

Міністерство освіти і науки України
Національний університет "Києво-Могилянська академія"
Факультет правничих наук
Кафедра приватного права

Магістерська робота
освітній ступінь - магістр

на тему: **"ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ КОНЦЕСІЙ В УКРАЇНІ"**
"LEGAL REGULATION OF CONCESSIONS IN UKRAINE"

Виконав: студент магістерської
програми, спеціальності 081 «Право»
Сінельников Артем Віталійович

Керівник: Федорчук Д. Е., кандидат
юридичних наук, доцент

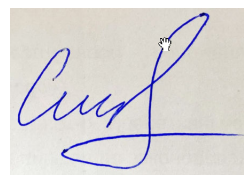
Рецензент _____
(прізвище та ініціали)

Магістерська робота захищена з
оцінкою _____

Секретар Е К _____

« ____ » _____ 2021 р.

Київ – 2021



Декларація
академічної доброчесності
студента/ студентки НаУКМА

Я Сінельников Артем Віталійович, студент(ка) 2 року навчання факультету правничих наук, спеціальність Право, адреса електронної пошти a.sinelnikov05@gmail.com

- підтверджую, що написана мною кваліфікаційна/магістерська робота на тему «Правове регулювання концесій в Україні» відповідає вимогам академічної доброчесності та не містить порушень, передбачених пунктами 3.1.1-3.1.6 Положення про академічну доброчесність здобувачів НаУКМА від 07.03.2018 року, зі змістом якого ознайомлений/ ознайоmlена;
- підтверджую, що надана мною електронна версія роботи є остаточною і готовою до перевірки;
- згоден/ згодна на перевірку моєї роботи на відповідність критеріям академічної доброчесності, у будь-який спосіб, у тому числі порівняння змісту роботи та формування звіту подібності за допомогою електронної системи Unicheck.
- даю згоду на архівування моєї роботи в репозитаріях та базах даних університету для порівняння цієї та майбутніх робіт.

12.05.2021р.
Атаа

Синельников
Т.В.

Синельников А.В.
Правничі науки

ЗМІСТ

Вступ.....	3
Розділ 1 Поняття "концесії" в міжнародному та національному праві	7
1.1 Визначення поняття "концесії" як однієї з форм державно-приватного партнерства в міжнародному аспекті.....	7
1.2 Визначення поняття "концесії" у національному праві	15
Розділ 2 Особливості нормативного регулювання концесій в Україні та рекомендації до вдосконалення	21
2.1 Історія та огляд нормативного регулювання концесій в Україні.....	21
2.2 Інституційна організація та визначення концесіонера.....	26
2.3 Фінансові умови концесії	32
2.4. Контроль та моніторинг здійснення концесії.....	37
2.5 Особливості концесії щодо будівництва та експлуатації автомобільних доріг	38
2.5.1 Платні дороги та плата за проїзд	39
2.5.2 Процедура отримання земельної ділянки для будівництва автомобільної дороги	44
Розділ 3 Концесійний договір та істотні умови концесійного договору.....	48
3.1 Сторони концесійного договору.....	48
3.2 Розподіл ризиків між сторонами концесійного договору.....	52
3.3 Застосовне право та вирішення спорів	60
3.4 Строк концесійного договору	62
Висновки	65
Список використаних джерел	68

ВСТУП

Тема регулювання концесії перебуває на стику різних дисциплін, адже потребує комплексного дослідження правниками, економістами та управлінцями. Державно-приватне партнерство, зокрема, у формі концесії, може забезпечити стрімкий розвиток інфраструктури в Україні при коректній реалізації відповідно до міжнародних стандартів та міжнародного досвіду.

Загалом, можливість використання такої форми державно-приватного партнерства як концесія стала можливою в Україні ще у 1999 році із прийняттям першого законодавства про концесії. Однак, за майже 20 років дії концесійного законодавства в Україні не було реалізовано жодного масштабного концесійного проекту. Таке становище концесійної діяльності було викликано недосконалістю законодавства, концесії регулювалися декількома законами і ще багатьма підзаконними нормативно-правовими актами.

Міжнародні інституції, як Світовий банк, неодноразово надавали Україні рекомендації щодо покращення концесійного нормативного регулювання для створення необхідної нормативно-правової бази для ефективної реалізації концесійних проектів. У 2019 році Верховна Рада України прийняла новий Закон України "Про концесію", який, загалом, відповідає міжнародній практиці застосування концесій, що відбулось майже через 20 років після ухвалення першого закону про концесії.

Актуальність дослідження полягає в тому, що у зв'язку із тим, що концесійне законодавство є відносно новим, українськими правниками ще майже не було здійснено його аналіз та не було виокремлено проблемні аспекти, які потребують вирішення.

На даний момент Україні бракує власних коштів для будівництва та/або реконструкції інфраструктурних об'єктів, наприклад, автомобільних доріг загального користування, морських портів, аеропортів, тощо. Залучення державою приватних партнерів на умовах концесії може забезпечити

відновлення старих та будівництво нових інфраструктурних об'єктів, на реконструкцію та/або будівництво яких у держави бракує власних ресурсів.

Таким чином, існує необхідність дослідження правового регулювання концесій в Україні та закордоном для цілей аналізу та порівняння застосовуваних практик.

Мета і завдання роботи. Метою даної роботи є здійснення аналізу правового регулювання концесії в міжнародному аспекті та в національному праві, а також формулювання рекомендацій щодо більш ефективного правового регулювання концесійної діяльності.

Для реалізації зазначеної мети необхідно вирішити наступні завдання:

- 1) здійснити аналіз історії державно-приватного партнерства та концесії, як його форми, в міжнародному аспекті;
- 2) здійснити аналіз підходів до визначення державно-приватного партнерства в міжнародному аспекті;
- 3) здійснити аналіз підходів до визначення поняття "концесії" у міжнародному аспекті та національному праві країн;
- 4) дослідити історію та здійснити огляд нормативного регулювання концесій в Україні;
- 5) здійснити аналіз інституційної організації реалізації концесії та порядку визначення концесіонера;
- 6) здійснити аналіз фінансових умов здійснення концесій;
- 7) здійснити аналіз заходів контролю та моніторингу щодо реалізації концесії;
- 8) здійснити аналіз особливостей концесії щодо будівництва та експлуатації автомобільних доріг;
- 9) сформулювати рекомендації щодо удосконалення нормативного регулювання концесійної діяльності у деяких аспектах;
- 10) проаналізувати нормативне регулювання концесійного договору та його істотних умов;
- 11) надати рекомендації щодо укладення концесійного договору.

Об'єктом дослідження є концесія як форма державно-приватного партнерства в Україні та закордоном.

Предметом дослідження є правове регулювання концесії, як форми державно-приватного партнерства, в Україні, що закріплене в нормативно-правових актах, правовій практиці застосування концесії, міжнародних рекомендаціях щодо правового регулювання концесії.

Методи дослідження. Задля досягнення результатів вищезазначеної мети у цій роботі були використані загальнонаукові та спеціально-наукові методи пізнання. Загальнонаукові методи, що використані в цій роботі, включають історико-правовий, порівняльно-історичний, аналізу, синтезу та формально-логічний, а спеціально-наукові включають методи порівняльного правознавства, правового моделювання, порівняльно-правового аналізу.

Історико-правовий та порівняльно-історичний методи допомогли проаналізувати, які зміни відбулися стосовно правового регулювання концесій в Україні та закордоном.

Методи аналізу та синтезу допомогли дослідити предмет дослідження в окремих аспектах (а саме норми концесійного законодавства), а потім прослідкувати взаємозв'язки між такими аспектами.

Формально-логічний метод допоміг автору узагальнити висновки із проведеного дослідження.

Методи порівняльного правознавства та порівняльно-правового аналізу дозволили автору здійснити порівняння правового регулювання концесій у різних країнах та дослідити таке регулювання у різних аспектах.

Метод правового моделювання допоміг сформулювати ряд рекомендацій до законодавства України.

Теоретичну основу дослідження склали наукові праці українських та іноземних вчених, зокрема, С. Бик, А. Радзієвський, М. Левін, І. Шевелева, К. Кеседі, К. Ейркссон, Р. Левітт, В. Скотт, Дж. Делмон, П. Хові та ін.

Практичне значення дослідження полягає в тому, що рекомендації, сформовані у цій роботі, можуть бути використані для удосконалення

законодавства щодо регулювання концесій та державно-приватного партнерства в цілому та безпосередньо концесіонерами та/або концесієдавцями при здійсненні концесії, зокрема, при укладенні концесійного договору.

РОЗДІЛ 1 ПОНЯТТЯ "КОНЦЕСІЇ" В МІЖНАРОДНОМУ ТА НАЦІОНАЛЬНОМУ ПРАВІ

1.1 Визначення поняття "концесії" як однієї з форм державно-приватного партнерства в міжнародному аспекті

Концесія є однією з форм державно-приватного партнерства та є поширеним механізмом залучення приватних коштів у публічний сектор у різних країнах. Проте, єдиного визначення державно-приватного партнерства чи концесії не існує, адже кожна країна приймає своє законодавство із особливим регулюванням. Хоча й слід зазначити, що зараз країни йдуть до уніфікації визначень державно-приватного партнерства та концесії для спрощення процесу інвестування приватним сектором коштів в публічний сектор.

Державно-приватне партнерство не є новим механізмом залучення приватних коштів для будівництва чи реконструкції публічних об'єктів або надання публічних послуг [1, с. 12]. Хоча і не існувало терміну "державно-приватного партнерства" у минулому, проте така форма взаємодії була поширена, наприклад, у Римській імперії, де була поширена практика будівництва та експлуатації поштових відділень приватними особами на період п'яти років із зобов'язанням утримувати дороги, що сполучають такі поштові відділення [1, с. 12]¹.

У 1640 році штат Массачусетс надав право Гарвардському коледжу здійснювати перевезення поромом на річці Чарльз між Бостоном і Чарльзтауном [2]. Таким чином, жителі Бостона та Чарльзтауна отримували спосіб переміщення між містами, а Гарвардський коледж отримував за це плату. Тобто приватна особа надавала публічні послуги за плату.

У 1785 році штат Массачусетс надав право приватній компанії збудувати та стягувати плату за проїзд із користувачів мосту протягом 40 років [2]. За цей

¹ Тут і надалі переклад іноземної літератури та нормативно-правових джерел здійснений мною, Сінельниковим А.В.

період експлуатації, приватна компанія, що стягувала плату за проїзд, заробила майже 1 мільйон доларів США [2]. У 1828 році штат надав право іншій приватній компанії збудувати ще один міст через річку Чарльз, проте із іншими умовами: загальна сума всіх платежів за проїзд не повинна була перевищувати суми будівництва мосту або у іншому випадку приватна компанія могла стягувати плату за проїзд лише протягом шести років з моменту введення в експлуатацію [2].

Таким чином, можна спостерігати за еволюцією державно-приватних відносин. Наприклад, встановлення терміну експлуатації об'єкту державно-приватного партнерства із урахуванням прибутку, що отримає приватна сторона у зв'язку з експлуатацією такого об'єкта (як відбулось із другим вищеописаним мостом через річку Чарльз).

Як вказує Ч. Якобсон, державно-приватне партнерство активно розвивалося в США, Франції та Великобританії останні 100 років [3, с. 2], а станом на 1973 рік у США функціонувало 4 100 миль платних доріг [3, с. 10]. У 1836 році у Російській імперії почалося спорудження першої залізної дороги приватним акціонерним товариством на умовах державно-приватного партнерства, відповідно до якого урядом було надано приватному партнеру привілеї казенних робіт щодо спорудження цієї залізної дороги строком на 10 років та урядом не було встановлено строку передачі права власності уряду на цю залізну дорогу [4, с. 88-90]. Слід також зазначити, що концесії існували у період НЕПу в СРСР, а як вказують М. Левін та І. Шевелева в 1924 році Головний концесійний комітет почав розробку типових положень договору концесії [5, с. 7].

Якщо досліджувати сучасний етап розвитку державно-приватного партнерства, то законодавство про державно-приватне партнерство, наприклад, США почали приймати у кінці двадцятого сторіччя [2]. 37 штатів запровадили таке законодавство станом на серпень 2018 року [6, с. 11]. Слід зазначити, що кожен штат приймав законодавство про державно-приватне партнерство із своїми особливостями [2]. У Європі законодавство про державно-приватне

партнерство почало формуватися у 1970-х роках із прийняттям Директиви Ради 71/305/ЄЕС від 26 липня 1971 року про координацію процедур про прийняття рішення про укладення договорів щодо виконання публічних робіт [7].

Таким чином, концепція державно-приватного партнерства та одна з його форм – концесія – була поширеною у різні періоди часу та у різних країнах, адже залучення приватних інвестицій у розбудову інфраструктури є ефективним способом розвитку економіки держави.

Що ж таке державно-приватне партнерство? Проаналізувавши вищезазначені приклади можна дійти висновку, що державно-приватне партнерство можна визначити як взаємодію публічного сектору із приватним відповідно до якого приватна сторона зобов'язується здійснити роботи та/або надати послуги користувачам за плату. Проте, таке визначення не є повним і викликає багато запитань. Хто може бути сторонами державно-приватного партнерства? Що може бути предметом державно-приватного партнерства? Яка плата може надаватися приватному партнеру в рамках державно-приватного партнерства? Яким чином управління ризиками повинно бути розподілено між сторонами?

Якщо узагальнити підходи до визначення державно-приватного партнерства Світовим банком, Міжнародним валютним фондом та Азійським банком розвитку, то державно-приватне партнерство можна визначити як довгострокову взаємодію між публічною стороною та приватною стороною щодо надання інфраструктурних та інших послуг, які зазвичай надаються публічною стороною, та відповідно до такої взаємодії приватна сторона несе більшість ризиків щодо реалізації проекту державно-приватного партнерства, а плата за реалізацію такого проекту залежить від ступеня виконання зобов'язань приватною стороною [8, с. 5; 9, с. 4; 10, с. 7].

Щодо сторін державно-приватного партнерства, то Азійський банк розвитку окреслює сторони державно-приватного партнерства наступним чином: публічним суб'єктом може виступати державний орган, орган місцевого самоврядування або державне підприємство, а приватним суб'єктом може бути

як юридична особа, що заснована за законодавством країни, у якій здійснюється державно-приватне партнерство, так і юридична особа, що заснована за іноземним законодавством [10, с. 7]. Також, до приватних суб'єктів банк відносить і недержавні та громадські організації [10, с. 7].

Загалом державно-приватне партнерство може здійснюватися у різних формах залежно від типу проекту, розподілу зобов'язань та ризиків та виду плати за послуги приватного суб'єкта [8, с. 6].

Тип проекту та його особливості визначаються відповідно до сфери державно-приватного партнерства, наприклад: в агробізнесі (будівництво та обслуговування зерноховищ, іригаційних систем, тощо) [11, с. 31, с. 68], у транспортній сфері (будівництво та обслуговування доріг, мостів, тунелів, портів, аеропортів, громадського транспорту, залізничного міжміського сполучення, тощо) [12, с. 2], у сфері комунальних послуг (послуги із утилізації сміття, будівництво та обслуговування систем водопостачання, тощо) [13, с. 7], у сфері енергетики (видобуток природних ресурсів, транспортування газу, тощо) [14, с. 37-39], у сфері освіти (будівництво та обслуговування шкіл та університетів, тощо) [15, с. 4], у сфері охорони здоров'я (будівництво та обслуговування лікарень, тощо) [16, с. 8], у сфері телекомунікацій (будівництво та обслуговування широкопasmової мережі) [17, с. 1] тощо.

У загальному приватна сторона у державно-приватному партнерстві може отримувати плату у трьох варіантах. Перший варіант для приватного суб'єкта полягає у збиранні плати з користувачів об'єкту державно-приватного партнерства, наприклад, плати за проїзд з користувачів платної дороги [18, с. 7]. Другий варіант полягає в отриманні плати за експлуатаційну готовність від публічної сторони [18, с. 7]. Третій варіант полягає у комбінації вищезазначених способів плати [18, с. 7]. Проте, названі варіанти не є вичерпним переліком, адже можуть бути передбачені інші види оплати у процесі реалізації проекту державно-приватного партнерства [19, с. 26].

Щодо ризиків, то Світовий банк та Азійський банк розвитку вказують, що вони повинні бути розподілені між сторонами таким чином, щоб сторони могли

ефективно їх усувати [8, с. 18; 10, с. 7]. Тобто кожна сторона повинна управляти такими ризиками, які вона найкраще зможе "полегшити", що допоможе зменшити загальну вартість проекту державно-приватного партнерства [8, с. 18].

Розподіл зобов'язань здійснюється також відповідно до сфери державно-приватного партнерства. Зазвичай, приватний партнер може здійснювати наступні зобов'язання у різних комбінаціях: 1) проектування; 2) будівництво; 3) фінансування; 4) обслуговування; 5) експлуатація [8, с. 6; 20, с. 4]. Також сюди слід додати зобов'язання щодо передачі права власності на об'єкт державно-приватного партнерства державному партнеру.

Проаналізувавши працю Дж. Делмона "Тлумачення варіантів для публічно-приватного партнерства в інфраструктурі" та британський досвід застосування державно-приватного партнерства, можна виокремити наступні форми здійснення державно-приватного партнерства на основі комбінації вищезазначених зобов'язань приватного партнера: 1) Будуй-Експлуатуй-Передавай (англ. "Build-Operate-Transfer") є найпростішою формою та означає будівництво об'єкта, його подальшу експлуатацію та із закінченням терміну експлуатації – передачу публічному партнеру; 2) Будуй-Володій-Експлуатуй (англ. "Build-Own-Operate") означає будівництво об'єкта та його експлуатацію без подальшої передачі права власності публічному партнеру; 3) Будуй-Володій-Експлуатуй-Передавай (англ. "Build-Own-Operate-Transfer") означає будівництво, володіння та експлуатацію об'єкта протягом встановленого договором терміну та передачу права власності на об'єкт публічному партнеру після спливу такого терміну; 4) Проектуй-Будуй-Фінансуй-Експлуатуй (англ. "Design-Build-Finance-Operate") означає, що приватний партнер зобов'язаний здійснити проектування, будівництво та фінансування будівництва об'єкту та здійснювати експлуатацію об'єкту; 5) Проектуй-Будуй-Фінансуй-Обслуговуй (англ. "Design-Build-Finance-Maintain") означає те саме, що й попередня форма DBFO, але із відмінністю, яка полягає у тому, що приватний партнер не експлуатує об'єкт, а передає його в експлуатацію публічному партнеру та здійснює тільки обслуговування об'єкту [21, с. 12-13; 22].

