ПРАКТИЧЕСКО ПОМАГАЛО

МЕТОДИКА И ПРИМЕРНИ ОБРАЗЦИ НА ДОГОВОРИ ЗА РЕАЛИЗИРАНЕ НА ПУБЛИЧНО-ЧАСТНО ПАРТНЬОРСТВО ОТ МЕСТНАТА ВЛАСТ

По поръчка на Съвета по децентрализация на държавното управление към Министерския съвет

София, 2009 г.

ГЛАВА ПЪРВА „ПРАКТИЧЕСКО ПОМАГАЛО”

1.1. ВЪВЕДЕНИЕ И ПОНЯТИЕ ЗА ПУБЛИЧНО-ЧАСТНО ПАРТНЬОРСТВО

Промените в глобалния социален, икономически и политически ред обуславят нуждата от алтернативни стратегии за осигуряване на техническата и социална инфраструктура и свързаните с нея услуги – не само в развиващите се, но и в развитите икономически страни. Силните тенденции към децентрализация на управлението, увеличаващата се роля на местното самоуправление и обществените организации, намаляването на обществените бюджети, съчетано с проблема за опазване на околната среда (Campfens 1997), доведоха до стремеж към алтернативни модели за развитие. Един такъв модел е за публично-частното партньорство (ПЧП).

Публично-частните партньорство (ПЧП) е все по-популярен механизъм за финансиране проектите за развитие на обществените градските инфраструктури в развиващите се страни по света (Faulkner 1997). В стремежа си да обединят най-добрите характеристики на частния сектор (динамизъм, достъп до финанси, познаване на технологиите, управленски способности и средства, по-ниски производствени цени и предприемачество) с тези на публичния сектор (социална отговорност, съзнание за околната среда, местни познания, обществена отговорност и отношение към създаването на работни места), тези партньорства, съответстват на балансирано разпределение положението между монопола на публичния сектор и цялостната приватизация.

Едно от работните определения за ПЧП е – *различна степен на участие на частния сектор в осигуряването на услуги от обществен интерес (традиционно попадащи в обществената сфера), осигурявани традиционно от публичния сектор.* Haarmeyer и Mody казват “*Различните споразумения представляват цялост от разпределения на рискове и отговорности между публичния и частния сектор. Увеличаването на отговорността на частния сектор се свързва с увеличаващата се общинска отговорност и поемане на регулаторния риск*.”

За целите на този документ обществото се състои от три компонента – публично, частно и гражданско общество, всеки един работещ в отделна сфера, които при определени обстоятелства може да се препокрият. ПЧП търсят точката на препокриване на трите сектора на обществото и насочват съвместно силите си към създаването на обща структура, която се стреми да предоставя блага за всеки един от компонентите. Всеки сектор играе съществена роля в създаването, осъществяването, запазването и подобряването на взаимната връзка, включително и на инфраструктурата, създадена от ПЧП. ПЧП може да се обхваща предимно от частния сектор в случай на концесионер, до такъв с преобладаващ публичен сектор. Възможни са и модели на ПЧП, като Корпорации за развитие на общността, които са по-зависими от гражданската социална сфера.

Публичният сектор се състои от структурите, свързани с държавата, включително националните държавни ведомства и местните общински структури на властта. Преобладаващите роли включват лице, определящо политиката, регулатор, основен капиталовложител (пр. инфраструктура или дарители в случай на двустранна или многостранна помощ) - частния партньор или изпълнител. Държавата може да определя степента, в която местни общностите могат да работят чрез програми, които насърчават или забраняват техните действия. В частния сектор преобладава бизнесът. Те често имат достъп до големи количества финансов капитал, осигуряват трудова заетост и технологични нововъведения. Тяхната основна черта е мотивацията за печалба. Отношението към общността се променя според осъзнаването на важността на взаимните връзки в нея като част от бизнес стратегия (Luz & Montelibano 1993).

Гражданското общество включва неправителствени организации (НПО), обществени организации и отделни индивиди. Този сектор се определя най-трудно, тъй като между членовете му и видовете дейност, които всеки член изпълнява, има разнообразие. Променливата и приспособима същност на този сектор позволява на членовете му да запълват нишите, незапълнени от другите два сектора. Например, всички НПО често действат като посредници и организатори на нуждаещите се (Watson

et al. 1997). Те могат също да действат като политически защитници или в осигуряването на технически, юридически и финансови услуги (Densai 1995). Местните общности и общинските организации често са подпомагани от НПО / Юридически лица с нестопанска цел /. Общинските организации имат само спомагателен характер и са създадени за да осигуряват множество услуги на членовете си, в зависимост от техните интереси.

1.2. ИСТОРИЧЕСКИ ПРЕГЛЕД

Публично-частното партньорство в съвременния му смисъл води началото си от 1992 г. във Великобритания , където т. нар. Инициатива за частно финансиране- ИЧФ (*PFI*) се въвежда с цел доставяне на обществени услуги при по-високи стандарти, но на поносима цена. Идеята е, че е по-добре държавата да не бъде едновременно собственик и оператор на своите активи и че публичният и частният сектори трябва да се фокусират върху това, което правят най-добре. Традиционният метод държавните институции да купуват и експлоатират активи беше подложен на съмнение, защото стана очевидно, че те нямат експертиза и ресурси да го правят ефективно. Държавата би трябвало да се фокусира върху определяне на политики и приоритети и взимане на решения какви обществени услуги са нужни.

За периода 1992-2006 г. във Великобритания са осъществени 700 проекта по ИЧФ със стойност на инвестициите £46 млрд. Това се равнява на 10-15 % от капиталовите инвестиции в Обединеното кралство на година. В правителствения бюджета за 2007 г. са били предвидени още £11 млрд. за осъществяване на ПЧП от местните власти. Главният фокус на местните власти пада върху социални дейности и управление на социалната инфраструктура (училища, болници, центрове за култура и отдих), дейности по управление на отпадъците, услуги по сигурността на населението (противопожарни дейности, полиция, затвори), пътища и мостове, улично осветление. [*Wilson, 2008*]

Как започва публично-частното партньорство? С широко разпространена криза

В повечето случаи кризата е тази, която отклонява хората от традиционните пътища и ги повежда към непознати работни отношения. Някои правителствени агенции са обезпокоени от това да им се отнеме преимуществото от частния бизнес, особено от мултинационални компании. Някои компании смятат, че работата с правителството е губене на време. Много НПО / юридически лица с нестопанска цел / вярват, че нито на общините, нито на търговците, частните лица може да се гласува доверие за задоволяване на приоритетни нужди. Нужна е особен вид криза – едно осъзнаване на многобройни групи, чрез засягане на техните основни интереси – да предизвика трайни, сътруднически взаимоотношения между публични и частни действащи лица. Не е достатъчно общините, търговците или НПО /юридическите лица с нестопанска цел / да вярват, че има криза, засягаща техните индивидуални интереси. Само когато други групи видят също, че кризата намалява тяхната способност за постигане на собствените им цели, кара основата на значително партньорство да просъществува. Колективно действие за задоволяване на индивидуални нужди – което не може да се осъществява само за себе си – е опората, върху която е построено публично-частно партньорство. Някои се надяват, че прогресът може също да се постигне и в отсъствието на криза. Дългосрочното планиране, предизвикано от точното разбиране на и уважението към нуждите на различни лица, трябва също да води към значително публично-частно партньорство. На практика, все пак, инерцията, която задържа много от субектите в обичайните им пътища обикновено е нарушена само от належаща нужда да се работи заедно.

Една криза, която образува многобройни публично-частни партньорства, произтича от сериозните проблеми с околната среда, изправящи се пред много градове. Това дава основание да се представи в кратко описание обхватът на публично-частното партньорство при разрешаване на проблемите с опазването на околната среда.

Контекст: Кризата с околната среда в града

Незадоволителните запаси от чиста вода и действията с отпадъчните води будят остро безпокойство. Организацията на обединените нации - ООН изчислява, че "20 % от световното население нямат достъп до надеждни водоизточници, а 50 % нямат достъп до подходяща канализация". Половината от градското население в южното полукълбо няма осигурен тръбопровод за питейна водата, а една четвърт, или около 350 милиона души, са лишени от всякакъв вид инфраструктура за водоснабдяване. Изчислено е, че 20%а от градските обитатели в развиващите се страни получават питейна вода от търговци на много висока цена, като понякога трябва да отделят за нея една четвърт от доходите си.

Канализационните услуги са даже по-ограничени в много градски области и често липсват в малките селища. Общо казано, може би една трета от жителите в градовете в развиващите се страни са лишени от хигиенизиращи средства за отстраняване на човешките отпадъци; и още повече от пречиствателни съоръжения за отпадъчните води.

IFC изчислява, че до 2025 година един милиард души могат да страдат от недостиг на вода, освен ако общините не предприемат "радикална промяна" за да осигурят водоснабдяване. Тъй като общините осъзнават, че водата става дефицитна, те избягват таксуването ѝ на реална пазарна цена, откакто тя е толкова важна за човешкия живот. Вместо това, те често избират да субсидират достъпа до водоснабдяването. Резултатите включват огромни водни загуби при липсата на всякакви инициативи за водосъхранение и малко финансови ресурси за увеличаване доставянето на чиста вода и канализационни услуги, особено на бедните квартали.

Следващото изложение проследява причините за това защо публични и частни субекти поемат съвместни задължения за финансиране и осигуряване на обществени услуги.

Защо възникват публично-частните партньорства? Не може ли самостоятелно да се удовлетворят отделните потребности

Кризата в градската среда в развиващите се страни е само един от многобройните проблеми, пораждащ нуждата от публично-частно партньорство – съживяване на икономиката и преквалификация на работниците при преход. Вземайки под внимание трудностите, които срещат публични и частни лица в съвместната си работа, защо си сътрудничат?

Защото не могат да удовлетворят индивидуалните си потребности като действат сами. Държавното доминиране в икономиката и обществените услуги не даде резултати. Свободният стремеж към индивидуална печалба на пазара води до недостатъчно инвестиране в човешкия и обществен капитал, нужен за процъфтяването на бизнеса.

В допълнение, партньорството увеличава шансовете за оптимизиране на системните ресурси. Финансовите ресурси и техническите умения са ограничени. Насърчаването на дейностите на другите в това отношение може да увеличи техния обхват. Социалните и природни ресурси също са все по-ограничени. Реагирайки на кризата като се наблегне върху оптимизирането на употребата на ресурси – и в публичния и частния сектор – трябва да увеличи ефикасността и производителността на избраните стратегии.

Усилията да се създават тези възможности са също съвместими с няколко широки тенденции, обхващащи:

- Глобализация на световната икономика, включително промяната от чуждестранна помощ към частни капитали като двигател за икономически растеж за големи части от развиващия се свят;
- Намаляване на бюджетите в публичния сектор във време, когато потенциално са възможни увеличаващи се количества частен капитал;
- Прехвърляне на правителствената власт от национална към регионални/местни власти и съответната нужда да се увеличи техният капацитет за да се реализират новите им задължения; и
- Увеличаващо се количество информация, която става достъпна за все по-голям брой хора чрез медиите, интернет и глобалните отношения.

Всички тези тенденции подчертават нуждите – и възможностите – за повишени усилия за партньорство при използването на публичните и частни ресурси, предназначени за общи интереси.

Не може да се каже, че публично-частното партньорство ще бъде винаги ефективно или търсено. Макар, че много от целите на управлението и на частния бизнес се застъпват, техните същински цели са различни – например, повишаване на социалното в противовес на дружественото благосъстояние. Техните същински роли също са различни. Докато много общини се насочват от това да бъдат доставчик към това да разрешават и регулират услугите, частните интереси разширяват ролята си като доставчици на основни услуги, но само където има възможност за печалба.

Яснотата в разпределянето на ролите и установяването на истинските цели е от първостепенно значение за успешното публично-частно партньорство. Тези усилия вече срещат много трудности. Неуспехът в определянето на това кой какво да прави, появяването на неточности – всичко това е сигурен път към разрушаване или жестоко накърняване на всякакви публично-частни партньорства.

Докато се появяват многобройни публично-частни партньорства, и всяко трябва да бъде приспособено към местните условия, повечето от успешните партньорства споделят няколко основни изисквания. Те включват нуждата от:

☐ ***Широко разпространена криза:*** липса на услуги, похабяване на ресурсите, основна промяна на възможностите на публичните и частните участници да изпълняват основните си цели и приемайки този факт - всички те да помогнат за развитието на интересите на публично-частните партньорства.

☐ ***Поддръжници:*** дори ако има криза и има интерес, публично-частните партньорства рядко имат успех без подкрепа и отговорност от срана на някои субекти, които правят успеха възможен. Това могат да бъдат общините или НПО / Юридически лица с нестопанска цел /. Ако някои от тях са сред потребителите, това е най-добрият вариант, тъй като тяхната основна цел е осигуряването на ефективни и резултатни услуги. Регулаторите също могат да бъдат поддръжници, но тяхната роля трябва да бъде оптимизирането на нуждите на потребителите и на доставчиците. Докато доставчиците имат ясни стимули за създаването на партньорства, някои трябва да се увери, че естеството и цените на услугите съответстват на местните условия.

☐ ***Приемане:*** Поддръжниците не могат да изградят едно сътрудничество сами. Другите трябва да разберат, че техните индивидуални нужди могат да бъдат задоволени чрез участие в съвместния процес, но само ако осъзнават и уважават също и потребностите на останалите участници. Работниците в обществения сектор могат да бъдат източник на огромно съпротивление на увеличеното участие на частния сектор в осигуряването на услуги. Възможно е общините да срещат трудности в приемането на мотива за печалба на частния бизнес. Търговците могат да се отдалечат от разтегливия, формализиран процес на вземане на решения на публичния сектор. Съсредоточаването върху по-съществените, общи цели, които трябва да бъдат постигнати, е единственото решение.

☐ ***Правдоподобност и прозрачност:*** Ефективното сътрудничество между общините, бизнеса / търговците /, НПО /юридическите лица с нестопанска цел / и други винаги се постига трудно. То става невъзможно, ако са замесени широк кръг участници и няма голямо доверие, или поне предвидимост на процеса. Ако хората мислят, че стават "съмнителни неща", много от тях няма да поискат да вложат своето време или ресурси. Това доколко поддръжниците и другите ръководители, които участват, заслужават доверие, както и прозрачността на самия процес, са съществени фактори за дълготраен успех.

☐ ***Гъвкавост:*** публично-частните партньорства са основани на определени условия. Те са различни по цел, форма, процес и страни. Гъвкавостта е ключа. Тя трябва да присъства при избора на участници, които да играят различни роли - кой най-добре ще се справи с вариациите в различните случаи. Тя трябва да присъства при избора на начините на действие с цел постигане на най-голяма ефективност и оптимизиране на производителността на системата. Най-успешните съвместни споразумения са резултат на гъвкав, конкретен подход, почерпен от опита при другите случаи.

☐ ***Време***: публично-частното партньорство изисква време. Нужно е време за да се разберат проблемите, които трябва да бъдат решени, влиянието върху потенциалните партньори, както и техните нужди и методи на работа. Нужно е време за определянето

на начините на действие, по които могат да бъдат задоволени потребностите на основните участници, за спечелването на тяхното уважение и участие и осигуряването на услуги. Определено прогрес може да бъде постигнат, договорите могат да бъдат подписани, съоръженията да бъдат построени. Но процесът на постигане и поддържане на одобрението на потребителите, доставчиците и регулаторите е продължителен - той е съвместен диалог за задоволяването на общите нужди.

Контекст: Нужда от съвместни решения на проблемите с околната среда в града

Общините не могат повече да се справят сами – масовият бум на градове в развиващия се свят доведе до криза и в социален и в природен мащаб. На социалния фронт, общинските управления изпитват трудности при поддръжката на съществуващата инфраструктура, много по-малко отговаряща на съответно увеличаващата се нужда в области с неконтролирано разрастване. Ситуацията води до тенденция на все по-несправедливо снабдяване с обществени услуги – най-бедните местни жители в покрайнините имат най-малък достъп до чиста вода, събиране на твърди отпадъци или електричество. На природния фронт, разрастването на градовете без съпътстващо развитие на инфраструктурата, превръща природните "богатства" като чиста вода и въздух в природни "отпадъци" – мръсна вода, замърсен въздух. Предимствата на природните ресурси намаляват не само за сметка на човешките и промишлени отпадъци, но също и на човешкия потенциал.

Повечето общини, особено по-малките, нямат на разположение ресурси и способност да се справят сами с кризата. Имат нужда от финансиране за разширяване на услугите или за закупуване на нова технология. Разходите по модернизиране на водната инфраструктура в един град могат да достигнат до 1 милиард долара; за цяла държава като Полша, до 40 милиарда. Те имат нужда от информация за да оптимизират системните ресурси. Те се обръщат все повече към частния сектор – за печалба или за помощ.

Целите на публичния и частния сектори все повече се застъпват в градската среда, особено в развиващите се и бързо индустриализиращи се държави.Публично-частното партньорство може да осигури възможно най-голяма печалба, при възможно най-нисък разход, която е разпределена равностойно. – Освен печалбата, частния сектор носи по-голяма ефикасност (в продукцията, осигуряването на услуги и вземането на решения), финансова находчивост, потребителски избор, и широки технически умения, които да поддържат такива съвместни споразумения. Съсредоточаването на частния сектор върху принципа "времето е пари" и върху план, който да гарантира доход, също могат да помогнат за задвижването на проектите.

Общините, също така, показват известен брой умения от първостепенно значение. Те включват публична отговорност (за осигуряване на справедливото разпределение на печалбите); познаване на местната ситуация; законови рамки; и подходяща среда. В допълнение, правителствения надзор и регулация, особено в монополни услуги като водоснабдяване, е необходим за защитата на потребителите. В Аржентина, ефективният регулаторен надзор увеличи и направи по-справедливо разпределението на печалби от приватизацията. Когато регулацията не е ефективна, общите печалби са по-малки и несправедливо се разпределят така, че най-бедните класи с нисък доход страдат за сметка на богатите.

1.3. КРАТЪК ОБЗОР И АНАЛИЗ НА ДЕЙСТВАЩАТА ПРАВНА РАМКА ПО ОТНОШЕНИЕ НА ПЧП

Правната основа се съдържа в различни нормативни актове както в българското национално право, така и в Правото на Европейския съюз. Липсва нормативно определение на понятието публично-частно партньорство. Анализът на нормативната уредба, на практиката и становища в теорията дава основание да се посочат следните характерни черти на публично-частното партньорство.

1. Участници в правни отношения са от една страна субекти с публичен характер като общините и субекти с частен характер като търговците.

2. Относително голяма продължителност на възникналите правни отношения между публичния и частния партньори.

3. Частично или пълно финансиране на проекта от частния партньор често въз основа на сложни договорни отношения между различни участници.

