

ОБЗОР



ИЮНЬ 2018

ОСОБЕННОСТИ ОТБОРА ЧАСТНОГО ПАРТНЕРА В ГЧП-ПРОЕКТАХ В СТРАНАХ ЕАЭС

подготовлено в рамках исполнения Плана совместных мероприятий в рамках Меморандума о сотрудничестве по вопросам развития государственно-частного партнерства в государствах-членах Евразийского экономического союза

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	2
МИРОВОЙ ОПЫТ РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ АСПЕКТОВ ЭТАПА ОТБОРА ЧАСТНОГО ПАРТНЕРА В ГЧП-ПРОЕКТАХ	3
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРОЦЕДУРЫ ИЛИ ПРЯМЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ.....	3
КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ КОНКУРСНЫХ ПРОЦЕДУР	4
ОСОБЕННОСТИ ПРЕДКВАЛИФИКАЦИОННОГО ОТБОРА	5
ОСОБЕННОСТИ ЭТАПА ВЫБОРА ПОБЕДИТЕЛЯ КОНКУРСА	8
ОТБОР ЧАСТНОГО ПАРТНЕРА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	11
Общая типология процедур отбора частного партнера	11
Подготовка конкурсной документации	12
Проведение конкурса	13
ОТБОР ЧАСТНОГО ПАРТНЕРА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	17
Общая типология процедур отбора частного партнера	17
Подготовка конкурсной документации	18
Проведение конкурса (одноэтапная процедура).....	19
Отдельные особенности иных способов отбора частного партнера.....	23
ОТБОР ЧАСТНОГО ПАРТНЕРА В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ	25
Общая типология процедур отбора частного партнера	25
Подготовка конкурсной документации	25
Проведение конкурса	26
ОТБОР ЧАСТНОГО ПАРТНЕРА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	29
Общая типология конкурсных процедур	29
Подготовка конкурсной документации	30
Проведение конкурса	31
Отдельные особенности отбора частного партнера при реализации концессионных проектов в сферах теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения	35

ВВЕДЕНИЕ

Этап отбора частного партнера является одним из ключевых элементов процесса реализации проектов государственно-частного партнерства. С технической точки зрения, на этом этапе задача государства состоит в том, чтобы определить подходящего инвестора, который бы на наиболее выгодных для публичной стороны контрактных условиях обеспечил эффективную реализацию инфраструктурного проекта.

Мировой опыт свидетельствует о том, что наиболее эффективным способом отбора частного партнёра являются конкурсы. Эффективное регулирование конкурсной процедуры, а также ресурсы и время, которые будут затрачены на ее подготовку и проведение, дадут возможность снизить риск неудачи в процессе отбора и повысить шансы на эффективную реализацию проекта.

Процесс проведения конкурсных процедур не всегда следует единому формату. Вследствие страновых особенностей, специфики нормативно-правового регулирования, особого характера самого проекта или количества участников механизмы проведения конкурса могут различаться. В то же время в большинстве

зарубежных юрисдикций подходы к их регулированию остаются максимально гибкими, предполагая сразу несколько опций.

Хотя на сегодняшний день в большинстве стран ЕАЭС уже сформирована достаточно проработанная правовая база, национальные ГЧП-рынки региона по-прежнему находятся на раннем этапе развития, и в этой связи дополнительное изучение мирового опыта может позволить найти какие-то дополнительные регуляторные решения, в том числе в части регламентации конкурсных процедур.

Дополнительную актуальность вопросу придает постепенно нарастающий спрос на кооперацию стран ЕАЭС при реализации интеграционных инфраструктурных проектов, в связи с чем назревает необходимость в гармонизации правового обеспечения сферы ГЧП.

Настоящий документ посвящен изучению мирового опыта регламентирования основных аспектов этапа отбора частного партнера в ГЧП-проектах и сравнительному обзору регламентации конкурсных процедур ГЧП-законодательством стран Евразийского Союза.

МИРОВОЙ ОПЫТ РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ АСПЕКТОВ ЭТАПА ОТБОРА ЧАСТНОГО ПАРТНЕРА В ГЧП-ПРОЕКТАХ

Конкурсные процедуры или прямые переговоры

Одним из основополагающих элементов регулирования отбора частного партнера в ГЧП-проектах является определение возможных способов его проведения. В мировой практике государственных закупок (в широком смысле) можно выделить два соответствующих механизма: конкурсные процедуры и прямые переговоры с единственным партнером.

У конкурсного подхода есть очевидное преимущество — он позволяет в той или иной степени (в зависимости от типа и формата конкурса) обеспечить конкуренцию среди потенциальных инвесторов. Конкуренция, в свою очередь, стимулирует участников отбора выдвигать наиболее выгодные предложения, вследствие чего повышается бюджетная эффективность. Именно поэтому в мировой практике конкурсы — в первую очередь открытые — уже долгое время являются основным инструментом отбора частного партнера, а альтернативные подходы, которые либо сильно ограничивают конкуренцию, либо её не предполагают вовсе, не столь популярны и используются лишь в исключительных случаях.

В то же время действительный положительный эффект от конкурсов и обеспеченной ими конкуренции, — что особенно подчеркивается международными организациями, — можно получить только при наличии двух других важных факторов: открытости и справедливости конкурсных процедур.

Применение же прямых переговоров может быть обосновано:

- (1) при реализации малых проектов, для которых стоимость транзакционных издержек (организации конкурентных процедур) будет несоразмерно значительно по отношению к капиталоёмкости;
- (2) при наличии факторов, ограничивающих интерес со стороны иных инвесторов или возможность их участия (незначительные дополнительные работы по уже действующему проекту, наличие прав собственности на объект потенциального соглашения);
- (3) при наличии экстренной необходимости реализовать проект в случае форс-мажорных ситуаций.

В связи с тем, что прямые переговоры применяются крайней редко, в настоящем разделе рассматриваются только конкурсные процедуры и их существенные аспекты. Типовой процесс конкурсных процедур изображен на рисунке 1 на следующей странице.



В то время как законодательством всех стран, практикующих ГЧП, конкурсные процедуры в качестве основного инструмента отбора частного партнера предусматриваются в обязательном порядке, подходы к регулированию прямых переговоров различаются.

Например, в **Пуэрто-Рико** Закон о государственно-частном партнерстве разрешает (далее также — ГЧП) проведение отбора частного партнера путем прямых переговоров: (1) при стоимости проекта менее \$5 млн, (2) при участии в конкурсе только одного участника; (3) в случае, если необходимые для реализации проекта технологии имеются только у одной компании.

Предусмотрены прямые переговоры и в **Европейском союзе**, однако они также применяются в исключительных случаях: (1) при форс-мажорах; (2) при отсутствии конкурсных предложений в рамках конкурентных процедур; (3) в случаях, если по техническим причинам проект может быть реализован ограниченными числом компаний. При этом важной особенностью является то, что в такой процедуре должны параллельно участвовать как минимум три компании, а не одна.

В **Бразилии** же Закон о ГЧП не предусматривает прямых переговоров вовсе.

Рисунок 1. Типовая конкурсная процедура



Составлено на основе: World Bank. PPP Reference Guide 3.0
Asian Development Bank. PPP Handbook
World Bank Group. Caribbean PPP Toolkit

Ключевые параметры конкурсных процедур

У конкурсных процедур есть три основных существенных параметра, определяющих формат отбора частного партнера:

- (1) этапность конкурса;
- (2) форматы подачи и оценки конкурсных предложений;
- (3) возможность корректировки условий конкурса через переговоры с участниками.

Этапность конкурса

Под этапностью конкурсных процедур следует понимать количество предусмотренных конкурсных стадий для подачи участниками конкурса отдельных заявок/предложений, на основе которых осуществляется их поэтапное отсеивание. Укрупненно можно выделить два таких этапа: (1) предквалификационный/предварительный отбор и (2) этап выбора победителя конкурса.

Логика данных этапов заключается в следующем: предварительный отбор фокусируется на характеристиках самих участников конкурса, а этап выбора победителя — на характеристиках их конкурсных предложений.

В свою очередь этап выбора победителя конкурса также может быть многоступенчатым, предусматривая направление разных с содержательной точки зрения предложений, — например, сначала технических, а затем уже финальных, — либо направление повторных предложений после их доработки по результатам конкурентных переговоров. В некоторых юрисдикциях (например, ЕС) в определенных случаях также возможно повторное проведение квалификационного отбора.

Таким образом, конкурсы могут быть:

- (1) Одноэтапными (без предквалификационного отбора)
- (2) Двухэтапными (предквалификационный отбор + выбор победителя)

Рисунок 2. Примеры этапности конкурсных процедур



- (3) Двухэтапными (многоступенчатый выбор победителя без предквалификационного отбора)
- (4) Трех- и более этапными

предложений, а не этап выбора победителя в целом (то есть подача и оценка отдельных/повторных предложений), — такой вариант предусматривает подачу единой заявки, но оценка осуществляется поэтапно — сначала оцениваются одни критерии, затем другие.

Корректировка условий конкурса/соглашения в рамках переговоров

Еще одной важной характеристикой конкурсных процедур является возможность корректировки (и её предельная степень) в ходе конкурса его условий (или условий соглашения) по результатам переговоров с участниками. Такая корректировка может осуществляться как на промежуточных этапах конкурса (например, после квалификационного отбора), так и после определение победителя/лучшей заявки.

Формат оценки конкурсных предложений

Третьей ключевой характеристикой конкурсных процедур является формат оценивания конкурсных предложений. Формат оценивания зависит от применяемых критериев, способа и порядка оценки.

Стоит отметить, что, с точки зрения этапности, в ряде случаев многоступенчатой может быть именно оценка конкурсных

Особенности предквалификационного отбора

Роль

В большинстве стран, практикующих ГЧП, законодательством предусмотрено проведение этапа предквалификационного отбора (в некоторых случаях — опционально). Его задачей является выбор из всего количества заинтересованных в участии в конкурсе компаний только тех, которые обладают достаточным уровнем компетенций и финансовыми возможностями для реализации конкретного проекта.

Ограничение числа участников конкурса через предквалификацию имеет ряд преимуществ:

- (1) Обеспечивается участие в конкурсе только компетентных участников, которые с наибольшей вероятностью смогут предоставить качественные,



В мировой практике в рамках предквалификационных отборов принято отбирать в среднем от 3 до 6 участников. При этом в некоторых странах предельное количество допущенных участников устанавливается законодательством, а в некоторых — не ограничивается.

Например, в **Индии** в Модельном приглашении к участию в предварительном отборе отмечается, что за редким исключением (для малых проектов, для сферы энергетики) в рамках такого отбора может быть отобрано не более 6 участников.

В **Европейском союзе** законодательством предусматривается нижний лимит на количество допущенных участников — их должно быть не менее 3.

В Практическом руководстве по ГЧП **Австралии** *рекомендуется* отбирать не менее 3 участников.

В Руководстве по ГЧП **Сингапура**, наоборот, отмечается, что устанавливать предельное количество допущенных участников не стоит, поскольку это ограничит дальнейшую конкуренцию.

эффективные и разумные предложения/проектные решения;

(2) Снижаются потенциальные транзакционные издержки государственного партнера на взаимодействие и оценку предложений от участников с недостаточными компетенциями;

(3) Из-за снижения общего количества участников повышается шанс на победу каждого отдельного участника, что создает дополнительные стимулы для подготовки качественных предложений.

У предквалификации есть и определенные риски. В частности, неудачный выбор критериев может привести к чрезмерному ограничению количества допущенных компаний и снижению дальнейшей конкуренции. Для некоторых развивающихся стран, — особенно тех, которые только начинают использовать ГЧП, — предквалификационный отбор может вообще не иметь практического смысла ввиду

недостаточного количества опытных инфраструктурных компаний и инвесторов.