Як вже згадувалося вище, концесія також є формою державно-приватного партнерства та є однією з його найбільш поширених форм. Визначення концесії може значно відрізнятися у кожній країні та означити різні концепції державно-приватного партнерства.

До прикладу, ЮНСІТРАЛ визначає концесію через призму надання державою дозволу на надання приватним партнером публічних послуг [23, с. 6].

Відповідно до Директиви 2014/23/ЄС від 26 лютого 2014 року концесії поділяють на "концесії щодо виконання робіт" та "концесії щодо надання послуг" [24]. Загалом, концесію за цією Директивою можна визначити як комерційний договір, що укладений в письмовій формі, відповідно до якого кілька або один державний орган або організація, що здійснює замовлення, доручають виконання робіт або надання послуг одному або кільком приватним партнерам за винагороду, що може складатися або виключно з права експлуатувати роботи або послуги, що є предметом такого договору, або з цього права разом з оплатою [24].

Деколи поняття концесії ототожнюють із поняттям державно-приватного партнерства для визначення форм державно-приватного партнерства, у яких плата здійснюється користувачами об'єкта державно-приватного партнерства [25, с. 21]. А ЮНСІТРАЛ зазначає, що проекти, відповідно до яких передбачається передача ризику попиту приватному партнеру, визначаються як "концесійні державно-приватні партнерства", а проекти, відповідно до яких така передача ризику попиту не відбувається, визначаються як "неконцесійні державно-приватні партнерства" [19, с. 1].

Як вказує Дж. Делмон поняття "концесії" може використовуватися для різних цілей у різних країнах, наприклад, у Чилі поняття концесії використовується для будівництва або реконструкції платних доріг або для приватизації активів із водного сектору [21, с. 9].

На думку автора, найбільш доцільно розкрити поняття концесії через ознаки, які притаманні цій правовій концепції.

По-перше, концесія передбачає зазвичай наступний обсяг зобов'язань концесіонера перед публічним партнером: фінансування, будівництво, експлуатацію та обслуговування (FBOM) об'єкта концесії [10, с. 34].

По-друге, об'єкт концесії або перебуває весь строк дії договору у власності публічного партнера, або право власності на нього повинно бути передано концесіонером державному партнеру із закінченням строку експлуатації [26, с. 4].

По-третє, концесіонер повинен нести значні ризики у зв'язку з реалізацією концесії. Як зазначається в Директиві 2014/23/ЄС від 26 лютого 2014 року, концесіонер повинен нести операційний ризик економічного характеру, що означає, що концесіодавець не повинен гарантувати концесіонеру відшкодування інвестицій та понесених витрат у разі неуспішності реалізації концесії [24].

По-четверте, як зазначалось вище, концесії зазвичай передбачають модель оплати за рахунок платежів від користувачів.

По-п'яте, у деяких юрисдикціях концесіонер може бути зобов'язаний сплачувати публічному партнеру концесійні платежі [27].

Отже, концесія – це довгостроковий комерційний договір, що передбачає проектування, фінансування, будівництво, експлуатацію та обслуговування об'єкта концесії, та відповідно до якого приватному партнеру передається значна кількість ризиків, а об'єкт знаходиться у власності публічного партнера або повинен бути переданий у власність публічному партнеру після спливу строку експлуатації, визначеного в договорі, а винагорода здійснюється на основі платежів від користувачів.

Які проекти не можуть бути визначені як концесії?

Директива 2014/23/ЄС від 26 лютого 2014 року чітко встановлює, що якщо у певній сфері господарської діяльності передбачено положення, що надають гарантії концесіонеру про повернення коштів та понесених витрат за договором, то такий договір не може вважатися концесійним відповідно до цієї Директиви (наприклад, у сферах із регульованими тарифами) [24].

Приватизація не може бути формою державно-приватного партнерства, в тому числі концесією, з декількох причин. По-перше, приватизація передбачає передачу державним суб'єктом права власності на державний об'єкт приватному суб'єкту, а відповідно до державно-приватного партнерства право власності на об'єкт залишається за державним партнером або передається державному партнеру із закінченням строку експлуатації об'єкту [28, с. 13]. По-друге, приватизація передбачає повну передачу зобов'язань щодо виконання робіт або надання послуг приватному суб'єкту разом із ризиками, що пов'язані із такими роботами або послугами [28, с. 19]. По-третє, у випадку приватизації приватний суб'єкт отримує безстрокове право власності на об'єкт, в той час як державно-приватне партнерство обмежено у часі [25, с. 45].

Концесією не можуть бути договори про надання послуг, що стосуються управління або обслуговування публічних активів, адже вони передбачають вузьку відповідальність приватного суб'єкта, не передбачають внесення інвестицій приватним суб'єктом, зазвичай є короткостроковими, а розмір плати, що сплачується публічним суб'єктом приватному, є фіксованим та визначається в договорі [29].

Також, концесією не можуть бути договори оренди публічних активів або так звані договори щодо експлуатації публічних активів (англ. "affermage contracts"), тому що приватний суб'єкт не здійснює інвестицій в об'єкт, а лише здійснює експлуатацію [30, с. 6-7].

Концепція концесії зазвичай не включає в себе проекти щодо видобутку природних ресурсів, адже зазвичай договори, що укладаються у цій сфері, мають окреме регулювання. Наприклад, угоди про розподіл продукції відрізняються від концесій тим, що відповідно до них державний партнер отримує частку від видобутої продукції, а відповідно до договору концесії концесіонер сплачує концесієдавцю концесійні платежі [31]. Загалом, проекти щодо видобутку природних ресурсів не передбачають надання публічних послуг кінцевим користувачам, а тому не можуть бути визначені як концесії [32, с. 19].

1.2 Визначення поняття "концесії" у національному праві

Як визначено автором у попередньому підрозділі, поняття концесії може відрізнятися і визначатися по-різному. Хоча існують спроби уніфікувати законодавство щодо концесій в певних регіонах, наприклад, у Європі, все ж навіть у законодавстві європейських країн існують відмінності щодо поняття концесії.

У Законі України "Про концесії" від 16 липня 1999 року № 997-XIV (зараз нечинний) концесія визначалася наступним чином "надання з метою задоволення громадських потреб уповноваженим органом виконавчої влади чи органом місцевого самоврядування на підставі концесійного договору на платній та строковій основі юридичній або фізичній особі (суб'єкту підприємницької діяльності) права на створення (будівництво) та (або) управління (експлуатацію) об'єкта концесії (строкове платне володіння), за умови взяття суб'єктом підприємницької діяльності (концесіонером) на себе зобов'язань по створенню (будівництву) та (або) управлінню (експлуатації) об'єктом концесії, майнової відповідальності та можливого підприємницького ризику" [33].

Проаналізувавши вищезазначене положення, можна дійти висновку що воно є недосконалим з наступних причин: обмежене коло суб'єктів, які можуть виступати як концесіодавець, чітко не розмежовано поняття управління (експлуатації) та надання послуг концесіонером, тощо. Загалом, цей закон містив багато суперечностей про які мова йтиметься у наступному розділі.

На даний момент концесії в Україні регулюються Законом України "Про концесію" від 3 жовтня 2019 року № 155-IX, що визначає "правові, фінансові та організаційні засади реалізації проектів, що здійснюються на умовах концесії, з метою модернізації інфраструктури та підвищення якості суспільно значущих послуг" [34].

Відповідно до Закону України "Про концесію", концесія визначається як "форма здійснення державно-приватного партнерства, що передбачає надання концесіодавцем концесіонеру права на створення та/або будівництво (нове

будівництво, реконструкцію, реставрацію, капітальний ремонт та технічне переоснащення), та/або управління (користування, експлуатацію, технічне обслуговування) об'єктом концесії, та/або надання суспільно значущих послуг у порядку та на умовах, визначених концесійним договором, а також передбачає передачу концесіонеру переважної частини операційного ризику, що охоплює ризик попиту та/або ризик пропозиції" [34].

Загалом, концесії можуть застосовуватися державою у будь-яких сферах господарської діяльності, якщо пряме обмеження щодо реалізації концесії у певній сфері не заборонено законом [34].

Законом України "Про концесію" прямо передбачено, що дія цього закону не поширюється на проекти, які:

- "не передбачають внесення інвестицій інвестором в об'єкт концесії;
- передбачають отримання інвестором повного відшкодування здійснених ним інвестицій за рахунок коштів державного або місцевого бюджету;
- не передбачають створення та/або будівництво (нове будівництво, реконструкцію, реставрацію, капітальний ремонт та технічне переоснащення), та/або управління (користування, експлуатацію, технічне обслуговування) об'єктом концесії, та/або надання суспільно значущих послуг;
- передбачають пошук, розвідку родовищ та видобування корисних копалин" [34].

Проаналізувавши вищезазначені положення про концесію в українському законодавстві, можна дійти висновку, що Україна гармонізувала поняття концесії із визначенням, що міститься в європейському законодавстві, зокрема, в Директиві 2014/23/ЄС від 26 лютого 2014 року, а саме: розширила перелік суб'єктів, що можуть виступати як концесіодавець та концесіонер, чітко визначила предмет концесії та особливості щодо передачі ризиків.

Визначивши поняття концесії в українському законодавстві, потрібно також дослідити як визначається це поняття в законодавствах інших країн, зокрема в Російській Федерації, Великобританії, Республіці Казахстан, Республіці Білорусь, Швеції, Франції, США, Індії, тощо.

В Російській Федерації концесії регулюються Федеральним Законом "Про концесійні договори" від 21 липня 2005 року № 115-ФЗ, що встановлює поняття лише концесійного договору [35]. Загалом, правова концепція, що закріплена в цьому законі, характеризується наступними особливостями.

По-перше, у цьому законі чітко визначено перелік об'єктів концесійного договору (наприклад, автомобільні та залізні дороги, тощо), якими можуть бути нерухомі об'єкти або нерухомі об'єкти разом з рухомими, якщо вони є технічно пов'язаними між собою, що також звужує сфери господарської діяльності, у яких може бути реалізована концесія [35]. У той же час не зазначено, що концесія не може використовуватися у проектах, що передбачають пошук, розвідку родовищ та видобування корисних копалин [35].

По-друге, не вказано, що концесіонеру передається переважна частина операційних ризиків за концесійним договором [35]. Таким чином, на практиці концесіонеру може бути надана державна підтримка, яка може покрити більшість операційних ризиків за концесійним договором.

У Республіці Казахстан концесії регулюються Законом Республіки Казахстан "Про концесії" від 7 липня 2006 року № 167-ІІІ, що містить визначення концесії як "діяльності, що спрямована на створення (реконструкцію) та експлуатацію об'єктів концесії, що здійснюється за рахунок коштів концесіонера або на умовах співфінансування концесієдавцем" [36].

У цьому законі визначено сфери застосування концесії, які зводяться до об'єктів туристичної діяльності, соціальної та суспільної інфраструктури та життєзабезпечення у всіх сферах економіки [36]. Соціальна та суспільна інфраструктура та життєзабезпечення визначається законом як об'єкти, що використовуються для задоволення суспільних потреб [36]. На думку автора, таке визначення звужує потенційну можливість застосування концесії у різних сферах господарської діяльності, наприклад, у сфері трубопровідного транспорту. Більш доцільно закріпити перелік винятків, у яких концесія застосовуватися не може.

Цікавим є закріплення принципу "забезпечення збалансованості інтересів та ризиків концесієдавця та концесіонера" [36]. Також вказується, що цей закон не застосовується до операцій у надрокористуванні [36].

У Республіці Білорусь концесії регулюються Законом Республіки Білорусь "Про концесії" від 12 липня 2013 року № 63-З, відповідно до якого концесія визначається як право володіння та користування об'єктом концесії або як право на здійснення виду діяльності, що засноване на концесійному договорі [37].

Об'єктами концесії можуть бути об'єкти, що складають виключну цінність держави (надра, води, ліси), об'єкти, що знаходяться у власності держави, види діяльності [37].

Щодо ризиків, то в законі вказано про два види концесійних договорів: із ризиком та без ризику [37]. Їх відмінність полягає у тому, що у концесійному договорі з ризиком винагорода сплачується після виконання зобов'язань за договором, а без ризику незалежно від виконання зобов'язань за договором [37]. Таким чином, у законі прямо закріплено можливість покриття ризику концесіонера. На думку автора, застосування "договору без ризику" може призвести до втрат державним партнером, а тому закріплення такої концепції не є обґрунтованим.

У країнах Європи законодавче визначення концесії загалом відповідає Директиві 2014/23/ЄС від 26 лютого 2014 року, зокрема у Великобританії у Положенні про концесійні договори 2016 року (англ. "The Concession Contracts Regulations 2016") [38], у Швеції в Акті про залучення концесій (швед. "Lag (2016:1147) om upphandling av koncessioner") [39], у Франції в Кодексі про публічні закупівлі та концесійні договори (франц. "Code de la commande publique") [40], тощо.

Цікавим для дослідження є США, адже на федеральному рівні не закріплено законодавчого акту, який би регулював державно-приватне партнерство або концесії [41].

Наприклад, у зводі правил міста Нью-Йорк (англ. "The Rules of the City of New York") міститься визначення концесії як дозволу, що надається публічним

суб'єктом для приватного використання власності, що належить місту, та відповідно до якого місто повинно отримувати компенсацію у формі плати для покриття адміністративних витрат [42]. Також, зазначається, що франшизи, відкличні концесії (англ. "revocable concessions") та оренда не можуть бути визначені як концесія [42].

Те саме стосується і Індії, адже кожен штат має власне регулювання концесійної діяльності. Наприклад, штат Гуджарат прийняв Акт № 11 у 1999 році, що визначає концесійний договір як договір, що відповідає одному з видів договорів, що перелічені у додатку 2 до названого акту, між приватним партнером та державним партнером [43, с. 1]. Зокрема, акт перелічує такі види договорів: 1) Будуй-Володй-Експлуатуй-Передавай (англ. "BOOT"); 2) Будуй-Володй-Експлуатуй-Обслуговуй (англ. "BOOM"); 3) Будуй-Передавай (англ. "BT"); 4) Будуй-Передавай-Експлуатуй (англ. "BTO"); 5) Реконструй-Володй-Експлуатуй-Обслуговуй (англ. "ROOM"), тощо [43, с. 17-18]. Майже подібне регулювання закріплено штатом Махараштра, яке також визначає концесійний договір через різні види взаємодії державного та приватного партнера [44, с. 8]. Таким чином, в Індії зазвичай не надається визначення саме концесії, а перелічуються можливі види взаємодії сторін концесійного договору як описано вище.

Таким чином, державно-приватне партнерство існувало протягом довгого періоду, проте сучасне законодавче визначення отримало у 20 сторіччі. Концесія є однією з форм здійснення державно-приватного партнерства та є найпоширенішою формою взаємодії державного та приватного партнера.

Законодавство про державно-приватне партнерство, зокрема про концесії, прийняте у більшості країн світу. Проте, правове регулювання не є однорідним, адже кожна країна приймає законодавство про державно-приватне партнерство

та/або концесії у зв'язку із деякими особливостями, які притаманні саме цій країні.

Слід зазначити, що у світі існують спроби уніфікувати підходи до визначення понять державно-приватного партнерства та концесії, зокрема, міжнародними інституціями, такими як Світовий банк, Міжнародний валютний фонд, Азійський банк розвитку та іншими.

А законодавство європейських країн щодо концесій повинно опиратись на директиви ЄС, що дозволяє уніфікувати підходи до правового регулювання концесій у багатьох країнах, наприклад, у Великобританії, Швеції, Франції, тощо.

Зважаючи на проаналізований матеріал, концесію можна визначити як одну з форм державно-приватного партнерства, що здійснюється між концесіонером (приватною стороною) та концесієдавцем (публічною стороною) щодо проектування, будівництва, фінансування, експлуатації та обслуговування об'єктів, перелік яких визначається законодавством країни, у якій здійснюється концесія, та у сферах, що визначені законодавством країни, у якій здійснюється концесія, за винагороду, що, зазвичай, сплачується у формі платежів від користувачів концесії, та концесіонер повинен перейняти на себе більшість операційних ризиків, що стосуються попиту та пропозиції.

РОЗДІЛ 2 ОСОБЛИВОСТІ НОРМАТИВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ КОНЦЕСІЙ В УКРАЇНІ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО ВДОСКОНАЛЕННЯ

2.1 Історія та огляд нормативного регулювання концесій в Україні

Нормативне регулювання концесій в Україні починається із прийняттям Закону України "Про концесії" від 16 липня 1999 року № 997-XIV [33]. Проте, цей закон не був єдиним та Верховною Радою були прийняті й інші нормативно-правові акти, які регулювали концесійну діяльність. 14 грудня 1999 року Верховна Рада прийняла Закон України "Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг" № 1286-XIV [45]. 21 жовтня 2010 року було прийнято Закон України "Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності" № 2624-VI [46]. 8 липня 2011 року було прийнято Закон України "Про особливості оренди чи концесії об'єктів паливно-енергетичного комплексу, що перебувають у державній власності" № 3687-VI [47].

Загалом, концесійна діяльність регулювалась чотирма окремими законами та великою кількістю підзаконних нормативно-правових актів, що призвело до суперечностей у регулюванні концесій. А 1 липня 2010 року було прийнято Закон України "Про державно-приватне партнерство" № 2404-VI, що міг також застосовуватися до регулювання концесійної діяльності у деяких питаннях [48], що створювало додаткові складнощі для приватних інвесторів.

Про це свідчить і кількість реалізованих концесій за період дії вказаного законодавства – жодного масштабного інфраструктурного проекту на умовах концесії не було реалізовано [49]. Для розвитку концесійної діяльності потребувалося нове законодавче регулювання, яке б уніфікувало процедуру надання концесії та, у загальному, привело б до гармонізації із законодавством ЄС.

У 2016 Світовий банк сформував перелік основних проблем українського законодавства про концесії, а саме: немає чіткого визначення поняття концесії, адже була не зрозуміла відмінність концесії від інших договорів (зокрема, щодо передачі ризиків приватному партнеру, наприклад, у випадку з автомобільними дорогами саме приватний партнер повинен управляти ризиком трафіку у концесійному проекті, тощо); концесіонер зобов'язаний здійснювати концесійні платежі на користь концесієдавця в імперативному порядку; встановити чіткі норми щодо компенсації приватному інвестору, тощо [50, с. 19].