4. Осъществяване на важна роля на частния оператор, който участва на различни етапи в проекта като проектиране, изграждане, изпълнение или финансиране.

5. Разпределение на риска между публичните и частните партньори, включително прехвърляне на някои рискове към частния сектор, обикновено носени от публичния сектор.

6.Публичният партньор основно дефинира целите, които трябва да постигнат по отношение на обществения интерес, качеството на предоставяните услуги и ценовата политика и поема отговорността да следи съответствието на партньорството с тези цели.

Правото на ЕС съдържа правна основа на публично-частното партньорство, както в първичното право, така и в производното право. Съгласно чл. 43-49 от Договора за Европейската общност всеки договор за извършване на работа с икономическо въздействие върху трета държава, възложена от п.публичен орган трябва да съответства на правото на установяване и свободно престиране на услуги. През месец май 2004 година е публикувана Зелена книга на публично-частното партньорство и за нормативните разпоредби на Правото на Европейския съюз по договори в обществен интерес и за концесии. Това е принос към мерките, предприемани като част от инициативата за растеж в Европа. Значение имат правилата, относно държавната помощ, което трябва добре да се разбира от публичните партньори. Действат директиви 2004/17 ЕО на Парламента и на Съвета на Европейския съюз за опростяване на правилата относно доставки, услуги и дейности и в частност за възлагане на поръчки като се координират процедурите за сключване на договори за обществени доставки в области на водоснабдяването, енергетиката и пощенските услуги. Директива 2004/18 ЕО има за цел да координира процедурите за сключване на договори за строителство, услуги и доставки. Въвеждането на директивите е основание в отделните държави-членки на ЕС правната уредба на публично-частното партньорство да бъде разнообразна. Предмет на публично-частното партньорство може да бъде приложимостта му в областта на строителството, услугите, доставките като обхваща: строеж и/или рехабилитация на пътната инфраструктура и други проекти за развитие на инфраструктурата, - изграждане на училища, болници, места за изпълнение на наказания, обществени сгради, сгради на държавната власт и на местното самоуправление – съоръжения, проекти във връзка с отпадъци и водоснабдяване, в сферата на отбраната, културата, спорта и др.

Българската правна система не съдържа специални норми за публично-частното партньорство. Подробна правна уредба има на обществените отношения във връзка с концесиите и обществените поръчки.

Източници на правната основа на публично-частното партньорство са общи и специални нормативни актове като:

1. Закони
   - ☐ Конституцията на Р България;
   - ☐ Закон за местното самоуправление и местната администрация,
   - ☐ Закон за задълженията и договорите
   - ☐ Закон за собствеността;
   - ☐ Закон за административните нарушения и наказания;
   - ☐ Закон за устройство на територията
   - ☐ Закон за водите;
   - ☐ Закон за обществените поръчки;
   - ☐ Закон за концесиите,
   - ☐ Закон за общинската собственост;
   - ☐ Закон за сметната палата;
   - ☐ Търговския закон – създаване на търговски дружества с публичен и частен капитал;
   - ☐ Закон за търговския регистър
   - ☐ Закон за собствеността и ползването на земеделските земи.

☐ Закон за патентите и регистрацията на полезни модели
☐ Закон за насърчаване на инвестициите
☐ Закон за предотвратяване и разкриване на конфликт на интереси

Подзаконови актове

Правилник за прилагане на Закона за общинската собственост
Правилник за прилагане на Закона за държавната собственост

Забележка:
Посочените нормативни актове са неизчерпателно изброени и при всеки конкретен случай на публично-частно партньорство е необходимо специално изследване на правната уредба, която ще го урежда.

1.4. ПУБЛИЧНИ УСЛУГИ, КОИТО МОГАТ ДА БЪДАТ ВЪЗЛАГАНИ НА ВЪНШНИ ДОСТАВЧИЦИ

Общините има възможността да планират възлагането на редица от долуизброените публични услуги, с оглед на бюджетните кредити, с приоритетите в общинския план за развитие (2007-2013), както и с конкретно възникналите нужди от появила се криза.

a) Производство на електрическа и топлинна енергия;
b) Водоснабдяване и отвеждане на отпадъчните води, вкл. пречистване на води;
c) Сметосъбиране, сметоизвозване, депониране и преработка на отпадъци;
d) Социални дейности и управление на социалната инфраструктура;
(болници, училища, културни и спортни центрове)
e) Услуги по благоустрояване (в т.ч. улично осветление), зелени зони и паркинги;
f) Пощенски, далекосъобщителни и информационни услуги;
g) Услуги по сигурността на населението- противопожарни дейности, полиция, затвори.

Трябва да се отбележи, че към момента в България, част от изброените публични услуги са силно централизирани и само частично могат да се предоставят от общините. Например голяма част от ВиК дружествата са 100% собственост на държавата и общините не могат да определят политиката и стратегията за управление. Същото се отнася и до предоставянето на пощенските и далекосъобщителни услуги, както и затворите. Дадена е възможност обаче на Общините да създават местна общинска полиция и противопожарни структури. Анализите за последните десетина години сочат, че повечето български общини предоставят публични услуги по т. b), c), d) и e).

1.5. ИЗЯСНЯВАНЕ НА РОЛИТЕ НА ОТДЕЛНИТЕ ДЕЙСТВАЩИ ЛИЦА В ЕДНО ПЧП

При тенденцията към децентрализация местни общности ще играят все по-голяма роля в снабдяването с основни услуги. Това, което се доказа чрез проучването е, че съществуват безбройни ситуации и варианти и всяка ситуация зависи от контекста. Въпреки многото прилики между градската и неградската среда, съществуват значителни разлики. В градската среда има по-голям брой хора, повече разнородност на жителите и по-голям брой потребители, които искат достъп до основни услуги.

Европейският и световен опит в ПЧП предлагат следните роли или потенциални роли за обществената заетост в осигуряването на основни комунални услуги:

- Проектанти, Управители, Съветници, Оценители, Изпълнители
- Облагодетелствани лица, Организатори, Клиенти/Потребители
- Собственици, Инвеститори, финансиращи институции
- Строители, доставчици на обществен капитал

Има два елемента към тези роли. Първо, не всяка от изброените роли може да се срещне във всяка общност или по време на всеки проект. Местните общности имат

различни способности за всяка една от тези задачи. Теорията за общественото развитие би предположила, че чрез усилията, положени за осъществяването на един проект, общността ще увеличи своя икономически, социален и политически капитал по пътя на дадените права, които ще разширят възможностите й да изпълни по-активна роля в бъдеще. Ролята на общността е динамична и извънредно променлива с напредването на проекта.

Публично-частното партньорство може да се организира по много начини. Някои от основните възможности са описани в следващото изложение.

Роли: основни функции в успешното осигуряване на услуги

В случаите, в които целта на партньорството е да се спре кризата чрез осигуряване на липсващите услуги, се изпълняват три основни роли: доставчик, потребител, и регулатор на услугите. Всеки от участниците в ПЧП, посочени по-горе, може да поеме която и да е роля при всеки един случай. Безспорна предпоставка за това е яснота на разпределението и определянето на тези роли, заедно с подходящ диалог, който да гарантира задоволяването на потребностите на всички участници.

Доставчици – това са участниците, които всъщност осигуряват желаните услуги – необходимите съоръжения, техниката, обучението и т.н. Те ще го правят, ако разполагат с необходимите ресурси (финансови и други) и могат да осигурят услугите по начин, който да задоволява основните потребности. Достъпът до финансови ресурси зависи до голяма степен от възможностите на съвместната структура и от предвидимостта на бъдещите действия. Посрещането на основните потребности зависи от участника - доставчик на услугите – за бизнеса това е основателно очакване на печалба, а за НПО /юридически лица с нестопанска цел/ това е постигането на техните обществени цели или цели, отнасящи се до околната среда.

Потребители – това са участниците, които плащат все повече за осигуряването на услуги. Макар, че в много случаи са се използвали повече общински (държавни) приходи, след намаляването на държавните финанси, все по-често от потребителите се изисква да плащат пълната цена на услугите. Много от тях са готови да го направят, но само ако качеството на доставяните услуги е приемливо. Ако това не е така, ще възникнат сериозни проблеми. За онези, които искат, но не могат да платят цялата цена, се обсъждат други форми на финансова подкрепа, вместо намаляването на потребителските цени.

Община/Регулатори – там, където има многобройни доставчици на услуги, изискванията на клиентите и другите пазарни въздействия, сякаш дават гаранция, че цената на услугата и качеството й са приемливи. В тези ситуации, потребителите функционират като основни регулатори на цената и качеството. Там, където има монопол или малък брой доставчици на услуги с широк обхват, държавните регулаторни структури се занимават с пазарните неуспехи по отношение на цената и качеството. В повечето случаи, тази роля се поема от публичния сектор, но НПО /юридическите лица с нестопанска цел/, гражданите, потребителите и други също могат да участват. Упражняването на тази регулаторна функция, по начин, повишаващ предвидимостта на финансовите действия, е предпоставката за възможността на доставчика да получава необходимите ресурси.

Местни общности и публично-частни партньорства

Публично-частните партньорства се създават, когато участниците от всеки сектор в обществото – управление, бизнес и гражданско общество се обединят за да създадат нова структура, която се оформя от възможностите на всеки сектор с цел осигуряването на качествена обществена услуга. Регистрирани са много случаи въвличащи частния сектор, управлението, и посредник на гражданското общество (пр. дарител или НПО /юридическо лице с нестопанска цел/) в съвместна дейност за създаването на разнообразни възможности като съвместна дейност, концесии за услуги и строителство, договори за възлагане на услуги и/или управление. (Gentry & Fernandez 1998), но в тези случаи прякото участие на общността е рядкост. В допълнение, има случаи на

корпоративно-общински инфраструктурни проекти, където инфраструктурата е предоставена от търговско дружество като част от бизнес стратегия или се изисква от държавата (McPhail & Davy 1998). В този тип проекти обикновено има обществено участие, но целта на проекта е заложена повече в бизнеса отколкото в обществото. Други типове проекти могат да включват партньорство между общината и НПО /юридическо лице с нестопанска цел/. Основната отговорност на НПО/юридическо лице с нестопанска цел/ е да работи с представителите на общността и да улеснява планирането, монтажа, обучението, изпълнението и поддръжката на обществените системи, но частният сектор има малко участие. За в бъдеще, частният сектор може да бъде привлечен от обществото за предоставянето на услуги или обществените оператори са насърчени да преминат под частно управление. В заключение, Корпорациите за обществено развитие, моделът в САЩ, могат да предложат някои ценни познания за участието на трите сектора, които могат да бъдат приложени или приспособени към ПЧП в развиващите се страни. Необходимо е въвеждането на споразумения за ПЧП по модела на Комисията на Европейския съюз 2007-2013 г., основаващи се на следното:

- по-активно включване на гражданското общество и частния сектор особено при разработване на планове за развитие, програми и проекти за тяхното осъществяване,
- рационализиране на финансовите инструменти, насочени предимно към нови инициативи за подкрепа на регионалното сближаване,
- съдействие на регионалната интеграция с цел посрещане на предизвикателствата на глобализацията на икономиката.

1.6. ИЗПЪЛНИТЕЛИ НА ВЪЗЛОЖЕНИТЕ УСЛУГИ

Драматични промени обхващат частния сектор в последните години на 20-ти век. Въпреки че не е умишлено, повечето сфери на дейност произвеждат вторични продукти, тъй като производствения процес изисква използването на ресурси, което причинява появата на отпадъци, които трябва да бъдат изхвърлени, използвани отново или рециклирани. Този факт представлява огромно предизвикателство за всеки вид бизнес (Arnold и Day 1998). Днес, обаче, много търговци намират начини да развиват и осигуряват нови продукти и услуги – с по-малко влияние върху околната среда и използвайки по-малко природни ресурси – за да посрещнат нуждите на клиентите по-резултатно и ефективно. Въобще това общо движение на сектора към по-голяма обществена отговорност и отговорност към околната среда, се дължи на комбинацията от управленска регулация, обществен натиск и възможност за повишаване на приходите и намаляване на разходите. В същото време, частният сектор се разширява към социалните области, които са се считали изключително в сферата на обществения сектор, така например осигуряването на обществени услуги, тенденция с включително кратка- и дълготрайна намеса, което ще бъде изяснено в това изложение.

Стопанските субекти - търговците, които се стремят към по-стабилни практики могат да се разделят на две големи категории. Първата категория включва ресурсно-интензивни индустрии. Те съзнават, че прекомерната употреба на ресурси трябва да спре, и че успехът на търговците до известна степен зависи от възможността да осигуряват на клиентите си първокачествена продукция с най-малко възможно влияние върху околната среда. Втората категория включва онези прогресивни, иновативни (и често по-малки) търговци, които гледат напред към ефективно усъвършенстване. Тези търговци превръщат обществената отговорност и отговорността към околната среда в свой приоритет. Въпреки, че действията и на двата типа стопански субекти са похвални, повечето инвестиции в процесите за чистота и безопасност се съобразяват с действащи правила (Arnold and Day 1998).

Движението към повече бизнес практики, действащи в подкрепа на околната среда и обществото е важна тенденция, като се има предвид бързо увеличаващото се глобално икономическо развитие. Основната част от икономическия растеж в днешната световна икономика се премества към бързо развиващите се държави от Азия и Латинска Америка. Понеже този растеж е широко базиран на опита и примера на много развити

индустриално държави (традиционно използващи интензивно ресурси, които се усвояват нерационално), той причинява сериозни проблеми с околната среда, както и разклаща стабилността на развитието в тези държави, като допринася все повече за световните рискове за околната среда (Strong 1997).

Ролята на частния сектор по отношение на публичните сектори

Взаимовръзката между частния и публичния сектор получава нова формулировка през модерната история. Исторически, тази връзка се е изменяла с възхода и спада на икономическите, политическите и социалните цикли. В последните десетилетия, при много народи обхвата на управление и сферата на задължения, които то предполага в икономиката, намалява. Управленията по света се оттеглят от ролята на управители, регулатори и посредници, било то чрез държавна собственост или деспотична регулация – централизирано управление. Съществуват много причини за тази промяна в ролята на общините. При ограничената приспособимост на политиката и ресурсите, има ограничения за това до колко ефективно едно правителство може да се справи със съвременната конкурентна, гъвкава, глобална икономика. Така частният сектор застъпва все повече области, които традиционно са били в обсега на публичния сектор. Резултатът е, че днес публичният сектор в по-малка степен планира, притежава и регулира, позволявайки границите на пазара да се разширяват (Yergin 1998).

В много страни, общините продължават всяка година да разходват голяма част от националния приход, често за субсидии, трансферни плащания и обществени разходи. В същото време, животът на отделния гражданин, продължава да се определя от правила, обичаи, подбуди и ограничения, които поначало са национални и политически – сферата на управлението. Въпреки това, една от основните роли на правителството в глобализиращия се свят, е да създава и поддържа параметрите, в които функционира пазара (Shambaugh, personal communication 1999). В съвременната глобална икономика, "правителството клони към превръщането му в арбитър, определящ правилата на играта, за да осигури конкуренцията" (Yergin 1998).

Последното определение на връзката между частния и публичния сектор е неизбежно при наличието на глобализираща се икономика, която надминава границите на отделните държави, проправя пътя на международната конкуренция и подкопава силата на отделната държава. Границите, основата на националната сила, са подкопани от интегрирането на пазарите и разширяването на търговията. Тъй като бариерите падат, частният капитал търси нови пазари там, където някога е бил специалния резерв за държавни инвестиции: енергия, комуникации и инфраструктура. Общините, нетърпеливи да намалят дефицитите и да започнат да насочват средства за обществени нужди, приветстват тези инвестиции (Yergin 1998).

По света общините насърчават конкуренцията, тъй като се счита, че тя е най-добрият начин за предотвратяване на концентрациите на частна или обществена сила, и така е най-голямата гаранция за политическа свобода, както и за осигуряването на първокачествен икономически механизъм. В съвременния глобален контекст, това често значи приватизация или частична приватизация на държавните предприятия.

Слабо представени местни общности

Увеличаването на обхват на услугите за слабо-представените райони/квартали с ниски доходи, представлява едно от най-големите предизвикателства при навлизането на частния сектор при управлението на обществени услуги в развиващите се страни. Подобряването на комуналните и социални услуги изисква значителни инвестиции. Въпреки това, капацитетът на общините за поемане на тези инвестиции, директно или косвено, е ограничен. Ето защо, прехвърлянето на възможно най-голямата инвестиционна отговорност на частния сектор, е желателно (Brook Cowen 1999).

Частните лица принципно не желаят да се ангажират с големи инвестиции в комуналния сектор в области с по-изостанала икономика и разпръснати общности, поради няколко причини. Активите на този сектор сменят собствениците си през дълги периоди от време и имат малка или никаква стойност на препродаване. Там, където

капиталовите пазари са неразвити, инвеститорите, които искат да продават, може да имат малки възможности да пласират своите дялове. В допълнение, сектора на комуналните услуги е с подчертана регулация и предразположен към правителствена намеса. При това положение "вероятността правителството да бъде дълготраен договорен партньор или регулатор е критична за желанието на частния сектор да инвестира, и за ценовия праг, който частният сектор ще постави за участието си" (Brook Cowen 1999).

Комуналните услуги често не се предоставят в отдалечените местни общности на същото равнище, както в градовете. Тези домакинства разчитат на алтернативни услуги, често на по-високи цени. Не е предрешен въпросът дали новият оператор ще направи по-добре като разшири услугите, много зависи от това как са предвидени в договора и регулацията на сектора (Brook Cowen 1999).

По-малки доставчици на услуги

В градове, където големите доставчици на услуги не могат да реализират печалби и да имат пълен обхват, по-малките доставчици "отговарят за по-голям дял от пазара, отколкото титулярите и имат възможност дори да се съревновават с централните концесии и публичните стопански субекти в осигуряването на услуги на бедните" (Solo 1998). В повечето градски територии в развиващите се държави, значителна част от населението получава водоснабдителни услуги от други доставчици, а не от официалните (Solo 1998).

Дребните доставчици запълват важна ниша в обхвата на общинските комунални субекти. В допълнение на обхвата, който те могат да осигуряват, конкурентната среда, в която работят дребните доставчици благоприятства бързото включване на услуги, много по-добри от тези, които предлагат отделните мащабни доставчици (Solo 1998). Дребните доставчици са готови да посрещнат местните изисквания. Така те предлагат "подходящите решения на подходящите места, поемат всички инвестиционни рискове и достигат до бедните" (Solo 1998). Те определят пазарните цени, покриват разходите, и уважават желанието за плащане. Те обикновено са изпълнителни, приспособими и гъвкави. На кратко, те предлагат благонадеждни, първокачествени услуги в райони, които не се обслужват от официалните доставчици на комунални и социални услуги. Въпреки тези очевидни предимства, обаче, дребните доставчици често трябва да се съревновават с държавните водоснабдителни структури, които предлагат субсидирани цени, не плащат данък общ доход или такси за изследването на водата, получават допълнителни средства, отпуснати от правителството и имат печалба от финансирането чрез международните заеми (Solo 1998).