Критерии

Эффективность предварительного отбора зависит от выбора критериев оценки участников и их конкретных параметров. Можно выделить две группы используемых критериев:

- (1) «формальные» критерии;
- (2) «содержательные» критерии.

К «формальным» относятся критерии, которые не зависят от условий конкретного проекта. Как правило, они оценивают тот или иной статус участника — например, соответствие общим юридическим требованиям к деятельности компании, историю исполнения общего законодательства, или историю исполнения ГЧП-соглашений (имеется ли опыт неисполнения обязательств в течение определенного предшествующего периода).

Таблица 1. Примеры «технических» и «финансовых» критериев предварительного отбора

Технические критерии	Финансовые критерии
<ul style="list-style-type: none"> – Опыт участника в части реализации аналогичных проектов, например: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Количество построенных объектов с мощностью не ниже указанной; ▪ Количество реализованных проектов со стоимости не ниже указанной; ▪ Эксплуатационный опыт – Квалификация/опыт специалистов, работающих в компании – Опыт работы в локальных условиях (если такие условия могут оказывать влияние на реализацию проекта); 	<ul style="list-style-type: none"> – Чистый капитал компании; – Ежегодный оборот; – Опыт финансирования проектов за счет собственного капитала; – Опыт привлечения долгового финансирования.

К «содержательным» относятся критерии, призванные оценить возможности участников конкурса эффективно реализовать конкретный проект, и поэтому они зависят от его условий. Такие критерии можно разделить на две подгруппы: (1) технические и (2) финансовые.

Стоит отметить, что подходы к оценке критериев предварительного отбора могут различаться. Например, в странах, где не ограничивается максимальное количество отобранных участников, критерии, как правило являются качественными — иными словами, проверяется, соответствует ли участник им или нет (например, устанавливается минимальное количество

проектов, которые компания должна была реализовать в прошлом).

В странах же с ограничением на количество успешно прошедших отбор участников конкурса в целях ранжирования критерии могут оцениваться количественно, с определенным весом в общей оценке (например, какое количество проектов сверх минимального реализовала компания в прошлом в сравнении с другими участниками отбора). Зачастую используется смешанный подход.

Далее приведены несколько конкретных примеров используемых критериев предварительного отбора.

Таблица 2. Критерии, устанавливаемые модельными документами Индии

Критерии
<ul style="list-style-type: none">– <i>Технический опыт</i><ul style="list-style-type: none">▪ Участник обязан иметь опыт реализации (проектирования, строительства) инфраструктурных проектов в течение пяти предыдущих лет (более высокий весовой коэффициент для опыта реализации аналогичных проектов; наименьший — для опыта реализации в других секторах).– <i>Опыт технического обслуживания и эксплуатации</i><ul style="list-style-type: none">▪ Участник обязан иметь опыт технического обслуживания и эксплуатации аналогичных объектов в течение пяти предыдущих лет– Финансовые возможности<ul style="list-style-type: none">▪ Размер чистого капитала компании должен составлять не менее 25% капиталоемкости проекта.

Источник: «Model Request for Qualification for PPP Projects» 2007 г. (Индия)

Таблица 3. Критерии, установленные для предварительного отбора по проекту реконструкции Международного аэропорта имени Нормана Мэнли (г. Кингстон, Ямайка)

Критерии
<p>Технический критерий N 1 Потенциальный частный партнер должен продемонстрировать текущий опыт эксплуатации как минимум одного международного аэропорта с пропускной способностью в 3 млн человек в год на протяжении не менее чем 5 лет., при этом имея акционерную долю в соответствующей проектной компании на уровне не менее 20%.</p>
<p>Технический критерий N 2 Потенциальный частный партнер должен продемонстрировать опыт по одному из направлений: 1) проектирование, строительство аэропортовой инфраструктуры за последние 10 лет с общей стоимостью проектов не менее \$150 млн; 2) управление и мониторинг процесса строительства аэропортовой инфраструктуры за последние 10 лет с общей стоимостью проектов не менее \$150 млн.</p>
<p>Финансовый критерий N1 Потенциальный частный партнер должен подтвердить наличие неснижаемого чистого капитала за последние три финансовых года в размере как минимум \$100 млн (для консорциума — не менее \$200 млн суммарно, и не менее \$80 млн для участника консорциума, являющегося основным инвестором).</p>
<p>Финансовый критерий N2 Потенциальный частный партнер должен продемонстрировать способность профинансировать проект (либо за счет собственных средств, либо за счет долга), в том числе наличием опыта привлечения финансирования в один проект в размере не менее \$150 млн за последние пять лет.</p>

Источник: Caribbean PPP Toolkit

Подтверждение квалификации за счет третьих лиц

Учитывая проектную природу государственно-частного партнерства, актуальным вопросом является возможность подтверждения квалификации за счет третьих лиц — в первую очередь, за счет материнских/дочерних компаний и субподрядчиков.

На **Филиппинах**, например, в соответствии с Republic Act No. 7718 (The Philippine Bot Law) прямо разрешено подтверждение «технической квалификации» потенциального инвестора) за счет субподрядчика (согласно законодательному определению, субподрядчик — юридическое лицо, не являющееся стороной соглашения о ГЧП, которое при этом ответственно за строительство объекта)

При этом не во всех странах, применяющих подобный механизм подтверждения квалификации, он является законодательно закрепленным. Например, в **Египте** и **Пакистане** практика подтверждения квалификации третьими лицами сформировалась при отсутствии соответствующего указания в правовых актах.¹

Особенности этапа выбора победителя конкурса

Формат подачи конкурсных предложений

В мировой практике можно выделить два основных формата подачи конкурсных предложений: *одноэтапный* и *многоэтапный*.

Одноэтапный формат предполагает, что подаваемое конкурсное предложение является финальным и должно содержать в себе как технические параметры, так и ценовые. Корректировки конкурсных условий и повторной подачи предложений такой

подход не предусматривает. Однако в очень редких случаях могут быть исключения, — например, в ситуациях, когда по результатам оценки нельзя однозначно определить победителя конкурса. Такая проблема может быть решена за счет инструмента «лучшего и окончательного предложения», когда участникам дается возможность скорректировать ценовое предложение. Такой подход, например, рекомендован в Практических руководствах по ГЧП **Австралии** и **ЮАР**.

Многоэтапный формат подразумевает несколько стадий подачи конкурсных предложений. При таком подходе участники конкурса сначала направляют первичные предложения, по результатам рассмотрения которых публичный партнер может доработать конкурсную документацию, а затем уже подают финальные предложения. При этом первичные предложения не обязательно должны содержать ценовые параметры. Многоэтапный формат применяется для сложных проектов в случаях, когда у государственного партнера нет достаточной уверенности в устанавливаемых конкурсных условиях.

Формат оценки конкурсных предложений

Стадия оценки конкурсных предложений может быть как одноэтапной, так и двухэтапной. Её этапность зависит от предмета (критериев) оценки и их типа.

Так, например, одноэтапной оценка может быть в случаях, когда она осуществляется только исходя из одного вида критериев — финансового (ценового). При наличии второго вида критериев — технического — конкурсные предложения могут отсеиваться в два этапа.

Конкурсная оценка также может проводиться в два этапа, если в ней предусмотрено два типа критериев: качественные (проверяющие соответствие



Более сложной и менее структурированной разновидностью многоэтапного формата является процедура «конкурентных переговоров», используемая в **Европейском союзе**. Она предполагает, что на этапе запуска проекта у публичной стороны фактически отсутствует понимание его возможных технических и иных параметров. В рамках этой процедуры предусмотрена возможность повторного квалификационного отбора после определения базовых технических параметров проекта и множество этапов подачи проектных решений.

¹ Подробнее см. Экспертный релиз Национального Центра ГЧП «О первоочередных мерах по совершенствованию концессионного законодательства» от сентября 2017 г.

установленному параметру) и количественные (дающие сравнительную перспективу по отношению к предложениям других участников).

Критерии и порядок оценки

Определение критериев оценки конкурсных предложений является ключевым фактором обеспечения эффективности проекта. Подходы к правовой регламентации выбора критериев различаются: некоторые страны используют закрытые перечни таких критериев, другие приводят конкретные примеры, однако оставляют перечень открытым, а кто-то предусматривает укрупненные группы критериев.

Наиболее распространенными критериями оценки конкурсных предложений являются финансовые и технические. Они могут оцениваться как отдельно (поэтапно), так и вместе. Разрозненный подход предполагает, что проект сначала оценивается по техническим критериям, предполагающим определение соответствия конкурсного предложения минимальным требованиям («отсеивающий» этап), а затем — по финансовым критериям, предлагающим расчетное сравнение конкурсного предложения участника с его конкурентами (этап «ранжирования»). Иногда оба вида критериев могут оцениваться вместе и учитываться в ранжировании.

Примерами критериев могут быть:

- (1) Наименьшая ставка тарифа для конечных пользователей;
- (2) Наименьший размер бюджетного софинансирования проекта (капитальный грант, плата за доступность);
- (3) Наибольшая единовременная/регулярная плата концессионера;
- (4) Кратчайший срок ввода объекта в эксплуатацию;
- (5) Наилучшее качество конечных инфраструктурных услуг.

и т.п.

Стоит отметить, что некоторые страны в рамках одноэтапных конкурсов (то есть без проведения предварительного отбора) практикуют включение квалификационных критериев в перечень критериев оценки конкурсного предложения. Такой подход, например, применяется на **Ямайке**.



Закон о ГЧП **Бразилии** предполагает интересный механизм — так называемый «обратный» порядок оценки конкурсных предложений. В таком случае оценка технических предложений участников конкурса становится вторым шагом, а первичная оценка осуществляется на основании финансовых критериев. Так, сначала вскрывается и оценивается на соответствие техническим требованиям лучшая по цене заявка. В случае, если заявка им соответствует, она признается победившей, если же нет — вскрывается вторая по цене заявка, и так далее.

ОТБОР ЧАСТНОГО ПАРТНЕРА В СТРАНАХ ЕАЭС

Таблица 4. Ключевые параметры регулирования этапа отбора частного партнера в странах ЕАЭС

	Беларусь	Казахстан	Кыргызстан	Россия	
	Закон о ГЧП	Закон о ГЧП	Закон о ГЧП	Закон о концессиях	Закон о ГЧП
Способ регулирования	Закон + подзаконные акты	Закон + подзаконные акты	Закон + подзаконные акты	Закон + подзаконные акты	Закон + подзаконные акты
Варианты отбора	1) конкурс 2) прямые переговоры**	1) конкурс 2) прямые переговоры**	1) конкурс 2) прямые переговоры**	1) конкурс 2) прямые переговоры**	1) конкурс 2) прямые переговоры**
Типы конкурса	1) открытые 2) закрытые (гос. тайна)	1) открытые 2) закрытые (отдельный перечень объектов)	1) открытые	1) открытые 2) закрытые (гос. тайна)	1) открытые 2) закрытые (гос. тайна)
Этапность конкурса*	1) одноэтапный (только для закрытых) 2) двухэтапный	1) двухэтапный 2) двухэтапный упрощенный 3) трехэтапный (конкурентные переговоры)	1) двухэтапный	1) двухэтапный	1) одноэтапный 2) двухэтапный
Предварительный отбор	Есть (только для открытых)	Есть	Есть	Есть	Возможен
Критерии предв. отбора	Формальные + квалификационные (открытый перечень)	Формальные + квалификационные (открытый перечень)	Открытый перечень	Формальные + квалификационные (открытый перечень)	Формальные + квалификационные (открытый перечень)
Подтверждение за счет третьих лиц	Не оговорено	Для проектных компаний в проектах особой значимости — за счет учредителей	Не оговорено	Не оговорено	Предусмотрено
Оценка конкурсных предложений (этапность)	Один этап	1) оценка технических предложений (только для трехэтапных конкурсов) 2) оценка конкурсных предложений	Двухэтапная оценка конкурсных предложений с отсеиванием: 1) соответствие минимальным требованиям к проекту; 2) соответствие социальным и финансово-экономическим требованиям	Один этап	Один этап
Оценка конкурсных предложений (тип перечня критериев)	закрытый	открытый	Открытый (для обоих этапов оценки)	Закрытый	Открытый
Переговоры с победителем	Предусмотрены	Предусмотрены	Предусмотрены	Предусмотрены	Предусмотрены
Бонусы/гарантии частному инициатору (в случае конкурса)	Не предусмотрены	Не предусмотрены	Не предусмотрены	Не предусмотрены	Не предусмотрены

* При описании количества этапов конкурса учитывается наличие стадии предварительного отбора. В этой связи описание может отличаться от официальной терминологии, используемой в законодательстве отдельных стран.