8 вересня 2017 року було презентовано новий законопроект про концесію, який повинен був усунути недоліки діючого на той момент концесійного законодавства, що був розроблений спільно з Європейським банком реконструкції та розвитку та міжнародними консультантами [51]. Проте, цей законопроект так і не було прийнято Верховною Радою. Натомість 3 жовтня 2019 року Верховна Рада ухвалила інший законопроект "Про концесію" № 1046 від 29 серпня 2019 року [52].

Які ключові зміни були встановлені новим Законом України "Про концесію"?

По-перше, у п. 11 ч. 1 ст. 1 удосконалено поняття концесії, що дозволило чітко відмежувати концесію від інших видів договорів (встановлено перехід значної частини ризиків приватному партнеру, чітко окреслено предмет концесії, тощо) [34].

По-друге, у ст. 34 закону визначено види платежів за концесійними договорами, зокрема, можливість сторонами встановити зобов'язання приватного партнера здійснювати концесійні платежі на користь державного партнера на власний розсуд сторін [34]. Цією ж статтею визначено можливість концесієдавця здійснювати платежі на користь концесіонера [34].

По-третє, чітко окреслено перелік суб'єктів, які можуть виступати як державний партнер та приватний партнер [34]. Концесіонером тепер може бути лише юридична особа-резидент України [34].

Також серед інших ключових змін можна виділити запровадження державної підтримки (шляхом будівництва державним партнером об'єктів суміжної інфраструктури (наприклад, залізничних шляхів), конкурентного діалогу, нових шляхів вирішення спорів між концесієдавцем та концесіонером (медіацію, незобов'язуючу експертну оцінку, національний або міжнародний комерційний чи інвестиційний арбітраж), тощо [34].

Разом із прийняттям нового закону про концесію потрібно було врегулювати розбіжності, що знаходилися у ряді підзаконних нормативно-правових актах. 4 грудня 2019 року Кабінет Міністрів України приймає Постанову "Про визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов Кабінету Міністрів України" № 1047 [53], відповідно до якої наступні підзаконні акти втрачали чинність:

1) Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Переліку об'єктів права державної власності, які можуть надаватися в концесію" від 11 грудня 1999 р. № 2293 [54];

2) Постанова Кабінету Міністрів України від "Про реєстр концесійних договорів" 18 січня 2000 р. № 72 [55];

3) Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Положення про проведення концесійного конкурсу та укладення концесійних договорів на об'єкти права державної і комунальної власності, які надаються у концесію" від 12 квітня 2000 р. № 642 [56];

4) Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Типового концесійного договору" від 12 квітня 2000 р. № 643 [57];

5) Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку визначення об'єктів концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг загального користування" від 6 липня 2000 р. № 1064 [58];

6) Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку визначення об'єктів концесії, концесіонерам яких можуть надаватись пільги щодо концесійних платежів, дотації, компенсації, та умов їх надання" від 13 липня 2000 р. № 1114 [59];

7) Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Типового концесійного договору на будівництво та експлуатацію автомобільної дороги" від 4 жовтня 2000 р. № 1519 [60];

8) Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку проведення концесійного конкурсу на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг" від 4 жовтня 2000 р. № 1521 [61];

9) Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження переліку об'єктів паливно-енергетичного комплексу права державної власності, які можуть надаватися в концесію" від 11 січня 2012 р. № 71 [62];

10) Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку проведення розрахунку плати за експлуатаційну готовність автомобільної дороги, побудованої на умовах концесії" від 11 липня 2013 р. № 493 [63].

Все ж окремі питання концесійного законодавства все ще регулюються окремими підзаконними нормативно-правовими актами, зокрема:

1) Постанова КМУ "Деякі питання організації здійснення державно-приватного партнерства" від 11 квітня 2011 року № 384 встановлює механізм проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства, в тому числі у формі концесії [64];

2) Постанова КМУ "Про затвердження Методики виявлення ризиків здійснення державно-приватного партнерства, їх оцінки та визначення форми управління ними" від 16 лютого 2011 року № 232 [65];

3) Постанова КМУ "Про затвердження Методики розрахунку концесійних платежів" від 12 серпня 2020 року № 706 [66];

4) Постанова КМУ "Про затвердження максимального розміру плати за разовий проїзд автомобільною дорогою загального користування, побудованою на умовах концесії" від 23 грудня 2020 року № 1312 [67];

5) Постанова КМУ "Про затвердження Порядку безоплатного проїзду автомобільними дорогами, побудованими на умовах концесії, та розмір відшкодування концесіонеру" від 5 січня 2021 № 11 [68].

Варто вказати, що відповідно до Закону України "Про концесію" норми Закону України "Про державно-приватне партнерство" застосовуються до концесійної діяльності лише у випадках, що прямо передбачені Законом України "Про концесію" [34]. Відповідно до ч. 2 ст. 4 Закону України "Про концесію" підготовка пропозицій про здійснення концесії та проведення на їх підставі аналізу ефективності здійснення концесії здійснюються у порядку, що передбачений Законом України "Про державно-приватне партнерство" [34].

Також слід зазначити про нормативне регулювання концесій і в інших нормативно-правових актах. У ст. 406 Господарського кодексу України дублюється визначення концесії із Закону України "Про концесію" [69]. У Бюджетному кодексі України концесійні платежі закріплюються як одні з джерел формування Державного бюджету України [70]. У Законі України "Про джерела фінансування дорожнього господарства України" визначається, що концесійні платежі (у разі будівництва та експлуатації автомобільних доріг) є одним з джерел формування державного дорожнього фонду [71]. У Законі України "Про автомобільні дороги" встановлюється, зокрема, порядок віднесення та порядок переведення автомобільних доріг загального користування до розряду платних, що потрібно для будівництва автомобільної дороги на умовах концесії [72]. У Земельному кодексі України встановлюється право концесіонера на земельну ділянку для здійснення концесії та порядок надання такої земельної ділянки [73]. У Законі України "Про місцеве самоврядування в Україні" встановлюються повноваження органів місцевого самоврядування щодо передачі об'єктів комунальної власності у концесію [74]. У Законі України "Про оцінку впливу на довкілля" визначено порядок отримання оцінки впливу на довкілля для провадження планової діяльності, що передбачена пропозицією про здійснення концесії [34, 75].

Загалом, концесійне законодавство України було гармонізовано із європейським та було скасовано безліч нормативно-правових актів, які ускладнювали здійснення концесії, що спростило реалізацію концесійних проектів.

І вже 26 червня 2020 року було підписано договір про передачу в концесію Херсонського морського торговельного порту, відповідно до якого концесіонер зобов'язується інвестувати в розвиток порту 300 млн. гривень та 18 млн. гривень у місцеву інфраструктуру [76]. А 20 серпня 2020 року було підписано договір про передачу в концесію спеціалізованого морського порту "Ольвія", відповідно до якого концесіонер зобов'язується інвестувати у розвиток порту близько 3,4 млрд. гривень та 80 млн. гривень у місцеву інфраструктуру [77].

На думку автора, укладення вказаних значних концесійних договорів в Україні є свідченням про успішність реформування концесійного законодавства та свідченням подальшої можливості розвитку української інфраструктури через здійснення концесій.

2.2 Інституційна організація та визначення концесіонера

Інституційна організація залежить від об'єкту концесії, адже підготовку пропозицій про здійснення концесії можуть здійснювати органи державної влади, органи місцевого самоврядування, суб'єкти господарювання, що контролюються державою або територіальною громадою, юридичні особи приватного права (резиденти або нерезиденти) або об'єднання таких юридичних осіб [34].

Якщо пропозиція про реалізацію концесії здійснюється публічним партнером, то вона полягає у (1) підготовці концептуальної записки та (2) підготовці техніко-економічного обґрунтування [48].

Зміст концептуальної записки та техніко-економічного обґрунтування та порядок їх підготовки повинен відповідати Порядку проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства [64].

Підготовлена концептуальна записка повинна бути направлена державним партнером для аналізу (1) щодо об'єктів державної власності – Міністерству розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, Міністерству фінансів України та органу управління такими об'єктами державної власності (у

разі якщо такий орган не є ініціатором реалізації концесії), (2) щодо об'єктів комунальної власності – виконавчому комітету органу місцевого самоврядування (у разі якщо такий орган не є ініціатором реалізації концесії) [64]. На підставі аналізу поданої концептуальної записки зазначені органи формують свою позицію, відповідно до якої приймається рішення щодо доцільності чи недоцільності підготовки техніко-економічного обґрунтування [64].

Аналіз ефективності проводиться щодо: (1) об'єктів державної власності - органом виконавчої влади, що здійснює управління такими об'єктами державної власності, а якщо такий орган не визначено, то Міністерством розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, (2) об'єктів комунальної власності – виконавчим органом місцевого самоврядування, що уповноважується на це відповідним органом місцевого самоврядування, а якщо такий орган не визначено, то виконавчим комітетом органу місцевого самоврядування [64]. Також слід зазначити, що якщо у концесійному проекті участь беруть декілька концесієдавців, то вони спільно проводять аналіз ефективності [64].

За результатами аналізу ефективності складається один з таких висновків про: (1) доцільність прийняття рішення про здійснення концесії, (2) недоцільність прийняття рішення про здійснення концесії [64]. Такий висновок надсилається разом з пропозицією на погодження в Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, яке у свою чергу погоджує висновок з пропозицією з Міністерством фінансів України, Міністерством захисту довкілля та природних ресурсів України, Антимонопольним комітетом України, Фондом державного майна України протягом 45 календарних днів з дати надходження висновку та пропозиції [64].

Рішення про доцільність або недоцільність здійснення концесії приймається протягом 3 місяців з дня подання пропозиції уповноваженим органом державної влади або органом місцевого самоврядування як визначено в Законі України "Про концесію" [34].

Законом України "Про управління об'єктами державної власності" від 21 вересня 2006 року № 185-V встановлено, зокрема, суб'єктний склад управління об'єктами державної власності (наприклад, Кабінет Міністрів України, центральні органи виконавчої влади, міністерства, тощо) [78]. Наприклад, Державне агентство автомобільних доріг України є центральним органом виконавчої влади, що здійснює управління автомобільними дорогами загального користування державного значення [79], Державне агентство водних ресурсів України здійснює управління об'єктами державної власності, які належать до сфери управління Держводагентства [80], тощо.

Якщо підсумувати інституційну організацію надання концесії, то можна дійти висновку, що вона є схожою до інституційної організації надання державно-приватного партнерства, адже процедура подання пропозиції про здійснення концесії, процедура аналізу ефективності, прийняття рішення про доцільність або недоцільність здійснення концесії здійснюються на підставі Порядку проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства [34, 48, 64].

Концесіонер обирається концесієдавцем шляхом проведення концесійного конкурсу або конкурентного діалогу, або прямих переговорів [34].

Процедура концесійного конкурсу є наступною: 1) концесієдавець повинен затвердити конкурсу документацію протягом 10 календарних днів з дня подання такої документації конкурсною комісією, що обирається відповідно до Закону України "Про концесію"; 2) концесієдавець повинен прийняти рішення про проведення концесійного конкурсу протягом 30 календарних днів після затвердження конкурсної документації; 3) не пізніше 10 календарних днів після прийняття рішення про проведення концесійного конкурсу оголошується проведення концесійного конкурсу; 4) юридичні особи, що зацікавлені в участі у концесійному конкурсі, подають заявки на участь не пізніше ніж за 10 днів до закінчення строку подання заявки для участі в попередньому відборі (від 60 до 90 календарних днів); 5) попередній відбір претендентів відбувається протягом 14 календарних днів з дня закінчення строку подання заявки для участі в

попередньому відборі; 6) претенденти повинні виконати умови для допуску в конкурсі пропозицій протягом 5 робочих днів; 7) конкурсні пропозиції повинні бути подані до конкурсної комісії (строк подання не може бути меншим 60 днів з дня отримання запрошення для участі; 8) конкурсна комісія протягом 30 календарних днів з дня закінчення строку для подання конкурсних пропозицій готує висновок із визначенням найкращої конкурсної пропозиції; 9) концесіодавець протягом 5 робочих днів після подання конкурсною комісією затверджує протокол конкурсної комісії; 10) протягом 3 робочих днів після затвердження протоколу концесіодавець запрошує концесіонера-переможця до укладення концесійного договору [34].

Конкурентний діалог може бути застосований, якщо концесіодавець не здатен точно визначити технічні та якісні характеристики концесійного проекту або концесіодавець не може бути обізнаним щодо потенційних пропозицій учасників конкурсу [34]. Така процедура запроваджується задля реалізації нових проектів, які ще не були до цього реалізовані, та державному партнеру необхідно оцінити, яким чином можливо структурувати проект [34].

Конкурентний діалог відрізняється від концесійного конкурсу наступними етапами: 1) учасники пропозиції повинні подати пропозиції щодо технічних та якісних характеристик проекту, що здійснюється на умовах концесії; 2) конкурсна комісія повинна провести переговори із всіма учасниками конкурентного діалогу; 3) розроблення умов концесійного конкурсу конкурсною комісією [34]. Тобто, якщо в концесійному конкурсі конкурсна документація та умови концесійного конкурсу затверджуються майже відразу, то в конкурентному діалозі державний партнер консультується із учасниками для розроблення необхідних умов та, загалом, структури проекту.

Концесійний договір може бути укладений шляхом проведення прямих переговорів тільки, якщо концесіонером є орендар державного майна, а договір оренди такого майна укладено до набрання чинності Законом України "Про концесію", тощо [34].

Загалом, концесійне законодавство встановлює чіткі та прозорі правила для процедури надання концесії та на практиці проблем виникнути не повинно. Проте, 30 січня 2020 року ухвалою Шостого апеляційного адміністративного суду відкрито провадження за позовом товариства з обмеженою відповідальністю "Спеціальна компанія Морський порт Херсон" до Міністерства інфраструктури України про визнання протиправним та скасування наказу Міністерства інфраструктури України "Про відхилення претендента від участі у концесійному конкурсі" № 10 від 17 січня 2020 року та наказу Міністерства інфраструктури України "Про затвердження результатів концесійного конкурсу та визначення переможця концесійного конкурсу щодо надання в концесію цілісного майнового комплексу, що забезпечує комплексне надання послуг в морському порту Херсон та включає майно державного підприємства "Херсонський морський торговельний порт", майно державного підприємства "Адміністрація морських портів України", а також об'єкти, спеціально збудовані відповідно до умов концесійного договору" № 16 від 21 січня 2020 року [81]. На даний момент справа ще розглядається у суді першої інстанції та здійснюється судово-економічна експертиза [82].

Вищезазначений судовий позов стосується першого договору концесії морського порту, деталі відмови конкурсної комісії саме цьому претенденту невідомі, проте сам факт оскарження процедури може свідчити про порушення при відборі концесіонера.

У рекомендаціях Світового банку є пропозиція щодо створення незалежних регуляторів у певних секторах економіки, які б були уповноважені на надання концесій, адже як чітко б законодавство не формулювало процедуру надання концесії – все ж залишаються оціночні питання, які можуть по різному тлумачитися (наприклад, питання щодо досвіду претендента, його кваліфікації, тощо) [83, с. 128]. Такі незалежні регулятори могли б стати "медіатором" по суті між державним партнером та приватним партнером [83, с. 128]. Мова йдеться саме про процедуру відбору переможця у концесійному конкурсі.

Відповідно до Закону України "Про концесію" до складу конкурсної комісії щодо концесії об'єктів державної власності включаються представники концесієдавця, органу державно-приватного партнерства, Міністерства фінансів України, представники балансоутримувача майна, що є об'єктом концесії, а також інші представники за рішенням концесієдавця [34]. Загальна кількість членів конкурсної комісії не повинна бути менше семи та більше 25 осіб [34].

На думку автора, така кількість членів конкурсної комісії є надто великою та склад комісії є неефективним. Якщо залучення великої кількості органів державної влади та органів місцевого самоврядування при процедурі прийняття рішення про доцільність або недоцільність здійснення концесії є обґрунтованою, адже публічний партнер сам має визначити, у якій сфері та який саме об'єкт потребує концесії, то саме конкурсний відбір концесіонера може бути делегований незалежному регулятору або незалежним регуляторам, що можуть бути створені у кожній із ключових сфер економіки (наприклад, транспорт) [83, с. 134-135]. Проте, як зазначається Світовим банком, створення одного незалежного органу, який може вміщувати в себе окремі департаменти, які б займалися різними напрямками економіки, є найбільш ефективним способом [83, с. 135].

Отже, запровадження незалежного регулятора, який би здійснював конкурсний відбір концесіонера: по-перше, допоможе пришвидшити процедуру конкурсного відбору, адже не потрібне залучення багатьох державних органів, а тому склад конкурсної комісії може бути значно скорочений; по-друге, надасть можливість запровадити адміністративну процедуру оскарження конкурсного відбору до самого незалежного органу, проте із ускладненою процедурою розгляду (наприклад, залучення до розгляду осіб із різних департаментів регулятора для надання більш об'єктивної оцінки обставинам); по-третє, дистанціювання незалежного регулятора від державних та приватних партнерів дасть змогу приймати зважені рішення та значно скоротить ризик появи корупційних складових, тощо.

По суті, у Законі України "Про концесію" йдеться мова про схожий орган – орган з державно-приватного партнерства, що визначається як центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері державно-приватного партнерства [34]. Проте, повноваження такого органу є досить обмеженими та в основному зводяться до аналізу, оцінки та моніторингу здійснення концесії [34].

Слід зазначити, що у новому Законі України "Про концесію" передбачили залучення незалежного експерта до конкурсної комісії при визначенні концесіонера [34]. Така особа повинна володіти спеціальними знаннями у певній галузі та може надати роз'яснення, рекомендації, консультації, висновки з питань, що потребують таких спеціальних знань, під час проведення концесійного конкурсу [34]. Незалежний експерт не може бути залучений як радник, а радник як незалежний експерт в рамках одного концесійного проекту [34].