Развитието на публично-частните партньорства трябва да подпомага възможностите на малките доставчици да осигуряват обществени услуги, където са оставени празни ниши в обслужването от публичния сектор или, където дребните доставчици могат да осигурят първокласно обслужване. Трябва да бъде позволено на такива алтернативни доставчици да участват в комуналния и социален сектор, където е необходимо, за да допълват съществуващите структури, и да се съревновават с тях когато е възможно.

Само като се обърне внимание на тези проблеми и като се търси баланса между силата на публичния и частния сектор ще се стигне до успешно управление на сектора на комуналните и социални услуги по глобално значим и пълноценен начин.

Форми: видови "публично-частни партньорства"

Избора между тези различните форми зависи от множество въпроси, включително:

- Степента на контрол, предпочитана от общината;
- Капацитетът на общините и частните участници в ПЧП за осигуряването на необходимите услуги;
- Законови рамки за частното инвестиране и регулаторен надзор и
- Наличност на финансови ресурси от публични и частни източници.

Посочените случаи по-долу следват неравномерна историческа прогресия на видовете структури, които се използват за да се увеличи частното участие при предоставянето на обществени услуги: диалог и съвместно планиране, договори за управление и изпълнение; "BOTs /строителство, експлоатация, трансфер/"; концесии; съвместни рискове; доставки на основни услуги.

Диалог и съвместно планиране

Това включва най-малко съвместен диалог през определен период от време, който дава възможност на различните групи да определят своите общи нужди и тревоги. Съвместното планиране се появява, когато различните страни обмислят използването на индивидуалните си ресурси по начин, координиран с усилията на другите. Такова действие увеличава шансовете за оптимизиране употребата на общото количество налични ресурси, така че всеки да има полза. Това може да включва оптимизирането на техническите решения, както и на цените или разпределението на услуги.

Колкото по-обширен е диалогът, толкова по-приемливо е решението, но също се изисква повече време и ресурси за прилагането на място. Изключително трудно е да се реши къде е подходящият баланс и това до голяма степен се определя от индивидуалния контекст.

Договори за изпълнение и управление

Ако общините се притесняват да делегират голяма част от своите правомощия върху определен тип обществена услуга, те могат да сключат договори за изпълнение и управление с частните доставчици. Обикновено за кратки срокове (пет до десет години), те трябва да позволят на общинската служба да постигне редица подобрения при изпълнението, качеството на предоставената услуга и производителността на труда, както и да достигне до пълно разбиране на своите проблеми. Доставчиците обаче не трябва да правят значителни инвестиции от частен капитал в системата.

Смита се, че тези договори са първа стъпка към разширяването на ролята на частния сектор с относително малък риск.

Строителство-експлоатация-трансфер ("BOT")

Системите BOT са ефективен начин за привличане на частни инвестиции в изграждането на нови инфраструктурни съоръжения, особено приложими за градската среда (депа и заводи за отпадъци, производство на топлинна и ел. енергия, в т.ч. ВЕИ, ПСОВ или ПСПВ,) или значително обновяване на съществуващите. Подобно на методите, използвани за финансиране на нови електроцентрали, такива договори изискват частните изпълнители да:

- Спечелят парите, необходими за изграждането на централата;
- Експлоатират централата, така , че да покрият специфичните стандарти за изпълнение за определен период от време; ***и***
- Да предадат управлението на централата на правителството в края на договорния период.

В замяна общината/ съответния оператор се съгласява да закупи цялата продукция на електроцентралата на цена, изчислена така, че да покрие разходите на изпълнителя и да му донесе значителна печалба. В България за правната уредба на такива договорни отношения могат да се прилагат разпоредбите относно „концесия за строителство".

Концесии за услуги

Концесиите за услуги са комбинация от сферата на договорите за управление и частните инвестиции, съпровождащи BOT. По същество, правителството отстъпва контрола върху предоставянето на водни услуги в определен регион на частно лице и стопанисването на публичните активи, свързани с комунално-битови системи. Операторът (концесионерът) носи отговорност за получаването на финансовите средства, необходими за подобряването и разширяването на системата, и за покриване

на специфичните стандарти по изпълнението. В замяна, операторът на мрежата събира таксите директно от потребителите на системата.

Ролята на общинските власти е съществено променена по естество, но нейното значение не е намаляло. Общинските власти имат участие и като доставчик на услугите и като регулатор на цените и качеството им. Това е особено съществена роля в сферата на обществените услуги, като се има предвид, че за част от обществените услуги е налице естествен монопол. Новата, съществена роля на общината (респ. други държавни органи), като регулатор на комуналните услуги, изисква значителни промени в начина му на работа в този сектор и придобиването на реални нови възможности. Голямо-мащабните концесии са политически противоречиви и трудни за организиране.

1.7 УПРАЖНЯВАНЕ НА КОНТРОЛ ВЪРХУ ИЗПЪЛНЕНИЕТО

Каква степен на контрол трябва да упражнява общината върху обществените услуги?

Това е въпросът, който възпира много усилия за увеличение на ролята на частния сектор при предоставянето на обществени услуги. От една страна, и в много случаи, пълният общински контрол води до некачествени услуги, предоставени от неефективни системи. От друга страна, както е един монополен бизнес, задоволяващ основни човешки потребности (при ВиК услугите например), пълният частен контрол е политически неприемлив, макар, че е "най-ефективен" икономически.

Договорите за управление поддържат влиянието на общината, концесиите променят общинската роля като регулатор. Съвместните рискове и дружествата със смесен капитал предлагат средно положение. Те осигуряват средство за "истински" публично-частни партньорства, в които общини, търговци, НПО /юридически лица с нестопанска цел /и други, могат да обединят ресурсите и да породят общи "печалби", разрешавайки ключови местни проблеми от обществен характер. В тези случаи, общината е основния регулатор, но то също е активен съдружник в действащото търговско дружество. От тази позиция, то може да вземе участие в печалбата на действащото търговско дружество и да осигури по-широко политическо съгласие с неговите усилия.

Като се има предвид политическата чувствителност, относно обществените комунални услуги, такива съвместни рискове предлагат привлекателни възможности за съчетаване на местното политическо сътрудничество с подобрено изпълнение. В пространството, в което публични и частни действащи лица могат ефективно да споделят задължения и собственост, може да се постигне голям прогрес.

Трябва да се обърне внимание на две основна проблема при възможни изпълнители и инвеститори от частния сектор. Първо, ще се "намесва" ли общинския съдружник в решенията относно експлоатацията, като по този начин намалява производителността на системата? Второ, ще използва ли общината силата си на съдружник и едновременно с това на регулатор по достатъчно предвидим начин, за да се задоволят възможните дългосрочни инвеститори?

Осъществяване на мониторинг и контрол за всяка едно ПЧП е описано подробно в следващите абзаци:

а) Необходимост от контрол

При ПЧП има силна необходимост от контрол поради следните рискове:

- Различни, дори понякога противоположни цели на заинтересованите страни (публичен сектор, частни изпълнители, потребители, инвеститори);
- ниско качество на услугите или високи цени;
- неустойчивост и нежизнеспособност на частния партньор;
- естествен монопол на услугата, ако е в инфраструктурен отрасъл;
- сложна и продължителна схема, ако избраният модел е договор за експлоатация (*lease/affermage*) или концесия;

б) Предмет на регулирането/контрола

Регулирането включва дефиниране и контролиране на спазването на стандарти за нивото (качеството) на услугата, както и определяне на тарифите за потребителите и други икономически и юридически изисквания. Фокусът е насочен към балансиране на интересите на заинтересованите страни – потребителите, инвеститорите, операторите, държавата. Чрез регулирането е възможно да се намали политическия и икономическия риск за частните инвеститори в публично-частното партньорство.

- **Регулиране на качеството на услугите**

Регулирането на качеството се отнася до качеството на бизнес изпълнението, изразено като оперативна и финансова ефективност на компанията и качество на услугите, доставени на потребителите. Те се сравняват с определени "еталони" или спрямо пазара.

- Регулиране на цената на услугите

В зависимост от вида ПЧП се прилагат различни подходи при регулирането на цената на обществената услуга. Например при обществена услуга, свързана с монополна дейност, икономическите регулаторни органи имат за задача да не допуснат операторите да упражняват монополното си положение при финансиране на капиталовите и оперативните си разходи. Основният въпрос пред регулаторите е колко пари са необходими да финансират тези разходи.

в) Видове регулиране

Общите изисквания и параметри на ПЧП се регулират на национално ниво. Специфичните условия на ПЧП се регулират с договора.

Договорното регулиране е специфично за дадения договор за ПЧП, който определя условията. Регулатор е конкретната община, страна по договора. Този начин е по-лесен за изпълнение, но обвързващият характер на договора ограничава гъвкавостта. Препоръчително е създаването на звено за мониторинг и контрол в рамките на обособен отдел в общинската администрация. Неговите функции трябва да са ясно регламентирани с акт на общинския съвет (наредба или чрез промяна на структурата на общинската администрация). Задължително е в отдела да бъдат включени различни по специфика длъжностни лица: финансисти, икономисти, прависти и инженери. Необходимо е да се прецизира капацитета на този отдел по отношения на вменените отговорности и обема на контролираните ПЧП в рамките на общината.

Примерен вариант на функции Общинското звено за мониторинг и контрол (ОЗМК):

- ОЗМК осигурява съответствието с разпоредбите на договора за концесия;
- ОЗМК следи и приема всички доклади и счетоводни отчети от концесионера;
- ОЗМК отправя питания със в срок за отговор максимум 15 работни дни;
- ОЗМК следи за факти или обстоятелства, в частност отнасящи се до замърсяването и опазването на околната среда;
- ОЗМК има право на текущи и извънредни проверки на място до която и да е станция и/или инсталация, заемана или използвана от Концесионера;
- ОЗМК има право на текущи и извънредни проверки на място до която и да е станция и/или инсталация в процес на изграждане или монтиране;
- ОЗМК има право на данни и информация за изпълнение на Нивата на услуги/инвестиции, посочени с договора;

Рамковото регулиране е национално, като често се осъществява от няколко държавни регулаторни институции. Законодателството определя ролите, като има възможност за включване и на асоциациите на потребителите. При регулирането на национално ниво може да се наложи преструктуриране на целия сектор.

Изясняването и решаването на тези въпроси още при подготовката на проекта за ПЧП ще допринесе максимално за постигане на целите, които общината си е поставила. С оглед на особеностите на всеки един модел на ПЧП общината ще трябва да прецени степента на контрол и механизмите за неговото осъществяване. В *Глава втора също е обърнато внимание на контролните механизми при различните етапи на подготовка и реализация на ПЧП.*

1.8. ОПИСАНИЕ И АНАЛИЗ НА ДОБРИ И НЕГАТИВНИ ПРИМЕРИ ЗА ОСЪЩЕСТВЯВАНЕТО НА ПЧП ОТ МЕСТНИТЕ ВЛАСТИ

Когато говорим за добрите практики при осъществяването на ПЧП от местните власти, трябва да се отбележи, че дори когато една услуга се доставя само от частния сектор и участват значителни частни инвестиции, общините могат да оценяват постигнатото по различни методи. От една страна може да се отчете като успех предоставянето на една жизненоважна услуга за отдалечени общности в краткосрочен план. В същото време поради икономическа криза и влошаване на местните бюджети, услугата да се окаже непосилна и доста оскъпена. В резултат да се влоши финансовия резултат за частния партньор и той да прецени да преустанови участието си.

В такива случаи общината може да предприеме да оказва финансова подкрепа. Този вариант има много форми в случаите, включително: (а) заеми за търговеца - участник или проекта (както е направено при Аржентинските и Малайски концесии); (б) пасивен дял в търговското дружество (както е направено от Международната финансова корпорация за Аржентински води); (в) застраховка срещу "политически" и други рискове (като застраховката от политически риск, осигурена от Световната Банка); както и (г) субсидии за части от разходите по проекта за техническо подпомагане на публично-частните партньорства в градския сектор).

Анализирайки изключително рестриктивните изисквания на ЕС по отношение на опазване на околната среда и водите, много общини в Централна Европа побързаха да предоставят концесия за строителство на канализация и пречиствателни станции (ПСОВ) на частния сектор. В някои от случаите, въпреки добрите модели и договори, таксите за присъединяване към канализационната мрежа за населението се оказват твърде високи и проектите търпят частичен провал, а общините доплащат за извършването на услугата по отвеждане и пречистване.

Изключително успешни в последните години са ПЧП примерите при ЕСКО договорите (с гарантиран резултат), особено при подобряване на уличното осветление. Успешни модели са и тези при осъществяване на съвместна дейност между общини и търговски дружества за благоустрояване на зелени площи и паркове.

Подборно описание за успешно и неуспешно прилагане на публично-частно партньорство от местните власти и поуките са публикувани в **приложение А1**.

1.9. РЕЗЮМЕ И ИЗВОДИ

Много критици на "публично-частните партньорства" ги смятат за неясни и рисковани, и в крайна сметка неефективни, за усилия, които се правят за да се почувстват правителството и бизнеса по-добре. Други поддържат схващането, че общините и бизнеса се справят най-добре по отделно с работата си и като се съсредоточават върху основните си роли – общината определя рамките, в които пазарите могат да функционират и бизнеса да преуспява. Определено и в тази позиция има истина.

Но когато съществени обществени социални проблеми (такива като недостиг на питейна вода, депониране на отпадъци, липса на улично осветление и пр.) - пречат, както на публичния, така и на частния сектор да постигнат техните цели, партньорството

се явява възможно най-добрият начин за оптимизиране разпределението на ресурсите - публични и частни - за ефективното им решаване. Партньорството може да приема много форми. То може да бъде толкова просто, колкото и един продължителен диалог, който осигурява основа за координирани, но отделни усилия за решаване на проблема. То може да бъде толкова сложно, колкото съвместния риск за осигуряване на дълготрайни и висококачествени услуги за местното население.

В тези дни на недостиг на ресурси и световна конкуренция, трябва да се стремим да се възползваме от всяка възможност за полагане на съвместни усилия за задоволяване на общите нужди.

Като се приеме големия обхват и интензивност на инвестирането в осигуряването на основни услуги и намаляващата способност на публичния сектор да осигури капитал за тези инвестиции, изяснихме че публично-частните партньорства са приложим метод. Затова една дългосрочна общинска програма, оптимизираща положителните характеристики на частния сектор, съчетано с някаква степен на наблюдение и регулация, може да осигури ефективен баланс между изискванията на пазара и задоволяване нуждите на хората в местната общност.

ГЛАВА ВТОРА
МЕТОДИКА ЗА РЕАЛИЗИРАНЕ НА ПУБЛИЧНО-ЧАСТНО ПАРТНЬОРСТВО ОТ МЕСТНАТА ВЛАСТ

В тази глава ще се разгледат ключовите етапи, които една общинска администрация трябва да следва, както и механизмите и процедурите, които съпътстват етапите на реализацията на едно ПЧП.

2.1 Основни изисквания към ПЧП-проекта

Основната цел на ПЧП е срещу заплащането да се получи добра стойност. Това не означава непременно постигане на най-евтина услуга, а на баланс между цената и качеството на услугата. Следователно основният принцип при подготовката и осъществяването на едно публично-частно партньорство е осигуряване на баланс между интересите на страните, вкл. и специални гаранции за защитата на публичния интерес

За да се постигне това един ПЧП проект трябва да притежава следните характеристики:

1) Състезателност

Всички обществени поръчки над определен праг трябва да се обявяват в официалните издания и процедурите да се провеждат съгласно съответните местни закони и европейски директиви. Така се генерира по-голяма конкуренция и се постига сваляне на цените и подобряване на предложените услуги.

2) Изисквания за резултатите от услугата

При това няма намеса в управлението на активите и решенията и се насърчават гъвкавите и иновативни подходи за постигането на необходимите параметри.

3) Опитност на частния партньор в управление и експлоатация на активите

Частният партньор може да повиши степента на оползотворяване на активите и чрез продаване на услуги на трети страни или допускане на трети страни да ползват активите, когато общественият сектор не се нуждае от тях.

4) Плащане според резултата

Механизмите за плащане са засегнати в детайли по-нататък, но главните принципи са, че плащания се извършват докато активът/съоръжението е в експлоатация и служи за доставяне на услугата и се намаляват при недостигане на стандартите.

5) Подходящ трансфер на рисковете

Всеки риск трябва да се понесе съответно от страната с най-добри възможности да го управлява.

Публично-частното партньорство е сложна и продължителна схема, която има своята цена за обществото и не е панацея за решаване на всички проблеми при обществените услуги. То следва да се прилага, само ако се обоснове, че:

- с него ще се постигне по-голяма стойност в сравнение с алтернативни подходи;
- има ефективна структура на изпълнение;
- могат да бъдат постигнати целите на всички заинтересовани страни в рамките на партньорството.