** Прямые переговоры используются в случае частной инициативы.

ОТБОР ЧАСТНОГО ПАРТНЕРА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В Беларуси отбор частного партнера в рамках ГЧП-проектов регулируется главой 4 Закона Республики Беларусь от 30 декабря 2015 года №345-3 «О государственно-частном партнерстве» (далее в этом подразделе — Закон о ГЧП), а также Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 6 июля 2016 г. № 532 «О мерах по реализации Закона Республики Беларусь от 30 декабря 2015 года «О государственно-частном партнерстве» и Постановлением Министерства экономики Республики Беларусь от 27 июля 2016 г. № 49 «О проектах государственно-частного партнерства».

Общая типология процедур отбора частного партнера

В Республике Беларусь отбор частного партнера в ГЧП-проектах может осуществляться как с использованием конкурсных процедур, так и путем прямых переговоров с единым инвестором. При этом выбор частного партнера без проведения конкурса может проводиться только в двух случаях:

- при возникновении у государства неотложной необходимости в осуществлении проекта в связи с

наступлением обстоятельств непреодолимой силы или иных чрезвычайных обстоятельств, обуславливающих невозможность проведения конкурса;

- при реализации проектов, связанных с обеспечением обороноспособности и национальной безопасности страны.

Конкурсные же процедуры могут быть открытыми и закрытыми. Базовой является открытая процедура; она всегда включает в себя два этапа: предварительный отбор и этап определения участника, выигравшего конкурс. Закрытая процедура применяется только в отношении проектов, сведения о которых относятся к информации, распространение и (или) предоставление которой ограничено, и не предполагает проведение предварительного отбора. Необходимость в наличии закрытой процедуры обусловлена в первую очередь открытым характером перечня сфер осуществления государственно-частного партнерства, устанавливаемом Законом о ГЧП, и возможностью реализовывать проекта ГЧП в таких сферах, как оборона и правоохранительная деятельность.

Предполагается, что количество участников, приглашенных к участию в

Таблица 5. Нормативно-правовые акты Республики Беларусь, регулирующие проведение конкурсных процедур в ГЧП-проектах

Нормативно-правовой акт	Предмет регулирования
Закон Республики Беларусь от 30 декабря 2015 года №345-3 «О государственно-частном партнерстве»	<i>Глава 4. Конкурс</i> — Базовые положения конкурсных процедур.
Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 6 июля 2016 г. № 532 «О мерах по реализации Закона Республики Беларусь от 30 декабря 2015 года «О государственно-частном партнерстве»	<i>Положение о порядке организации и проведения конкурса по выбору частного партнера для заключения соглашения о государственно-частном партнерстве</i> — порядок организации и проведения конкурса по выбору частного партнера для заключения соглашения о ГЧП.
Постановление Министерства экономики Республики Беларусь от 27 июля 2016 г. № 49 «О проектах государственно-частного партнерства»	<i>Инструкция о требованиях к концепции проекта государственно-частного партнерства, к технико-экономическому обоснованию предложений о реализации проекта государственно-частного партнерства и к конкурсной документации (глава 4)</i> — требования к конкурсной документации.

закрытом конкурсе, «должно обеспечивать добросовестную конкуренцию с учетом времени и расходов, необходимых для рассмотрения, оценки и сравнения большого числа конкурсных предложений», однако конкретных количественных требований не установлено. В рамках закрытых конкурсов информация о их проведении и соответствующих проектах не опубликовывается.

В Республике Беларусь детальное регулирование осуществляется только в отношении конкурсных процедур.

Подготовка конкурсной документации

Формальным стартом этапа отбора частного партнера является дата принятия решения о реализации проекта ГЧП. В целях организации конкурсной процедуры организатор конкурса² в течение 20 рабочих дней создает специальную конкурсную комиссию.

Комиссия разрабатывает проект конкурсной документации и направляет его на рассмотрение в организацию по развитию ГЧП, которая проверяет её на соответствие законодательным требованиям. В случае получения положительного заключения проект конкурсной документации передается в Министерство экономики для его проверки и дальнейшего вынесения на рассмотрение Межведомственным советом.

В случае же, если от организации по развитию ГЧП проект получает

отрицательные рекомендации, он подлежит доработке конкурсной комиссией и передаче уже в органы управления для его согласования. При наличии замечаний со стороны органов управления проект документации возвращается комиссии с конкретными рекомендациями по доработке.

После согласования документации органами управления, она передается в Министерство экономики для его проверки и дальнейшего вынесения на рассмотрение Межведомственным советом. Межведомственный совет также имеет возможность вернуть проект на доработку. После финального согласования, комиссия утверждает конкурсную документацию.

Требования к конкурсной документации устанавливаются главой 4 Постановления Министерства экономики Республики Беларусь от 27 июля 2016 г. № 49 «О проектах государственно-частного партнерства»

i

Роль конкурсной комиссии

Фактически комиссия является ключевым конкурсным институтом и выполняет следующие функции:

- (1) определяет параметры конкурса (сроки проведения, критерии оценки конкурсных предложений);
- (2) разрабатывает конкурсную документацию, согласовывает ее с органами власти и при необходимости вносит изменения, утверждает её;
- (3) направляет приглашения к участию в конкурсе, взаимодействует с участниками конкурса;
- (4) оценивает конкурсные предложения и определяет победителя конкурса, оформляет конкурсный протокол.

В состав комиссии в обязательном порядке входят представители заинтересованных государственных органов и организаций, а также могут войти представители законодательной власти национального и местного уровне, представители общественных и деловых объединений и иных организаций

² Организатором конкурса может выступать государственный орган или иная государственная организация, уполномоченные Президентом Республики Беларусь выступать от имени Республики Беларусь, либо подчиненные Совету Министров Республики Беларусь республиканский орган государственного управления или иная государственная организация, уполномоченные Советом Министров Республики Беларусь выступать от имени Республики Беларусь, местный исполнительный и распорядительный орган, уполномоченный местным Советом депутатов выступать от имени соответствующей административно-территориальной единицы.

Таблица 6. Нормативные сроки этапов согласования проекта конкурсной документации

Этап согласования	Сроки
Согласование организаций по развитию ГЧП	Не более 10 рабочих дней
Согласование органами управления (в случае, если организация по развитию ГЧП дала отрицательные рекомендации)	Не более 10 рабочих дней
Повторное согласование органами управления (в случае, если органы управления отправили проект на доработку)	Не более пяти рабочих дней
Одобрение Межведомственным советом	Не установлены

Проведение конкурса

Конкурсное приглашение

После утверждения конкурсной документации комиссия в течение пяти рабочих дней публикует конкурсное приглашение для частных инвесторов. Оно сопровождается выпиской из конкурсной документации, содержащей информацию о требованиях к участникам конкурса. Приглашение должно содержать информацию о базовых характеристиках проекта (название, информацию об инфраструктурном объекте, срок соглашения), требованиях к участникам конкурса и размеру необходимого к внесению задатка, процедурную информацию (порядок, место и срок представления предложений, контактные данные комиссии).

Конкурсное приглашение публикуется не менее чем за 30 рабочих дней до дня окончания срока представления предложений. В рамках подготовки конкурсных предложений потенциальные участники конкурса имеют возможность в письменной форме запрашивать у комиссии разъяснения по конкурсной документации не позднее чем за 10 рабочих дней до дня окончания срока представления предложений (конкурсных предложений). Разъяснения предоставляются комиссией не позднее чем за пять рабочих дней до дня окончания срока представления предложений.

На этом этапе (в случае, если конкурсная процедура является открытой), участники конкурса направляют предложения только на предварительный отбор.

Предварительный отбор

Порядок проведения предварительного отбора и детальные требования к соответствующим предложениям определяется в каждом конкретном случае конкурсной документацией. Сбор заявок на предварительный отбор проходит в течение не менее 30 рабочих дней со дня официальной публикации конкурсного приглашения.

На основании результатов проведения предварительного отбора конкурсная комиссия принимает решение о допуске того или иного участника конкурса к дальнейшему участию в конкурсе и оформляет это решение протоколом проведения предварительного отбора. В случае, если на предварительный отбор не было подано ни одного предложения, либо ни один из участников конкурса не был допущен к участию в конкурсе, комиссией принимается решение об объявлении конкурса несостоявшимся. В случае же если к участию в конкурсе допущен только один участник, конкурс также признается несостоявшимся, однако в протоколе определяются место, дата и время представления конкурсного предложения единственным участником конкурса и заседания комиссии по рассмотрению такого предложения.

Критерии предварительного отбора

Белорусским законодательством установлен открытый перечень критериев предварительного отбора участников конкурса. Предполагается, что устанавливаемые требования должны обеспечить отбор только тех претендентов,

который обладают «достаточными возможностями и квалификацией, необходимыми для исполнения соглашения о государственно-частном партнерстве».

При этом статья 20 Закона о ГЧП устанавливает несколько обязательных «формальных» требований, предъявляемых в рамках предварительного отбора. Так, участники конкурса должны соответствовать следующему:

- (1) не находиться в процессе ликвидации, реорганизации (за исключением юридического лица, к которому присоединяется другое юридическое лицо), процессе прекращения их деятельности (для индивидуальных предпринимателей), на их имущество не должен быть наложен арест, их финансово-хозяйственная деятельность не должна быть приостановлена в соответствии с законодательством Республики Беларусь и законодательством страны их учреждения;
- (2) не являться стороной соглашения о государственно-частном партнерстве, концессионного или инвестиционного договора с Республикой Беларусь, прекращенных ранее в связи с неисполнением либо ненадлежащим исполнением ими своих обязательств;
- (3) иметь собственные денежные средства в размере не менее определенного конкурсной документацией. Под собственными денежными средствами понимаются приобретенные законным способом денежные средства, принадлежащие участнику конкурса на праве собственности, хозяйственного ведения, за исключением привлеченных денежных средств.

Конкурсной документацией могут быть установлены и иные требования.

В целях подтверждения соответствия установленным требованиям участники конкурса в рамках предложения на предварительный отбор предоставляют соответствующую документацию. Полнота представленной участниками конкурса информации оценивается комиссией при рассмотрении предложений. При этом комиссия вправе потребовать от участника

конкурса разъяснения положений представленных им документов и материалов.

Возможность подтверждения квалификации за счет третьих лиц (например, материнских или дочерних компаний) не оговорена.

Определения победителя конкурса

Участники, успешно прошедшие предварительный отбор, должны внести установленный в конкурсном приглашении задаток. В течение одного рабочего дня после предоставления конкурсной комиссии комиссией платежного документа, подтверждающего внесение суммы задатка, участника предоставляется полная конкурсная документация. Затем участники конкурса направляют в установленный в протоколе проведения предварительного отбора или протоколе об объявлении конкурса несостоявшимся срок в комиссию конкурсное предложение и являются на заседание комиссии в указанные в этих протоколах место, дату и время проведения заседания.

Конверты с конкурсными предложениями вскрываются на заседании комиссии в день, время, месте и порядке, которые установлены в протоколе проведения предварительного отбора или протоколе об объявлении конкурса несостоявшимся.