Дж. Джуган та І. Маркез де Са виокремили позитивні сторони щодо залучення незалежного експерта до проекту державно-приватного партнерства, зокрема: 1) публічний партнер не завжди має досвідчених спеціалістів, а тому залучення сторонніх осіб, які спеціалізуються у конкретних сферах, дозволяє розширити експертну базу публічного партнера, що може запобігти помилкам при здійсненні проекту; 2) залучення відомого незалежного радника може привернути увагу інвесторів до проекту, адже таке залучення збільшує "кредит довіри" проекту [84, с. 7].

Варто звернути увагу й на те, що в Законі України "Про концесію" чітко не вказано, що незалежний експерт повинен бути фізичною особою, тобто концесієдавець може залучити і юридичну особу (наприклад, юридичну фірму) до консультування.

2.3 Фінансові умови концесії

За концесійним договором можливі такі види платежів:

1) плата за суспільно значущі послуги, що надається концесіонеру користувачами його послуг;

2) платежі концесіонера на користь концесієдавця (можуть бути у формі концесійних платежів або у формі одноразової фіксованої плати);

3) платежі концесієдавця на користь концесіонера (можуть здійснюватися у формі плати за експлуатаційну готовність) [34].

Із аналізу Закону України "Про концесію" можна зробити висновок, що законодавець визначає плату за суспільно значущі послуги як основну для концесіонера, адже платежі концесієдавця на користь концесіонера можливі лише у випадку, якщо концесіонер не може отримати повне відшкодування здійснених ним інвестицій за рахунок плати за суспільно значущі послуги [34]. У разі виплати плати за експлуатаційну готовність, то концесійні платежі не сплачуються, проте, умовами концесійного договору передбачена умова, що у разі перевищення фактичними показниками попиту та/або пропозиції очікуваних показників, визначених концесійним договором, концесіонер зобов'язується сплачувати концесійні платежі [34].

Концесійні платежі можуть визначатися як:

1) частка (у відсотках) отриманого концесіонером чистого доходу від провадження концесійної діяльності;

2) як частка (у відсотках) вартості наданого об'єкта концесії, визначеної за результатами його ринкової оцінки;

3) як фіксований платіж, що може залежати від обсягів товарів, робіт чи послуг, які надаються концесіонером;

4) поєднання різних підходів до його розрахунку;

5) в іншій формі, що відповідає законодавству України [34].

Державна підтримка може надаватися концесіонеру наступним шляхом:

1) виплати плати за експлуатаційну готовність (англ. "availability payment") – визначається як обумовлений концесійним договором платіж на користь концесіонера, що сплачується після прийняття об'єкта концесії в експлуатацію, розмір якої залежить від досягнення концесіонером показників результативності,

визначених концесійним договором (показники результативності визначаються як кількісні та якісні показники щодо надійності та доступності об'єкта концесії та надання суспільно значущих послуг, які мають бути досягнуті в результаті здійснення концесії) [34];

2) придбання концесієдавцем певного обсягу товарів/робіт/послуг у концесіонера;

3) шляхом постачання концесіонеру товарів/робіт/послуг, необхідних для здійснення концесії;

4) шляхом будівництва об'єктів суміжної інфраструктури, які необхідні для здійснення концесії [34].

Слід зазначити, що державна підтримка не є державною допомогою в розумінні Закону України "Про державну допомогу суб'єктам господарювання" [34].

Із аналізу норм законодавства можна дійти висновку, що плата за експлуатаційну готовність сплачується виключно після прийняття об'єкту концесії в експлуатацію [34]. На думку автора, такий підхід не є повністю досконалим та на рівні закону можна закріпити наступне формулювання: "показники результативності визначаються як кількісні та якісні показники щодо надійності та доступності об'єкта концесії *або частини об'єкта концесії, як передбачено концесійним договором*, та надання суспільно значущих послуг, які мають бути досягнуті в результаті здійснення концесії".

Такий підхід є більш обґрунтованим, адже, наприклад, об'єктом концесії може бути порт, який включає в себе два термінали. Виходить, що плата за експлуатаційну готовність буде сплачуватись лише після прийняття двох терміналів в експлуатацію, хоча по суті один з них вже може функціонувати на практиці. Інший приклад: об'єктом концесії є автомобільна дорога загального користування – вона теж може бути частково введена в експлуатацію, наприклад, деякої частини дороги вистачить для надання послуг користувачам, щоб дістатись із одного місця в інше.

Таким чином, запровадження вищенаведеного формулювання дозволить додатково стимулювати інвестора до укладення концесійного договору.

Слід вказати, що українським законодавством не встановлено порядок визначення граничного розміру плати за експлуатаційну готовність, що може призвести до ускладнення процедури прийняття рішення про доцільність здійснення концесії [34]. На думку автора, в законодавстві слід передбачити порядок визначення граничного розміру плати за експлуатаційну готовність для уникнення спорів при процедурі отримання державної підтримки концесіонером.

У Федеральному Департаменті Транспорту США, наприклад, виділяють наступні види фінансування в концесіях:

- 1) концесії із платою від користувачів;
- 2) концесії із платою за експлуатаційну готовність;
- 3) концесії із непрямыми виплатами (англ. "shadow tolls") [85].

Як бачимо, фінансування концесій за рахунок непрямих виплат в Україні немає. Непрямі виплати це виплати, що здійснюються державним партнером за кожен одиницю транспорту, що використовує об'єкт [85]. Такі "тіньові платежі" широко використовувались у Великобританії та США [85]. Позитивною стороною таких непрямих виплат є те, що користувачі не обирають безоплатну дорогу у більшості випадків, адже вони не зобов'язані сплачувати плату за проїзд, а негативною стороною є те, що концесіонер повинен знаходити кошти на виплату таких "тіньових платежів" з інших джерел [85].

Марк Сантос та Бруно Сантос, проаналізувавши досвід непрямих виплат в Португалії, прийшла до наступних висновків: по-перше, за автомобільні дороги, що діють на основі непрямих платежів, платять не користувачі цих доріг, а всі платники податків Португалії; по-друге, концесіонери будували дублюючі дороги до вже існуючих, що у висновку було визнано помилковим рішенням; по-третє, запровадження плати за проїзд внаслідок тривалої політики "тіньових платежів" призвело до зменшення трафіку на платних дорогах до 65 відсотків на деяких автомобільних дорогах [86, 11-12].

Ф. Буске та А. Файард проаналізували загальноєвропейський досвід застосування непрямих платежів та прийшли до наступних висноків: головними перевагами непрямих платежів є відсутність тенденції щодо зміщення трафіку на інші дороги та відсутність витрат, пов'язаних із збором плати за проїзд [87, с. 14]. Як вони вказують, витрати на збори плати за проїзд можуть становити від 10% до 15% від розміру плати за проїзд [87, с. 14]. Проте, головним недоліком непрямих виплат є те, що концесієдавець зобов'язаний платити винагороду концесіонеру, водночас, автомобільна дорога на основі непрямих виплат не створює нових фінансових ресурсів [87, с. 14].

На думку автора, важливо зазначити, що хоч і автомобільна дорога на умовах непрямих виплат не генерує прямих надходжень до бюджету, проте вона створює інфраструктуру, що у свою чергу дозволяє генерувати нові економічні зв'язки, які у свою чергу генерують нові грошові надходження. Таким чином, публічний партнер, здійснюючи непрямі виплати концесіонеру, отримає непрямі надходження у бюджет у вигляді податків, сплачених від доходів, що сформувалися внаслідок використання нової автомобільної дороги.

Запровадження в українському законодавстві можливості здійснення концесії щодо автомобільної дороги на умовах непрямих виплат є неможливим на даний момент з огляду на те, що ризик попиту та ризик пропозиції у більшій частині несе саме концесіонер. Проте, якщо зробити виключення для автомобільних доріг у нових напрямках, така схема плати буде можлива за наступних умов: по-перше, такі автомобільні дороги повинні будуватися таким чином, щоб не дублювати вже існуючі автомобільні дороги, – така умова пояснюється тим, що при існуючій безоплатній дорозі доцільніше будувати у тому самому напрямку автомобільну дорогу на основі плати за проїзд, що буде мати переваги у швидкості та якості та "змагатися" із безоплатною дорогою на рівні попиту користувачів; по-друге, публічним партнером повинна бути проведена оцінка доцільності будівництва такої дороги саме у цьому напрямку та наскільки потенційні інфраструктурні можливості такої дороги за рахунок з'єднання точки А та точки Б принесуть непрямих доходів до бюджету.

2.4. Контроль та моніторинг здійснення концесії

Відповідно до українського законодавства контроль за виконанням концесійного договору здійснюють концесіодавець, інші державні органи та органи місцевого самоврядування [34].

Проаналізувавши положення законодавства щодо контролю концесійних договорів, можна дійти висновку, що органи, які здійснюють контроль, не зобов'язані складати будь-який документ, який би посвідчував здійснення контролю та не зобов'язані повідомляти громадськість через оприлюднення такого документу або результатів здійснення контролю. На думку автора, така неврегульованість здійснення контролю може мати наслідком корупційні ризики та нанести шкоду концесійному проекту загалом.

Наприклад, у ФЗ "Про концесійні угоди" результати здійснення контролю за виконанням концесійного договору оформлюються актом про результати контролю, а такий акт повинен бути розміщений концесіодавцем протягом 5 робочих днів з дати складення такого акту на офіційному веб-сайті концесіодавця [35].

Також, у законодавстві можливо вказати список питань, які концесіодавець зобов'язаний перевірити (невиключний список, адже виключний повинен міститися у концесійному договорі). Наприклад: 1) контроль за фінансовим станом концесіонера; 2) контроль за ризиками; 3) контроль над відхиленнями у запланованому бюджеті; 4) контроль за виконанням концесійного договору; 5) контроль щодо якісних показників послуг, які надаються концесіонером [88].

Моніторинг за виконанням концесійних договорів здійснюється органом з державно-приватного партнерства – таким органом є Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України [34].

На думку автора, надмірний контроль над будь-яким суб'єктом господарювання, що здійснюється державними органами, є, зазвичай, неефективним та несе корупційні ризики. Можливо доцільним було б залучити

до контролю незалежний регулятор, що описаний у підрозділі 2.2 цієї роботи, адже саме незалежний регулятор може зайняти нейтральну позицію по відношенню до обох сторін концесійного договору та здійснювати ефективний контроль.

2.5 Особливості концесії щодо будівництва та експлуатації автомобільних доріг

Як було зазначено у попередніх розділах, до прийняття Закону України "Про концесію" будівництво автомобільних доріг на умовах концесії здійснювалися на підставі декількох законів та декількох підзаконних нормативно-правових актах, що безумовно ускладнювало процедуру та порядок здійснення такого проекту.

Вчений І. Г. Канцур із посиланням на працю "Досвід реалізації проектів будівництва та експлуатації автомобільних доріг на умовах концесії" вказує відсоткове співвідношення звичайних до концесійних (платних) доріг [89, с. 2]. Наприклад, у Кореї 100% концесійних (платних) доріг, в Австрії 96% концесійних (платних) доріг, у Португалії 75%, у Великобританії 5%, в Україні 0% [89, с. 2].

Цікавим є те, що станом на 2001 рік в європейських країнах 21 998 км. з 57 542 км. доріг були побудовані на умовах концесії, найбільше з яких побудовано у Франції [96, с. 5-6]. При цьому, з 21 998 км. доріг, що були побудовані на умовах концесії, 11 730 км. управлялися публічним сектором, а 10 267 км. приватними компаніями [90, с. 6].

Таким чином, Україна дуже відстала у будівництві автомобільних доріг на умовах концесії. Чи буде нове законодавство про концесії зручним для приватних інвесторів та чи існує достатня нормативна база для укладення першого концесійного договору щодо будівництва та експлуатації автомобільної дороги?

Зараз будівництво автомобільних доріг регулюється Законом України "Про концесію", Законом України "Про автомобільні дороги", Законом України "Про джерела фінансування дорожнього господарства України" та іншими нормативно-правовими актами. У Законі України "Про концесію" автомобільним дорогам присвячено окремий дев'ятий розділ [34].

2.5.1 Платні дороги та плата за проїзд

Відповідно до ст. 39 Закону України "Про концесію" об'єктом концесії щодо будівництва та подальшої експлуатації автомобільних доріг є автомобільні дороги загального користування [34]. Такий проект може бути реалізований лише за умови наявності альтернативного безоплатного проїзду (автомобільної дороги) протягом усього строку експлуатації платної автомобільної дороги відповідно до Закону України "Про автомобільні дороги" [34].

Відповідно до ст. 27 Закону України "Про автомобільні дороги" автомобільні дороги можуть бути віднесені до платних лише за наступних умов: 1) за умови їх суттєвого вдосконалення або будівництва (нового будівництва, реконструкції та капітального ремонту); 2) за умови подальшої експлуатації автомобільної дороги загального користування на умовах концесії; 3) за умови забезпечення альтернативного безоплатного проїзду транспортних засобів [72].

При цьому у цій же статті Закону України "Про автомобільні дороги" зазначається, що довжина автомобільних доріг, що забезпечують альтернативний безоплатний проїзд транспортних засобів, не може перевищувати більш як удвічі довжину платної автомобільної дороги (крім випадків, коли більше 50 відсотків протяжності платної автомобільної дороги становлять мости, тунелі, шляхопроводи) [72]. А альтернативний безоплатний проїзд повинен забезпечуватися протягом усього терміну використання платної дороги [72].

Та чи є вимога про забезпечення альтернативної безоплатної дороги загальноприйнятою у світі та справедливою по відношенню до концесіонера?

Логічним видається, що забезпечення альтернативного безоплатного шляхопроводу може зменшити попит на користування платною дорогою.

Як зазначається, зобов'язання щодо забезпечення альтернативної безплатної дороги є одним із способів уникнути спротиву суспільства щодо користування платними дорогами [91, с. 22].

Теоретичні функції альтернативної безоплатної дороги можуть полягати у наступному: по-перше, для конкуренції із платною дорогою – таким чином планується зменшити монополію концесіонера на вибраному шляху; по-друге, для соціального захищення населення, що не може собі дозволити сплачувати плату за проїзд або для тих, хто не хоче її сплачувати; по-третє, альтернативна безоплатна дорога забезпечує ширший коридор та пропускну можливість [91, с. 22].

Виділяють два підходи у ситуації із альтернативною безкоштовною дорогою: 1) на момент будівництва концесійної платної дороги вже існує стара безкоштовна дорога, яка і стане альтернативною безкоштовною; 2) нова дорога будується як додаткова проїжджа частина до вже існуючої і стверджується, що у такому випадку дорога не буде мати альтернативної безкоштовної дороги [91, с. 23]. На думку автора, доцільно уточнити, що у другому варіанті теж є декілька варіантів розвитку подій. По-перше, справді на практиці концесіонеру може бути віддана вся існуюча дорога, яка після реконструкції або вдосконалення буде платною. У такому випадку альтернативна безкоштовна дорога повинна бути забезпечена. По-друге, концесіонер може добудувати ще одну або декілька проїжджих ліній на вже існуючій дорозі та зробити їх платними, але існуючі лінії будуть залишатись безкоштовними. Тоді чому стара проїжджа частина не може вважатися альтернативною безкоштовною дорогою?

Із аналізу українського концесійного законодавства постає питання: концесіонер чи держава повинні забезпечувати альтернативну безоплатну дорогу?

У деяких країнах в законодавстві вказано, що саме уряди повинні забезпечувати наявність альтернативного безоплатного шляхопроводу

(наприклад, Франція або Мороко), у деяких країнах такого зобов'язання немає, але така практика існує на урядовому рівні (наприклад, Іспанія), у інших країнах зобов'язання щодо забезпечення альтернативними безкоштовними дорогами немає [91, с .24].

Якщо проаналізувати законодавство сусідніх країн, зокрема, у Законі Республіки Казахстан "Про автомобільні дороги" вказано, що в рішенні про використання платної автомобільної дороги на платній основі повинно бути враховано початковий та кінцевий пункти з можливістю проїзду по альтернативній дорозі [92]. Водночас, є пропозиції цю норму прибрати з аргументацією, що у Казахстані "не насичений ринок, щоб розвивати транспортні потоки" [93].

У Федеральному Законі Російської Федерації "Про автомобільні дороги і про дорожню діяльність в Російській Федерації і про внесення змін в окремі законодавчі акти Російської Федерації" вказана схожа норма, як і в українському законодавстві, щодо забезпечення альтернативного безкоштовного шляхопроводу [94]. Цікавим є те, що у разі виникнення обставин, які перешкоджають використанню альтернативної безплатної дороги, може бути прийнято рішення про зупинення використання платної автомобільної дороги на визначений строк [94]. Та у цьому законі є виключення щодо платних доріг, які функціонують на Крайній Півночі – там забезпечувати альтернативну безкоштовну дорогу не потрібно [94].

У Законі Республіки Білорусь "Про автомобільні дороги та дорожню діяльність" також вказано, що автомобільна дорога загального користування може бути платною при наявності альтернативної безоплатної дороги в тому ж напрямку [95].

Роберт Пул вказує, що у Техасі, наприклад, також наявна практика додавати смуги з сторін платної дороги для забезпечення альтернативного безкоштовного проїзду [96]. Та як стверджує Роберт Пул, коли перша концесійна дорога була профінансована в Каліфорнії, до концесійного договору була включена умова про не конкуренцію, що означала неможливість побудувати

безкоштовні дороги у тому ж напрямку, а сучасна практика виходить з того, що концесіонер повинен прийняти можливість спорудження інших альтернативних безкоштовних шляхопроводів [96].

Цікавим є досвід країни Чилі, адже як стверджує Андрес Гомез-Лобо, відповідно до законодавства Чилі не вимагається забезпечення альтернативних безоплатних шляхопроводів до платних доріг [97, с. 15]. Перша платна дорога була побудована у Чилі ще 1963 році та після цього десятки платних доріг були введені в експлуатації [97, с. 15]. Загалом, як вказує Андрес Гомез-Лобо, чилійці звикли до платних доріг внаслідок історичних обставин, адже платні дороги надають якісний сервіс, а нові концесійні проекти покращують умови та зменшують плату за проїзд [97, с. 15].

Хоча слід зазначити, що було декілька спроб оскаржити таку політику на підставі того, що відсутність альтернативного безоплатного проїзду порушує права, що надані Конституцією, а саме: право на вільний прохід територією країни та права використовувати приватну власність [97, с. 15]. Андрес Гомез-Лобо із посиланням на судовий звіт Моніки Мадаряги вказує, що названих порушень немає, адже: по-перше, плата за проїзд стосується лише вартості, а не права вільно пересуватися країною (наприклад, особа може пересуватися громадським транспортом теж тільки платно), а по-друге, що законом може бути обмежено право на власність у випадку суспільного інтересу [97, с. 15].