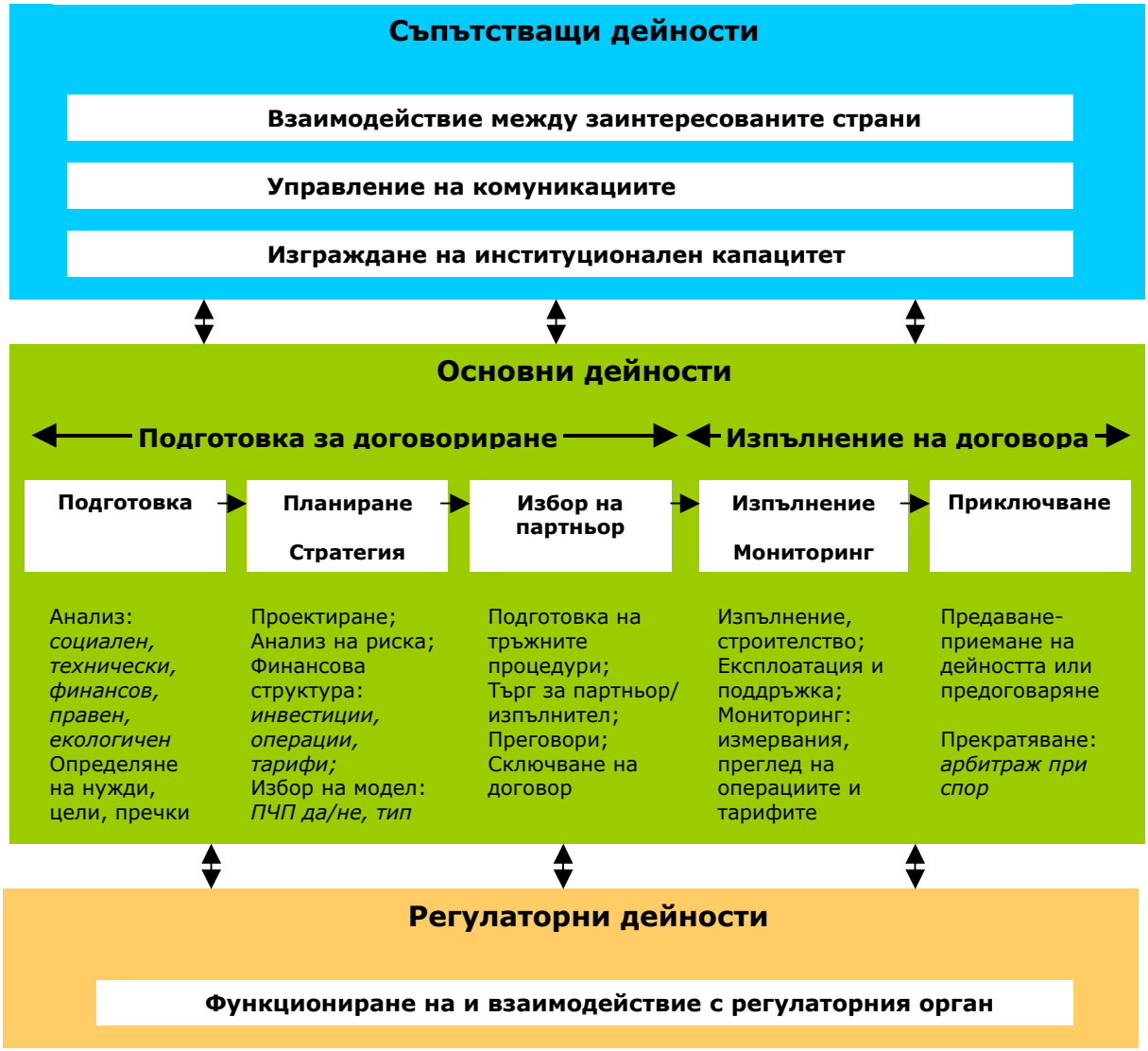
2.2 Етапи на осъществяване на ПЧП

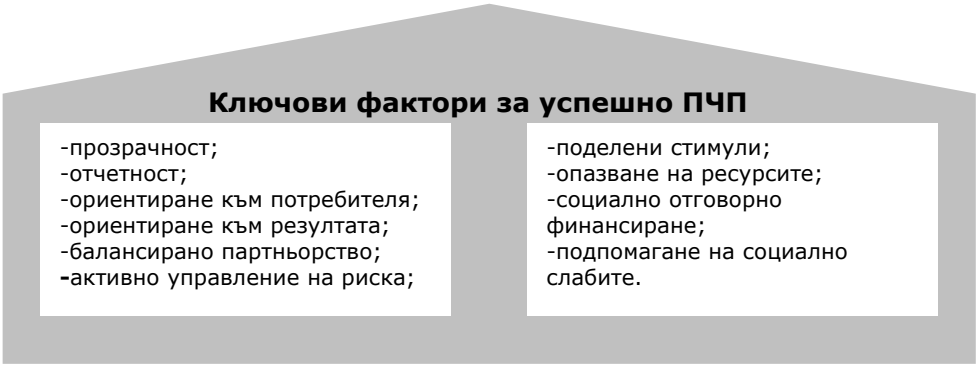
Осъществяването на едно публично-частно партньорство минава през следните основни фази:

1. подготовка, планиране, стратегия, проектиране
2. избор на партньор/изпълнител
3. осигуряване на финансирането,
4. изпълнение и мониторинг на изпълнението
5. предоговаряне, приключване/прекратяване

На Фигура 2-1 е представена нагледно общата структура на дейностите за осъществяване на ПЧП.

Фиг. 2-1 Обща структура на дейностите за осъществяване на ПЧП





По материали на DEZA, Swiss Re и SECO

Осъществяването на ПЧП включва разнообразни дейности и експертизи като:

- Адаптиране на законодателството и секторни реформи;
- Предпроектен етап – идентифициране на проект, подготовка и планиране на проекта, оценка за приложимост на ПЧП. Извършва се прединвестиционен технически, финансов и юридически анализ;
- Изготвяне на проектната и договорната документация;
- Търг за партньор/изпълнител – конкурсна процедура и договориране с оператора на услугата; също са необходими техническа, финансова и юридическа експертиза;
- Структуриране на финансирането – предимно финансова и юридическа експертиза;
- Създаване на подходящи регулаторни структури;
- Създаване на новия бизнес вкл. преструктуриране и институционални промени, управление на прехода към ПЧП;
- Изпълнение на ПЧП – необходима е техническа, финансова, юридическа организационна и управленска експертиза;
- Текущо регулиране - мониторинг и контрол.

Съпътстващи дейности са комуникацията с всички други заинтересовани страни и изграждане на институционален капацитет за специфичния проект.

Всичко това предполага истинско и дългосрочно взаимодействие между публичната страна в лицето на общината и частната страна в лицето на частния партньор за създаването на ПЧП. Стратегията, организацията и контролът са винаги в ръцете на публичната власт (местна или централна). Общото управление и изпълнението на задачите може да бъде прехвърлено към частния партньор (оператора).

Следващото изложение на настоящата глава разглежда подробно горните етапи. В **Приложение В1** е представен алгоритъм на дейностите за осъществяване на ПЧП от местната власт при предоставяне на комунални услуги.

2.3 Идентифициране на проекта и оценка на приложимост на ПЧП

Към публично-частното партньорство не трябва да се прибягва на всяка цена. То не е цел, е средство, управленски инструмент за осъществяване на целта – финансиране и подобряване на обществените услуги. ПЧП не прави от един лош проект добър.

Ключови действия за ефективно осъществяване на едно публично-частно партньорство са подготовката и планирането на ПЧП. При подготовката и планирането на едно ПЧП следва да има визия и дългосрочна стратегия за проекта. Това е основна задача на публичния орган, като от съществено значение е той да има политическа и обществена подкрепа.

За реализацията на ПЧП се сформира проектен екип. Той е мултидисциплинарен (технически, юридически и финансов). В някои страни се устройват национални агенции за подкрепа на местните власти в тази дейност (Холандия, Северна Ирландия), включително и финансова.

2.3.1 Анализ на средата и субекта на конкретната дейност

Преди да се пристъпи към партньорство с частния сектор, трябва да се направи подробен анализ на средата и конкретните дружества. След идентифицирането на конкретния проект се прави технически, финансов и юридически анализ, а също и социален и екологичен анализ, ако естеството и мащаба на проекта го налага. Въз основа на анализа се прави оценка на приложимостта на ПЧП в замисления проект. Първо трябва да се отговори на следните общи въпроси:

- Какви са нуждите или слабостите, които искаме да преодолеем?
- Необходими ли са големи капиталови инвестиции или е нужно да се подобри само ефективността на управлението?
- До колко съществуващата нормативна рамка позволява сътрудничество с частния сектор?

- Кои са основните рискове и как ще трябва да се поемат, за да се осигури успешно партньорство?
- Какъв модел на ПЧП е подходящ и приемлив съгласно действащите политики в сектора в дългосрочен план?
- Привлекателен ли е избраният модел за частния сектор?
- Компетентна ли е администрацията от публичния сектор да подготви добре условията и схемата на партньорство?

Например, при нужда от инвестиции за инфраструктурен проект се анализира нивото му на сигурност. Ако той има много сигурни приходи, висока остатъчна стойност и голям мащаб (примерно стойност над 20 млн. лв.), има условия за интерес за ПЧП от частни инвеститори. Ако инфраструктурният проект е голям, но много сложен и неделим, има малка вероятност за ПЧП с частни инвестиции.

При положителен резултат за приложимост на модела на публично-частно партньорство възникват специални въпроси, по които трябва да се вземат решения:

- какви да са институционалната структура, ролята и отговорностите на оператора;
- формите на собственост;
- какви да са стандартите за качеството на услугите и сроковете за постигането им;
- колко ще струва – капиталови и оперативни разходи;
- как ще се финансира;
- какви ще са тарифите и ще бъдат ли социално поносими;
- какво ще е влиянието върху човешките ресурси;
- каква да е формата и обхвата на регулиране.

Оценките на приложимостта и изпълнението на ПЧП се правят по предварително изготвени критерии и стандарти (еталони, benchmarks) и се използват познати добри практики.

2.3.2 Дефиниране на обхвата и избор на модел на ПЧП

Подходящата форма на ПЧП със съответната продължителност на договора при различните обстоятелства се определя от обхвата на работа и отговорности, финансовите параметри и риска, който се прехвърля на оператора (Таблица 2-1). Рискът нараства значително по посока от обикновената техническа помощ до пълната собственост на системата. Стремежът е да се постигне баланс между очакванията и рисковете.

Табл. 2-1 Разпределение на участието на публичния и частния сектори в различните модели на предоставяне на обществени услуги

Модел	Експлоатация и поддръжка	Капиталови инвестиции	Търговски риск	Собственост на активите	Срок на договора, години
Публична институция (без ПЧП)	Публична	Публични	Публичен	Публична	_
Договор за услуги	Публична/Частна	Публични	Публичен	Публична	1-2
Договор за управление	Частна	Публични	Публичен	Публична	3-5
Договор за експлоатация (*lease, affermage*	Частна	Публични	Поделен	Публична	8-15
Концесия за строителство (BOT...)	Частна	Частни	Частен	Частна => Публична	>20
Концесия за услуги	Частна	Частни	Частен	Публична	>25
Приватизация	Частна	Частни	Частен	Частна	Неопределен (може да бъде ограничен от лиценз)

Важен фактор при избора на подходящ модел е поставената цел. Таблица 2-2 показва в каква степен всеки от основните модели на ПЧП отговаря на целите на публичната

власт. Например, ако целта е предимно да се подобрят оперативната ефективност и отговорността към потребителите, местната власт следва да предпочете договор за управление със стимули за добро представяне или договор за експлоатация пред договор за услуги или концесия. Ако обаче се търсят по-добра ефективност и нови инвестиции, концесията е предпочитаният вариант.

Табл. 2-2 Цели на публичната власт и постигането им от ПЧП-моделите

Цел / Модел	Технич. експертиза	Управленска експертиза	Оперативна ефективност	Инвестиции	Отговорност към потребителите	Политическа независимост
Договор за услуги	**	°	°	°	°	°
Договор за управление с фиксирана цена	**	**	*	°	*	*
Договор за управление със стимули	**	**	**	°	*	*
Договор за експлоатация (lease)	**	**	**	°	**	**
Концесия за строителство (*BOT*)	**	**	**	**	*/°	**
Концесия за услуги	**	**	**	**	**	**

Заб: **-целта се постига; *-целта се постига частично; °-целта не се постига *Източник: Световна банка*

От избора на модел за участие на частния сектор зависи дали моделът ще е осъществим, устойчив и удовлетворяващ добре нуждите на потребителите. Този избор изисква да се реши кой вид договор ще мобилизира най-добре уменията и ресурсите на частния сектор и каква правна и регулаторна рамка ще е необходима за подкрепа на този договор. За да работи добре избраният модел, той трябва да има технически, финансов и политически смисъл. Технически добро е предложението, което е добре насочено към проблемите (напр. нужда от инвестиции) и е съвместимо със съществуващата законова рамка или предвижда подходящи промени в нея. Финансово добро е предложението, което може да се финансира на цена, която потребителите са готови да платят или може да бъде субсидирана. Политически добро е предложението, което има политическа подкрепа от публичната власт и другите заинтересовани страни.Поради голямото разнообразие от модели и сектори на приложение на ПЧП ще разгледаме конкретни примери с дейностите по ВиК (Табл. 2-3 и Табл. 2-4).

Табл. 2-3 Избор на модел на ПЧП във ВиК в зависимост от целта

Цел	Типично решение	Срок, год.
Бързи ремонти	Договор за ремонтни услуги	1-2
Подобряване на управлението	Договор за техническа помощ	2-3
Подобряване на ефективността	Договор за управление	3-5
Подобряване на услугите	Договор за управление	3-5
Намаляване на течовете	Договор за оперативни услуги	3-5
Експлоатация и поддръжка на активите	Договор за експлоатация (lease/affermage)	5-12
Изграждане на нови съоръжения	Концесия за строителство (DBFO/BTO)	10-15
Пълно управление на цялата система	Концесия за строителство (BOT/BOO) или услуги	15-25

Заб: 1) DBFO - проектиране+построяване+финансиране+експлоатация; BTO – построяване+прехвърляне+ +експлоатация; BOT – построяване+експлоатация+прехвърляне; BOO – построяване+притежаване + +експлоатация;

2) Поради неустановеност все още на общоприета в България терминология за видовете ПЧП, класификацията на концесиите е съобразена с действащия към февруари 2009 г. Закон за концесиите.

В Таблица 2-4 е показано схематично как е определен обхватът на ПЧП в един 12-годишен договор за експлоатация:

Табл. 2-4 Обхват на ПЧП за доставяне на ВиК услуги в град Нортелие, Швеция

Обхват	Община	Оператор
Експлоатация на системата		☼
Персонал (управление, обучение...)		☼
Предложения за оптимизация и инвестиции	☼	☼
Планиране	☼	☼
Изследвания		☼
Работа с клиенти, фактуриране		☼
Поддръжка		☼
Рехабилитация	☼	
Нови инвестиции	☼	
Определяне на тарифите	☼	

Източник: Veolia Water

2.3.3 Планиране на управлението на активите

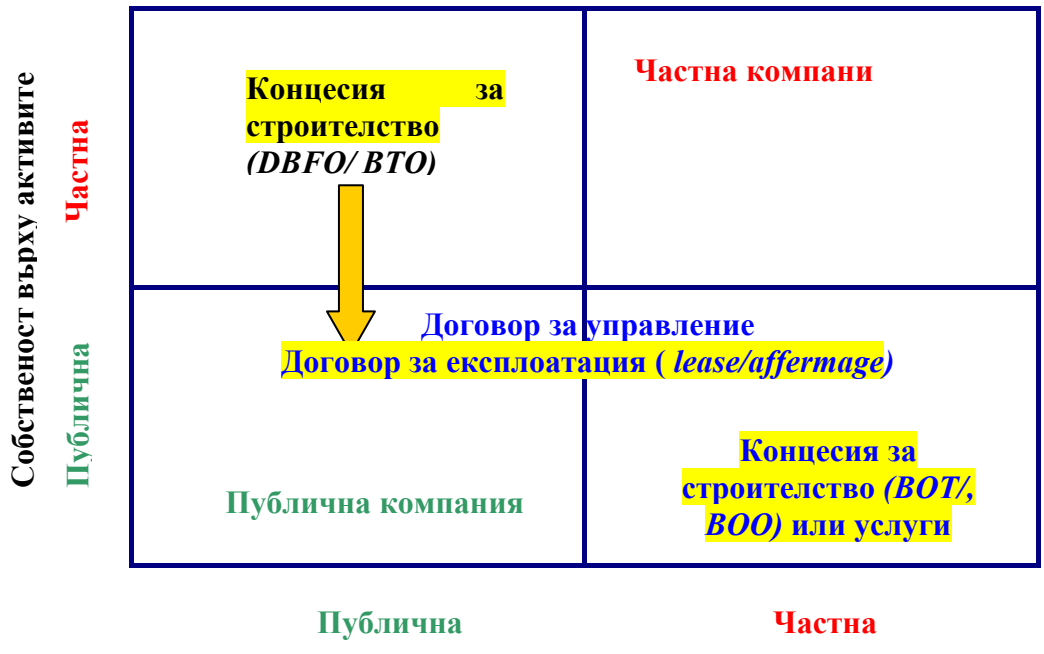
Местната власт притежава много и разнообразни активи със значителна стойност, чиято стойност използва във финансовия механизъм на ПЧП като допълнение към кредитите, взети от частния партньор. Това налага изготвяне на стратегия за управление на активите, която да формулира до каква степен общината иска да освободи стойност от своите активи за подготвяното ПЧП. Това е трудно решение от политическа гледна точка.

Доброто планиране на ПЧП изисква структурен и динамичен подход към собствеността и управлението на материалните активи, за да се осигури ефективност при осъществяването на дейността. Планирането на управлението на активите:

- е основа за правното уреждане на обхвата, параметрите на услугата и критериите за изпълнение,
- гарантира, че рисковете са идентифицирани и приети,
- дава възможност за мониторинг на изпълнението на поставените цели, за устойчива безсрочна експлоатация на активите, които следва да са регистрирани в достъпна информационна форма.

Статусът на активите при основните ПЧП модели е даден на Фигура 2-2:

Фиг. 2-2 Статус на активите при основните ПЧП модели [Източник: *Halcrow*]



2.3.4 Анализ на финансирането

Финансирането на ПЧП трябва да гарантира икономическа жиснеспособност на частния доставчик на услугата (оператора), да бъде социално приемливо за потребителите с ниски доходи и да бъде политически осъществимо от гледна точка на публичния (общинския) бюджет.

Когато бъдещото ПЧП предвижда инвестиции, специално внимание трябва да се обърне на структурата на заемите за тях и на съответствието на инвестициите с другите приоритети на проекта, вкл. социалната поносимост. Макар че частният сектор урежда финансирането, публичният сектор трябва да следи то да бъде осъществено на конкурентен принцип между финансиращите субекти, така че цената на заема (лихвата) да бъде възможно най-ниска.