Рассмотрение и оценка конкурсных предложений осуществляются комиссией в установленном конкурсной документацией порядке. Комиссия определяет соответствие конкурсного предложения установленным требованиям и проводит оценку конкурсного предложения. Оценка конкурсных предложений производится комиссией в соответствии с критериями оценки конкурсных предложений и условиями конкурса, установленными в конкурсной документации.

На основании рассмотрения и оценки конкурсных предложений принимает решение об определении участника, выигравшего конкурс. В случае если ни один из участников конкурса не явился на заседание комиссии или явился только один участник, либо конкурсные предложения ни одного из участников конкурса не соответствуют условиям конкурса, комиссия признает конкурс несостоявшимся.

Соответствующие протоколы публикуются в течение 10 рабочих дней на официальном сайте организатора конкурса.

Участники конкурса имеют возможность подать жалобу в случае несогласия с решением комиссии либо организатору конкурса, либо в суд. Жалоба рассматривается в течение пяти рабочих дней. В случае удовлетворения жалобы конкурс проводится повторно.

Критерии оценки конкурсной заявки

Законодательство Республики Беларусь устанавливает закрытый перечень возможных критериев для оценки конкурсных предложений:

- (1) сроки проектирования, возведения и (или) реконструкции, реставрации, ремонта, модернизации, а также технического обслуживания и (или) эксплуатации объекта инфраструктуры;
- (2) технико-экономические показатели объекта инфраструктуры;
- (3) финансово-экономические критерии;
- (4) источники финансирования и их объемы;
- (5) источники возмещения затрат и получения прибыли (доходов) частного партнера;
- (6) объем производства товаров, выполнения работ, оказания услуг при осуществлении деятельности, предусмотренной соглашением о государственно-частном партнерстве.
- (7) уровень финансирования расходов по проектированию, возведению и (или) реконструкции, реставрации, ремонту, модернизации, а также техническому обслуживанию и (или) эксплуатации объекта инфраструктуры частной стороной *(в случае, если часть этих расходов в рамках соглашения берет на себя государство)*.

При установлении критериев оценки конкурсных предложений должны быть учтены показатели эффективности проекта государственно-частного партнерства и сравнительное преимущество, содержащиеся в конкурсной документации.

В Республике Беларусь применяется механизм частной инициативы, однако каких-либо бонусов или гарантий для частного инициатора не предусмотрено.

Коммерческое закрытие

Соглашение о государственно-частном партнерстве заключается в течение 20 дней (срок может изменен конкурсной документацией) со дня определения победителя конкурса (т.е. подписания протокола о результатах конкурса или протокола о рассмотрении конкурсного предложения единственного участника).

Организатор конкурса в течение 15 дней со дня определения победителя конкурса имеет право проводить переговоры с ним переговоры в целях обсуждения условий реализации проекта государственно- частного партнерства, которые могут быть изменены в соответствии с конкурсной документацией и решением о реализации проекта государственно-частного партнерства.

На рисунке 3 на следующей странице отражена этапность проведения конкурсных процедур по отбору частного партнера для заключения соглашения о ГЧП.

ОТБОР ЧАСТНОГО ПАРТНЕРА В БЕЛАРУСИ

Рисунок 3. Процедура конкурса по отбору частного партнера для заключения соглашения о ГЧП в Республике Беларусь



ОТБОР ЧАСТНОГО ПАРТНЕРА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

В Республике Казахстан отбор частного партнера в рамках ГЧП-проектов регулируется Законом Республики Казахстан от 31 октября 2015 года № 379-V «О

государство изначально определяет параметры проекта и участники конкурса должны соответствовать этим параметрам.

Таблица 7. Нормативно-правовые акты Республики Казахстан, регулирующие проведение конкурсных процедур в ГЧП-проектах

Нормативно-правовой акт	Предмет регулирования
Закон Республики Казахстан от 31 октября 2015 года № 379-V «О государственно-частном партнерстве»	<i>Глава 5. Общие положения по определению частного партнера</i> — Общая регламентация процедур по отбору частного партнера.
Приказ и.о. Министра национальной экономики Республики Казахстан от 25 ноября 2015 года № 725 «О некоторых вопросах планирования и реализации проектов государственно-частного партнерства»	<i>Часть 3 Правил планирования и реализации проектов государственно-частного партнерства партнера</i> — Углубленная регламентация процедур по отбору частного партнера.

государственно-частном партнерстве» (далее в этом подразделе — Закон о ГЧП РК), а также Приказом и.о. Министра национальной экономики Республики Казахстан от 25 ноября 2015 года № 725 «О некоторых вопросах планирования и реализации проектов государственно-частного партнерства»

Общая типология процедур отбора частного партнера

Среди государств ЕАЭС в Казахстане предусмотрено наибольшее количество опций по отбору частного партнера в рамках ГЧП-проектов. Так, законодательство позволяет при определенных условиях использовать в качестве процедуры отбора частного партнера одноэтапные, двухэтапные и упрощенные конкурсы (как открытые, так и закрытые), а также прямые переговоры.

Одноэтапные конкурсы используются для проектов для проектов, в которых есть типовые, воспроизводимые или тиражируемые технические решения. Отличие одноэтапного конкурса от двухэтапного заключается в том, что

Двухэтапные же конкурсные процедуры применяются в случаях, когда организатор конкурса определил объект ГЧП (или сферу применения ГЧП) как технически сложный и (или) уникальный, к которому невозможно применить типовые решения. В таких случаях параметры проекта фактически определяются в ходе конкурсной процедуры при участии потенциальных частных партнеров через сбор технических предложений.

Упрощенные конкурсы проводятся в отношении так называемых «малых» ГЧП-проектов при соблюдении следующих условий:

- (1) осуществляется реализация местного проекта государственно-частного партнерства;
- (2) используется типовая конкурсная документация проекта государственно-частного партнерства;
- (3) используется типовой договор государственно-частного партнерства;



В Республике Казахстан при описании количества этапов конкурса (одноэтапный, двухэтапный) не учитывается наличие этапа предквалификационного отбора.

- (4) проект государственно-частного партнерства не относится к сфере естественных монополий;
- (5) стоимость объекта государственно-частного партнерства не превышает четырехмиллионного месячного расчетного показателя.

Прямые переговоры используются в рамках механизма частной инициативы в случаях, когда:

- (1) проект государственно-частного партнерства инициирован потенциальным частным партнером в отношении объекта, находящегося у него на правах собственности или долгосрочной аренды;
- (2) проект государственно-частного партнерства неразрывно связан с реализацией исключительных прав на результаты интеллектуальной творческой деятельности, принадлежащих потенциальному частному партнеру;

а также при условии, что не было получено квалифицированных альтернативных предложений от других инвесторов.

Закрытыми конкурсы могут быть только в случае, если они проводятся в отношении объектов из специального перечня, устанавливаемого, согласно пп.2 ст. 19 Закона о ГЧП РК.

Подготовка конкурсной документации

В случае одноэтапной конкурсной процедуры в Республике Казахстан конкурсная документация начинает разрабатываться вслед за утверждением инвестиционного предложения о ГЧП или бизнес-плана (в случае частной инициативы). Документация может пройти несколько базовых этапов согласования:

- (1) согласование отраслевым органом;
- (2) согласование с органом, осуществляющим руководство в

сферах естественных монополий и на регулируемых рынках (в случае, если проект ГЧП относится к таким сферам);

- (3) согласование с центральным уполномоченным органом по исполнению бюджета (Министерство финансов РК);
- (4) утверждение центральным (Министерством национальной экономики РК) или местным уполномоченным органом по государственному планированию;

- этап включает экспертизу конкурсной документации Центром развития ГЧП или юридическими лицами, определяемыми местными исполнительными органами областей, городов республиканского значения и столицы.

При вынесении положительного заключения уполномоченным органом по государственному планированию конкурсная документация утверждается приказом (решением) организатора конкурса. При этом в случае, если в экспертизе конкурсной документации содержится рекомендация о возможности включения в конкурсную документацию предоставления по проекту ГЧП одной или нескольких мер государственной поддержки, источников возмещения затрат и получения доходов частного партнера, влекущих расходы из бюджета соответствующего уровня, она выносится на рассмотрение бюджетной комиссии, и при положительном результате рассмотрения конкурсная документация переутверждается.

В случае же двухэтапной процедуры конкурсная документация разрабатывается уже после объявления конкурса и проведения квалификационного отбора и первого этапа конкурса.



Целью экспертизы является оценка конкурсной документации на соответствие ее состава и содержания требованиям законодательства Республики Казахстан, а также экономическим, финансовым, техническим и другим параметрам, предусмотренным инициированным проектом.

Таблица 8. Нормативные сроки основных этапов согласования конкурсной документации

Этап согласования	Сроки
Согласование отраслевым органом	Не более 10 рабочих дней
Согласование органом, осуществляющим руководство в сферах естественных монополий и на регулируемых рынках	Не более 10 рабочих дней
Согласование Министерством финансов	Не более 20 рабочих дней для сложных/уникальных проектов; Не более 10 рабочих дней для типовых проектов.
Согласование Министерством национальной экономики	Не более 40 рабочих дней всего, включая экспертизу (не более 30 рабочих дней), для сложных/уникальных проектов; Не более 25 рабочих дней всего, включая экспертизу (не более 15 рабочих дней), для типовых проектов.

В случае упрощенной конкурсной процедуры утверждение конкурсной документации осуществляется без проведения экспертиз, предусмотренных Законом о ГЧП РК.

Конкурсная документация должна содержать следующую информацию:

- (1) требования к документам, подтверждающим соответствие потенциальных частных партнеров предъявляемым квалификационным требованиям;
- (2) информационный лист, содержащий описание проекта государственно-частного партнерства;
- (3) место нахождения объекта государственно-частного партнерства;
- (4) предполагаемые виды и объемы государственной поддержки, а также источники возмещения затрат и получения доходов по проекту государственно-частного партнерства;
- (5) проект договора государственно-частного партнерства;
- (6) описание критериев определения лучшей конкурсной заявки;
- (7) указание валюты (валют), в которой должны быть выражены параметры

проекта государственно-частного партнерства, и курс валюты (валют), который будет применен для приведения к единой валюте в целях их сопоставления и оценки;

- (8) требования к языку представления конкурсной заявки;
- (9) указание на право потенциального частного партнера изменять или отзываться свою конкурсную заявку до истечения срока представления конкурсных заявок;
- (10) содержание конкурсной заявки, способ, место, срок представления и действия конкурсных заявок, а также условия внесения обеспечения конкурсной заявки;
- (11) способы получения разъяснений по содержанию конкурсной документации проекта государственно-частного партнерства;
- (12) процедуры, место, дату и время вскрытия конвертов с конкурсными заявками.

Проведение конкурса (одноэтапная процедура)

В Казахстане за проведение конкурса отвечает государственный партнер по потенциальному проекту, за исключением

случаев, чпредусматривающих предоставление мер государственной поддержки и (или) осуществление выплат из государственного бюджета, когда организатором конкурса выступает центральный государственный орган либо местный исполнительный орган. Базовая процедура (одноэтапный конкурс) предусматривает следующие шаги:

- (1) извещение о проведении конкурса;
- (2) разъяснение, обсуждение и корректировка положений конкурсной документации;
- (3) проведение квалификационного отбора;
- (4) проведение этапа выбора победителя;
- (5) переговоры с участником с лучшей заявкой,
- (6) согласование проекта договора с уполномоченными органами, определение победителя;
- (7) рассмотрение и принятие бюджетных обязательств по проекту.
- (8) заключение соглашения.

Извещение о конкурсе

Информация о проведении конкурса по определению частного партнера размещается на официальном интернет-ресурсе организатора конкурса и в периодических печатных изданиях. Для сложных/уникальных проектов документация размещается не менее чем за 60 календарных дней до дня проведения конкурса, а для типовых проектов — не менее чем за 30 календарных дней.