Проаналізувавши вищезазначене законодавство та статті, може постати питання: так все-таки чи потрібно застосовувати концепцію забезпечення альтернативного безкоштовного шляху до платної дороги? На думку автора, внаслідок відсутності будь-яких платних доріг в Україні на даний момент та історичного досвіду їх використання українцями, будівництво платної дороги без надання альтернативної безкоштовної може призвести до протесту зі сторони потенційних користувачів.

Загалом, платні дороги можуть "вигравати" у альтернативних безкоштовних доріг за рахунок наступних чинників: по-перше, платні дороги можуть пропонувати більш швидкий проїзд з точки А в точку Б, по-друге, платні

дороги будуть більш якісними та безпечними [98, с. 16]. У той же час, важливо у концесійному договорі можливо передбачити деякі обмеження щодо покращення існуючих альтернативних шляхів чи будівництва інших доріг у тому ж напрямку, у якому діє платна дорога [98, с. 16].

Загалом, ризик попиту та ризик пропозиції в більшій частині лежить на концесіонері та саме концесіонер повинен здійснити належну оцінку будівництва платної дороги, враховуючи наявність альтернативної безкоштовної дороги.

Також вважаю за доцільне уточнити в законодавстві випадок, коли частина смуг автомобільної дороги загального користування є платною, а частина безоплатною, таким чином буде забезпечуватися вимога щодо наявності альтернативного безоплатного шляхопроводу.

Яким чином дорога може бути віднесене до розряду платних?

Платною може бути визнана автомобільна дорога загального користування або її окрема ділянка, у тому числі мостовий перехід, а плата за проїзд платними автомобільними дорогами справляється з усіх транспортних засобів, що проїжджають такими дорогами [72]. Максимальний розмір лати встановлено Постановою КМУ "Про затвердження максимального розміру плати за разовий проїзд автомобільною дорогою загального користування, побудованою на умовах концесії", відповідно до якої встановлюється ставка плати за кожен кілометр відстані у євро [67]. Контроль за справлянням плати за проїзд здійснюється Державним агентством автомобільних доріг України [72].

Також законом встановлено, що на період надзвичайних ситуацій та стихійного лиха, катастроф, епідемій і епізоотій тощо плата за проїзд не справляється [72]. Проте, концесіонеру здійснюється відшкодування безоплатного проїзду у таких ситуаціях відповідно до Порядку безоплатного проїзду автомобільними дорогами, побудованими на умовах концесії, та розмір відшкодування концесіонеру [68]. Не зовсім зрозумілим видається порядок встановлення стихійного лиха, катастрофи, епідемії, епізоотії, внаслідок яких плата за проїзд не здійснюється. Наприклад, в Індії внаслідок запровадження

загальнонаціонального локдауну регулятор заборонив збирати плату за проїзд на дорогах загальнонаціонального значення [99]. На думку автора, потрібно прописати більш чіткий механізм та підстави, при яких може бути припинена плата за проїзд.

Слід зазначити, що розмір плати за разовий і порядок її справляння встановлюються концесіонером відповідно до положень концесійного договору і не може бути більшим максимального розміру, що встановлений Постановою КМУ "Про затвердження максимального розміру плати за разовий проїзд автомобільною дорогою загального користування, побудованою на умовах концесії" [34].

Також є окрема Постанова КМУ "Про заходи щодо збереження автомобільних доріг загального користування", що регулює плату за проїзд дорогами загального користування великовагових та/або великогабаритних транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів, вагові або габаритні параметри яких перевищують нормативні показники [106].

Яка процедура віднесення дороги до розряду платної? За загальною процедурою встановлення дороги як платної відбувається на підставі спеціального закону [72]. Державне агентство автомобільних доріг України вносить пропозицію до Кабінету Міністрів України щодо віднесення дороги до розряду платних, така пропозиція повинна бути погоджена з органами місцевого самоврядування, по територіях яких проходить відповідна дорога, на підставі техніко-економічного обґрунтування та/або проектно-кошторисної документації [72]. У свою чергу надалі Кабінет Міністрів України вносить до Верховної Ради України відповідний проект закону [72].

2.5.2 Процедура отримання земельної ділянки для будівництва автомобільної дороги

Процедура отримання земельної ділянки для будівництва автомобільної дороги автомобільних доріг регулюється Земельним кодексом України [73],

Цивільним кодексом України [100], Законом України "Про автомобільні дороги" [72], Законом України "Про відчуження земельних ділянок, інших об'єктів нерухомого майна, що на них розміщені, які перебувають у приватній власності, для суспільних потреб чи з мотивів суспільної необхідності" [101], Законом України "Про регулювання містобудівної діяльності" [102], тощо.

Отже, яка процедура отримання земельної ділянки для будівництва автомобільної дороги на умовах концесії?

Першим кроком потрібно внести зміни до Постанови КМУ "Про затвердження Державної цільової економічної програми розвитку автомобільних доріг загального користування державного значення на 2018-2022 роки", а саме до переліку завдань та заходів з виконання Державної цільової економічної програми розвитку автомобільних доріг загального користування державного значення на 2018-2022 роки [103].

Наступними кроками буде проведення визначення викупної ціни земельної ділянки [101] та погодження документів місць розташування об'єктів, розміру земельної ділянки та умов викупу [73].

Далі Державне агентство автомобільних доріг України повинен подати пропозицію про викуп в адресу органів, що здійснюватимуть викуп, після чого уповноваженими органами приймається рішення про викуп земельної ділянки [101].

Відповідно до ст. 14 Закону України "Про автомобільні дороги" передбачена вимога про створення державної комісії, яка пропонує викуп земельних ділянок за ринковою ціною з урахуванням ринкової вартості [72]. Проте, в українському законодавстві не вказано, який саме орган або органи державної влади або місцевого самоврядування повинні формувати цю державну комісію. На думку автора, вказане положення повинно бути виключене.

Орган, що прийняв рішення про викуп земельної ділянки, зобов'язаний здійснити письмове повідомлення про це власника або власників такої земельної ділянки [101]. Викуп здійснюється шляхом укладення договору купівлі-продажу,

що підлягає нотаріальному посвідченню [101]. Слід зазначити, що викуп можливий лише за згодою власників [101].

Останнім кроком є передача Державному агентству автомобільних доріг України викупленої земельної ділянки [73].

На думку автора, процедура отримання земельної ділянки для будівництва автомобільних доріг є доволі прозорою та прийнятною для приватних інвесторів, окрім деяких незначних неврегульованих питань.

Отже, нормативне регулювання концесій в Україні розпочалося у 1999 році із прийняттям низки нормативно-правових актів, які регулювали концесійну діяльність. Проте, неузгодженість процедур між законодавчими актами, недосконалі положення, що регулювали порядок надання концесії та інші фактори призвели до того, що до 2019 року не було реалізовано жодної значної концесії в Україні. У 2019 році із прийняттям нового концесійного законодавства нормативне регулювання, у загальному, було приведено у відповідність із міжнародною практикою та досвідом інших країн. Зокрема, можна прослідкувати схожість положень нового Закону України "Про концесію" та європейського законодавства щодо регулювання концесій, наприклад, щодо перекладення значної частини ризиків на концесіонера.

Слід зазначити, що навіть у новому законодавстві зустрічаються положення, які, на думку автора, необхідно удосконалити. Наприклад, автором було запропоновано створення незалежного регулятора, який би був уповноважений на надання концесій замість конкурсної комісії, яка переважно складається з представників концесієдавця. Незалежний регулятор може забезпечити більш якісний відбір конкурсних пропозицій, швидшу процедуру відбору, неупередженість у прийнятті рішення, усунення корупційних ризиків.

Щодо фінансових умов концесії, то автором було запропоновано розробити порядок визначення граничного розміру плати за експлуатаційну

готовність, адже досі такий порядок не врегульований. Запропоновано додати ще одну опцію фінансування концесіонера – за рахунок непрямих платежів (англ. "shadow tolls") при укладенні концесійного договору щодо будівництва нової автомобільної дороги загального користування. Також автором запропоновано законодавчо закріпити можливість концесієдавця здійснювати плату за експлуатаційну готовність на користь концесіонера після введення в експлуатацію частини об'єкта концесії, а не цілого об'єкта.

Щодо контролю та моніторингу концесій, автором запропоновано законодавчо закріпити зобов'язання концесієдавця розкривати матеріали про здійснення контролю виконання концесійного договору.

На основі проведеного аналізу регулювання будівництва та експлуатації платних автомобільних доріг, можна зробити висновок, що потрібно врегулювати деякі питання, які значно можуть збільшити зацікавленість приватних інвесторів в участі в концесійних проектах на будівництво платних доріг, а саме: більш точно зазначити, у яких випадках повинно бути забезпечено альтернативну безоплатну дорогу (наприклад, чи буде вважатися альтернативою додаткова смуга до платної дороги, що буде безоплатною); встановити більш чіткий механізм та підстави, відповідно до яких державний регулятор може припинити збір плати за проїзд; усунути деякі неточності у процедурі отримання земельної ділянки для будівництва автомобільної дороги.

РОЗДІЛ 3 КОНЦЕСІЙНИЙ ДОГОВІР ТА ІСТОТНІ УМОВИ КОНЦЕСІЙНОГО ДОГОВОРУ

Статтею 26 Закону України "Про концесію" визначено істотні умови концесійного договору, серед яких, зокрема, сторони, об'єкт концесії, предмет концесійного договору, права та обов'язки сторін, що визначаються, зокрема, з урахуванням розподілу ризиків між сторонами, строк концесійного договору тощо [34]. Надалі автором буде проаналізовано найменш врегульовані та/або найбільш важливі положення, що є істотними для концесійного договору.

3.1 Сторони концесійного договору

У Законі України "Про концесію" по суті є два підходи до визначення сторін концесійного договору. Відповідно до п. 8 ч. 1 ст. 1 закону сторонами концесійного договору є концесіонер та концесієдавець, а відповідно до ч. 1 ст. 24 закону концесійний договір може укладатися концесієдавцем із переможцем концесійного конкурсу та/або юридичною особою, створеною переможцем концесійного конкурсу [34]. Надалі буде аналізуватися саме перший підхід до визначення сторін концесійного договору.

Залежно від форми власності на об'єкт концесії концесієдавцем може виступати:

- 1) щодо об'єктів державної власності – держава в особі відповідних державних органів, що здійснюють управління такими об'єктами державної власності, а якщо такий орган не визначено, то в особі Кабінету Міністрів України або уповноваженого ним органу, або за рішенням Кабінету Міністрів України – в особі суб'єктів господарювання, що контролюються державою [34];
- 2) щодо об'єктів комунальної власності – територіальна громада, що повинна діяти в особі виконавчого органу місцевого самоврядування [34]; та

3) щодо майна суб'єктів господарювання, що контролюються державою або територіальною громадою, – суб'єкт господарювання, що контролюється державою або територіальною громадою [34].

Відповідно до ст. 25 Закону України "Про концесії" зазначено, що концесієдавцем одночасно можуть виступати декілька органів державної влади та/або органів місцевого самоврядування, якщо між ними укладено договір до моменту оголошення концесійного конкурсу або початку проведення прямих переговорів [34]. Також, на стороні концесієдавця можуть брати участь суб'єкти господарювання, що контролюються державою або територіальною громадою, на яких може бути покладено частину зобов'язань концесієдавця за концесійним договором [34].

Відповідно до Директиви 2014/23/ЄС від 26 лютого 2014 концесієдавцем можуть виступати державні та місцеві органи влади, установи, що регулюються публічним правом або асоціації, що формуються одним або кількома зазначеними органами або установами, що регулюються публічним правом [24]. Варто зазначити, що до кола концесієдавців відносять також і юридичні особи приватного права, що функціонують на підставі спеціальних або виключних прав, що надані їм уповноваженими органами (наприклад, надання мереж для видобутку, транспортування чи розподілу газу або тепла) [24].

На думку автора, такий суб'єктний склад концесієдавця є більш широким та може бути корисним для цілей імплементації в українському законодавстві. У Законі України "Про концесію" вказано можливість здійснення концесії на ринках, що перебувають у стані природної монополії, та як впливає з загальних положень закону про суб'єктний склад концесійного договору, як зазначено вище, суб'єкти природної монополії не можуть виступати концесієдавцями, якщо вони не є суб'єктами господарювання, що контролюються державою або територіальною громадою [34].

Водночас, у Законі України "Про природні монополії" від 20 квітня 2000 року № 1682-III суб'єктом природної монополії визнається суб'єкт господарювання будь-якої форми власності [104], тобто таким суб'єктом може

бути і юридична особа приватного права. Якщо звернутися до зведеного переліку суб'єктів природних монополій станом на 31 березня 2021 року, то приходимо до висновку, що багато юридичних осіб приватного права є суб'єктами природних монополій [105]. У свою чергу, суб'єкти природних монополій можуть потребувати модернізації або будівництва нових об'єктів, тощо, для чого можуть як раз залучатися концесіонери.

Таким чином, доцільно розширити перелік суб'єктів, що можуть виступати як концесієдавці в українському законодавстві поняттям суб'єкта природної монополії. Для уникнення проблем, які потенційно можуть виникнути з юридичною особою приватного права, що є суб'єктом природної монополії, потрібно передбачити обов'язкову участь органу державної влади або органу місцевого самоврядування для здійснення контролю за виконанням такого концесійного договору.

Відповідно до Закону України "Про концесію" концесіонером може виступати лише юридична особа - резидент України [34]. Слід також зазначити, що претендентом щодо надання концесії можуть виступати також юридичні особи нерезиденти або об'єднання юридичних осіб, резидентів та/або нерезидентів, але для укладення концесійного договору юридичною особою нерезидентом обов'язково має бути створена юридична особа за законодавством України [34]. Таким чином, український законодавець вирішив обмежити коло суб'єктів, що можуть виступати як концесіонер у новому законі, але чому? Відповідно до вже нечинного Закону України "Про концесії" концесіонером могла виступати як фізична особа, так і юридична особа, резидент або нерезидент [33].

Відповідно до Директиви 2014/23/ЄС від 26 лютого 2014 приватним партнером визнається будь-яка фізична або юридична особа, або юридична особа публічного права, або група зазначених осіб [24].

У Федеральному Законі РФ "Про концесійні угоди" концесіонером визнається індивідуальний підприємець, російська або іноземна юридична особа, або особа, або кілька осіб, що діють на підставі договору про спільну

діяльність [35]. У Законі Республіки Білорусь "Про концесії" вказано, що концесіонерами можуть виступати будь-які особи (інвестори), крім державних юридичних осіб, що уклали концесійний договір з Республікою Білорусь або її адміністративно-територіальною одиницею [37]. У Законі Республіки Казахстан "Про концесії" вказано, що концесіонером може бути як фізична особа - підприємець, так і юридична особа, за винятком державних установ та суб'єктів господарювання, п'ятдесят і більше акцій (часток) яких належать прямо або опосередковано державі, в тому числі на підставі договору про спільну діяльність [36].

Відповідно до Закону Республіки Албанія про концесії та публічно-приватне партнерство № 125/2013 концесіонером може виступати або суб'єкт господарювання (будь-яка фізична або юридична особа, або група таких осіб) або компанія спеціального призначення (англ. "Special Purpose Vehicle" або "SPV") [106, с. 3]. У свою чергу компанія спеціального призначення визначається як юридична особа приватного права із головним офісом у Республіці Албанія, що утворюється суб'єктом господарювання, який виграє концесійний конкурс [106, с. 3].

Тобто, проаналізувавши вищезазначені нормативно-правові акти, ми доходимо до висновку, що у вищезазначених актах і фізичні особи - підприємці, і національні та іноземні юридичні особи можуть виступати як концесіонер в концесійному договорі, а в Албанії передбачена можливість, але не зобов'язання, створення компанії спеціального призначення. Постає питання, чому український законодавець пішов саме таким шляхом нормативного регулювання статусу концесіонера? Навіщо потрібна компанія спеціального призначення?

У найпростішій структурі концесійного проекту концесіонер укладає договір із концесієдавцем та виконує свої зобов'язання за договором, фінансуючи проект за власні кошти та не залучаючи при цьому сторонніх підрядників для виконання окремих видів робіт. Однак, у масштабних концесійних проектах така структура не видається можливою, адже інвестор повинен зазвичай залучити стороннє фінансування (у вигляді коштів або майна), залучити сторонніх

підрядників для виконання різноманітних робіт або надання послуг [107, с. 548]. Із кожною такою особою потрібно укласти договір [107, с. 548]. Таким чином, компанія спеціального призначення і є тим суб'єктом, з яким усі особи, які так чи інакше беруть участь в концесійному проекті, мають договірні відносини [107, с. 548].

Якщо взяти до прикладу українське законодавство, то компанія спеціального призначення може бути створена або фізичною особою (резидентом або нерезидентом), або юридичною особою (резидентом або нерезидентом), наприклад, у формі товариства з обмеженою відповідальністю. Компанія спеціального призначення укладає концесійний договір із концесієдавцем та укладає, наприклад, кредитний договір із банком щодо фінансування концесійного проекту, договори постачання чи надання послуг з іншими особами. На думку автора, така модель є зручною та прозорою для управління.

Проте, є її свої недоліки такого підходу. У разі банкрутства компанії спеціального призначення кредитори зможуть звернути стягнення тільки на майно, що належить цій компанії [108]. Проте, зазвичай концесійні договори або договори про фінансування із третіми особами передбачають гарантії прав кредиторів – таке зобов'язання передбачено, наприклад, у ст. 37 Закону України "Про концесію" [34].

Таким чином, звуження визначення концесіонера в Законі України "Про концесію" видається логічним з огляду на вищезазначені позитивні сторони для інвестора, проте, на думку автора, все ж доцільно передбачити ширше визначення суб'єктного складу концесіонера, що включало б в себе також юридичних осіб іноземного права, адже це не створює ніяких перешкод для концесієдавця, а лише збільшує варіативність можливого структурування проекту.

3.2 Розподіл ризиків між сторонами концесійного договору

Однією з істотних умов концесійного договору є визначення прав та обов'язків сторін, що визначаються, зокрема, з урахуванням розподілу ризиків між сторонами [34].