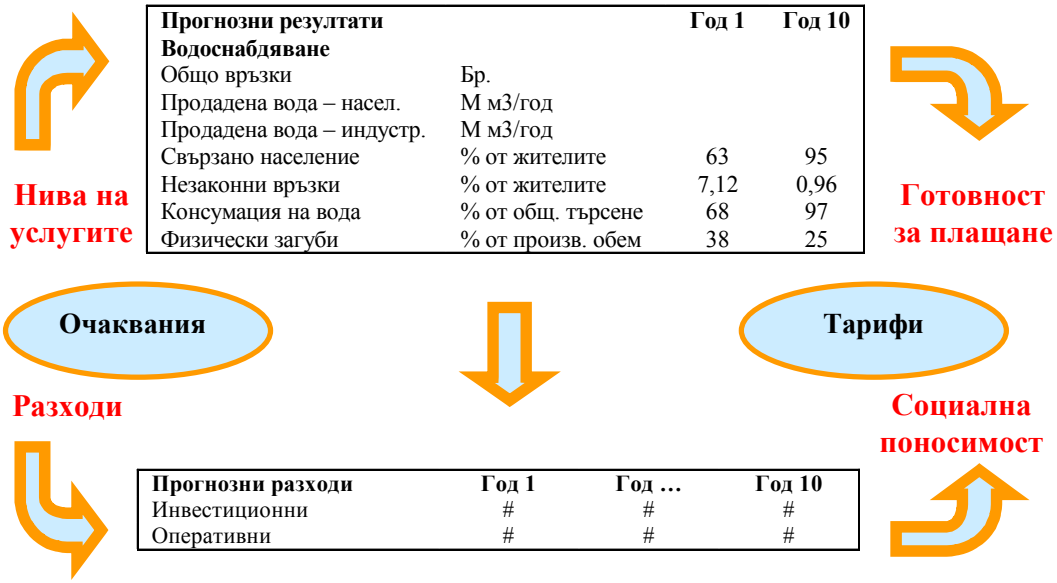
2.3.5 Бизнес моделиране на очакванията

Бизнес моделирането на изпълнението на услугите и на финансите е сърцевината на работата по избора и разработването на вариантите. Резултатите и ценообразуването са критични елементи във всеки договор с частния партньор. Изработват се изискванията за обхвата и сроковете или целевите стойности на параметрите, характеризиращи качеството на услугите – т.нар. "нива на услугите". След това се оценяват разходите за постигането на тези нива, като се дава възможност и за подобряване на ефективността чрез сравняване с еталони. Приходите от услугите, които са предмет на ПЧП, трябва да покриват разходите и да гарантират стабилни парични потоци за осъществяване на дейността. Източници на приходите са потребителите (тарифите) и/или субсидии (такси или данъци).

Изготвеният модел се проиграва за различни сценарии (нива на услуги, разходи за постигането им, тарифни структури), за да се определи нивото на необходимите приходи и предложи тарифна структура, която да го постигне в рамките на ограниченията за социална поносимост на цената (Фиг. 2-3).

Практиката сочи, че финансовият модел не трябва да е твърде обширен и сложен, иначе се харчат излишно големи количества време и пари и нараства вероятността за грешки. Предизвикателствата са в намирането на надеждни входни данни, в отчитането на всички фактори на законовата и политическата среда, на въпросите за човешките ресурси и на интересите на частния партньор, по-специално на неизбежния стремеж на частния сектор да си компенсира поетите рискове в дългосрочните договори за ПЧП.

Фиг. 2-3 Бизнес моделиране на очакванията [Източник: *Halcrow*]



2.4 Изготвяне на проектната и договорната документация

Проектната документация (Резюме на проекта, Задание за услугата, Технически спецификации) и договорната документация (проект на бъдещия договор за ПЧП) са част от тръжната документация, необходима при провеждане на търга за избор на доставчик на обществената услуга (вж. т. 2.5.2)

2.4.1 Изготвяне на проектната документация

Общият принцип при изготвяне на проектната документация е, че обществените услуги, предмет на бъдещото ПЧП, трябва да са ясно дефинирани в спецификациите и измерими в количествено и качествено изражение, защото разплащателният механизъм е обвързан с изискваните параметри на услугите и мониторинга им.

Поради голямото разнообразие от модели и сектори на приложение на ПЧП всеки случай следва да се разглежда съобразно конкретните условия, цели и задачи. Това важи особено при проект, свързан с инженерингови дейности, тъй като инженерингът на ПЧП е труден за регламентиране и стандартизиране. Например при ПЧП, предвиждащо частният партньор да предоставя комунални услуги с инвестиции, които налагат обществена субсидия, проектната документация трябва да дава информация и конкретни данни:

- за предприятието за комунални услуги,
- за необходимите цели за постигане по години,
- а понякога и за максималните тарифи към населението (съобразена със социалната поносимост на услугата).

От друга страна проектната документация следва да съдържа изисквания към кандидатите да представят:

- инвестиционна програма по години с конкретните строителни работи, които ще бъдат осъществени,
- субсидиите, искани от кандидата (ако са неизбежни);
- частта от строителните работи, която ще бъде изпълнена с исканите субсидии.

2.4.2 Договорна рамка на ПЧП

За разлика от традиционния подход за предоставяне на публична услуга, където договарирането е по входящи параметри (напр. разходи,) при механизма на публично-частно партньорство се договорира по изходящи параметри – ефекти. За постигането им се прилагат стимули за частния доставчик на услугата, а ако не се постигнат – санкции. Страхът от фалит и мотивацията за постигане на резултати водят до по-висока продуктивност и плащане на принципа за добро изпълнение и ползи.

Тук са разгледани особеностите на договорната рамка при моделите на ПЧП с частно финансиране, строителство и експлоатация, в частност концесия, като по-специфични и сложни. Договорната рамка обхваща следните по-важни аспекти (списъкът не е изчерпателен):

- Договорна схема – обхваща всички участници и договорите между тях. Подходът е стратегическо партньорство между участниците;
- Механизъм на плащанията;
- Разпределение и управление на рисковете;
- Регулиране на ПЧП;
- Прекратяване на договора – при неизпълнение, при доброволно споразумение или при форсмажорни обстоятелства;
- Остатъчна стойност на активите – при прехвърляне към публичния орган става безвъзмездно или по пазарна стойност.

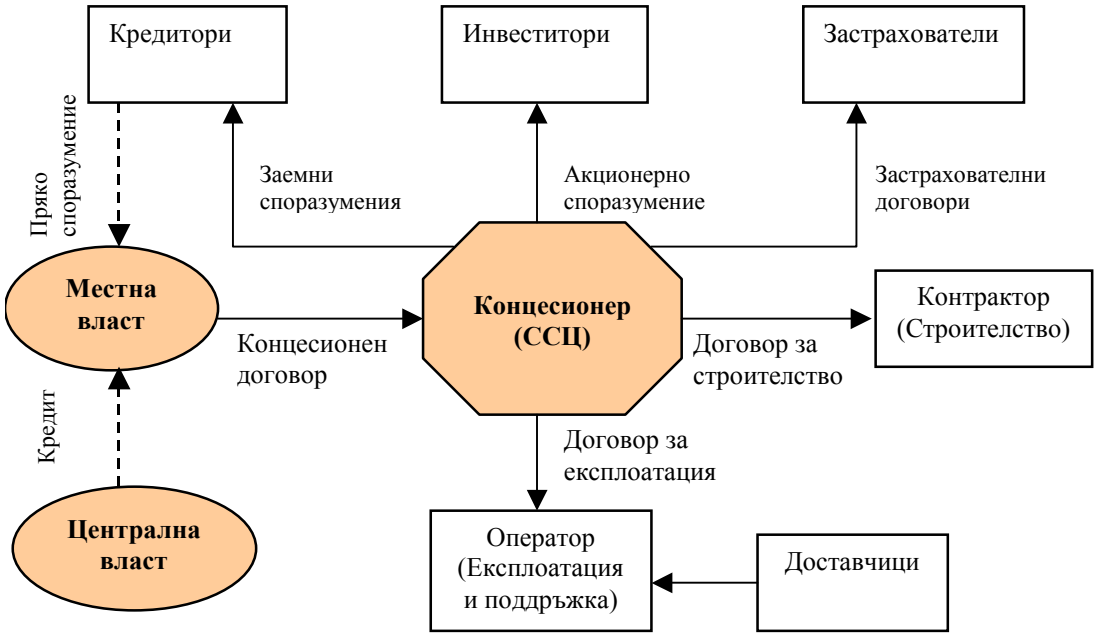
1) Договорна схема на ПЧП

Страната-изпълнител по договора обикновено е консорциум с преобладаващо частно участие, който основава специално юридическо лице (проектна компания или т.нар. търговско дружество със специално предназначение – ССЦ (на англ. *Special Purpose Vehicle*). За извършване на основната работа се прибягва до подизпълнители. Изпълнителят трябва да намери средства за финансиране на строителната и

експлоатационната фази – най-често чрез банкови заеми, като членовете на консорциума осигуряват и собствен капитал – обикновено 10-15 % в страни с развити финансови пазари; в противен случай делът на акционерния капитал може да достигне 40-50 %.

Една принципна договорна структура при концесиониране на някаква обществена услуга, свързана със строителство, може да се представи най-общо със следната схема (Фиг. 2-4):

Фиг. 2-4 Принципна договорна схема при концесиониране



Заемодателите финансират проекта въз основа на прогнозираните парични потоци за срока на основния договор. Едно предсрочно прекратяване на проекта може да ги изложи на риск от неизплащане на дълга, особено ако активите са в състояние под стандартите и няма пазар за продажбата им. Затова между публичния орган, страна в ПЧП, и кредиторите често се подписва пряко споразумение (подписва се и от изпълнителя), който третира правата и задълженията на всяка от страните в случай на прекратяване на основния договор или заплаха за такова поради неизпълнение от частния партньор. Прякото споразумение изисква от публичния орган да уведоми кредиторите за намерението си да прекрати взаимоотношението си с частната страна по нейна вина. Това им дава възможност да отстранят проблемите с представянето на изпълнителя и да съживят проекта преди прекратяването му или да заменят виновните подизпълнители, или дори основния изпълнител, ако е необходимо. От своя страна кредиторите са задължени да предприемат нужните застрахователни действия за подобряване на активите и да освободят гаранцията върху тях след изплащане на дълга.

2) Финансови клаузи

а) Цена на обществените услуги

Цената на услугите трябва да бъде дефинирана в договора с прозрачна формула. Нормата на възвръщаемост (печалбата) трябва да е показана прозрачно. Цената на услугите на практика е политическо решение, което трябва да балансира социални и икономически фактори. Субсидиите също трябва да бъдат описани ясно заедно с целевите групи.

б) Механизъм на плащанията

По принцип при участие на частния сектор в доставка на обществени услуги плащания се осъществяват:
а) от страна на бенефициента на услугата (общината или преките потребители) - под формата на такси, стимули и субсидии;
б) от частния партньор – във вид на концесионна такса, (ако моделът на ПЧП е концесия) и като санкции (при недобро изпълнение).

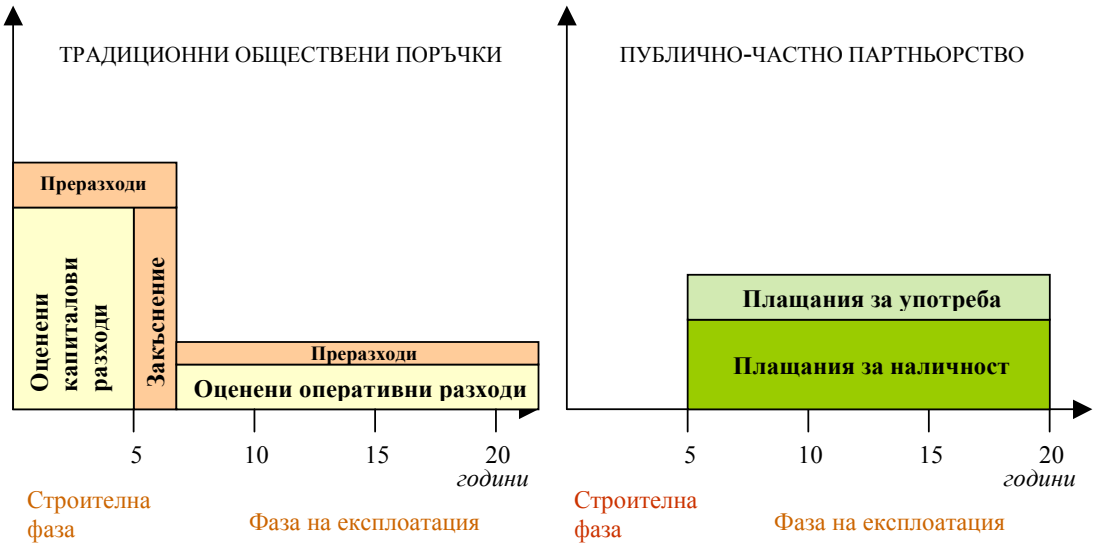
- ***Плащания на такси от бенефициента на услугата***

Разплащателният механизъм е ключов елемент на основния договор, който разпределя върху финансовите ефекти рисковете и отговорностите на обществения орган и частния партньор. Той определя плащанията от публичния орган и стимулите за изпълнителя да доставя желаната услуга. Затова този механизъм е обвързан с изискваните параметри на услугите и мониторинга им. Следователно услугите трябва да са ясно дефинирани в спецификациите и измерими в количествено и качествено изражение.

При сравняване на ПЧП (при което частният партньор става дългосрочен доставчик на услугите) с традиционните обществени поръчки (при които изпълнителят е просто строител на активите, които продава на общината без последващи ангажименти) има различие в профила на плащанията от страна на публичния сектор.

Традиционният случай изисква плащания и по време на строителната фаза без значение дали активът ще може да бъде оползотворен за доставяне на обществената услуга. Така изпълнителят има по-малък стимул да построи съоръжението възможно най-бързо, което често води до продължителни забавяния и преразход на средства (Фигура 2-5). При ПЧП, например за доставяне на медицински услуги в една нова болница, частният сектор не получава никакви плащания, докато не построи болницата и не я пусне в пълноценно действие. Това е силен стимул за частния сектор да работи бързо, но и по изискваните стандарти

Фиг.2-5 Профил на плащанията от публичния сектор



Източник: PricewaterhouseCoopers

Механизмът на плащане при ПЧП има някои основни принципи:

1) Обвързан е с изискваните параметри на услугата и мониторинга им – следователно услугите трябва да са ясно дефинирани и измерими

Плащането зависи от резултатите, отчитани по определени показатели. В зависимост от вида на услугите би трябвало да има една такса, платима в съответствие с обема на услугата, а в някои проекти – в съответствие с обема на нейното ползване. В случай на проекти за платени (toll) магистрали или водоснабдителни и канализационни (ВиК) услуги операторът получава плащанията пряко от хората и зависи от количеството на клиентите. Според някои експерти таксата не трябва да съдържа фиксиран компонент, който операторът да получава винаги без оглед на резултатите, напр. за да си покрива инвестиционните разходи и обслужването на дълга. На практика, обаче, таксите в определени отрасли се структурират с фиксиран компонент, какъвто в България е случаят с централизираното топлоснабдяване.

2) Плащането започва, когато услугата влезе в действие.

3) Плащанията се извършват докато активът е в експлоатация и служи за доставяне на услугата.

4) Рискът от неползване е у частния партньор, но публичната власт обикновено гарантира (заради кредиторите) едно минимално ниво на ползване

Не винаги е подходящо да се трансферира изцяло върху частния партньор рискът от неползване. Публичната власт обикновено гарантира едно минимално ниво на ползване на услугата от обществото, за да бъдат сигурни кредиторите, че от нея ще се генерира достатъчно доход, за да се обслужва дълга. Гарантираното минимално ниво обикновено е по-ниско от очакванията на правителството за потреблението на услугата, но рискът дали то е достатъчно остава у изпълнителя и заемодателите.

5) Цената се коригира периодично

Таксата се фиксира за целия договорен период. Ако договорът, обаче, е за 20-30 години, механизмът на плащане предвижда актуализация на цените на услугата поради инфлацията и при значителни изменения в законодателството. Цената се коригира и ако качеството на доставената услуга е под договорения стандарт. При малки нередности намалението е малко, но то се увеличава, ако те станат системни.

- ***Финансови стимули и санкции за операторите***

Частният доставчик на обществена услуга може да бъде поощрен за добро управление и постигане на поставените цели с намалени разходи – най-често под формата на допълнителна печалба.

- При пропуски в постигането на оперативните цели и при неефективно управление в договорите се предвиждат финансови санкции - намаляване на печалбата и субсидиите. При драстично несъответствие с очакванията може да се стигне до отнемане на лицензията (при такъв режим), като се назначава алтернативен доставчик на услугата.

Загубите от санкции трябва да са за сметка на акционерите на фирмата – оператор, а не да се поемат от крайните потребители чрез цената на услугата.

- ***Държавни субсидии за потребители с ниски доходи***

Поради монополния характер на инфраструктурните комунални услуги, при приватизацията им държавата може да прояви социалната си функция с оказване на подкрепа на потребители с ниски доходи чрез целеви субсидии от държавния бюджет. Социалното подпомагане става или директно, или под формата на ваучери/купони, раздавани на бедните домакинства за извършване на плащания към фирмите, доставящи им обществени услуги. Такъв е подходът например в енергийния сектор в България.

3) Клаузи за разпределение и управление на рисковете

а) Дефиниция и идентификация на рисковете

Риск е вероятността за случване на определена вреда с определен мащаб на последиците. Оценка на риска е определянето на тази вероятност. Управлението на риска обхваща идентификация, измерване и икономически контрол на рисковете. При идентификацията на рисковете се установяват напр. заплахи от неполучаване на разрешение за строителство, инциденти, щети от пожар, напускане на ключов персонал, стачки, забава на изпълнението, преразходи, замърсена земя/площадка, дефекти и т.н.

б) Разпределение на рисковете

Всяка страна ще има различно виждане за това. Публичните власти по правило не желаят да задържат риск. При ПЧП даден риск се поема в нормалния случай от страната, която го управлява/контролира. В договора за ПЧП трябва да се разпределят рисковете и да се определят случаите на споделяне на риска, както и границите на отговорностите.

в) Носители на рисковете според вида на рисковете

При инвестиционни ПЧП проекти условно можем да разделим рисковете на такива от стопанската среда, от конкретните дейности по договора и от непредвидени събития, причинени от непреодолима сила.

а) Рисковете от стопанската среда са напр. политически, регулаторен, пазарен, валутен. За някои от тях до голяма степен е отговорна държавата, но те се понасят обикновено от частния партньор в ПЧП или се поделят между двете страни . Те се отразяват донякъде и върху рисковете от договорните действия,

б) Рисковете от конкретните дейности по договора - могат да бъдат:

- Риск при проектирането и строителството;

Той се поема от изпълнителя (частния партньор). Забавянията могат да доведат до изплащане на обезщетения за вреди и/или прекратяване на договора.

- Технологичен риск;

Също се поема от изпълнителя в зависимост от нивото на актуалност на използваната технология.

- Оперативен риск;

Рискът при експлоатация се поема от изпълнителя. Възложителят (общественият орган) може да сподели спестените средства при намаляване на текущите разходи.

г) Специални обстоятелства

Частният партньор има значително по-големи изгоди при ПЧП отколкото при традиционните поръчки. Но при влошаване на услугата следват финансови санкции и дори прекратяване на договора.

- Обстоятелства, налагащи компенсиране - рискът е при публичния орган. Изпълнителят получава компенсации и е освободен от отговорност за вреди, прекратяване на договора, от санкции или намаляване на цената на услугата.
- Предвидими пречки пред изпълнението извън оператора - те се управляват най-добре от изпълнителя и обикновено подлежат на застраховане. Частният контрагент носи финансовия риск, но е освободен от отговорност за прекратяване на договора.
- Форсмажорни обстоятелства - непредвидените обстоятелства, причинени от непреодолима сила, са ограничени по брой и обикновено не подлежат на застраховане. При тях финансовите последици се поделят от двете страни в ПЧП, като може да се наложи договорът да се прекрати поради невъзможност за изпълнението му.