Потенциальные участники конкурса, получившие конкурсную документацию, в случае необходимости обращаются с запросом к организатору конкурса о разъяснении положений конкурсной документации. Обращение за разъяснением осуществляется в срок не позднее 30 календарных дней до истечения окончательного срока представления конкурсных заявок для сложных/уникальных проектов и не позднее 15 календарных дней — для типовых. Организатор конкурса обязан предоставить ответ в течение трех рабочих

дней после регистрации запроса и опубликовать его без указания автора запроса.

В случае необходимости в рамках обсуждения конкурсной документации может быть инициирована процедура конкурентного диалога. Конкурентный диалог организуется для формирования оптимальных решений по техническим, финансовым, юридическим и иным необходимым параметрам проекта ГЧП, мерам государственной поддержки, критериям отбора частного партнера и иных решений, с учетом потребностей и возможностей каждого из заинтересованных потенциальных частных партнеров. По его результатам конкурсная документация может быть скорректирована, и после её повторного утверждения проводится новый конкурс (с более краткими сроками).

Предварительный отбор

Предварительный отбор проводится в срок, указанный в конкурсной документации, но не ранее 20 календарных дней после объявления конкурса по определению частного партнера. В подтверждение соответствия квалификационным требованиям частные партнеры представляют организатору конкурса подтверждающие документы. Рассмотрение квалификационных документов проводится организатором конкурса в течение пяти рабочих дней после окончания их подачи.

Результаты квалификационного отбора выносятся на рассмотрение Комиссии, решение которой оформляется протоколом. Потенциальный частный партнер, прошедший квалификационный отбор, признается участником конкурса по определению частного партнера. Результаты квалификационного отбора направляются потенциальным частным партнерам организатором конкурса в течение 2 рабочих дней со дня окончания квалификационного отбора.

Критерии квалификационного отбора

Для участия в конкурсе либо прямых переговорах по определению частного партнера потенциальный частный партнер должен соответствовать следующим общим квалификационным требованиям:

- (1) обладать правоспособностью (для юридических лиц) и гражданской

- дееспособностью (для индивидуального предпринимателя);
- (2) являться платежеспособным, не иметь налоговой задолженности;
 - (3) иметь финансовые и (или) материальные, и (или) трудовые ресурсы, необходимые для исполнения обязательств по договору государственно-частного партнерства;
 - (4) не подлежать процедуре банкротства либо ликвидации, на его имущество, балансовая стоимость которого превышает десять процентов от стоимости соответствующих основных средств, не должен быть наложен арест, его финансово-хозяйственная деятельность не должна быть приостановлена в соответствии с законодательством Республики Казахстан;
 - (5) не быть привлеченным к ответственности за неисполнение и (или) ненадлежащее исполнение им обязательств по заключенным в течение последних трех лет договорам государственно-частного партнерства на основании решения суда, вступившего в законную силу, о признании недобросовестным потенциальным частным партнером.
 - (6) Иные требования, соответствующие законодательству Республики Казахстан.

Подтверждение квалификации может быть осуществлено за счет третьих лиц (а именно учредителей) только в отношении проектов ГЧП особой значимости, если потенциальный частный партнер является новым юридическим лицом, учрежденным исключительно в целях реализации проекта ГЧП физическими и (или) юридическими лицами.

Определение победителя конкурса

После успешного прохождения квалификационного отбора участники конкурса в определенный конкурсной документацией срок должны подать конкурсную заявку. Согласно определению, данному Законом о ГЧП РК, «конкурсная заявка является формой выражения

согласия потенциального частного партнера с требованиями и условиями, установленными конкурсной документацией проекта государственно-частного партнерства». В ходе всего окна для подачи конкурсных заявок частные партнеры имеют право изменять и (или) дополнять свои заявки.

В целях подтверждения серьезности намерений участникам конкурса конкурсная заявка должна быть обеспечена в размере 0.1% от предполагаемых инвестиций по ГЧП-проекту через один из следующих инструментов:

- гарантийный денежный взнос, который вносится на счет, предусмотренный законодательством Республики Казахстан для организатора конкурса;
- банковскую гарантию.

Рассмотрение и отбор конкурсных заявок осуществляются конкурсной комиссией, созданной в этих целях организатором конкурса. Комиссия вскрывает конверты с конкурсными заявками в срок, указанный в конкурсной документации, в присутствии простого большинства Комиссии, уполномоченного представителя организатора конкурса (государственного партнера), а также потенциальных частных партнеров или их уполномоченных представителей.

Комиссия в обязательном порядке рассматривает все заявки. С потенциальным частным партнером, конкурсная заявка которого признана лучшей, Комиссией проводятся переговоры по уточнению проекта ГЧП и условий договора ГЧП. После уточнений условий организатор конкурса разрабатывает проект договора и направляет его на согласование в центральные либо местные уполномоченные органы по государственному планированию, по исполнению бюджета и в государственный орган, осуществляющий руководство в сферах естественных монополий и на регулируемых рынках (по проекту ГЧП, реализуемому в сферах естественных монополий).

Орган по государственному планированию согласует проект договора в течение 10 рабочих дней. Органы по исполнению бюджета и органы, осуществляющие

руководство в сферах естественных монополий и на регулируемых рынках, согласуют проект договора также в течение 10 рабочих дней каждый.

В случае успешного согласования принимается решение об определении победителя конкурса, которое оформляет соответствующим протоколом Комиссии.

Критерии оценки конкурсных заявок

Рассмотрение и отбор конкурсных заявок осуществляются Комиссией с учетом критериев определения лучшей конкурсной заявки, установленных конкурсной документацией. Критериями могут быть:

- (1) объем выплат государственных обязательств по проекту ГЧП;
- (2) срок выплат государственных обязательств по проекту ГЧП;
- (3) объем средств частного партнера, подлежащих привлечению для реализации проекта ГЧП;
- (4) сроки строительства, создания, реконструкции, модернизации и (или) эксплуатации объекта ГЧП (месяцы, лет);
- (5) технико-экономические показатели объекта договора ГЧП;
- (6) информация по доле местного содержания;
- (7) опыт реализованных проектов (наличие опыта строительства, создания, реконструкции, модернизации и (или) эксплуатации объектов (самостоятельно либо совместно с иными лицами в качестве участника), аналогичных объекту договора ГЧП);
- (8) наличие квалифицированных специалистов;
- (9) предельные цены (тарифы) на производимые товары, выполняемые работы, оказываемые услуги, надбавки к таким ценам (тарифам) при осуществлении деятельности, предусмотренной договором ГЧП;
- (10) риски, принимаемые на себя частным партнером;

(11) степень участия потенциального частного партнера в подготовке проекта ГЧП (инициатор проекта либо участие в рамках конкурентного диалога);

(12) иные критерии, предусмотренные конкурсной документацией.

В отношении каждого критерия в конкурсной документации устанавливаются следующие параметры:

- (1) начальное числовое значение критерия;
- (2) уменьшение или увеличения начального значения критерия;
- (3) весовой коэффициент, учитывающий значимость критерия определения частного партнера.

Способы оценки критериев определения частного партнера устанавливаются конкурсной документацией.

Коммерческое закрытие

Срок заключения договора ГЧП составляет не более 90 (девяноста) календарных дней со дня подведения итогов конкурса по определению частного партнера (подписания соответствующего протокола). В случае, если проект реализуется на местном уровне, местные уполномоченные органы по государственному планированию уведомляют центральный уполномоченный орган по государственному планированию о заключенных договорах ГЧП по местным проектам ГЧП не позднее 5 (пяти) рабочих дней с момента их заключения.

Рисунок 4. Процедура одноэтапного конкурса в Республике Казахстан



Отдельные особенности иных способов отбора частного партнера

Двухэтапный конкурс

Двухэтапные конкурсные процедуры состоят из этапа подачи технических предложений и обычного отбора победителя. В рамках такого порядка конкурсная документация фактически разрабатывается в ходе конкурса, а не до его начала.

Так, стартовой точкой такой процедуры является разработка специального технического задания для потенциальных участников конкурса (на разработку технических предложений, на основе которых будет разработана конкурсная документация) и объявление о запуске конкурса. В установленные сроки участники конкурса подают техническое предложение и параллельно проходят квалификационный отбор, при этом обеспечение заявки не вносится.

Организатор конкурса осуществляет разработку конкурсной документации на основании технических предложений и результатов обсуждения с потенциальными частными партнерами вопросов, касающихся технико-экономических и эксплуатационных характеристик объекта ГЧП и условий проекта договора ГЧП и конкурентного диалога.

После утверждения конкурсной документации успешные участники квалификационного отбора получают приглашения на второй этап — подачу конкурсных заявок. Единственное существенное отличие от одноэтапного порядка — необходимость предоставления вместе с конкурсной заявкой ТЭО проекта (если применимо) и с приложением результатов необходимых экспертиз, включая результаты комплексной вневедомственной экспертизы. На этом этапе обеспечение вносится.

Упрощенный конкурс

Ключевой особенностью упрощенного конкурса является то, что утверждение конкурсной документации проекта государственно-частного партнерства и подписание договора государственно-частного партнерства осуществляются без проведения экспертиз, предусмотренных Законом о ГЧП РК.

Прямые переговоры

Определение частного партнера на основании прямых переговоров осуществляется посредством следующих последовательных стадий:

ОТБОР ЧАСТНОГО ПАРТНЕРА В КАЗАХСТАНЕ

Рисунок 5. Процедура двухэтапного конкурса в Республике Казахстан



- (1) инициирование проекта государственно-частного партнерства потенциальным частным партнером;
- (2) извещение об инициировании проекта государственно-частного партнерства с указанием основных технико-экономических параметров проекта государственно-частного партнерства, запрашиваемых выплат из бюджета и (или) мер государственной поддержки;
- (3) экспертиза бизнес-плана к проекту государственно-частного партнерства;

- (4) проведение переговоров между потенциальными сторонами договора государственно-частного партнерства об условиях договора государственно-частного партнерства;
- (5) заключение договора государственно-частного партнерства.

В случае превышения количества предложений со стороны потенциальных частных партнеров над потребностью в товарах, работах и услугах в рамках планируемого проекта государственно-частного партнерства частный партнер определяется через конкурс.

ОТБОР ЧАСТНОГО ПАРТНЕРА В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

В Кыргызстане отбор частного партнера в рамках ГЧП-проектов регулируется Законом Кыргызской Республики от 22 февраля 2012 года № 7 «О государственно-частном партнерстве в Кыргызской Республике» (далее в данном подразделе — Закон о ГЧП), а также Постановлением Правительства КР от 28 января 2013 года № 39, утверждающим «Порядок подготовки правил проведения тендера и тендерной документации по проектам государственно-частного партнерства в Кыргызской Республике» и «Положение о тендерной комиссии по отбору частных партнеров по проектам государственно-частного партнерства».

Общая типология процедур отбора частного партнера

Согласно законодательству Кыргызской Республики, отбор частного партнера в ГЧП-проектах может осуществляться только в рамках конкурсной процедуры (тендера). При этом конкурс должен включать в себя два этапа:

- (1) предварительный отбор;
- (2) отбор победителя.

При этом процедура отбора победителя сама по себе является также двухэтапной: сначала оценивается соответствие конкурсных предложений минимальных требованиям к проекту ГЧП, а затем — соответствие социальным и финансово-экономическим критериям, устанавливаемым в тендерной документации.

Конкурсная процедура всегда является открытой.