Як зазначає Світовий банк, ризик це непередбачувана зміна вартості проекту з точки зору деяких або всіх зацікавлених сторін, що виникає внаслідок певного ризик-фактору [8, с. 140].

Ян Вонг, Юі Вонг, Кюі Ву та Джівонг Лі на основі аналізу праць різних науковців та серії невдалих проектів державно-приватного партнерства визначили ризики, які зустрічаються в проектах державно-приватного партнерства, зокрема [109, с. 8]:

1) Ризик щодо зміни законодавства протягом дії договору державно-приватного партнерства [109, с. 9]. Зазвичай, у законодавстві про державно-приватне партнерство надається гарантія про те, що подальша зміна законодавства не буде стосуватися вже існуючих державно-приватних відносин на момент внесення змін, як от у ч. 2 ст. 36 Закону України "Про концесію" [34]. Проте, можливі і виключення, у тій же ст. 36 Закону України вказано, що "зазначені гарантії не поширюються на зміни законодавства щодо питань оборони, національної безпеки, забезпечення громадського порядку та охорони довкілля, ліцензування, правил та умов надання суспільно значущих послуг на ринках у стані природних монополій" [34].

2) Ризик щодо помилок при процедурі прийняття рішення про здійснення державно-приватного партнерства [109, с. 9]. Чи можливо повністю уникнути цього ризику? На думку автора, уникнення цього ризику повністю можливе лише на тих етапах, в яких приватний партнер може брати участь або залучений до консультування, або контролю здійснення концесії.

3) Ризик щодо затримки у наданні державних дозволів чи погоджень [109, с. 9].

4) Ризик, що спричинений корупцією державних службовців. [109, с. 9]. Внаслідок вимагання неправомірної вигоди державними службовцями

збільшується загальна вартість проекту державно-приватного партнерства [109, с. 9].

5) Ризик, що спричинений меншим доходом від реалізації проекту, ніж це очікувалося, що веде до ризику, що інвестиції, здійснені приватним партнером, можуть бути не покриті [109, с. 9].

6) Зміна у попиті на послуги, що надаються приватним партнером, внаслідок макроекономічних змін [109, с. 9]. Наприклад, через посуху в країні відпала необхідність у сховищах для зерна. У свою чергу, приватний партнер, який будував такі сховища на умовах державно-приватного партнерства, зазнає збитків внаслідок зміни попиту на свої послуги.

7) Ризик суспільного спротиву реалізації проекту державно-приватного партнерства [109, с. 9]. Може виражатися у протестах місцевого населення щодо будівництва певного об'єкту [109, с. 9], наприклад, будівництво платної дороги на умовах концесії, що буде проходити поблизу до певного населеного пункту, може спричинити додаткове екологічне та шумове забруднення навколишнього середовища, внаслідок чого наявний ризик суспільного спротиву будівництву такої дороги.

8) Фінансовий ризик, що може проявлятися у неякісному фінансовому структуруванні проекту державно-приватного партнерства, тощо [109, с. 9].

9) Ризик щодо унікальності проекту державно-приватного партнерства може проявлятися у будівництві державою або іншою особою схожого проекту [109, с. 9]. Наприклад, концесіонер уклав концесійний договір на будівництво порту із концесієдавцем, а через деякий період держава укладає інший концесійний договір із іншим концесіонером щодо будівництва ще одного порту у тому самому регіоні. Така додаткова пропозиція послуг зменшить попит на послуги першого концесіонера та призведе до менших доходів.

10) Ризик, що спричинений надмірними витратами при реалізації проекту внаслідок неправильного планування витрат при реалізації проекту [109, с. 10].

11) Виникнення форс-мажорних обставин (епідемії, епізоотії, війн, тощо) [109, с. 9].

Світовий банк із посиланням на праці п. Йескомба та п. Делмона виділяє наступні категорії ризиків, які є найбільш частими при реалізації державно-приватного партнерства [8, с. 142]:

1) Ризики щодо ділянки робіт становлять ризики, що пов'язані із можливістю придбати або отримати права користування на певну ділянку, пов'язані із отриманням необхідних дозволів, тощо [8, с. 142].

2) Ризики щодо розробки, конструювання та здачі в експлуатацію проекту державно-приватного партнерства включають в себе ризики щодо збільшення витрат на проект понад заплановані витрати або щодо недостатньої якості проекту [8, с. 142].

3) Ризики щодо експлуатації – можуть проявлятися, наприклад, у несправності роботи деяких комунікацій, що є необхідним для здійснення експлуатації, тощо [8, с. 142].

4) Ризик попиту та інші комерційні ризики [8, с. 142].

5) Регуляторні або політичні ризики – стосується ризиків, що відносяться до регуляторних або політичних рішень, які можуть спричинити значні зміни щодо проекту, або навіть ризик експропріації проекту [8, с. 142].

6) Ризики щодо зміни в законодавстві [8, с. 142].

7) Ризик невиконання – може проявлятися у тому, що приватна сторона не зможе виконати взяті на себе зобов'язання з фінансової або технічної точки зору [8, с. 142].

8) Економічні або фінансові ризики можуть проявлятися у, наприклад, інфляційних втратах, тощо [8, с. 142].

9) Форс-мажорні обставини [8, с. 142].

10) Ризик щодо прав власності на активи може проявлятися у тому, що вартість активів у кінці строку може бути іншою, ніж планувалося [8, с. 142].

Розібравшись із ризиками, що є загальними для проектів у державно-приватному партнерстві, слід зазначити, яким чином ризики можуть бути розподілені між державним і приватним партнером.

Як зазначає Полін Хові, розподіл ризиків між державним та приватним партнером є важливим для обох сторін, адже приватний партнер хоче переконатися, що проект є фінансово привабливим та що потенційний прибуток переважає потенційні ризики, а державний партнер має ціллю укласти "гарну угоду" для суспільства [110, с .1].

Полін Хові вказує, що ризики між сторонами повинні бути розподілені таким чином, щоб кожна сторона керувала тими ризиками, якими вона може найкраще управляти за найменших витрат [110, с. 1]. Приватний партнер не може управляти ризиком, що знаходиться повністю у віданні державного партнера, наприклад, ризиком щодо отримання дозволів чи погоджень на здійснення певної діяльності приватний партнер управляти не може. Для того, щоб визначити, яка сторона найкраще може управляти ризиком, Полін Хові пропонує ставити два запитання: 1) яка сторона може найкраще контролювати настання ризику; 2) яка сторона знаходиться у кращому положенні для управління наслідками настання ризику [110, с. 2]. По суті ризик повинен бути розподілений на основі двох факторів: яка сторона зможе краще попередити ризик та яка сторона зможе краще усунути наслідки у випадку настання ризику [110, с. 2].

Руї Куна Маркес вказує, що управління ризиками також може бути передане третім сторонам, наприклад, приватний партнер може передати частину ризиків підрядникам або частина ризиків може бути покладена на користувачів проекту державно-приватного партнерства, або ризик може бути усунений за допомогою страхування [111].

Визначивши загальні ризики для проектів у державно-приватному партнерстві, слід дослідити ризики, їх розподіл та управління щодо конкретних видів проектів та сфер економіки, у яких здійснюються такі проекти.

Глобальний центр інфраструктури виділяє 12 видів проектів у різних сферах економіки із детальним аналізом ризиків щодо кожного з них [112, с. 5], проте, на думку автора, найбільш доцільно проаналізувати ризики що виникають

у проектах щодо Розробки-Будівництва-Фінансування-Експлуатації (англ. "DBFO") платних доріг.

Таким чином, Глобальний центр інфраструктури виділяє наступні ризики, які можуть виникнути у проектах Розробки-Будівництва-Фінансування-Експлуатації платних доріг, та їх розподіл між партнерами проекту:

1) Купівля землі або ризики щодо ділянки проекту – державний партнер повинен нести ризик щодо отримання ділянки для здійснення державно-приватного проекту, а приватний партнер повинен нести ризик щодо розробки структури проекту, тобто побудована дорога на виділеній ділянці повинна відповідати вимогам, що зазначені в конкурсній документації [112, с. 16].

2) Ризики, що пов'язані із захистом навколишнього середовища та суспільною реакцією – загалом, управління такими ризиками на відповідальності приватного партнера, якщо такі ризики були розкриті публічним партнером до укладення договору [112, с. 17].

3) Ризики, що пов'язані із проектуванням платної дороги несе приватний партнер, якщо публічний партнер не надав вже готовий проект платної дороги, від якого приватний партнер не може відступати [112, с. 17].

4) Ризики, що пов'язані із будівництвом проекту зазвичай несе приватний партнер, якщо частина робіт не віддана на виконання публічному партнеру [112, с. 19].

5) Ризики, що пов'язані із стадією завершення будівництва проекту, наприклад, ризики щодо затримки у здачі в експлуатацію або ризики щодо перевищення бюджету на будівництво проекту, несе приватний партнер [92, с. 19].

6) Ризики щодо попиту – як вказує Глобальний центр інфраструктури, у ранніх проектах ризик попиту покладался повністю на приватного партнера, проте зараз у розвинених країнах цей ризик матеріалізувався у тому, що показники трафіку впали і приватні партнери понесли збитки [112, с. 24], Як вказується, ризик попиту може бути прийнятий приватним партнером за умови

належного аналізу показників трафіку та захисту від значних несприятливих умов (англ. "material adverse change") [112, с. 24].

Цікавим є те, що відповідно до Директиви 2014/23/ЄС концесіонер повинен нести операційний ризик економічного характеру при реалізації концесії, тобто концесіодавець не повинен гарантувати концесіонеру, що у разі неуспішності реалізації концесії, концесіонеру будуть відшкодовані всі інвестиції та понесені витрати [24]. Також зазначається, що ризик втрати концесіонером інвестицій у проект за концесією не повинен бути номінальним або незначним, адже ризики, які несе концесіонер у зв'язку з реалізацією концесії, повинні залежати і від ринкових коливань [24]. Загалом, концесіонер повинен прийняти операційні ризики у зв'язку із реалізацією концесії таким чином, щоб концесіодавець не був змушений відшкодовувати концесіонеру кошти, що були витрачені останнім на роботи чи послуги відповідно до концесійного договору за звичайних операційних умов [24].

Під звичайними операційними умовами мається на увазі, наприклад, рівень попиту або рівень пропозиції, що повинні бути враховані інвестором при взятті на себе зобов'язань за концесійним договором [24]. Якщо взяти до прикладу концесію на автомобільну дорогу, то концесіонер повинен провести аналіз щодо можливої кількості потенційних користувачів такої платної дороги та можливість обслуговувати певну кількість користувачів [113, с. 5]. Таким чином, провівши такий аналіз, концесіонер буде в змозі оцінити операційні ризики та оцінити наскільки прибутковим є проект концесії. У свою чергу концесіодавець не буде змушений відшкодовувати будь-які інвестиції чи витрати концесіонера у зв'язку із звичайними операційними ризиками [113, с. 5-6].

Таким чином, саме концесіонер зобов'язаний здійснити оцінку ризику попиту та ризику пропозиції та саме концесіонер несе ризик у разі недостатнього попиту або неправильної оцінки пропозиції.

Дебопам Рой та Сатьянарайна Н. Калідінді виділяють етапи виникнення різних ризиків під час реалізації державно-приватного партнерства щодо дорожніх проектів: 1) ризики на етапі розробки проекту; 2) ризики на етапі

спорудження проекту концесії; 3) ризики на етапі експлуатації проекту концесії; 4) ризики, що охоплюють весь строк дії концесійного договору [114].

Ризики на етапі розробки проекту включають в себе, зокрема:

1) Ризик щодо затримки фінансування проекту концесії – може спричинити припинення концесії державним партнером [114].

2) Ризик щодо надання дозволів та погоджень [114] (описаний вище).

Ризики на етапі спорудження проекту концесії: включають в себе, зокрема:

1) Затримка у спорудженні проекту концесії – такий ризик характерний для концесій у різних секторах економіки та полягає у поганому плануванні проекту або поганому контролі виконання зобов'язань субпідрядниками [114].

2) Ризик, що стосується технологій, адже проекти стикаються з багатьма технічними ризиками при спорудженні [114].

Ризики на етапі експлуатації:

1) Ризик попиту [114] (описаний вище).

2) Ризики щодо експлуатації та обслуговування – включає ризики щодо недостатньої якості проекту, дорожньо-транспортні події, тощо [114].

Ризики, що охоплюють весь строк дії концесійного договору:

1) Політичні ризики бувають прямими або опосередкованими: прямі ризики включають експропріацію, примусовий викуп, зміну законодавства, тощо; опосередковані політичні ризики включають в себе акт оголошення війни, збройні конфлікти, повстання, ембарго, терористичні атаки, тощо [114].

2) Неполітичні форс-мажорні обставини (повінь, землетрус, тощо) [114].

3) Ризики щодо судових спорів [114].

В українському законодавстві Постанова КМУ "Про затвердження Методики виявлення ризиків здійснення державно-приватного партнерства, їх оцінки та визначення форми управління ними" встановлює перелік істотних ризиків здійснення державно-приватного партнерства, зокрема: отримання дозволів і ліцензій; проектування і будівництво (наприклад, наявність та умови використання земельної ділянки); попит та ринок збуту; нормативно-правові

ризика; фінансові та макроекономічні ризики; соціальні та політичні ризики; форс-мажорні обставини [65].

Таким чином, сторони при укладенні концесійного договору повинні проаналізувати вищезазначені ризики та розподілити відповідальність щодо них між собою за рахунок принципу – сторона несе відповідальність за ризик, який вона може найкраще усунути.

3.3 Застосовне право та вирішення спорів

Загалом, відповідно до законодавства, сторони самі можуть обрати право, яке буде регулювати концесійний договір, хоча, якщо сторони не здійснять вибір права, то автоматично буде застосовуватися право України [34]. Проте, в рекомендаціях Глобального центра інфраструктури прямо вказано, що сторони повинні здійснити чіткий вибір права та установи, що буде вирішувати спори, у разі їх виникнення [115, с. 46].

До прийняття Закону України "Про концесію" сторони не могли обрати право, що буде регулювати концесійний договір, та до договору імперативно застосовувалося право України [33]. На думку автора, враховуючи недосконалість українського законодавства та обмеженість правових інструментів, які можуть бути застосовані до договору, що регулюється правом України, дозвіл застосовувати інше право до регулювання концесійного договору є позитивним нововведенням.

По-перше, іноземне право, наприклад, англійське, що є найбільш поширеним при відносинах іноземних осіб з українськими особами, дозволяє оперувати більшою кількістю інструментів. До прикладу, можливе застосування гарантій (англ. "warranty"), запевнень (англ. "representation"), гарантій відшкодування збитків (англ. "indemnity"). За порушення гарантії сторона, що постраждала, може заявити про відшкодування договірних збитків, проте така сторона повинна довести їх порушення [116]. При гарантії відшкодування

збитків сторона, що надала таку гарантію, зобов'язується нести витрати іншої сторони у випадку матеріалізації вже відомого ризику [116].

Наприклад, сторонам концесії відомий ризик, що через певний судовий спір право власності на земельну ділянку, на якій буде розміщуватися об'єкт концесії, може бути оскаржене. Таким чином, концесіонер може захистити себе від настання негативних наслідків у випадку настання відомого ризику, а держава, гарантувавши таке відшкодування, зможе заохотити інвестора до укладення концесійного договору.

Однак, як вказує Світовий банк у своїх рекомендаціях, державний партнер зазвичай схильний обирати саме національне право, що буде регулювати концесійний договір [117, с. 189].

Світовий банк виділяє ключові елементи, які повинні бути враховані сторонами при написанні положення концесійного договору щодо застосовного права та вирішення спорів: 1) визначення застосовного права; 2) зобов'язання досягнути якнайшвидшого та мирного врегулювання спору; 3) положення щодо вирішення технічних спорів незалежним експертом; 4) посилання щодо юрисдикції судів, які будуть уповноважені вирішувати спори, або посилання на міжнародний арбітраж; 5) зобов'язання продовжувати виконувати зобов'язання за концесійним договором протягом вирішення спору; 6) де це можливо, відмову від імунітету державою; 7) розподіл витрат [117, с. 193].

До прикладу, положення про право, що застосовується, може виглядати наступним чином: "Всі права та обов'язки сторін за цим концесійним договором, а також всі спори, які виникають з цього концесійного договору або у зв'язку з його виконанням, в тому числі, але не обмежуючись, щодо чинності, виконання, зміни або припинення дії цього концесійного договору, тлумачаться, регулюються та вирішуються відповідно до матеріального права України".

Положення про міжнародний арбітраж може виглядати наступним чином: "Будь-який спір, суперечка або претензія, що виникають із цього концесійного договору або у зв'язку з його виконанням, порушенням, припиненням або недійсністю, які не було врегульовано внаслідок позасудового врегулювання,

остаточно вирішується шляхом арбітражного провадженням згідно з правилами (*потрібно обрати*). Місцем арбітражу буде (*потрібно обрати*)". Також, сторонам необхідно визначити склад арбітражного суду та порядок призначення арбітрів.

Таким чином, за новим Законом України "Про концесію" процедура визначення застосовного права та місця вирішення спорів є досить гнучкою та сприяє інвестиційній привабливості та захищеності іноземних інвесторів, які забажають укласти концесійний договір.

3.4 Строк концесійного договору

Концесія діє протягом строку, що встановлений концесійним договором, та такий строк має тривати не менше п'яти років та не більше 50 років [34]. У той же час, встановлено виключення для концесійного договору щодо будівництва та подальшої експлуатації автомобільних доріг – такий договір має тривати не менше 10 років [34].

Одразу постає питання: яким чином сторони визначають на який строк потрібно укласти концесійний договір. Відповідно до українського законодавства строк концесії визначається з урахуванням наступних умов:

- 1) строку експлуатації об'єкта та строку його амортизації;
- 2) строку, обґрунтовано необхідного концесіонеру для відшкодування вкладених інвестицій та отримання прибутку;
- 3) строку, обґрунтовано необхідного для досягнення цілей та завдань концесії [34].

Як зазначає Світовий банк, більшість проектів у державно-приватному партнерстві тривають протягом 20-30 років і лише мала частка тривають більше 30 років [8, с. 6]. Світовий банк вказує, що тривалість концесійного договору залежить від типу проекту та міркувань щодо необхідності проекту протягом певного періоду [8, с. 6]. Тобто сторони повинні переконатися, чи буде підтримуватися попит на послуги протягом договору державно-приватного

партнерства та вирішити наскільки раціональним буде взяти на себе зобов'язання щодо виконання договору протягом цього періоду [8, с. 6].