д) Прехвърляне на риска

Частната страна обикновено управлява своите рискове, като ги прехвърля към застрахователи и подизпълнители. Разходите по застрахователните премии се включват

в цената на услугата. Общественият орган определя минимални застрахователни изисквания. Главните проблеми тук са прилагането на застрахователните процедури, вариациите в застрахователните премии и в някои случаи липсата на подходящи застраховки на пазара. Публичната власт не трябва да носи рисковете или цената на застраховането, свързани с обслужване на трети страни от изпълнителя.

е) Техники за смекчаване на риска

Управлението на риска обхваща идентификация, измерване и контрол на рисковете. Разбирането на риска помага при управлението. Някои управленски техники за смекчаване на риска са напр. осигуряване на безопасни условия на труд, пожаробезопасни мерки, обучение на персонала, внедряване на най-добри оперативни практики. Застрахователите винаги са склонни да помагат при управлението на риска.

4) Клаузи за регулиране на ПЧП

Регулирането включва дефиниране и контролиране на спазването на стандарти за нивото (качеството) на услугата, както и определяне на тарифите за потребителите и други икономически и юридически изисквания. Фокусът е насочен към балансиране на интересите на заинтересованите страни – потребителите, инвеститорите, операторите, държавата. Чрез регулирането е възможно да се намали политическия и икономическия риск за частните инвеститори в публично-частното партньорство.

Регулирането на качеството се отнася до качеството на бизнес изпълнението, изразено като оперативна и финансова ефективност на компанията и качество на услугите, доставени на потребителите. Те се сравняват с определени "еталони" или спрямо пазара. Най-често използваните сравнителни показатели, свързани с оценяване дейността на операторите, могат да се групират в 4 категории:

- Данни за фирмения профил и фактори, влияещи на бизнеса;
- Показатели за качеството на услугите;
- Показатели за оперативна ефективност;
- Финансови показатели за изпълнение.

В зависимост от вида ПЧП се прилагат различни подходи при ***регулирането на цената на обществената услуга****.* Двата главни подхода при ценовото регулиране са по норма на възвръщаемост *(rate of return)* и по горна граница на цената или пределна цена *(price cap).*

Общите изисквания и параметри на ПЧП се регулират на национално ниво. ***Рамковото регулиране*** често се осъществява от няколко държавни регулаторни институции. При регулирането на национално ниво може да се наложи преструктуриране на целия сектор.

Специфичните условия на ПЧП се регулират с договора. Регулатор при д***оговорното регулиране*** е конкретната община, страна по договора. Този начин е по-лесен за изпълнение, но обвързващият характер на договора ограничава гъвкавостта.

Договорът за ПЧП определя следните основни въпроси по регулирането:

- механизма на регулиране – рамково или договорно, отговорните институции, начина на финансиране;
- обхвата на регулиране – дали да е едносекторно или многосекторно, дали да е само икономическо (тарифи и качество на услугите) или и напр. екологично (спазване на нормите за опазване чистотата на природния ресурс и околната среда), каква да е степента на закрила на потребителите и как да се балансират интересите на всички заинтересовани страни;
- обхвата, честотата и графика на проверките и последиците от тях

5) Клаузи за прекратяване на договора

Договорът се прекратява при неизпълнение от страна на изпълнителя или обществения орган, при доброволно споразумение между тях, при форсмажор, установяване на корупция или измама, при нарушаване на сигурността. Последиците от

прекратяването трябва да се предвидят и формулират по отношение на собствеността и трансфера на активите и сумата на плащанията за прекратяване.

При неизпълнение от страна на публичния орган и при доброволното прекратяване частният партньор и финансиращите институции биват компенсирани. Активите се придобиват от публичния орган по истинска стойност, а не с надценка или подценени.

При неизпълнение от страна на частния партньор едно прекратяване има сериозни финансови последици за него и заемодателите, затова се разглежда и от публичния орган като крайно средство. Когато е възможно, на неизправната страна се дава шанс да се поправи. На изпълнителя може да се плати някаква компенсация, ако активите останат за публичния орган

6) Клаузи за остатъчна стойност на активите

При сключване на договора съществува несигурност относно бъдещата остатъчна пазарна стойност на активите при изтичане на договора. Публичният орган обикновено изисква в договора да се заложи вариант за прехвърляне на активите към него или към нов изпълнител:

- безвъзмездно, ако той поема риска за остатъчната стойност на активите. Тогава цената на услугата трябва да покрива пълните разходи за финансиране на неговата инвестиция;
- по пазарна стойност, ако частният партньор поеме риска за остатъчната стойност на активите.

Ако публичният орган няма да употребява активите след изтичане на договора, частната страна трябва да ги реализира на свой риск.

2.5 Избор на партньор/изпълнител при ПЧП

При традиционните обществени поръчки подходът на публичните власти е търсене на услуги. Например при обществена необходимост от строителни услуги изпълнителят е просто строител на активите, които продава на държавата без последващи ангажименти. Затова при традиционния подход за предоставяне на публична услуга договарянето е по входящи параметри, напр. разходи (вж. Фиг.2-5, т. 2.4.2). При механизма на публично-частно партньорство подходът на публичните власти е търсене на по-добри услуги. Частният партньор е доставчик на специфични услуги, понякога дългосрочни, които се договарят по изходящи параметри – ефекти, и плащането е на принципа за добро изпълнение и ползи.

Всяко успешно публично-частно партньорство започва с прозрачен и ефективен процес на избор на частен оператор. Ако процесите и процедурите на обществената поръчка не са проектирани подходящо, често се стига до преразход на финансови, времеви и човешки ресурси и от двете страни – на публичната органи и на потенциалните частни партньори.

Главните задачи пред публичния орган са:

- определяне на процесите и процедурите за избор на партньор, както и критериите за избиране и оценяване
- провеждане на търга, преговори и сключване на договор.

По принцип изборът на частен партньор при ПЧП се подчинява на общите правила и механизми, валидни за избор на доставчик по традиционния начин. Разликата е в по-комплексния характер на ПЧП и по-сложните критерии за този избор. Това в крайна сметка усложнява процеса на избор на партньор като съвкупност и последователност от действия и като разход на ресурси – времеви, човешки, материални и финансови, валидно и за двете страни – публична и частна.

В България изборът на партньор/изпълнител при ПЧП в общия случай може да се осъществява по регламентите и процедурите, предвидени в Закона за обществени поръчки (ЗОП) и Закона за концесиите. За неуредените въпроси се прилагат част трета на Търговския закон и общата част на Закона за задълженията и договорите.

Законът за обществени поръчки (ЗОП) определя принципите, условията и реда за избор на изпълнители на обществени поръчки за нуждите на публичния сектор за доставки на стоки, предоставяне на услуги и строителство. В ЗОП са разписани детайлно процедурите по изготвяне на технически спецификации, публикуване на оферта, разглеждане, оценка и класиране на офертите, сключване на договор. В съответствие с изискванията за прилагане на най-добрите практики в областта на обществените поръчки и на Директива 2004/17/ЕС в ЗОП са въведени двустепенни процедури и т. нар. състезателен диалог и процедури на договаряне. Отредено е специално внимание на обществените услуги, които най-често са предмет на ПЧП - доставка на природен газ, топлинна и електрическа енергия, ВиК, транспортни и пощенски услуги, експлоатация на летища, пристанища и др. терминални бази.

Законът за концесиите урежда условията и реда за предоставяне, изпълнение и прекратяване на концесии, като в него подробно са описани процедурите по предоставяне на концесия и специалните правила за сключването, изменението изпълнението и прекратяването на концесионния договор. Концеденти по силата на закона могат да бъдат Министерският съвет, общинските съвети и публично-правни организации. Във връзка с ПЧП внимание заслужават концесиите за строителство и за услуга. През 2008 г. бяха приети изменения в Закона за концесиите, с които се създава правна възможност концесия да се предоставя на смесено търговско дружество, в което участват и публичният, и частният сектор. В тази връзка се създаде и изцяло нова процедура за избор на частен партньор в търговското дружество, което ще сключи договор за концесия. Нов момент е предвидената възможност предоставянето на концесия да бъде инициирано от заинтересувано лице (в това число и лице от частния сектор) – при представяне на мотивирано предложение и изготвени прединвестиционни проучвания. Така заявено, инвестиционното намерение не създава права или привилегии за лицето, което го е инициирало, с оглед спазване на принципа за равно третиране на всички участници. Както е предвидил и ЗОП, за неуредените въпроси се прилагат част трета на Търговския закон и общата част на Закона за задълженията и договорите.

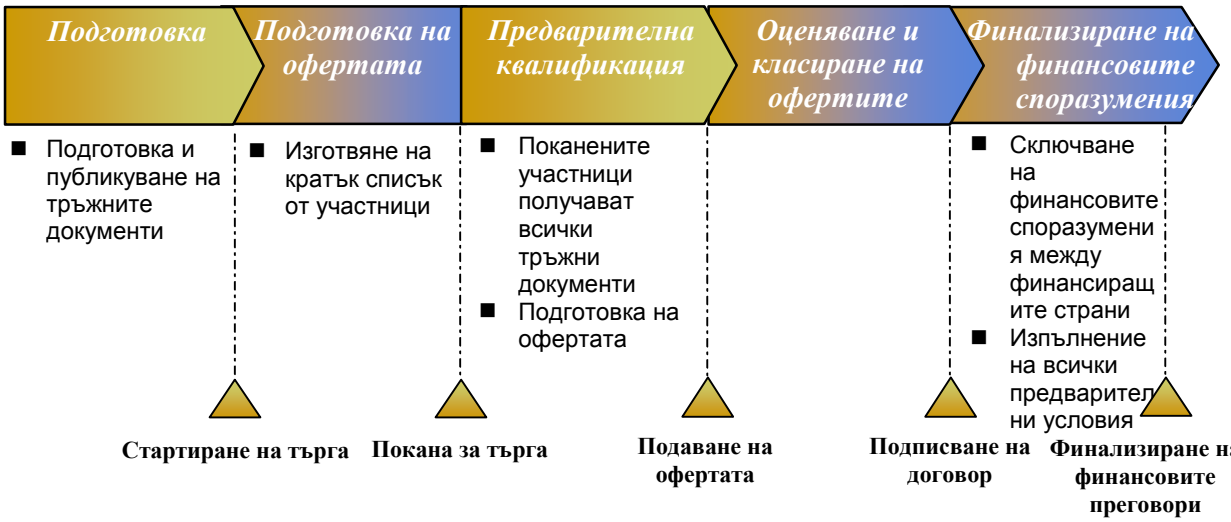
При международен търг за избор на частен доставчик на услугата, предмет на ПЧП, тръжните процедури може да зависят от изискванията на международната финансираща институция. Европейският съюз приема хармонизираните процедури по българския ЗОП и Закона за концесиите. Световна банка има свои изисквания и процедури за обществени поръчки, които се прилагат над определен праг на обществената поръчка. Под този праг се следва националното законодателство.

Въпреки разнообразието от възможни тръжни и договорни процедури, които могат да се използват от местната власт при селекция на партньор от частния сектор, всички те могат да бъдат групирани в следните три основни категории:

- Състезателен търг
- Състезателен диалог.
- Пряко договаряне – с или без предварително обявление.

Състезателният търг е общоприетият традиционен механизъм за възлагане на обществена поръчка за публични услуги чрез ПЧП. Има две разновидности – открита процедура (едностепенен търг) и ограничена процедура (двустепенен търг с предварителен подбор - предквалификация). По Закона за концесиите концесионерът се определя чрез провеждане на открита процедура. За ПЧП се прилага по-често двустепененна процедура по следния алгоритъм (Фигура 2-6).

Фиг. 2-6 Схема на двустепенна тръжна процедура Error!



Механизмът на състезателен търг (едностепенен или двустепенен) осигурява условия за прозрачност и конкуренция между много пазарни субекти, което спомага за намиране на най-добро решение. Той работи най-добре, когато необходимият продукт или услуга са относително стандартни и исканите резултати могат да бъдат дефинирани сравнително лесно и точно в тръжните документи.

Пряко договаряне без обявление обикновено се прилага, когато проектната идея идва от частен спонсор, а не от публичните власти. Тогава частният предприемач или оператор се стреми да договори пряко с публичната власт или публичното дружество условията за поемане на ангажимент по договор за управление, договор за експлоатация, концесия за услуги или концесия за строителство. Прякото договаряне е подходящо за привличане на иновативни проекти и привличане на частния сектор за обществени услуги в по-малки общини и градове, където разходите за състезателен търг са големи в сравнение с очакваните приходи. Но прякото договаряне игнорира конкурентния принцип, което крие рискове за публичния сектор от непрозрачност, липса на мотивация за оптимизиране на разходите и ефективността и оттам – политическа неустойчивост.

Алтернатива на традиционните открита (едностепена), двустепенна и договорна процедури е състезателният диалог. Състезателният диалог може да се приложи, когато поръчката е особено сложна, напр. когато по обективни причини възложителят не може да определи техническите средства за постигане на целите си или финансовата, или правната рамка на проекта. Често ПЧП повишава правната и финансова сложност на проекта и дава основание за използване на процедура със състезателен диалог. Тя стимулира креативността и иновативността на кандидатите и намалява риска от съзнателно подбиване на цената от някой кандидат с цел спечелване на търга. Главните недостатъци на състезателния диалог са трудността за сравняване на индивидуалните предложения и по-малката прозрачност, отколкото при състезателния търг. Правилата при нея, обаче, съдържат някои неясноти и нерешени проблеми и за двете преговарящи страни, които по принцип са загрижени за съответствието с условията и разходите си на средства и време. Затова договорящите власти трябва да обосноваят добре избора на състезателен диалог пред традиционната процедура, за да избегнат усложненията при евентуални обжалвания.

2.5.1 Предварителна подготовка за търга – включва**:**

- изясняване кое законодателство ще бъде следвано и конкретните изисквания на националното законодателство и/или международни финансиращи институции за тръжните процедури.
- избиране на типа тръжна процедура
- предварително оповестяване на намерението за обявяване на обществена поръчка

- изготвяне на методиката и критериите за оценка

2.5.2 Подготовка на тръжните документи

Тръжните документи трябва да съдържат в подробности цялата информация, необходима за участниците да изготвят своите тръжни предложения. Съдържанието и обемът на документацията варира в зависимост от естеството и обхвата на предложения ПЧП проект. Например, типичният тръжен пакет за концесия съдържа документи като: покана за участие в търга, указания за участниците, информация за проекта, технически спецификации, задание за необходимите услуги, проект на договор, проект на лиценз или други регулаторни документи (ако се предвиждат), проект на договор за покупко-продажба на активи, проект на договор за държавна подкрепа на проекта (ако е необходима), различни образци на документи за попълване и др. Изготвянето на проектната и договорната документация бяха разгледани по-подробно в т. 2.4

2.5.3 Публикуване на покана за проява на интерес

При двустепенна процедура има предварителен подбор (предквалификация) на кандидатите, заявили интерес към участие в търг за ПЧП. След етапите на планиране и подготовка се публикува обява за предкфалификация. В обявата се съдържа кратка информация за проекта, за възложителя, за услугите, предмет на поръчката, за сроковете, правилата на предквалификационната процедура, критериите за селекция и други изисквания на възложителя.

2.5.4 Оценка на подадените документи и изготвяне на кратък списък от избраните кандидати

Преди изтичане на крайния срок за представяне на кандидатурите възложителят сформира оценителна комисия. Тя оценява компетентността на фирмите и пресява тези, които могат да участват във втория (същинския) етап на търга. Оценката се извършва по критерии, съдържащи изисквания за допустимост на кандидата и други минимални изисквания за правното, икономическо и финансово състояние на участника, както и за професионалния капацитет и практическия му опит за изпълнение на поръчката. Критериите могат да включват например: концесионни такси, тарифи, инвестиционна програма, стандарти за качеството на услугите.

2.5.5 Същински търг при традиционната двустепенна процедура

1) Покана за участие в търг на кандидатите от краткия списък

Избраните кандидати получават покана за представяне на оферти, придружена с тръжната документация, и изготвят тръжните си предложения.

2) Оценяване на получените тръжни предложения и класиране на кандидатите.

Преди началото на подробното оценяване на офертите, комисията извършва предварителна проверка за комплектоваността на подадените оферти и съответствието им с изискванията, посочени в документацията за участие в процедурата.

Оценяването става по административни (формални), технически и финансови показатели. Те се определят с използването на теоретични еталони *("benchmarks")* или пазарни анализи. Критериите за оценка и методиката за оценяване трябва да бъдат описани в тръжната документация, за да няма недоразумения и да се сведат до минимум поводите за обжалвания от недоволни кандидати. Класирането на офертите се извършва по комплексна оценка, изчислена на база техническата и финансова оценка на офертите, като критерия е икономически най-изгодната оферта.

3) Преговори с класирания на първо място участник

След определянето на предпочетено предложение по определени критерии в практиката често се провеждат и преговори между публичния и частния сектор за

окончателните параметри на проекта и най-вече на цената. И двете преговарящи страни се опитват да постигнат максимално изгодни за себе се условия. В практиката резултатите от такива преговори са разнопосочни. Напр. във Великобритания по сведения към 2008 г в някои сектори, като комуникации, където пазарът е изключително конкурентен, преговарящите от публичния сектор са постигали значителни намаления на цената. За проекти в областта на строителство, болници и училища, са наблюдавани намалявания на предложените цени до 5 %. В останалите случаи обикновено при преговорите цената за публичния сектор е нараствала, но не с толкова, колкото е искал частният кандидат. Има примери, в които публичният сектор е намалявал обхвата на услугите, за да получи социална поносимост на проекта.

4) Избор на победител и сключване на договор

При двустепенна процедура след окончателни уточнения с предпочетения участник следва сключване на договор.

Съгласно българския Закон за концесиите концесионният договор се сключва без провеждане на преговори в съответствие с проекта, включен към документацията за участие, и с офертата на участника, който е класиран на първо място. В случаите, когато класираният на първо място участник откаже да сключи концесионния договор, договорът може да се сключи след провеждане на преговори за подобряване на предложенията по критериите за комплексна оценка на офертата. Преговорите се провеждат с участника, класиран на второ място. Ако той откаже, преговорите се провеждат с класирания на трето място участник.

2.5.6 Процедури при състезателен диалог

Състезателният диалог е нова практика и има някои нерешени проблеми.

1) Предквалификация

При процедура със състезателен диалог предквалификацията и селекцията на кандидатите за краткия списък се извършват по обичайния начин. Минимум трима кандидати трябва да бъдат избрани за по-нататъшно участие в диалога.