Подготовка конкурсной документации

В Кыргызстане полномочия по проведению отбора частного инвестора закреплены за публичным партнером. Инициирование конкурсной стадии осуществляется публичным партнером в течение 30 календарных дней с момента утверждения проекта ГЧП уполномоченным государственным органом (принятия решения

Таблица 9. Нормативно-правовые акты Кыргызской Республики, регулирующие проведение конкурсных процедур в ГЧП-проектах

Нормативно-правовой акт	Предмет регулирования
Закон Кыргызской Республики от 22 февраля 2012 года № 7 «О государственно-частном партнерстве в Кыргызской Республике»	<p><i>Статья 17. Подготовка проектов ГЧП</i></p> <p>— Общий порядок подготовки проведения тендера и тендерной документации.</p> <p><i>Статья 18. Отбор частного партнера и проведение тендера</i></p> <p>— Процедурный порядок отбора частного партнера.</p>
Постановление Правительства КР от 28 января 2013 года № 39 «Об отдельных вопросах в сфере государственно-частного партнерства в Кыргызской Республике»	<p><i>Порядок подготовки правил проведения тендера и тендерной документации по проектам государственно-частного партнерства в Кыргызской Республике</i></p> <p>— Порядок действий государственного партнера после инициирования проекта ГЧП;</p> <p>— Содержание правил тендера и тендерной документации.</p> <p><i>Положение о тендерной комиссии по отбору частных партнеров по проектам государственно-частного партнерства</i></p> <p>— Порядок формирования тендерной комиссии;</p> <p>— Компетенции тендерной комиссии;</p> <p>— Организационные аспекты деятельности тендерной комиссии.</p>

о реализации проекта). За этот срок должны быть осуществлены следующие шаги:

- (1) определены требования к проекту ГЧП и проведена оценка финансовых, социальных, экономических последствий и возможных рисков при его реализации;
- (2) подготовлены правила проведения тендера, критерии отбора, тендерную документацию, в том числе описание предполагаемых результатов и механизмов финансирования;
- (3) сформирована тендерная комиссия.

Доработанная публичным партнером проектная и конкурсная документация согласовывается государственным органом по управлению рисками. В настоящее время таким органом, согласно Постановлению Правительства Кыргызской Республики от 14 сентября 2012 года № 616 "Об определении уполномоченных органов в сфере государственно-частного партнерства", является Министерство финансов.

Формирование конкурсной комиссии осуществляется в отношении каждого проекта ГЧП. Тендерная комиссия образуется в составе не менее пяти человек. Количество членов тендерной комиссии должно быть нечетным. К членам тендерной комиссии могут предъявляться квалификационные требования, утверждаемые уполномоченным государственным органом. В состав тендерной комиссии в обязательном порядке входят представитель уполномоченного государственного органа, специалист, обладающий опытом и знаниями по соответствующему инфраструктурному

объекту, специалист в области экономики и (или) финансов, специалист в области юриспруденции, а также представитель местного сообщества, на которое проект ГЧП будет оказывать непосредственное влияние.

Обеспечение проведения этапов тендера и выбор победителя осуществляется комиссией.

Проведение конкурса

Конкурсное приглашение

Для запуска предварительного отбора тендерная комиссия публикует приглашение к участию в предварительном отборе в средствах массовой информации и на официальном веб-сайте уполномоченного государственного органа. В приглашении должны содержаться квалификационные требования, предъявляемые участникам на предварительном отборе. Тендерная комиссия обеспечивает открытый доступ к правилам проведения тендера и тендерной документации со дня опубликования приглашения.

Предварительный отбор

Сбор заявок на участие в предварительном отборе проводится в течение 30 календарных дней с даты публикации приглашения к участию в тендере. По истечении этого срока тендерная комиссия в течение 15 календарных дней оценивает квалификацию каждого участника тендера, участвующего в предварительном отборе.



Конфликт интересов в тендерной комиссии

Законодательство Кыргызстана предусматривает определенные ограничения на состав тендерной комиссии, установленные в целях минимизации риска возникновения конфликта интересов. Так, в состав комиссии не могут входить следующие лица:

- представившие заявки на участие в тендере или состоящие в штате частного партнера, представившего заявки на участие в тендере;
- являющиеся собственниками частного партнера, участвующего в тендере;
- имеющие имущественные права и (или) иные интересы в представленном проекте ГЧП;
- имеющие близких родственников, являющихся собственниками (конечными выгодоприобретателями (бенефициариями) частного партнера.

Каждый член комиссии обязан внести письменное подтверждение государственному партнеру, образующему тендерную комиссию, об отсутствии у него конфликта интересов.

Количество участников, прошедших предварительный отбор, должно быть не менее двух. В ином случае тендер должен быть признан несостоявшимся.

На стадии предварительного отбора по решению тендерной комиссии допускается пересмотр тендерной документации и минимальных требований к проекту ГЧП. Публикация извещения об изменении правил проведения тендера, тендерной документации и/или минимальных требований к проекту ГЧП, утвержденных тендерной комиссией, осуществляется тем же способом, что и публикация приглашения к участию в тендере. При этом любые изменения должны быть предварительно утверждены государственным органом по управлению рисками.

Критерии предварительного отбора

Перечня критериев, используемых в предварительном отборе, как такового нет. Предполагается, что в рамках этого этапа проводится оценка *«технических и финансовых возможностей [потенциальных инвесторов] для участия в тендере по реализации проекта ГЧП»*.

Возможность подтверждения квалификации за счет третьих лиц (например, материнских или дочерних компаний) не оговорена.



Под **минимальными требованиями** понимаются минимальные обязательные требования технического, эксплуатационного, коммерческого и иного характера, необходимые для реализации проекта ГЧП, разрабатываемые государственным партнером при подготовке предложения об инициировании проекта ГЧП и отражаемые в тендерной документации.

Определение победителя конкурса, критерии оценки

По результатам проведения оценки квалификации потенциальных инвесторов в рамках предварительного отбора тендерная комиссия направляет успешным участникам приглашение к участию в отборе победителя тендера и предоставляет им тендерную документацию.

На этом этапе тендерная комиссия имеет право проводить переговоры и встречи с участниками тендера для обсуждения и определения наиболее подходящего для государственного партнера пути реализации проекта ГЧП и внесение соответствующих

изменений в тендерную документацию. Все изменения в тендерной документации подлежат утверждению государственным органом по управлению рисками.

Срок предоставления тендерных предложений не может составлять менее 30 календарных дней с момента получения приглашения к участию в отборе победителя тендера и устанавливается с учетом оценочной сложности проекта ГЧП. Тендерная комиссия проводит оценку тендерных предложений участников тендера в сроки, указанные в тендерной документации, но не позднее 60 календарных дней с даты поступления последнего предложения.

Тендерные предложения оцениваются в два этапа:

- (1) оценка соответствия тендерных предложений участников тендера минимальным требованиям, предъявляемым к проекту. Не соответствующие указанным требованиям тендерные предложения подлежат отклонению;
- (2) оценка предложение на соответствие социальным и финансово-экономическим критериям, устанавливаемым в тендерной документации.

Стоит отметить, что Закон о ГЧП Кыргызстана предполагает возможность инициирование проектов ГЧП через механизм частной инициативы, однако специальных бонусов или компенсаций для частного инициатора не предусмотрена.

По результатам оценки конкурсных заявок тендерная комиссия выбирает победителя и в течение пяти рабочих дней в средствах массовой информации публично объявляет победителя тендера с указанием в информационном сообщении основных положений проекта соглашения о ГЧП

Проигравшие участники тендера вправе требовать разъяснений о причинах отказа от их тендерных предложений путем подачи

ОТБОР ЧАСТНОГО ПАРТНЕРА В КЫРГЫЗСТАНЕ

06'2018

письменных заявлений. Государственный партнер по требованию частного партнера должен в течение 3 рабочих дней информировать его о причинах отказа.

Закон о ГЧП Кыргызстана предполагает инициирование проектов ГЧП через механизм частной инициативы, однако

Коммерческое закрытие

Соглашение о ГЧП заключается в течение 60 календарных дней с даты публикации объявления о победителе тендера в средствах массовой информации.

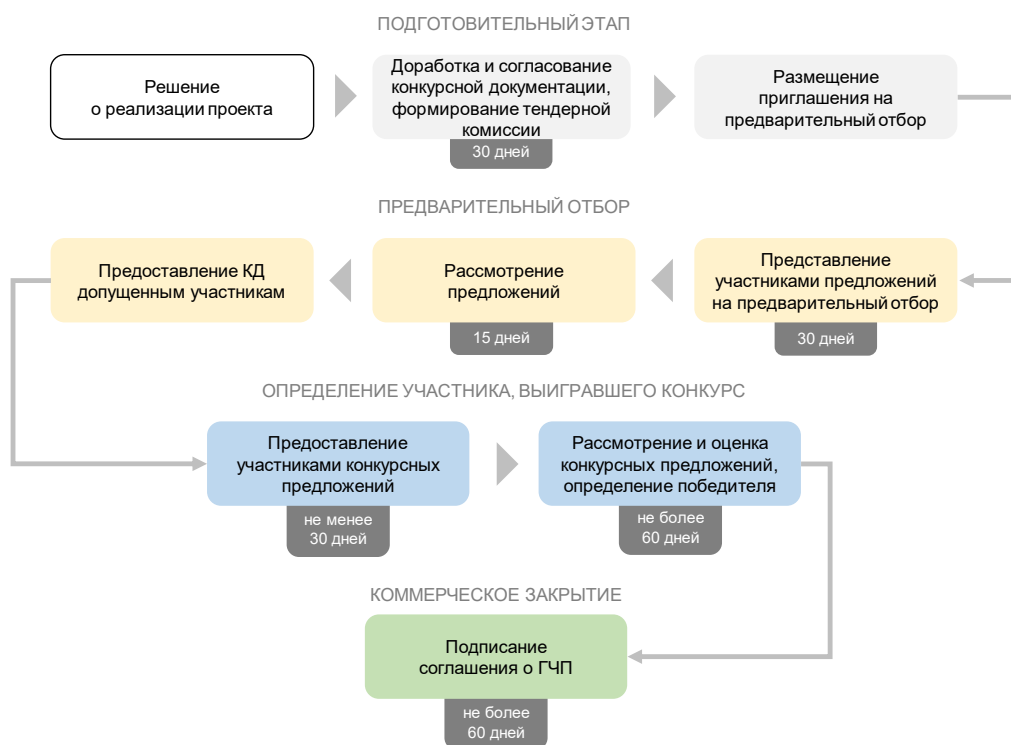
Если иное не будет оговорено в соглашении о ГЧП, для завершения оформления договоренности с финансовым учреждением о финансировании проекта ГЧП (т.е. для финансового закрытия проекта) частному партнеру должно быть предоставлено не менее 120 календарных дней с даты публикации объявления о

победителе тендера в средствах массовой информации.

Если по истечении срока, предусмотренного абзацем первым настоящей части, победитель тендера не подпишет соглашение о ГЧП, тендерная комиссия вправе принять решение о дисквалификации победителя тендера и назначить победителем тендера участника тендера, занявшего по итогам тендера следующее за победителем место.

В случае объявления тендерной комиссией победителя тендера государственный партнер не вправе в одностороннем порядке отказаться от заключения соглашения о ГЧП, а тендерная комиссия не вправе отменить результаты проведения тендера, за исключением случая выявления тендерной комиссией несоответствия действительности, предоставленной заявителем информации, подтвержденной документально.

Рисунок 6. Процедура конкурса по отбору частного партнера для заключения соглашения о ГЧП в Кыргызской Республике



ОТБОР ЧАСТНОГО ПАРТНЕРА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В Российской Федерации отбор частного партнера в рамках проектов ГЧП регулируется Федеральным законом от 13 июля 2015 года N 224-ФЗ "О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее — Закон о ГЧП РФ), а также рядом постановлений, в том числе Постановлением Правительства РФ от 4 декабря 2015 г. N 1322 "Об утверждении Правил проведения предварительного отбора участников конкурса на право заключения соглашения о государственно-частном партнерстве, соглашения о муниципально-частном партнерстве".

Для концессионных соглашений — Федеральным законом от 21 июля 2005 года N 115-ФЗ "О концессионных соглашениях".

В рамках обеих форм ГЧП, используемых в России, регламентация конкурсных процедур в общих чертах идентична, однако по отдельным аспектам есть различия.