Наприклад, концесії щодо будівництва та експлуатації автомобільних доріг в США в середньому тривають від 30 до 50 років, хоча деякі проекти можуть тривати і до 100 років [118, с. 61].

На думку автора, більш чіткої процедури визначення строку концесійного договору в законодавстві не потрібно закріплювати, адже кожен об'єкт є індивідуальним і повинен оцінюватися окремо від інших (англ. "on a case by case basis"),

Таким чином, в законодавстві необхідно уточнити суб'єктний склад концесійного договору. Як запропоновано автором, суб'єкти природної монополії також повинні включатися до переліку осіб, які можуть виступати як концесіодавець, адже часто суб'єкти природної монополії є юридичними особами приватного права та не підпадають під існуючий перелік осіб, які можуть вважатися концесіодавцями, в українському законодавстві. Проте, зважаючи на всі ризики, які можуть виникнути у зв'язку із включенням поняття суб'єкта природної монополії до складу осіб, які можуть виступати як концесіодавці, доцільно закріпити обов'язкову участь органу державної влади або органу місцевого самоврядування на стороні концесіодавця для здійснення належного контролю.

Щодо переліку суб'єктів, які можуть виступати як концесіонери, то, на думку автора, варто дозволити іноземним юридичним особам укладати концесійні договори з концесіодавцями, що може бути позитивно сприйнято приватними інвесторами, адже практика участі іноземних юридичних осіб у концесійних проектах є загальноприйнятною у багатьох країнах та не становить ризиків для публічного партнера.

Проаналізувавши міжнародну практику дослідження ризиків, які виникають у проектах державно-приватного партнерства, зокрема, у концесіях, можна зробити висновок, що ризики загалом різняться від сфери здійснення концесії та ризики можна класифікувати за етапами здійснення концесії. Зазначені у цій роботі ризики можуть бути враховані сторонами концесійного договору при його складанні.

Законом України "Про концесію" сторонам концесійного договору надали право самим вирішувати, яким правом буде регулюватися цей договір, а також надали широкий спектр інструментів щодо визначення положень про вирішення спорів (зокрема, міжнародний комерційний арбітраж). Загалом, внаслідок недосконалості українського законодавства та відсутності судової системи, що викликала б довіру у приватних інвесторів, рекомендується застосовувати іноземне право (зокрема, англійське) до врегулювання концесійного договору.

ВИСНОВКИ

У цій роботі автор здійснив аналіз поняття "концесії" в міжнародному аспекті та національному праві, автором здійснено аналіз та тлумачення нормативного регулювання концесій в Україні та автором надано рекомендації щодо вдосконалення концесійного законодавства в Україні та рекомендації щодо укладення концесійного договору.

Державно-приватне партнерство є необхідною складовою розвитку інфраструктурних проектів у світі та, зокрема, в Україні, а концесії є однією із найпоширеніших форм взаємодії державного та приватного партнера. Загалом, розвиток поняття концесії відбувався закордоном, адже в Україні практики реалізації концесій як такої не склалось, про що, зокрема, свідчить невелика кількість праць, присвячених концесійному регулюванню, українських вчених. Відсутність практики здійснення концесії в Україні є наслідком прийняття законодавцями декількох законів та підзаконних нормативно-правових актів, які створювали суперечності між собою та практичні проблеми для приватних партнерів. На даний момент, концесійне законодавство в Україні, у загальному, приведено до рекомендацій міжнародних установ та європейського законодавства.

Концесія – це процес взаємодії між концесієдавцем (державним партнером) та концесіонером (приватним партнером), що полягає у наступному:

1) концесіонер зобов'язується здійснити проектування, будівництво та/або реконструкцію, експлуатацію та обслуговування об'єкту концесії;

2) за свої послуги концесіонер повинен отримувати винагороду, що може бути здійснена у трьох формах: (i) у формі платежів від користувачів, (ii) у формі платежів від концесієдавця (наприклад, плата за експлуатаційну готовність); (iii) у змішаній формі;

3) концесіонер несе більшість ризиків при здійсненні концесії, зокрема, ризик попиту та ризик пропозиції; та

4) право власності на об'єкт концесії повинно належати концесієдавцю або бути передане йому із закінченням строку концесійного договору.

Інституційна організація здійснення концесій в Україні побудована таким чином, що вона є спільною і для загальної інституційної організації державно-приватного партнерства. Однак, сам процес визначення концесіонера є чітко регламентованим Законом України "Про концесію" та по суті не викликає зауважень, окрім декількох аспектів. На думку автора, визначення концесіонера повинен здійснювати незалежний регулятор, який повинен бути створений задля забезпечення рівного представлення прав та інтересів концесієдавця та концесіонера та неупередженості при прийнятті рішень. Створення окремого органу, що здійснював би визначення концесіонера та надалі контроль за виконанням концесійного договору, допомогло б усунути корупційні ризики та могло б підвищити ефективність здійснення концесій. Така пропозиція пояснюється тим, що, зазвичай, державним органам бракує професіоналів, які могли б ефективно оцінювати та/або контролювати здійснення концесії.

Таким чином, створення окремого незалежного регулятора, який би спеціалізувався на здійсненні концесій, могло б значно підвищити і швидкість визначення концесіонера, і уникнення багатьох помилок, яких можуть припуститись державні партнери через брак досвіду.

Фінансові умови концесії, що закріплені в українському законодавстві, у загальному, є достатніми механізмами для відшкодування інвестицій та витрат концесіонера. Проте, такий перелік фінансових умов концесії не є вичерпним з огляду на міжнародну практику правозастосування. Наприклад, відома концепція "непрямих платежів" (англ. "shadow tolls"), яка теж може бути інкорпорована в українське законодавство та може створити додатковий фінансовий стимул для залучення приватних інвесторів до здійснення концесій.

Нормативне регулювання укладення концесійного договору в українському законодавстві є доволі гнучким, адже окреслює для сторін лише перелік обов'язкових істотних умов, які вони повинні визначити в концесійному договорі, а також дають можливість сторонам концесійного договору на власний

розсуд вирішувати, яким правом буде регулюватися договір та яким чином будуть вирішуватися спори у випадку їх виникнення.

Щодо розподілу ризиків щодо здійснення концесії між сторонами, то за загальним правилом більшу частину ризиків повинен нести концесіонер. Однак, найефективнішим способом розподілу ризиків між сторонами є розподіл таким чином, щоб кожна сторона управляла тим ризиком, настання якого вона може попередити або у разі настання такого ризику – найкраще вирішити.

Таким чином, реалізувавши наведені автором у цій роботі пропозиції, можливо зробити концесійну діяльність більш ефективною, що дозволить залучити більшу кількість приватних інвесторів в інфраструктурні об'єкти України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Public-Private Partnerships. A Basic Introduction for Non-Specialists. Nathan Associates. February 2017. 50 p. URL: https://assets.publishing.service.gov.uk/media/5977576ee5274a289a000031/Topic_Guide_Public-Private_Partnerships.pdf (дата звернення: 11.05.2021).
2. A Brief History of Public Private Partnerships. Lorman. URL: [A Brief History of Public Private Partnerships | Lorman Education Services](#) (дата звернення: 11.05.2021).
3. Ownership and Financing of Infrastructure: Historical Perspectives. Charles D. Jacobson and Joel A. Tarr. Carnegie Mellon University. 38 p. URL: [\(PDF\) Ownership and Financing of Infrastructure: Historical Perspectives \(researchgate.net\)](#) (дата звернення: 11.05.2021).
4. С. І. Бик, А. С. Радзієвський. Концесії, що змінили світ. Ілюстроване популярне видання. Москва: Видання "Коттон лейбл". 2014. С. 224. URL: <https://investinfra.ru/frontend/images/files/izdaniya/kontsessii-izmenivshie-mir/glava-2-kommunikacii.pdf> (дата звернення: 11.05.2021).
5. М. Левін, І. Шевелева. Іноземні концесії в 1920-х роках в СРСР: "чому розійшлись"? Питання економіки. 2016. № 1. С. 1-20. URL: <https://publications.hse.ru/mirror/pubs/share/folder/3clq7qt3k6/direct/202129276.pdf> (дата звернення: 11.05.2021).
6. Carter B. Casady, Kent Eirksson, Raymond E. Levitt, and W. Richard Scott. (Re)defining public-private partnerships (PPPs) in the new public governance (NPG) paradigm: an institutional maturity perspective. 20 p. URL: [\(PDF\) \(Re\)defining public-private partnerships \(PPPs\) in the new public governance \(NPG\) paradigm: an institutional maturity perspective \(researchgate.net\)](#). (дата звернення: 11.05.2021).

7. Council Directive 71/305/EEC of 26 July 1971 concerning the co-ordination of procedures for the award of public works contracts. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX%3A31971L0305> (дата звернення: 11.05.2021).
8. Public-Private Partnerships Reference Guide. Version 3.0. 224 p. URL: [download \(pppknowledgelab.org\)](download(pppknowledgelab.org)). (дата звернення: 11.05.2021).
9. Public-Private Partnerships. International Monetary Fund. Prepared by the Fiscal Affairs Department (In consultation with other departments, the World Bank, and the Inter-American Development Bank). Approved by Teresa Ter-Minassian. 48 p. URL: [Public-Private Partnerships, prepared by the IMF Fiscal Affairs Department, March 12, 2004](#) (дата звернення: 11.05.2021).
10. Public-Private Partnership Handbook. Asian Development Bank. 100 p. URL: [Public-Private Partnership \(PPP\) Handbook \(adb.org\)](#) (дата звернення: 11.05.2021).
11. Handshake. IFC's quarterly journal on public-private partnerships. Issue # 5. 86 p. URL: [download \(pppknowledgelab.org\)](download(pppknowledgelab.org)) (дата звернення: 11.05.2021).
12. Public-Private Partnerships (P3s) in Transportation. Congressional Research Service. Updated March 26, 2021. 15 p. URL: [Public-Private Partnerships \(P3s\) in Transportation \(fas.org\)](#) (дата звернення: 11.05.2021).
13. Compendium on Public Private Partnership in Urban Infrastructure – Case Studies. Ernst & Young. 79 p. URL: [cover final \(worldbank.org\)](#). (дата звернення: 11.05.2021).
14. Revisiting Public-Private Partnerships in the Power Sector. A World Bank Study. Maria Vagliasindi. 109 p. URL: [World Bank Document](#) (дата звернення: 11.05.2021).
15. PPP projects in the education sector – Key principles. Hogan Lovells Lee&Lee. 10 p. URL: [PPP projects in the education sector - Key principles \(hoganlovells.com\)](#) (дата звернення: 11.05.2021).

- 16.Handshake. IFC's quarterly journal on public-private partnerships. Issue # 3. 75 p. URL: [download \(pppknowledge.org\)](https://download.pppknowledge.org) (дата звернення: 11.05.2021).
- 17.BroadbandUSA: An introduction to effective public-private partnerships for broadband investments. January 2015. 16 p. URL: [ntia.ppp_010515.pdf \(doc.gov\)](https://ntia.ppp_010515.pdf(doc.gov)) (дата звернення: 11.05.2021).
- 18.Public-Private Partnerships in Sub-Saharan Africa. Case Studies for Policymakers. E.R. Yescombe. 2017. 156 p. URL: [Public-Private-Partnerships-in-Sub-Saharan-Africa_Digital_FINAL-4.pdf \(uongozi.or.tz\)](https://Public-Private-Partnerships-in-Sub-Saharan-Africa_Digital_FINAL-4.pdf(uongozi.or.tz)). (дата звернення: 11.05.2021).
- 19.Model Legislative Provisions on Public-Private Partnerships. UNCITRAL. January 2020. 36 p. URL: [UNCITRAL Model Legislative Provisions on Public-Private Partnerships](https://UNCITRAL_Model_Legislative_Provisions_on_Public-Private_Partnerships) (дата звернення: 11.05.2021).
- 20.Toolkit for Public-Private Partnerships in Roads & Highways. PPIAF. 10 p. URL: [1-13.pdf \(ppiaf.org\)](https://1-13.pdf(ppiaf.org)) (дата звернення: 11.05.2021).
- 21.Understanding Options for Public-Private Partnerships in Infrastructure. Jeffrey Delmon. January 2010. 75 p. URL: [World Bank Document \(pppknowledge.org\)](https://World_Bank_Document(pppknowledge.org)) (дата звернення: 11.05.2021).
- 22.Types of PPP Contracts. Service Works Global. Addnode Group. URL: [Type of Public-Private Partnership Contracts | Service Works Global \(swg.com\)](https://Type_of_Public-Private_Partnership_Contracts_|_Service_Works_Global(swg.com)) (дата звернення: 11.05.2021).
- 23.UNCITRAL Legislative Guide on Public-Private Partnerships (2019). 286 p. URL: [UNCITRAL Legislative Guide on Public-Private Partnerships](https://UNCITRAL_Legislative_Guide_on_Public-Private_Partnerships) (дата звернення: 11.05.2021).
- 24.Directive 2014/23/EU of the European Parliament and of the Council of 26 February 2014 on the award of concession contracts. URL: [EUR-Lex - 32014L0023 - EN - EUR-Lex \(europa.eu\)](https://EUR-Lex_-32014L0023_-_EN_-_EUR-Lex(europa.eu)) (дата звернення: 11.05.2021).

25. The APMG Public-Private Partnership (PPP) Certification Guide. PPIAF. 180 p. URL: <https://ppp-certification.com/sites/www.ppp-certification.com/files/documents/chapter-1-ppp-introduction-and-overview.pdf> (дата звернення: 11.05.2021).
26. Overview of PPP Models and the Analysis of the Opportunities for their Application. Natasa Turina, Diana Car-Pusic. University of Rijeka. URL: [Microsoft Word - Turina_car-pusic.doc \(irb.hr\)](#) (дата звернення: 11.05.2021).
27. Concessions Build-Operate-Transfer (BOT) and Design-Build-Operate (DBO) Projects. PPPLRC. URL: [Concessions Build-Operate-Transfer \(BOT\) and Design-Build-Operate \(DBO\) Projects | Public Private Partnership \(worldbank.org\)](#) (дата звернення: 11.05.2021).
28. Issue Brief. Privatization VS. Public-Private Partnerships: A Comparative Analysis. CDIAC. August 2007. 26 p. URL: <https://www.treasurer.ca.gov/cdiac/publications/privatization.pdf> (дата звернення: 11.05.2021).
29. Management/Operation and Maintenance Contracts. PPPLRC. URL: [Management/Operation and Maintenance Contracts | Public Private Partnership \(worldbank.org\)](#) (дата звернення: 11.05.2021).
30. United Nations Economic Commission for Europe. Working Party on Public-Private Partnerships. May 2018. 24 p. URL: http://www.ppa.pt/wp-content/uploads/2018/06/UNECE_PPP_Water_Supply_and_Sanitation_Draft_v1.1.pdf (дата звернення: 11.05.2021).
31. Differences between Production Sharing Contracts and Concessionary Contract. 4 June 2020. URL: [Differences between Production Sharing Contracts and Concessionary Contracts | Opus Kinetic](#) (дата звернення: 11.05.2021).
32. Державно-приватне партнерство як механізм реалізації нової регіональної політики: можливості застосування та практичні аспекти підготовки і впровадження інвестиційних проєктів. С. 106. URL:

http://rdpa.regionet.org.ua/images/129/PPP_report_U-LEAD_30_10_2017.pdf
(дата звернення: 11.05.2021).

33. Закон України "Про концесії" від 16.07.1999 № 997-XIV. URL: [Про концесії | від 16.07.1999 № 997-XIV \(rada.gov.ua\)](#) (дата звернення: 11.05.2021).
34. Закон України "Про концесію" від 03.09.2019 № 155-IX. URL: [Про концесію | від 03.10.2019 № 155-IX \(rada.gov.ua\)](#) (дата звернення: 11.05.2021).
35. Федеральний Закон Російської Федерації "Про концесійні угоди" від 21.07.2005 року № 115-ФЗ. URL: [О концессионных соглашениях \(pravo.gov.ru\)](#) (дата звернення: 11.05.2021).
36. Закон Республіки Казахстан "Про концесії" від 07.07.2006 року № 167-ІІІ. URL: [Закон Республики Казахстан от 7 июля 2006 года № 167-ІІІ «О концессиях» \(с изменениями и дополнениями по состоянию на 02.01.2021 г.\) - ПАРАГРАФ-WWW \(zakon.kz\)](#) (дата звернення: 11.05.2021).
37. Закон Республіки Білорусь "Про концесії" від 12.07.2013 року № 63-З. URL: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=H11300063> (дата звернення: 11.05.2021).
38. The Concession Contracts Regulations 2016 No. 273. URL: <https://www.legislation.gov.uk/ukxi/2016/273/contents/made> (дата звернення: 11.05.2021).
39. Lag (2016:1147) om upphandling av koncessioner. URL: https://www.riksdagen.se/sv/dokument-lagar/dokument/svensk-forfattningssamling/lag-20161147-om-upphandling-av-koncessioner_sfs-2016-1147 (дата звернення: 11.05.2021).
40. Code de la commande publique. URL: https://www.legifrance.gouv.fr/codes/texte_lc/LEGITEXT000037701019/ (дата звернення: 11.05.2021).