2) Покана за участие в диалог

Изпраща се покана до избраните кандидати за участие в диалог. Целта на диалога е да идентифицира средствата и параметрите, които отговарят най-пълно на изискванията на публичните власти. Заедно с поканата на класираните кандидати се изпраща и информационен меморандум за проекта, описващ проектните детайли.

3) Провеждане на диалог

Диалогът не цели да отработи определени технически спецификации, по които впоследствие всички кандидати да изработят окончателните си предложения. Диалогът представлява обсъждане с всеки кандидат на неговите индивидуални решения. За целта кандидатите могат да представят в началото на диалога първия си вариант на оферта. Всички аспекти на решението или офертата могат да се дискутират. – технически спецификации, цени, разпределяне на рисковете и др. Възложителят трябва да пази в тайна предложените решения, освен ако кандидатите изрично дадат разрешение за тяхното споделяне с другите кандидати. Последното не се случва на практика, защото кандидатите винаги са загрижени за поверителността на дискусиите. Не всичко, обаче, е конфиденциално и е добре договорираща институция да уточни и се споразумее с кандидатите кои елементи от техните индивидуални решения са поверителни и кои са общи. Диалогът може да се води на етапи (рундове), като при всеки се пресяват междинни оферти и съответно кандидати по определени критерии. Понякога тези етапи стигат до четири-пет, преди диалогът да бъде приключен, което прави тази процедура по-сложна и продължителна от класическата. След уточняването на всички важни подробности от най-добрите предложения, диалогът се прекратява с официално писмо. С

оглед осигуряване на конкуренция е препоръчително да бъдат одобрени минимум двама кандидати за представяне на окончателните им оферти.

4) Представяне на окончателните оферти

След официалното приключване на диалога избраните кандидати са поканени да представят окончателните си тръжни предложения. Офертите им трябва да съдържат в подробности всички елементи, необходими за осъществяване на проекта – на практика те трябва да са абсолютно изчерпателни.

5) Оценка на окончателните оферти, класиране и сключване на договор

След подаване на тръжните оферти те могат да бъдат изяснявани и уточнявани по искане на оценителната комисия при условие, че това не включва промяна на основните параметри на офертата. След това офертите се оценяват и се избира победител. Предпочетеният участник може отново да бъде попитан за последни уточнявания и потвърждаване на ангажимента си по проекта без да се правят съществени модификации на тръжните условия или тръжната оферта.

Следва задължителен период на прекъсване (10 дни), след който се сключва официалният договор.

2.5.7 Влизане в сила на договора и стартиране на проекта

Всяко решение, действие или бездействие на възложителите в процедура за възлагане на обществена поръчка до сключването на договора подлежи на обжалване относно неговата законосъобразност (пред Комисията за защита на конкуренцията, ако се ползва българското законодателство).

При големи проекти при преговорите се поставят предварителни условия, които двете страни трябва да изпълнят преди влизане в сила на договора. Този период може да трае и една година.

След приключване на търга се пристъпва към следните действия:

- конкурси за финансиране
- финансов анализ *(due diligence)* от страна на банките, кандидати за финансиране
- даване на разрешения – по устройственото планиране, работното проектиране и т.н.
- различни подробни проучвания и обследвания.

При традиционната процедура банката прави анализа си и представя своите финансови условия след определяне на предпочетения кандидат. При състезателния диалог има виждания, вкл. и на Европейската комисия, че банковият анализ, както и другите изброени дейности, трябва да бъдат осъществени преди избирането на победителя, за да не се налагат сериозни промени в проектните условия след приключване на търга. Други, обаче, считат това за неработещо и невъзможно за изпълнение на практика. Затова отново трябва да се подчертае особената важност на планирането и подготовката на ПЧП. Публичните власти трябва предварително да са наясно какво искат като резултат от търга. Някои възложители напр. използват търга и състезателния диалог като възможност да си избистрят и дефинират какво те биха искали и да започнат идентифицирането на обхвата на проекта. Това е загуба на време и средства за всички страни.

2.6 Структуриране на финансирането при ПЧП

Обобщено казано разходите при публични услуги включват инвестиционните разходи, оперативните разходи, цената на заемния и собствения капитал (лихви и дивиденти) и разходите за данък печалба и други дължими плащания. Когато оперативната дейност е оптимизирана, финансирането става по-лесно. За него следва да

има дългосрочна визия по отношение на паричните потоци на проекта и прозрачност на структурата на разпределяне на риска.

2.6.1 Източници на финансиране

Ако ПЧП е свързано с инвестиции, частният партньор трябва да намери средства за финансиране на строителната и експлоатационната фази. Структурата на финансирането се определя съобразно оперативната ефективност, за да се обезпечат дългосрочните парични потоци. Това дава сигурност на инвеститорите и позволява по-дълъг матуритет, малък маржин и по-ниски коефициенти на ликвидност. Може да се комбинират различни финансови схеми:

- Собствен капитал – в страни с развити финансови пазари като британския обикновено е 10% от общото финансиране, но в неразвити пазари делът на акционерния капитал може да достигне 40-50 %;
- Дълг – характерно е проектното финансиране
  - банков кредит – международните финансови институции имат силен апетит за проектно финансиране;
  - облигационни емисии;
- Безвъзмездна помощ от донорски програми – намалява цената на услугите за потребителите;
- Вътрешно генерирани средства – от таксите за предоставените обществени услуги.

2.6.2 Проектно финансиране и ПЧП

ПЧП в инфраструктурните сектори се реализират основно с проектно финансиране. Това е специализирана форма на финансиране, основана на дългосрочни заеми срещу активи и парични потоци, генерирани от самия проект (т.е. без изискване за минали корпоративни баланси, ОПР, печалба) без или с ограничено обезпечаване на кредиторите и спонсорите (акционерите) с други материални активи. Следователно заемодателите разчитат на проектните договори, а не на физическите активи като обезпечение на кредите, затова при тази форма от особена важност са качеството на самия проект и договорната схема.

Способността на изпълнителя да генерира доход зависи от успешното управление и експлоатиране на активите. Затова за разлика от традиционните кредитни механизми при проектното финансиране заемодателите оценяват потенциалните приходи и рискове от проекта, а не толкова кредитния статус на самия заемател. Етапът на строителството е най-рисковият период за кредиторите и за него те обикновено изискват гаранции от проектните спонсори или налагат по-високи маржове.

При проектното финансиране е характерно високо съотношение на дълг към собствен капитал. Дългът трябва да бъде изплатен в рамките на живота на проекта (за разлика от корпоративния дълг, който може за се револвира неограничено).

Два примера за дългосрочно проектно финансиране на ПЧП във ВиК с частен партньор *Veolia* са показани в Табл. 2-5:

Табл. 2-5 Условия на проектното финансиране на ПЧП в Хага и Танжие

	Хага (Холандия)	**Танжие (Мароко)**
Тип на договора	Концесия за услуги	Концесия за услуги
Спечелване	2002	2001
Финансово споразумение	2003	2003
Срок на договора, год.	30	25
Матуритет на дълга, год.	27,5	15
Общи капиталови разходи, MEUR	363	100
Собствен капитал, MEUR	45	85
Дълг, MEUR	290	85
Дълг/Собствен капитал	87/13	50/50
Лихва	Фиксирана	50% фиксирана
Спред, bp	95	~220

Покритие на лихвата (средно)	1,20	1,70
Кредитор	ЕИБ + търг. банки	Местни банки

[Източник: *Veolia*]

По-високият риск в Мароко в сравнение с Холандия се отразява върху по-ниското съотношение между дълг и собствен капитал и по-високият коефициент на покритие на дълговите плащания, но двете структури са подобни. Местните финансови институции са проявили голям апетит за включване в тези финансирания.

Облигационният заем, гарантиран от застрахователи, е привлекателен заради дългосрочните фиксирани лихви, което го прави по-евтин от банковото финансиране. Недостатъците му са, че трудно се постига съгласие по наложителни промени в договора с анонимните държатели на облигации, невъзможно е периодичното изразходване на заема и осигуряване на точен гаранционен пакет.

2.6.3 Приходи от таксите за услугата

Възвръщането на разходите се осъществява от паричните потоци, генерирани от заплащането на услугата. Таксата за услугата се определя в съответствие с обема на услугата и/или обема на ползването й. Плащанията идват или от непосредствените потребители (със или без гаранции за продажбите/трафика), или от публичната институция (плащат за разполагаемост и използване).

Приходната част на паричните потоци се определя главно от два фактора – величината на цените за услугите от една страна и събираемостта на сметките от друга.

Процесът на определяне на цената на услугата включва следните три етапа:

- определят се разходите, които трябва да се покриват от цената на услугата;
- разходите се разпределят по функции и по класове потребители;
- проектира се структурата на тарифите така, че да възстанови разпределените разходи.

Приходите на операторите следва да са устойчиви и достатъчно високи, за да бъдат фирмите жизнеспособни. Следователно приходите трябва да покриват текущите разходи за дейност и поддръжка, разходите за амортизация, разходите за лихви по кредити, за данъци и др. плащания, както и да постигат нормата на възвръщаемост на съществуващите активи при гарантиране на достатъчно парични средства за нови инвестиции.

По принцип се налага цените да бъдат актуализирани периодично, за да отразят влияещи им събития извън контрола на фирмата-оператор. В най-простия случай цените се индексират периодично с общата инфлация в страната.

Финансирането не е основният бизнес на оператора, но той може да оптимизира възвръщаемостта на инвеститорите, като поеме отговорности, основани на резултатите. Ролята на оператора е да максимизира ефективността на услугите, доставяни на потребителите. Инвестициите трябва да бъдат планирани така, че да постигнат по-висока стойност срещу разходите. Целта е да се постигне добър баланс между капиталовите и оперативните разходи, дългосрочна ефективност и намаляване на тарифите по възможност.

Големият проблем обаче е не финансирането на услугите, а плащането им – както от самия частен инвеститор, така и от потребителите. Тук регулирането има важна роля за получаване на реална полза за двете страни от едно добре проектирано публично-частно партньорство.

2.6.4 Влияние на регулирането върху финансирането на ПЧП- услугите

Финансирането на обществените услугите зависи пряко не само от макроикономическата ситуация и развитието на финансовия сектор, но и от регулаторните подходи, правила и практики в дадената страна.

Ясните регулаторни механизми и правила, определящи адекватни тарифни нива, са съществена предпоставка за привличане на финансиране на сравнително ниска цена, защото те са гаранция за стабилни положителни парични потоци и кредитоспособност на регулираната компания.

Проектирането на регулаторните правила е важно за цената на капитала, но още по-важно е тяхното спазване и надеждност. Ако например цените на ВИК услуги са установени на подходящите нива, но ВиК операторът не може да си събере вземанията по сметките за вода от консуматорите, или ако една пречиствателна станция за отпадъчни води не може да бъде изплатена поради лоша кредитоспособност, то и най-добре проектираната регулаторна система ще бъде безполезна.

2.7 Изпълнение на ПЧП

Участието на частния сектор не променя основните функции на операторите: да доставят услуги; да събират такси за това, както и просрочени задължения; да проектират, изграждат, експлоатират и поддържат активи; да набират финансиране; да работят с клиенти; да управляват персонал. За да бъде успешен един такъв проект, който може да трае и 30 и повече години, е необходимо да има добре сключен договор в началото му и добри работни взаимоотношения между публичния и частния сектори.

2.7.1 Управление на промените

Разнообразните и сложни дейности при едно ПЧП са съпътствани от непрекъснати промени във времето, предизвикани от вътрешни и външни фактори. Те налагат адаптиране на ПЧП през целия живот на договора, вкл. и промени в цената на услугата.

Малките промени са част от стандартната услуга и цената им е част от общия ценови списък.

Средните промени са много и разнообразни. Цените им не са стандартни и се определят от пазара.

При значими промени цената им се определя спрямо "еталонни" цени и се иска одобрение на публичните власти, като прегледът се извършва от техен консултант.

В договора винаги се предвиждат преразглеждания и актуализации. Те биват:

- периодични (регулярни) - редовните прегледи се извършват, за да актуализират цените и други условия поради инфлацията, промени в стопанската среда и техническите изисквания или направени съществени инвестиции.
- поради неочаквани събития. - форсмажор, значима промяна на законодателството, значителни технически изменения.

Важно е да се планират твърди, ясни и прости процедури за преглед и контрол на промените.

2.7.2 Проблеми при изпълнението на ПЧП-проекта

Основните проблеми при ПЧП е осигуряването на непрекъснато добро представяне срещу плащаните такси за услугата и прилагането на подходящи критерии и стандарти за оценка на това представяне. Практиката показва, че механизмът на плащанията не е стимул за подобряване на услугата.

2.8 Мониторинг и контрол на ПЧП-проекта

Прилагат се два вида мониторинг – вътрешен мониторинг (в компанията) и външен мониторинг като част от регулирането на ПЧП (вж. и т. 2.4.2 - 4)

2.8.1. Функции на регулаторния орган

Регулаторният орган (публичната страна в ПЧП) има важната роля да определи стандарти за нивото (качеството) на услугата, да осигури тяхното налагане, да контролира спазването им и да установи подходяща система от стимули (бонуси) за добро изпълнение и наказания при нарушаването им.

Освен това регулаторният орган одобрява цените за консуматорите, определени по ясна методика и предложени в бизнес плановете на доставчиците на услугата . При това основен принцип е защита и балансиране на интересите на главните заинтересовани страни – потребители, инвеститори и оператори.

1) Процес на мониторинг на нивото на услугите

Поддържането на добро ниво на услугите се наблюдава и контролира чрез:

а) Текущ контрол на определени аспекти на оперативната дейност,

б) Периодичен преглед на операциите – преглед, одобряване и контрол на бизнес плановете, тестване на представянето, промени в управлението.

При прегледа на операциите се провеждат подробни обсъждания с участието на партньорите от публичния и частния сектори по проектите и документацията им. Предмет на прегледа са:

- ефективността на управление на договора;
- ефективността на механизма на плащанията и на системите за управление на представянето – специално внимание трябва да се заделя на режийните и преразходите;
- управлението на промените, вкл. на дейностите и собствеността ;
- обучението на персонала;
- културата на взаимоотношенията между заинтересованите страни.

Тестването става по стандарти – твърди сравними еталони или спрямо пазара. Последното е за предпочитане защото е по-гъвкаво (основава се на съществуващ пазар), дава повече възможности за прозрачност и конкуренция и постига най-добра стойност срещу плащанията.

в) Комуникация с потребителите и обществеността

Договорът определя обхвата, честотата и графика на проверките и последиците от последните.

2) Процес на актуализиране на цената на услугите

Цената на услугата се актуализира и предоговаря периодично, за да отрази влияещи й събития извън контрола на фирмата-доставчик на услугата. В най-простия случай цените се индексират периодично с общата инфлация в страната.

3) Стимули и санкции за операторите

Въпросът за поощренията и санкциите е фундаментален проблем, който е общ за всички обществени услуги. Този процес зависи от установените целеви стойности на измеримите показатели за нивата на услугите и е част от бизнес планирането.

Поощренията могат да бъдат под формата на допълнителна печалба, която компанията получава в резултат на добро управление и постигане на поставените цели с намалени разходи.

Противоположно на стимулите за печалба са санкциите в случаи на пропуски в постигането на оперативните цели. Санкциите могат да се изразят в намаляване на печалбата или индивидуални наказания на ръководството на оператора при неефективно управление. Когато дружествата не са печеливши, могат да се намалят субсидиите им или да се публикува информация за техните слабости. В краен случай може да се отнеме лицензията на фирмата за предоставяне на услугите, ако е въведен лицензионен режим. В последния случай трябва да се назначи алтернативен доставчик на услугата. Обезщетенията трябва да се определят поотделно за всяка невъзстановима загуба. В обществения сектор обикновено финансовите санкции се прехвърлят върху потребителите. В частния сектор загубата би трябвало да е за сметка на акционерите, които упражняват натиск върху управителите за подобряване на дейността.

2.9. Условия за успех и ограничения на ПЧП

За да работи добре механизмът на публично-частно партньорство са необходими някои предпоставки:

- Политическа воля, ангажираност и подкрепа;

- Интерес от страна на частния сектор;
- Яснота на целите по програми и проекти;
- Административен капацитет;
- Реалистично споделяне на риска между публичния и частния сектори;
- Добра координация, избор на приоритети и контрол вътре в и между страните;
- Благоприятна среда – законодателна, търговска, политическа, обществена;
- Стандартизация и спецификация на критериите за изпълнение;
- Подходящо избрани структура на ПЧП и механизми за плащания;
- Прозрачност и конкурентност при търговете.

Ограниченията пред осъществяване на ПЧП могат да бъдат следните:

- Липса на единодушие;
- Недостатъчни ресурси и знания;
- Недобри публични структури за стартиране и мониторинг;
- Ограничен брой фирми с необходимия капацитет;
- Липса на бизнес култура у публичните органи;
- Проблеми с персонала и трудовите условия;
- Отсъствие на нормативна рамка;
- Проблеми във финансовата сфера (банковата система, капиталовия пазар) и макроикономическите параметри.

В **Приложение В1** е представен алгоритъм на дейностите за осъществяване на ПЧП от местната власт при предоставяне на комунални услуги.

ГЛАВА ТРЕТА
ПРИМЕРНИ ОБРАЗЦИ НА ДОГОВОРИ ЗА РЕАЛИЗИРАНЕ НА ПУБЛИЧНО-ЧАСТНО ПАРТНЬОРСТВО ОТ МЕСТНИТЕ ВЛАСТИ

3.1. ДОГОВОРЪТ – ПРАВНО СРЕДСТВО ЗА РЕАЛИЗИРАНЕ НА ПУБЛИЧНО-ЧАСТНО ПАРТНЬОРСТВО ОТ МЕСТНИТЕ ВЛАСТИ

Договорът е съглашение, по силата на което възникват права и задължения за страните, участници в него. По своята правна природа договорът е двустранна правна сделка и е юридически факт, от който се поражда договорно правно отношение. Такива договори са договорът за концесия за строителство, договорът за концесия за услуга, договорът за управление, договорът за услуга, договорът за строителство, договорът за проектиране, договорът поддържане и експлоатация, договорът за продажба и др. В този случай волеизявленията на страните са насрещни и трябва да съвпаднат. Когато волеизявленията на участниците в правното отношение са насочени към обща цел, те сключват многостранна сделка, която е многостранен договор. Договорът за гражданско дружество, договорите за търговски дружества, уставът на акционерното дружество, уставите на сдруженията с нестопанска цел са многостранни договори.