Общая типология конкурсных процедур

Законодательством Российской Федерации предусмотрено проведение двухэтапных конкурсных процедур по отбору частного партнера в ГЧП-проектах, включающих в себя предварительный отбор и оценку конкурсных заявок. При этом Законом о ГЧП РФ — в отличие от Закона о концессиях РФ — установлена возможность исключить из процедуры предварительный отбор.

Законодательством определено два вида конкурса:

- открытый: заявки на участие может представлять неограниченный круг лиц;
- закрытый: заявки на участие могут представлять только те лица, которым направлены приглашения принять участие в конкурсе.

Таблица 10. Ключевые нормативно-правовые акты Российской Федерации, регулирующие проведение конкурсных процедур в ГЧП-проектах

Нормативно-правовой акт	Предмет регулирования
Соглашения о ГЧП/МЧП	
Федеральный закон от 13 июля 2015 года N 224-ФЗ "О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве..."	Глава 5. Определение частного партнера для реализации проекта государственно-частного партнерства, проекта муниципально-частного партнерства — Процедурный порядок отбора частного партнера
Постановление Правительства РФ от 4 декабря 2015 г. N 1322 "Об утверждении Правил проведения предварительного отбора участников конкурса на право заключения соглашения о государственно-частном партнерстве, соглашения о муниципально-частном партнерстве"	— Дополнительная регламентация процедуры предварительного отбора
Концессионные соглашения	
Федеральный закон от 21 июля 2005 года N 115-ФЗ "О концессионных соглашениях"	Глава 3. Порядок заключения концессионного соглашения — Процедурный порядок отбора частного партнера

Закрытые процедуры используются только в отношении проектов, сведения о котором составляют государственную тайну.

Отбор частного партнера может также проводиться без конкурса, в частности в случаях, когда на конкурс вышел только один успешный участник или — в рамках механизма частной инициативы — не было получено альтернативных предложений. Заключение концессионных соглашений без конкурса также возможно с лицом, у которого права владения и пользования имуществом, которое может использоваться в качестве объекта концессионного соглашения и необходимо для осуществления деятельности, предусмотренной концессионным соглашением, возникли на основании договора аренды, при соблюдении одновременно следующих условий:

- (1) объектом заключаемого концессионного соглашения является имущество, которое было передано арендатору в соответствии с договором аренды, создано и (или) реконструировано арендатором по такому договору и в соответствии с настоящим Федеральным законом может быть объектом концессионного соглашения;
- (2) договор аренды, в соответствии с которым у арендатора возникли права владения и пользования имуществом, являющимся объектом концессионного соглашения, заключен до 1 июля 2010 года.

В Российской Федерации также допускается проведение совместного конкурса, в случае если необходимо заключение соглашения ГЧП или концессионного соглашения³ с двумя и более публичными партнерами, например, когда предполагается строительство нескольких идентичных или связанных инфраструктурных объектов, при этом указанные объекты относятся к и находятся на территории разных публично-правовых образований. В таком случае публичные партнеры обязаны заключить между собой соглашение о

проведении совместного конкурса, в рамках которого определяют взаимные права и обязанности, ответственность, а также одного публичного партнера, который выступит организатором совместного конкурса. По итогам совместного конкурса определяется один победитель, с которым каждый публичный партнер заключает отдельное соглашение.⁴

Подготовка конкурсной документации

Формальным стартом для запуска конкурсных процедур является принятие решения о реализации проекта ГЧП, которым в том числе определяются критерии конкурса и параметры критериев конкурса, срок «опубликования» сообщения о проведении конкурса, вид конкурса (открытый или закрытый), а также перечень лиц, приглашаемых к участию в конкурсе (в случае закрытого конкурса). С учетом этих данных публичным партнером разрабатывается конкурсная документация и согласовывается с соответствующим уполномоченным органом в зависимости от уровня реализации проекта.

В первую очередь, конкурсная документация должна содержать:

- (1) условия конкурса;
- (2) предквалификационные требования;
- (3) критерии конкурса;
- (4) порядок проведения конкурса;
- (5) сроки подписания соглашения;
- (6) информацию о вносимом задатке.

Для проведения конкурса государственным партнером создается конкурсная комиссия. Число членов конкурсной комиссии не может быть менее чем пять человек. Конкурсная комиссия правомочна принимать решения, если на заседании конкурсной комиссии присутствует не менее чем пятьдесят процентов общего числа ее членов, при этом каждый член конкурсной комиссии имеет один голос. Среди её ключевых функций следующие:

³ В рамках концессионного законодательства совместные конкурсы могут проводиться только в отношении объектов, части которых находятся или будут находиться в собственности сразу нескольких публично-правовых образований.

⁴ Для сферы ЖКХ предусмотрено дополнительное регулирование совместных концессионных конкурсов (Постановление Правительства РФ от 11.05.2017 N 558 "Об особенностях проведения совместного конкурса на право заключения концессионного соглашения, объектом которого являются объекты теплоснабжения, централизованные системы горячего водоснабжения, холодного водоснабжения и (или) водоотведения, отдельные объекты таких систем").

- извещение о запуске конкурса;
- принятие конкурсных заявок;
- осуществление предварительного отбора и оценки конкурсных заявок.

Проведение конкурса

Конкурсное приглашение

Сообщение о проведении конкурса публикуется конкурсной комиссией в определяемом государственным партнером официальном издании и размещается на официальном сайте в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (при проведении открытого конкурса) или направляется лицам в соответствии с решением о заключении концессионного соглашения либо соглашения ГЧП одновременно с приглашением принять участие в конкурсе (при проведении закрытого конкурса) в срок, установленный конкурсной документацией, но не менее чем за тридцать рабочих дней до дня истечения срока представления заявок на участие в конкурсе.

Предоставление заявок на участие в конкурсе

На первом этапе участники конкурса подают заявки на участие в нем. Заявки на участие в конкурсе должны отвечать требованиям, установленным к таким заявкам конкурсной документацией, и содержать документы и материалы, предусмотренные конкурсной документацией и подтверждающие соответствие заявителей требованиям, предъявляемым к участникам конкурса. Срок представления заявок на участие в конкурсе должен составлять не менее чем тридцать рабочих дней со дня опубликования и размещения сообщения о проведении конкурса или со дня направления такого сообщения лицам в соответствии с решением о заключении концессионного соглашения одновременно с приглашением принять участие в конкурсе.

Конверты с заявками на участие в конкурсе вскрываются на заседании конкурсной комиссии в порядке, в день, во время и в месте, которые установлены конкурсной документацией.

Предварительный отбор

Предварительный отбор участников конкурса проводится конкурсной комиссией в установленном конкурсной документацией порядке. Задачей предварительного отбора является определение:

- (1) соответствия заявки на участие в конкурсе требованиям, содержащимся в конкурсной документации.
- (2) соответствия заявителя требованиям к участникам конкурса.
- (3) соответствия заявителя требованиям, предъявляемым к частному партнеру в соответствии с Федеральным законом, в рамках которого реализуется ГЧП-проект.

Конкурсная комиссия вправе потребовать от заявителя разъяснения положений, представленных им и подтверждающих соответствие заявителя указанным требованиям документов и материалов.

Конкурсная комиссия на основании результатов проведения предварительного отбора участников конкурса принимает решение о допуске заявителя к участию в конкурсе или об отказе в допуске заявителя к участию в конкурсе и оформляет это решение протоколом проведения предварительного отбора участников конкурса.

Критерии предварительного отбора

В рамках предварительного отбора в первую очередь проверяется соответствие прямо установленным законами «формальным» критериям.

- (1) отсутствие решения о ликвидации или прекращении деятельности участника конкурса;
- (2) отсутствие решения о признании заявителя банкротом и об открытии конкурсного производства в отношении него.

Для соглашений в рамках Закона о ГЧП РФ также устанавливаются дополнительные базовые требования, а именно:

- (1) неприменение административного наказания в виде административного приостановления деятельности юридического лица в порядке,

установленном Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях, на день представления заявки на участие в конкурсе;

- (2) отсутствие недоимки по налогам, сборам и задолженности по иным обязательным платежам, а также задолженности по уплате процентов за использование бюджетных средств, пеней, штрафов, отсутствие иных финансовых санкций не ранее чем за один месяц до дня представления заявки на участие в конкурсе;
- (3) наличие необходимых в соответствии с законодательством Российской Федерации лицензий на осуществление отдельных видов деятельности, свидетельств о допуске саморегулируемых организаций к выполнению предусмотренных соглашением работ и иных необходимых для реализации соглашения разрешений/

В дополнение к вышеуказанным «формальным» критериям в рамках предварительного отбора могут также предъявляться требования к квалификации, профессиональным и деловым качествам участников конкурса. Фактически перечень таких критериев в обоих законах является открытым.

Важной особенностью Закона о ГЧП РФ является предусмотренная им возможность подтверждения вышеуказанных квалификационных, профессиональных и деловых критериев за счет третьих лиц:

- (1) лицом, представившим заявку на участие в конкурсе;
- (2) лицом, прямо или косвенно владеющим не менее чем десятью процентами уставного капитала лица, представившего заявку на участие в конкурсе;
- (3) лицом, не менее чем десять процентов уставного капитала которого находится в прямом или

косвенном владении лица, указанного в пункте 2 настоящей части;

(4) лицом, с которым лицо, представившее заявку на участие в конкурсе, заключило соглашение о намерениях, предусматривающее исполнение отдельных обязательств частного партнера, предусмотренных соглашением. И

Определение победителя конкурса

Конкурсная комиссия в течение трех рабочих дней со дня подписания ее членами протокола проведения предварительного отбора участников конкурса, но не позднее чем за шестьдесят рабочих дней до дня истечения срока представления конкурсных предложений в конкурсную комиссию направляет участникам конкурса уведомление с предложением представить конкурсные предложения.

Конверты с конкурсными предложениями вскрываются на заседании конкурсной комиссии в порядке, в день, во время и в месте, которые установлены конкурсной документацией. Вскрытию подлежат все конверты с конкурсными предложениями, представленными участниками конкурса в конкурсную комиссию до истечения срока представления конкурсных предложений, за исключением конвертов с конкурсными предложениями, представленными участниками конкурса, которыми не были соблюдены установленные конкурсной документацией порядок, размер и (или) срок внесения задатков.

Конкурсная комиссия на основании результатов рассмотрения конкурсных предложений принимает решение о соответствии или о несоответствии конкурсного предложения требованиям конкурсной документации.

Оценка конкурсных предложений осуществляется в следующем порядке:

- (1) в случае, если для критерия конкурса установлено увеличение его начального значения, величина,



Хотя Законом о концессиях РФ возможность подтверждения квалификации за счет третьих лиц не предусмотрена, на практике долгое время в конкурсную документацию по концессионным проектам активно включались положения о возможности подтверждения квалификации таким способом (см. подробнее Экспертный релиз Национального Центра ГЧП «О первоочередных мерах по совершенствованию концессионного законодательства» от сентября 2017 года).

рассчитываемая по содержащемуся в конкурсном предложении условию и такому критерию, определяется путем умножения коэффициента такого критерия на отношение разности значения содержащегося в конкурсном предложении условия и наименьшего из значений содержащихся во всех конкурсных предложениях условий к разности наибольшего из значений содержащихся во всех конкурсных предложениях условий и наименьшего из значений содержащихся во всех конкурсных предложениях условий;

- (2) в случае, если для критерия конкурса установлено уменьшение его начального значения, величина, рассчитываемая по содержащемуся в конкурсном предложении условию и такому критерию, определяется путем умножения коэффициента такого критерия на отношение разности наибольшего из значений содержащихся во всех конкурсных предложениях условий и значения содержащегося в конкурсном предложении условия к разности наибольшего из значений содержащихся во всех конкурсных предложениях условий и наименьшего из значений содержащихся во всех конкурсных предложениях условий;
- (3) для каждого конкурсного предложения величины, рассчитанные по всем критериям конкурса в соответствии с положениями пунктов 1 и 2, суммируются и определяется итоговая величина.