41. Public Private Partnerships in the USA. Debevoise & Plimpton. March 26, 2019.
URL: <https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=d1d1835b-849e-4ded-87a6-fd79b0fc6d54> (дата звернення: 11.05.2021).
42. The Rules of the City of New York. URL: [Chapter 1: Concessions \(amlegal.com\)](http://amlegal.com) (дата звернення: 11.05.2021).
43. Gujarat Act No. 11 of 1999. 18 p. URL: [Manual 5 \(gidb.org\)](http://gidb.org) (дата звернення: 11.05.2021).
44. Maharashtra Act No. XXVIII of 2018. The Maharashtra Infrastructure Development Enabling Authority Act, 2018. 12 p. URL: [the maharashtra infrastructure development enabling authority act, 2018.pdf \(indiacode.nic.in\)](http://indiacode.nic.in) (дата звернення: 11.05.2021).
45. Закон України "Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг" від 14.12.1999 року № 1286-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1286-14#Text> (дата звернення: 11.05.2021).
46. Закон України "Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності" від 21.10.2010 року № 2624-VI. URL: [Про особливості передачі в о... | від 21.10.2010 № 2624-VI \(rada.gov.ua\)](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2624-17#Text) (дата звернення: 11.05.2021).
47. Закон України "Про особливості оренди чи концесії об'єктів паливно-енергетичного комплексу, що перебувають у державній власності" від 08.07.2011 № 3687-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3687-17#Text> (дата звернення: 11.05.2021).
48. Закон України "Про державно-приватне партнерство" від 01.07.2020 № 2404-VI. URL: [Про державно-приватне партне... | від 01.07.2010 № 2404-VI \(rada.gov.ua\)](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17#Text) (дата звернення: 11.05.2021).
49. Новий закон про концесію: чого очікувати інвесторам. Олена Акімова. URL: <https://mbusinesspartner.com.ua/kontsesiya> (дата звернення: 11.05.2021).

50. Державно-приватне партнерство в контексті управління державними інвестиціями в Україні. Оцінка. Міжнародний банк реконструкції та розвитку / Світовий банк. 2016. URL: [World Bank Document](#) (дата звернення: 11.05.2021).
51. Степан Кубів презентував новий законопроект про концесію / Кабінет Міністрів України // Уряд. портал. 2017. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/250252943>. (дата звернення: 11.05.2021).
52. Проект Закону про концесію № 1046 від 29.08.2019. URL: https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=66278 (дата звернення: 11.05.2021).
53. Постанова КМУ "Про визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов Кабінету Міністрів України" від 04.12.2019 № 1047. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1047-2019-%D0%BF#Text> (дата звернення: 11.05.2021).
54. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Переліку об'єктів права державної власності, які можуть надаватися в концесію" від 11.12.1999 № 2293. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2293-99-%D0%BF#Text> (дата звернення: 11.05.2021).
55. Постанова Кабінету Міністрів України від "Про реєстр концесійних договорів" від 18.12.2000 № 72. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/72-2000-%D0%BF> (дата звернення: 11.05.2021).
56. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Положення про проведення концесійного конкурсу та укладення концесійних договорів на об'єкти права державної і комунальної власності, які надаються у концесію" від 12.04.2000 № 642. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/642-2000-%D0%BF> (дата звернення: 11.05.2021).

- 57.Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Типового концесійного договору" від 12.04.2000 № 643. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/643-2000-%D0%BF> (дата звернення: 11.05.2021).
- 58.Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку визначення об'єктів концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг загального користування" від 06.07.2000 № 1064. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1064-2000-%D0%BF> (дата звернення: 11.05.2021).
- 59.Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку визначення об'єктів концесії, концесіонерам яких можуть надаватись пільги щодо концесійних платежів, дотації, компенсації, та умов їх надання" від 13.07.2000 р. № 1114. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1114-2000-%D0%BF> (дата звернення: 11.05.2021).
- 60.Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Типового концесійного договору на будівництво та експлуатацію автомобільної дороги" від 04.10.2000 № 1519. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1519-2000-%D0%BF> (дата звернення: 11.05.2021).
- 61.Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку проведення концесійного конкурсу на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг" від 04.10.2000 № 1521. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1521-2000-%D0%BF> (дата звернення: 11.05.2021).
- 62.Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження переліку об'єктів паливно-енергетичного комплексу права державної власності, які можуть надаватися в концесію" від 11.12.2012 № 71. URL:

<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/71-2012-%D0%BF> (дата звернення: 11.05.2021).

63.Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку проведення розрахунку плати за експлуатаційну готовність автомобільної дороги, побудованої на умовах концесії" від 11.07.2013 № 493. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/493-2013-%D0%BF> (дата звернення: 11.05.2021).

64.Постанова КМУ "Деякі питання організації здійснення державно-приватного партнерства" від 11.04.2011 року № 384. URL: [Деякі питання організації здійсн... | від 11.04.2011 № 384 \(rada.gov.ua\)](#) (дата звернення: 11.05.2021).

65.Постанова КМУ "Про затвердження Методики виявлення ризиків здійснення державно-приватного партнерства, їх оцінки та визначення форми управління ними" від 16.02.2011 року № 232. URL: [Про затвердження Методики виявле... | від 16.02.2011 № 232 \(rada.gov.ua\)](#) (дата звернення: 11.05.2021).

66.Постанова КМУ "Про затвердження Методики розрахунку концесійних платежів" від 12.09.2020 № 706. URL: [Про затвердження Методики розрах... | від 12.08.2020 № 706 \(rada.gov.ua\)](#) (дата звернення: 11.05.2021).

67.Постанова КМУ "Про затвердження максимального розміру плати за разовий проїзд автомобільною дорогою загального користування, побудованою на умовах концесії" від 23.12.2020 № 1312. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1312-2020-%D0%BF#n11> (дата звернення: 11.05.2021).

68.Постанова КМУ "Про затвердження Порядку безоплатного проїзду автомобільними дорогами, побудованими на умовах концесії, та розмір відшкодування концесіонеру" від 05.01.2021 № 11. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/11-2021-%D0%BF#n9> (дата звернення: 11.05.2021).

69. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення: 11.05.2021).
70. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text> (дата звернення: 11.05.2021).
71. Закон України "Про джерела фінансування дорожнього господарства України" від 18.09.1991 № 1562-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1562-12#Text> (дата звернення: 11.05.2021).
72. Закон України "Про автомобільні дороги" від 08.09.2005 № 2862-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2862-15#Text> (дата звернення: 11.05.2021).
73. Земельний кодекс України від 25.10.2001 № 2768-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-14#Text> (дата звернення: 11.05.2021).
74. Закон України "Про місцеве самоврядування в Україні" від 21.05.1997 № 280/97-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 11.05.2021).
75. Закон України "Про оцінку впливу на довкілля" від 23.05.2017 № 2059-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2059-19#Text> (дата звернення: 11.05.2021).
76. Підписано перший договір концесії морського порту в Україні, - Владислав Криклій. Міністерство інфраструктури України. 26 червня 2020 року. URL: [Підписано перший договір концесії морського порту в Україні, - Владислав Криклій | Кабінет Міністрів України \(kmu.gov.ua\)](#) (дата звернення: 11.05.2021).
77. Укладено договір концесії морського порту "Ольвія", - Владислав Криклій. Міністерство інфраструктури України. 20 серпня 2020 року. URL:

Укладено договір концесії морського порту “Ольвія”, - Владислав Криклій
| Кабінет Міністрів України (kmu.gov.ua) (дата звернення: 11.05.2021).

78. Закон України "Про управління об'єктами державної власності" від 21.09.2006 № 185-V. URL: [Про управління об'єктами держа... | від 21.09.2006 № 185-V \(rada.gov.ua\)](#) (дата звернення: 11.05.2021).
79. Постанова КМУ "Про затвердження Положення про Державне агентство автомобільних доріг України" від 10.09.2014 № 439. URL: [Про затвердження Положення про Д... | від 10.09.2014 № 439 \(rada.gov.ua\)](#) (дата звернення: 11.05.2021).
80. Постанова КМУ "Про затвердження Положення про Державне агентство водних ресурсів України" від 20.08.2014 № 393. URL: [Про затвердження Положення про Д... | від 20.08.2014 № 393 \(rada.gov.ua\)](#) (дата звернення: 11.05.2021).
81. Ухвала Шостого апеляційного адміністративного суду від 30 січня 2020 року у справі № 855/2/20. URL: <https://verdictum.ligazakon.net/document/87296081> (дата звернення: 11.05.2021).
82. Ухвала Шостого апеляційного адміністративного суду від 11 лютого 2021 року у справі № 855/2/20. URL: <https://verdictum.ligazakon.net/document/94969512> (дата звернення: 11.05.2021).
83. Concession for infrastructure. A guide to their design and award. World Bank Technical paper No. 399. 194 p. URL: [concessions_fulltoolkit.pdf \(worldbank.org\)](#) (дата звернення: 11.05.2021).
84. The Role and Importance of Independent Advisors in PPP Transactions. Jumoke Jugan and Isabel Marques de Sa. 7 p. URL: [Abstract \(worldbank.org\)](#) (дата звернення: 11.05.2021).
85. Payment Mechanisms in Public-Private Partnerships (P3S). U.S. Department of Transportation. URL:

- https://www.fhwa.dot.gov/ipd/fact_sheets/p3_paymentmechanisms.aspx (дата звернення: 11.05.2021).
- 86.Shadow-tolls in Portugal: How we got here and what were the impacts of introducing real tolls. Mark G. Santon, Bruno F. Santos. 13 p. URL: [Shadow-tolls in Portugal: How we got here and what were the impacts of introducing real tolls \(aetransport.org\)](#) (дата звернення: 11.05.2021).
- 87.Road Infrastructure Concession Practice in Europe. Franck Bousquet. Alain Fayard. September 2001. 47 p. URL: <https://books.google.nl/books?id=0DWZ-dg-OJcC&pg=PA14&lpg=PA14&dq=shadow+tolls+advantages+and+disadvantages&source=bl&ots=PQAKIyE7K1&sig=ACfU3U1q0A-J5TzcdZlsHJ6kqlUq9G-kOw&hl=ru&sa=X&ved=2ahUKEwjPvavAycPwAhUzDmMBHYxKDLEQ6AEwCXoECBMQAw#v=onepage&q&f=false> (дата звернення: 11.05.2021).
- 88.Controlling the Implementation of the Public-private Partnership (PPP) Projects in the System of Local Strategic Management. Gulsara Saparbekovna Dyussembekova. URL: [Controlling the Implementation of the Public-private Partnership \(PPP\) Projects in the System of Local Strategic Management | Open Access Journals \(icommercecentral.com\)](#) (дата звернення: 11.05.2021).
- 89.Сучасний стан та особливості будівництва доріг в Україні на умовах концесії. І. Г. Канцур. Ефективна економіка № 3, 2017. URL: [2319_IR.pdf \(nusta.edu.ua\)](#) (дата звернення: 11.05.2021).
- 90.Analysis of highway concession in Europe. Alain Fayard. University of Bergamo. Italy. URL: [FAYARD \(unibg.it\)](#) (дата звернення: 11.05.2021).
- 91.Decision Makers' Guide to Road Tolling in CAREC Countries. June 2018. 79 p. URL: [Decision Makers' Guide to Road Tolling in CAREC Countries \(transformative-mobility.org\)](#) (дата звернення: 11.05.2021).
- 92.Закон Республики Казахстан "Про автомобильні дороги" від 17.07.2001 № 245-ІІ. URL: [Закон Республики Казахстан от 17 июля 2001 года № 245-ІІ «Об автомобильных дорогах» \(с изменениями и дополнениями по](#)

[состоянию на 02.07.2020 г.\) - ПАРАГРАФ-WWW \(zakon.kz\)](#) (дата звернення: 11.05.2021).

93. Платно чи безоплатно - альтернативи немає. Діловий щотижневик "Бізнес&Влада". Павло Грудницький. URL: [Платные дороги в Казахстане могут быть рентабельны только в том случае, если им не будет альтернативы - ПАРАГРАФ-WWW \(zakon.kz\)](#) (дата звернення: 11.05.2021).
94. Закон Російської Федерації "Про автомобільні дороги і про дорожню діяльність в Російській Федерації і про внесення змін в окремі законодавчі акти Російської Федерації" від 08.11.2007 № 257-ФЗ. URL: [Об автомобильных дорогах и о дорожной деятельности в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации \(pravo.gov.ru\)](#) (дата звернення: 11.05.2021).
95. Закон Республіки Білорусь "Про автомобільні дороги та дорожню діяльність" від 02.12.1994 № 3434-XII. URL: [Закон РБ Об автомобильных дорогах и дорожной деятельности Закон Республики Беларусь Об автомобильных дорогах и дорожной деятельности от 2 декабря 1994 г. № 3434-XII - Законодательство Беларуси 2021 год \(kodeksy-by.com\)](#) (дата звернення: 11.05.2021).
96. Toll Concession PPPs: Frequently Asked Questions. Robert Poole. December 8, 2014. URL: [Toll Concession PPPs: Frequently Asked Questions | Reason Foundation](#) (дата звернення: 11.05.2021).
97. Broad Roads in a Thin Country. Infrastructure Concessions in Chile. Andres Gomez-Lobo and Sergio Hinojosa. 55 p. URL: [L:\wps 2279.prn.pdf \(worldbank.org\)](#) (дата звернення: 11.05.2021).
98. Analysis of Highway Concession in Europe. French Study for the DERD/WERD. 82 p. URL: [Analysis of Highway Concessions in Europe \(1999\) \(ibtta.org\)](#) (дата звернення: 11.05.2021).
99. Covid-19: NHAI to stop collecting toll across national highways during lockdown. URL: [Covid-19: NHAI to stop collecting toll across national](#)

[highways during lockdown - The Economic Times \(indiatimes.com\)](https://www.indiatimes.com/News/Infrastructure/highways-during-lockdown-The-Economic-Times-indiatimes.com) (дата звернення: 11.05.2021).

100. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (дата звернення: 11.05.2021).
101. Закон України "Про відчуження земельних ділянок, інших об'єктів нерухомого майна, що на них розміщені, які перебувають у приватній власності, для суспільних потреб чи з мотивів суспільної необхідності" від 17.11.2009 № 1559-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1559-17#Text> (дата звернення: 11.05.2021).
102. Закон України "Про регулювання містобудівної діяльності" від 17.02.2011 № 3038-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3038-17#Text> (дата звернення: 11.05.2021).
103. Постанова КМУ "Про затвердження Державної цільової економічної програми розвитку автомобільних доріг загального користування державного значення на 2018-2022 роки" від 21.03.2018 № 382. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/382-2018-%D0%BF#Text> (дата звернення: 11.05.2021).
104. Закон України "Про природні монополії" від 20.04.2000 № 1682-III. URL: [Про природні монополії | від 20.04.2000 № 1682-III \(rada.gov.ua\)](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1682-III) (дата звернення: 11.05.2021).
105. Зведений перелік суб'єктів природних монополій станом на 31 березня 2021 року. Антимонопольний комітет України. URL: [mach_2021.pdf \(amcu.gov.ua\)](https://amcu.gov.ua/mach_2021.pdf) (дата звернення: 11.05.2021).
106. Republic of Albania. Law No. 125/2013 On Concession and Public Private Partnership. 26 p. URL: [alb174674.pdf \(fao.org\)](https://www.fao.org/alb174674.pdf) (дата звернення: 11.05.2021).

107. Establishing SPV For Power Projects In Asia: An Analysis Of Critical Financial And Legal Factors. Abu Naser Chowdhury, Po-Han Chen, Robert Lee Kong Tiong. 546-566 p. URL: https://www.researchgate.net/publication/254213611_Establishing_SPV_for_power_projects_in_Asia_An_analysis_of_critical_financial_and_legal_factors (дата звернення: 11.05.2021).
108. Special Purpose Vehicle (SPV). A Primer to Public-Private Partnerships in Infrastructure Development. URL: [\(unesco.org\)](https://unesco.org/2.1.1.Special_Purpose_Vehicle_(SPV)) (дата звернення: 11.05.2021).
109. Exploring the Risk Factors of Infrastructure PPP Projects for Sustainable Delivery: A Social Network Perspective. Yan Wang, Yujie Wang, Xiuyu Wu and Jiwang Li. 26 p. URL: <https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwizmqHFocHwAhWNnRQKH58ANAQFjAAegQIAxAD&url=https%3A%2F%2Fwww.mdpi.com%2F2071-1050%2F12%2F10%2F4152&usg=AOvVaw1Hi76QxWa0bDwIMDTZ8fEn> (дата звернення: 11.05.2021).
110. Risk Allocation in Public-Private Partnerships: Maximizing value for money. Pauline Hovy (IMG Rebel). August 2015. 8 p. URL: [Risk Allocation in Public-Private Partnerships: Maximizing value for money \(iisd.org\)](https://iisd.org/Risk_Allocation_in_Public-Private_Partnerships:_Maximizing_value_for_money_(iisd.org)) (дата звернення: 11.05.2021).
111. How should risk be evaluated and allocated in PPP contracts? Rui Cunha Marques. February 2010. URL: [How should risk be evaluated and allocated in PPP contracts? \(regulationbodyofknowledge.org\)](https://regulationbodyofknowledge.org/How_should_risk_be_evaluated_and_allocated_in_PPP_contracts?_(regulationbodyofknowledge.org)) (дата звернення: 11.05.2021).
112. Allocating Risks in Public-Private Partnership Contracts. 2016 Edition. 267 p. URL: [GIHub Allocating Risks PPP Contracts EN 2016.pdf \(worldbank.org\)](https://worldbank.org/GIHub_Allocating_Risks_PPP_Contracts_EN_2016.pdf) (дата звернення: 11.05.2021).

113. Handbook for the Concession Contracts Regulations 2016. Crown Commercial Service. 19 p. URL: [Microsoft Word - 20160607 Handbook for the Concession Contracts Regulations 2016 final.xml \(publishing.service.gov.uk\)](#) (дата звернення: 11.05.2021).
114. Risk Allocation in Concession Agreements for PPP Road Projects in India. Debopam Roy, Satyanarayana N. Kalidindi. January 2014. URL: [\(PDF\) Risk Allocation in Concession Agreements for PPP Road Projects in India \(researchgate.net\)](#) (дата звернення: 11.05.2021).
115. PPP Risk Allocation Tool 2019 Edition - Transport. Global Infrastructure Hub in collaboration with Allen & Overy. 216 p. URL: https://cdn.gihub.org/umbraco/media/3017/gih_rat_transport_art_web.pdf (дата звернення: 11.05.2021).
116. Warranties and Indemnities. Ashurst. URL: [Quickguides Warranties and Indemnities | Ashurst](#) (дата звернення: 11.05.2021).
117. Guidance on PPP Contractual Provisions. 2019 Edition. World Bank Group. PPIAF. Global Infrastructure Facility. 248 p. URL: <https://library.pppknowledgehub.org/documents/5749/download> (дата звернення: 11.05.2021).
118. Model Public-Private Partnerships Core Toll Concessions Contract Guide. September 2014. U.S. Department of Transportation. 76 p. URL: https://www.fhwa.dot.gov/ipd/pdfs/p3/model_p3_core_toll_concessions.pdf (дата звернення: 11.05.2021).