Победителем конкурса признается участник конкурса, предложивший наилучшие условия. В случае, если было представлено только одно конкурсное предложение, конкурс признается несостоявшимся. В таком случае публичный партнер вправе рассмотреть его — при условии соответствия требованиям конкурсной документации, в том числе критериям конкурса — и принять решение о заключении с единственным участником конкурса соглашения в соответствии с условиями, содержащимися в представленном им конкурсном предложении, в тридцатидневный срок со дня принятия решения о признании конкурса несостоявшимся.

В случае, если два и более конкурсных предложения содержат равные наилучшие условия, победителем конкурса признается участник конкурса, раньше других указанных участников конкурса представивший в конкурсную комиссию конкурсное предложение.

Решение об определении победителя конкурса оформляется протоколом рассмотрения и оценки конкурсных предложений, в котором указываются:

- (1) критерии конкурса;
- (2) условия, содержащиеся в конкурсных предложениях;
- (3) результаты рассмотрения конкурсных предложений с указанием конкурсных предложений, в отношении которых принято решение об их несоответствии требованиям конкурсной документации;
- (4) результаты оценки конкурсных предложений;
- (5) наименование и место нахождения (для юридического лица), фамилия, имя, отчество и место жительства (для индивидуального предпринимателя) победителя конкурса, обоснование принятого конкурсной комиссией решения о признании участника конкурса победителем конкурса.

О результатах проведения конкурса сообщается в течение 15 рабочих дней со дня подписания протокола.

Критерии оценки конкурсных предложений

Критерии конкурса устанавливаются решением о заключении концессионного соглашения или соглашения ГЧП и используются для оценки конкурсных предложений в соответствии с установленным порядком.

Для концессионных проектов могут использоваться следующие критерии:

1. сроки создания и (или) реконструкции объекта концессионного соглашения;
2. период со дня подписания концессионного соглашения до дня, когда созданный и (или)

- реконструированный объект концессионного соглашения будет соответствовать установленным концессионным соглашением технико-экономическим показателям;
3. технико-экономические показатели объекта концессионного соглашения;
 4. объем производства товаров, выполнения работ, оказания услуг при осуществлении деятельности, предусмотренной концессионным соглашением;
 5. период со дня подписания концессионного соглашения до дня, когда производство товаров, выполнение работ, оказание услуг при осуществлении деятельности, предусмотренной концессионным соглашением, будет осуществляться в объеме, установленном концессионным соглашением;
 6. размер концессионной платы;
 7. предельные цены (тарифы) на производимые товары, выполняемые работы, оказываемые услуги, надбавки к таким ценам (тарифам) при осуществлении деятельности, предусмотренной концессионным соглашением, и (или) долгосрочные параметры регулирования деятельности концессионера;
 8. обязательства, принимаемые на себя концессионером в случаях недополучения запланированных доходов от использования объекта концессионного соглашения, возникновения дополнительных расходов при создании и (или) реконструкции объекта концессионного соглашения, использовании (эксплуатации) объекта концессионного соглашения.
 9. Размер бюджетного софинансирования проекта (капитальные расходы, эксплуатационные расходы, плата концедента);
 10. Качественная характеристика проектной документации (в случае, если по соглашению частный партнер

осуществляет разработку такой документации).

Для расчета оценки критериев 1-9 устанавливаются следующие параметры:

- (1) начальное условие в виде числового значения;
- (2) уменьшение или увеличение начального значения критерия конкурса в конкурсном предложении;
- (3) коэффициент, учитывающий значимость (вес в общей оценке) критерия конкурса.

Для проектов в рамках Закона о ГЧП РФ могут применяться следующие критерии:

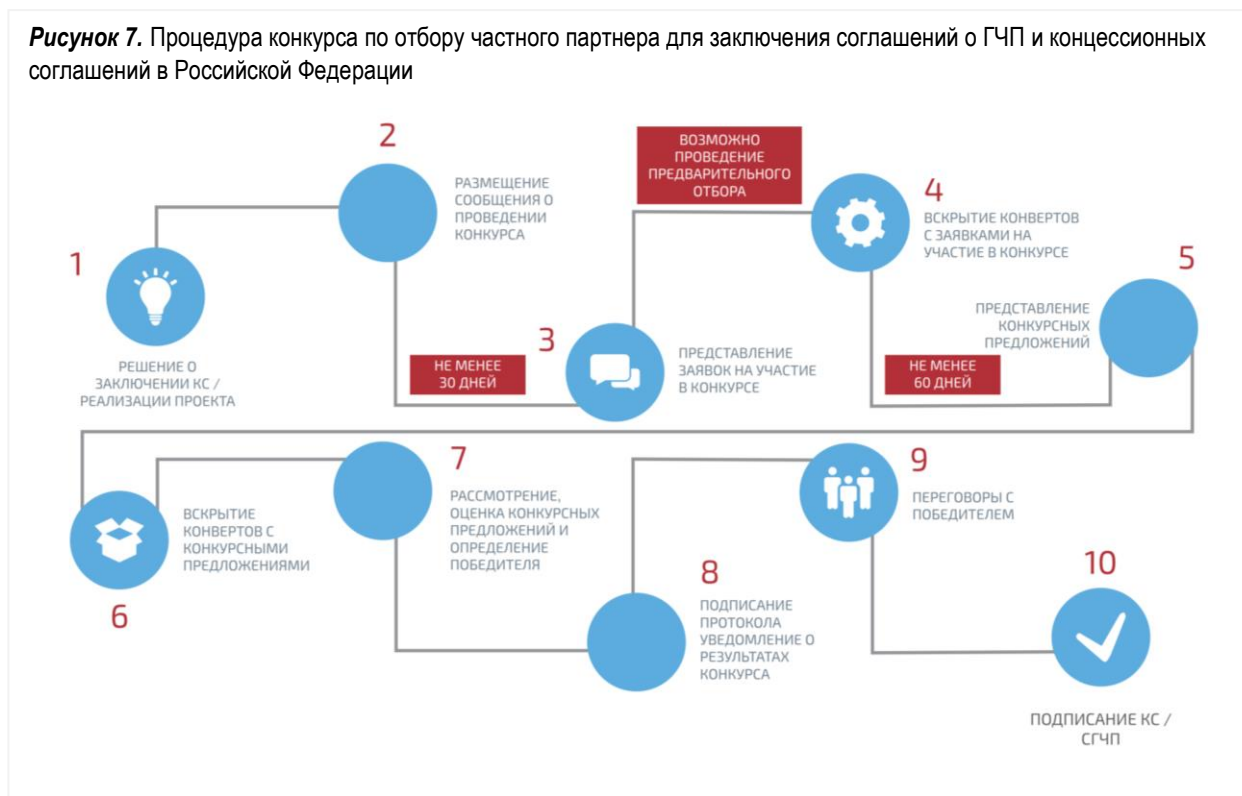
- (1) технические критерии;
- (2) финансово-экономические критерии;
- (3) юридические критерии (срок действия соглашения, риски, принимаемые на себя публичным партнером и частным партнером, в том числе обязательства, принимаемые на себя частным партнером в случаях недополучения запланированных доходов от эксплуатации и (или) технического обслуживания объекта соглашения, возникновения дополнительных расходов при создании объекта соглашения, его эксплуатации и (или) его техническом обслуживании).
- (4) Размер бюджетного софинансирования проекта;

Для расчета этих критериев устанавливаются параметры, аналогичные предусмотренным Законом о концессиях РФ, при этом установлены предельные весовые коэффициенты (от общей оценки) для критериев 1-3:

- (1) технические критерии — до 0,5.
- (2) финансово-экономические критерии — до 0,8.
- (3) юридические критерии — до 0,5.

В Российской Федерации используется механизм частной инициативы, однако каких-либо отдельных

Рисунок 7. Процедура конкурса по отбору частного партнера для заключения соглашений о ГЧП и концессионных соглашений в Российской Федерации



В течение пяти дней после со дня подписания членами конкурсной комиссии протокола о результатах проведения конкурса государственный партнер направляет победителю конкурса экземпляр указанного протокола, проект соглашения, включающий в себя условия соглашения, определенные решением о реализации проекта, конкурсной документацией и представленным победителем конкурса конкурсным предложением, а также иные предусмотренные соответствующим законом условия. Соглашение должно быть подписано в срок, установленный конкурсной документацией.

При это до подписания соглашения могут быть проведены проводит переговоры в форме совместных совещаний с победителем конкурса в целях обсуждения условий соглашения и их возможного изменения по результатам переговоров. По результатам переговоров не могут быть изменены существенные условия соглашения (в рамках Закона о ГЧП РФ), а также условия, которые являлись критериями конкурса и (или) их содержание определялось на основании конкурсного предложения победителя.

Отдельные особенности отбора частного партнера при реализации концессионных проектов в сферах теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения

Закон о концессиях РФ предусматривают отдельное регулирование в отношении проектов, реализуемых в сферах теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения. Для этих сфер в том числе предусмотрены дополнительные условия этапа отбора концессионера.

Так, в частности, по концессионному соглашению, объектом которого являются объекты теплоснабжения, централизованные системы горячего водоснабжения, холодного водоснабжения и (или) водоотведения, отдельные объекты таких систем, в конкурсную документацию помимо обычных условий также включаются дополнительные пункты, касающихся в том числе вопросов долгосрочных параметров регулирования деятельности концессионера, регулирования тарифов, доходов концессионера.

По концессионному соглашению, объектом которого являются объекты теплоснабжения, централизованные системы горячего водоснабжения, холодного водоснабжения и (или) водоотведения,

ОТБОР ЧАСТНОГО ПАРТНЕРА В РОССИИ

отдельные объекты таких систем, в качестве критериев конкурса устанавливаются:

- (1) предельный размер расходов на создание и (или) реконструкцию объекта концессионного соглашения, которые предполагается осуществить концессионером, без учета расходов, источником финансирования которых является плата за подключение (технологическое присоединение);
- (2) объем расходов, финансируемых за счет средств концедента, на создание и (или) реконструкцию объекта концессионного соглашения на каждый год срока действия концессионного соглашения в случае, если решением о заключении концессионного соглашения, конкурсной документацией предусмотрено принятие концедентом на себя расходов на создание и (или) реконструкцию данного объекта;
- (3) объем расходов, финансируемых за счет средств концедента, на использование (эксплуатацию) объекта концессионного соглашения на каждый год срока действия концессионного соглашения в случае, если решением о заключении концессионного соглашения, конкурсной документацией предусмотрено принятие концедентом на себя расходов на использование (эксплуатацию) данного объекта;
- (4) долгосрочные параметры регулирования деятельности концессионера в соответствии с частью 2 настоящей статьи;

(5) плановые значения показателей деятельности концессионера;

(6) плата концедента в случае, если в качестве критериев конкурса не установлены критерии, указанные в пунктах 2 и 3, и если решением о заключении концессионного соглашения, конкурсной документацией предусмотрена плата концедента.

К долгосрочным параметрам регулирования деятельности концессионера относятся:

- (1) базовый уровень операционных расходов, который устанавливается на первый год действия концессионного соглашения (расчет базового уровня операционных расходов в последующие годы действия концессионного соглашения осуществляется в соответствии с законодательством Российской Федерации в сфере государственного регулирования цен (тарифов);
- (2) показатели энергосбережения и энергетической эффективности;
- (3) норма доходности инвестированного капитала, норматив чистого оборотного капитала в случае, если конкурсной документацией предусмотрен метод обеспечения доходности инвестированного капитала или метод доходности инвестированного капитала;
- (4) нормативный уровень прибыли в случае, если конкурсной документацией предусмотрен метод индексации установленных тарифов или метод индексации.