Българската правна система е въвела принципа на свобода на договарянето. Съгласно чл. 9 от Закона за задълженията и договорите страните свободно определят съдържанието на договора, доколкото не противоречи на повелителни норми и на добрите нрави. Достатъчно е страните да са постигнали съгласие по съществените условия на договора, за да се счита сключен. Например договорът за продажба се счита сключен когато е постигнато съгласие за предмета и за цената на договора. Когато има диспозитивни норми, изразени в нормативни актове и страните не са уговорили друго, счита се, че са се съгласили тези норми да уреждат отношенията им. Например мястото на изпълнение на парични задължения е мястото на седалището на кредитора по време на изпълнение на задължението. Има и условия, по които ако страните нищо не са уговорили, те не са уредили отношенията си за тях. Липсата на специални правни норми относно публично-частното партньорство изисква да се сключват договори, в които обстойно, ясно и недвусмислено да се уговарят условията за реализиране на публично-частното партньорство от местните власти. Необходимо е да се определи точно същността и вида на публично-частното партньорство, за да се избере и правното средство за неговото реализиране. Правна уредба има за цел образуването и участието в търговски дружества, в сдружения с нестопанска цел като вид юридически лица с нестопанска цел, която се съдържа в Търговския закон, Закона за търговския регистър, Закона за юридическите лица с нестопанска цел.

Практиката и анализът на действащите правни норми дава основание да се състави и структура на договор за публично-частно партньорство, която да се прилага в конкретния възникнал случай на потребност от публично-частно партньорство.

Общите разпоредби за договорите по българското право се съдържат в Закона за задълженията и договорите, включително и за търговските договори.

Сключването на договора, изпълнението, неизпълнението на задълженията, отговорността за неизпълнение, освобождаването от отговорност, когато неизпълнението е невиновно, уредени в посочения закон, се отнасят и до договори за публично-частно партньорство.

3.2. СТРУКТУРА НА ДОГОВОР ЗА ПУБЛИЧНО-ЧАСТНО ПАРТНЬОРСТВО

Структурата на договор за публично-частно партньорство е съставена за насочване на местните власти как да сключват договор като правно средство за реализиране на публично-частно партньорство, в което те участват. Такъв договор е ненаименуван /sui

generis – от особен род/ и е необходимо да се спазва общия режим за сключване и действие на договорите, съгласно Закона за задълженията и договорите. Договорът е общ институт на гражданското право, той е преди всичко основание за възникване, за изменение, за прехвърляне или за погасяване на облигационни отношения. Когато две насрещни волеизявления съвпаднат, т.е. волеизявлението на общината се срещне и покрие по съдържание с волеизявлението на частното лице-участник в публично-частното партньорство, съглашението е постигнато, договорът е сключен. Достатъчно е, че участниците свободно изразяват волята си и това не противоречи на повелителни норми и на добрите нрави /чл. 9 от ЗЗД/. Уговореното е задължително за страните по договора /чл. 20а ЗЗД/. Когато частното лице-участник е търговец съгласно чл. 1 от Търговския закон, договорът е търговски, но също се урежда от Закона за задълженията и договорите, който е общ закон и по отношение на Търговския закон.

Необходимо е страните, една от които е местна власт – община да уговорят условията за реализирането на публично-частното им партньорство, възможно най-пълно и точно. Съгласно чл. 20 от ЗЗД когато се налага да се установи какво страните са искали като сключват договора, този договор да се тълкува. Предвидени са три правила за установяване точния смисъл на изявленията на страните, а именно:

1. В договора трябва да се търси действителната и обща воля на страните. Това означава, че ще се търси смисълът на техните волеизявления, изявеното тяхно общо намерение. Това става само ако договорът е неясен.
2. Отделните уговорки трябва да се тълкуват във връзка едни с други. Всяка трябва да се схваща в смисъла, който произтича от целия договор с оглед целта на договора.
3. Цялостното тълкуване на договора с оглед на неговата цел трябва да държи сметка за обичаите. Обичаите са правила за поведение от незапомнени времена, за които има съзнание у субектите да бъдат съблюдавани. Обичаите трябва да се считат вместени в договора, включени в намеренията на страните. При тълкуването се приема, че страните са били добросъвестни при сключване на договора. Допълващ фактор при тълкуването е местната практика и особено добросъвестната търговска практика.

Тълкуването на договора е с оглед какво би било общото намерение на двама добросъвестни контрагенти при договарянето.

Публично-частното партньорство с участие на местни власти не може да не се характеризира с добросъвестност. За да не се стига до тълкуване за издирване на действителната воля на страните, в договора ясно и точно трябва да се уговаря желаното от местните власти и от частното лице – участник.

Представената структура има за цел да съдейства за сключване на договор с ясно и недвусмислено изразена воля за публично-частно партньорство.

Стъпка по стъпка…

1. Данни за участниците в публично-частното партньорство – страни по договора, обикновено Изпълнител и Възложител
2. Определения, допускани параметри
3. Предмет на договора, включително кратко описание на проекта, посочване при необходимост на свързани други договори и документи
4. Срок на договора. Начален и краен момент за определяне срока на договора.
5. Определяне възмездния характер на договора, особено цени или възнаграждения и начин на плащане, отговорност за извършване на плащания, източници на плащане, възможна промяна на цените, респ. Размера на възнагражденията напр. индексации.
6. Задължения на частния партньор, включително: обхват на участието в партньорството, необходимост и наличие на обект и на предоставени услуги, рискове, които трябва да се поемат, стартиране на услугата, промяна на услугите, защита срещу

закъсняло стартиране на услугата, получаване на необходимите одобрения, разрешителни /лицензии/, анализ на подизпълнителите, когато има такива, задължения за застраховане, гаранции за информиране, отчитане;
7. Задължения на общината – публичния партньор, включително: задължение за оказване на сътрудничество, уреждане на вътрешни одобрения и разрешителни /лицензии/, авансово плащане за подпомагане стартирането на партньорството в проекта, приемане и стартиране на услугата, задължения за застраховане, задължение за компенсации в предвидените от правната уредба случаи;
8. Прехвърляне на права и рискове, включително: прехвърляне на право на собственост – по време на действието на договора, в края на периода на действие на договора, според вида на договора, прехвърляне на ограничени вещни права и на право на ползване, прехвърляне на права на интелектуална собственост, прехвърляне на вземания и др., прехвърляне на риска за плащания и др.
9. Контрол на изпълнението /мониторинг/;
10. Определяне основания за невъзможност за изпълнение и за освобождаване от отговорност /непреодолима сила, стопанска непоносимост/.
11. Предвиждане на оздравителни режими;
12. Отговорност за неизпълнение;
13. Встъпване във владение;
14. Информация, конфиденциалност;
15. Права върху обекти на интелектуална собственост;
16. Разрешаване на спорове;
17. Приложимо право;
18. Подизпълнители – необходимост, договорни отношения, отговорност;
19. Анализ на финансови документи;
20. Права на собственост, включително на поземлени имоти;
21. Изменения и допълнения на договора;
22. Застраховане и отговорност за претърпени вреди;
23. Прекратяване на договора, включително: предсрочно прекратяване – условия/по вина на публичния партньор, по вина на частния партньор, при непреодолима сила и стопанска непоносимост, едностранно прекратяване от страна на публичния партньор – общината;
24. Плащания при предсрочно прекратяване;
25. Поддръжка на активите в края на договорния период;
26. Правен режим на активите при изтичане на срока на договора;
27. Други условия, включително влизане на договора в сила;

3.3. ВИДОВЕ ДОГОВОРИ

за реализиране на публично-частно партньорство от местната власт

1. Договор за концесия за строителство
2. Договор за концесия за услуги
3. Договор проектиране
4. Договор за строителство
5. Договор за проектиране, строителство и експлоатация
6. Договор за ремонт, рехабилитация, подновяване
7. Кредитно споразумение /Договор за кредит/
8. Договор за застраховане на кредитите
9. Договор за поддръжка и експлоатация на съоръжението
10. Договор за продажба на произведения продукт
11. Договор за доставка на оборудване
12. Договор за консултиране
13. Договор за доставка на горива и енергия
14. Договор за управление, вкл. на доверителни сметки

Посочените видове договори са примерно изброени за улесняване на евентуалния избор на правно средство за реализиране на публично-частно партньорство от местните власти. Една част от тези договори са наименувани, което означава, че наименованието им и правната уредба поне за минималното им съдържание се съдържат в правни нсорми. Например Договорът за продажба на произведения продукт е с конкретизиран предмет като договор за продажба съгласно Закона за задълженията и договорите и договор за търговска продажба съгласно Търговския закон. Може да се приеме за наименуван договорът за концесия за строителство и договорът за концесия за услуги съгласно Закона за концесиите. Друга част от посочените договори са ненаименувани и са известни още като договори sui generis, т.е. договори от особен род. Пример за такъв договор е договор за публично-частно партньорство, когато предметът му допуска участниците в партньорството да постигнат единно уреждане на публично-частно партньорските отношения. Ненаименуван е и договорът за поддръжка и експлоатация на съоръжения, договорът за проектиране, строителство и експлоатация, договорът за ремонт, рехабилитация, подновяване. При всеки конкретен случай участниците в публично-частното партньорство трябва да съгласуват волите си, да се споразумяват по всички условия на тяхното партньорство. Има и трета група договори, които са разновидности на наименуван договор. Такъв е случаят например с договора за строителство, договора за проектиране, договора за консултиране. Такива договори са разновидност на договора за изработка съгласно Закона за задълженията и договорите, на с особености, които са отразени в правни норми от Закона за устройство на територията, Търговския закон, Закон за защита на потребителите и др. нормативни актове. Участниците в публично-частното партньорство, което може да се реализира със сключване на такива договори трябва внимателно да формулират условията като държат сметка за общите разпоредби в Закона за задълженията и договорите, в Търговския закон, за специалните разпоредби каквито има в Закона за устройство на територията и да съгласуват волите си за останалите условия въз основа на принципа за свобода на договарянето/чл. 9 от ЗЗД/.

Възможно е да се проявява и международен елемент при сключване на съответния договор за реализация на публично-частно партньорство от местните власти. Например участниците да принадлежат към различни държави. Очевидно местната власт е от България, но партньорът може да е физическо или юридическо лице, което има политическа връзка /гражданство, националност/ с друга държава. Това изисква съобразяване с правилата на Международното частно право и разпоредбите на Кодекса на Международното частно право. Преди всичко за договорните отношения с международен елемент действа правилото на автономия на волята /lex voluntatis/. Страните по договора трябва да уговорят приложимо право, което да се прилага за неуредени или непълно уредени в договора въпроси, както и за изпълнение, неизпълнение, отговорност за неизпълнение. Ето защо страните трябва да положат усилия в пълнота да съставят условията на сключения от тях договор. В случай на спор да уговарят възможности за доброволното му уреждане. При непостигане на съгласие могат да уговарят арбитраж, например международен търговски арбитраж. Ако не са уговорили нищо, спорът им ще се разглежда от компетентен съд в държавата на ответника. Не е препоръчително това да се случва. Консултирането с подходящ юрист е наложително.

3.4. ДОГОВОР ЗА КОНЦЕСИЯ ЗА СТРОИТЕЛСТВО

3.4.1.УКАЗАНИЯ

Концесията е право на експлоатация върху обект и/или услуга от обществен интерес, предоставено от концедент на търговец – концесионер. Концесионерът поема задължението да изгради и да управлява и поддържа обекта на концесията или да управлява услугата на свой риск. /чл. 2 от Закона за концесиите/. Концесията за строителство се предоставя въз основа на дългосрочен писмен договор, сключен между концедент и концесионер с определен материален интерес. Предмет на концесията за

строителство е частично или цялостно изграждане на обекта на концесията и неговото управление и поддържане след въвеждането му в експлоатация на риск на концесионера. Правото на концесионера да експлоатира обекта на концесията включва предоставянето на услуга от обществен интерес, както и/или извършването на други стопански дейности срещу получаването на приходи. Изграждането на обекта на концесията включва дейностите по неговото строителство или проектиране и строителство за срока на концесията, както и възстановяване на обекта след случай на непреодолима сила. Управлението и поддържането на обекта на концесията включва поддържането в наличност на обекта и на услугите и стопанските дейности, които се осъществяват чрез него. Това означава и изискването за осигуряване на непрекъснатост и равнище на качество на предоставените услуги съгласно уговорените условия в договора за концесията. Възнаграждението се състои в правото на концесионера да експлоатира обекта на концесията. Възнаграждението може да има и комплексен характер – да се състои от право на експлоатация и компенсация от страна на концедента. Компенсацията се извършва чрез заплащане от концедента на концесионера на част от разходите за изграждане, управление и поддържане на обекта на концесията. Компенсацията не освобождава концесионера от поемането на риска по изграждането и поддържането на обекта и се допуска при необходимост от възстановяване обекта на концесията след случай на непреодолима сила. Тази компенсация се дължи след въвеждане на обекта в експлоатация и се извършва само за времето, в което обектът е в наличност.

Договорът за концесия за строителство може да съдържа условие за предоставеното право на експлоатация на обекта концесионерът да се задължи да извършва към концедента концесионно плащане. Размерът на концесионното плащане се определя във всеки конкретен случай в зависимост от икономическата изгода за концесионера от получаването на концесията, от справедливото разпределение на икономическата изгода между концедента и концесионера, от постигането на социално приемлива цена на услугите, предоставяни с обекта на концесията, когато цената се определя с нормативен акт. Редът и сроковете за извършване на концесионното плащане се определят в договора за концесия за строителство. Изброяването на критериите за определяне на концесионното възнаграждение в чл. 7, ал. 2 от Закона за концесиите трябва да се приеме за изчерпателно и кумулативно. Решението за откриване на процедура за предоставяне на концесия определя възможността за извършване на компенсация и на компенсационно плащане. Това зависи от икономическата ефективност от експлоатацията на обекта на концесията и се определя въз основа на срока на концесията и прогнозираните разходи за изграждане, управление и поддържане на обекти или за управление на услугата и приходи от експлоатацията.

Договорът за концесия за строителство е правно средство за осъществяване на публично-частно партньорство, когато концедент е общински съвет. В случаите на публичноправна организация по смисъла на чл. 17, ал. 1, т. 3 със собственост на община върху 100% от капитала на организацията концедент е общинския съвет.

Концесионер е лицето, на което се предоставя концесията чрез сключването на договора за концесия за строителство. Обекти от обществен интерес се предоставят на концесия когато са обекти, имоти или части от имоти – публична общинска собственост и частна общинска собственост. Обектите, имотите и частите от имоти – публична общинска собственост се предоставят за изграждане само с договор за концесия за изграждане. Предоставят се за експлоатация само с договор за концесия за услуга, освен ако в закон е предвидено друго. Имоти или части от имоти, които са частна общинска собственост се предоставят на концесия за строителство, когато възнаграждението за изграждането, управлението и поддържането им се състои в правото на концесионера да ги експлоатира или от това право и компенсация от страна на концедента / съгласно чл. 6 от Закона за концесиите /.

Сключването на договор за концесия за строителство се извършва след законоустановена процедура. Основанието е решението за определяне на концесионер, в което се конкретизират условията на концесията и правата и задълженията на страните в съответствие с офертата на участника, предложен за концесионер. Определя се и срокът за сключване на договора за концесия за строителство. Този срок не може да

бъде по-дълъг от 3 месеца. Подготвителните действия и внасянето на предложение за предоставяне на концесия за обект-общинска собственост /общинска концесия/ се осъществява от кмета на съответната община.

Договорът за концесия за строителство се сключва без предварителни преговори в съответствие с проекта, включен към документацията за участие и в съответствие с офертата на участника е класиран на първо място. Формата на договора за концесия за строителство е писмена. Договорът за общинска концесия се подписва в четири оригинални екземпляра – по един за страните и един за Националния концесионен регистър и четвъртият екземпляр се изпраща на общинския съвет в тридневен срок от подписването на договора за концесия за строителство.

За неуредени или непълно уредени въпроси по сключването, изпълнението и прекратяването на договора за концесия за строителство се прилагат разпоредбите на част трета от Търговския закон и на общата част от Закона за задълженията и договорите.

Представя се примерна структура на Договор за концесия за строителство, който може да бъде в съответни разновидности според необходимостта от публично-частното партньорство между община и търговец. Концесионер може да бъде само търговец-едноличен търговец и търговско дружество. При концесия за строителство със стойност на предвидената инвестиция за строителство на обекта на концесията над определената с регламент на Комисията на Европейския съюз, решението на кмета се изпраща по електронен път до Комисията едновременно с изпращането му за публикуване в Държавен вестник. – **Приложение Д1**

3.5. ДОГОВОР ЗА КОНЦЕСИЯ ЗА УСЛУГА

3.5.1. УКАЗАНИЯ

Концесията е право на експлоатация върху обект и/или услуга от обществен интерес, предоставено от концедент на търговец – концесионер. Концесионерът поема задължението да изгради и да управлява и поддържа обекта на концесията или да управлява услугата на свой риск /чл. 2 от Закона за концесиите/. Концесията за услуга се предоставя въз основа на дългосрочен писмен договор, сключен между концедент и концесионер с определен материален интерес. Предмет на концесията за услуга е управлението на услуга от обществен интерес на риск на концесионера, като възнаграждението се състои в правото на концесионера да експлоатира услугата или от това право и компенсация от страна на концедента. Правото на концесионера да експлоатира услугата от обществен интерес включва предоставянето на услуги и/или извършването на други стопански дейности срещу получаването на приходи. Управлението на услуга от обществен интерес включва поддържането в наличност на услугата и осигуряването на непрекъснатост и равнище на качество на предоставяните услуги в съответствие с уговореното в договора за концесия за услуга. Концесията за услуга може да включва и извършването на частични строителни и монтажни работи, когато има необходимост от частично разширяване, частична реконструкция, частична рехабилитация или ремонт на обекта на концесията. В тези случаи в решението за откриване на процедура за предоставяне на концесия за услуга и в договора за концесия за услуга частичните строителни и монтажни работи се определят като следствие и допълнение към основния предмет на концесията за услуга. Възнаграждението се състои в правото на концесионера да експлоатира обекта на концесията. Възнаграждението може да има и комплексен характер – да се състои от право на експлоатация и компенсация от страна на концедента. Компенсацията се извършва чрез заплащане от концедента на концесионера на част от разходите за управление на услугата от обществен интерес. Компенсацията не освобождава концесионера от поемането на риска по управление на услугата и се допуска при необходимост от постигане на социално приемлива цена на услугата от обществен интерес, когато цената се определя с нормативен акт или възстановяване обекта на концесията след случай на непреодолима

сила. Тази компенсация се дължи само за времето, в което услугата от обществен интерес е в наличност.

Дадени са нормативно обяснения на някои термини и понятия в Закона за концесиите. По смисъла на този закон Услуга от обществен интерес е услуга по Приложение №2 към чл. 5, ал. 1, т. 1 и по приложение № 3 към чл. 5, ал. 1, т.2 от Закона за обществените поръчки, която към момента на започване на подготвителните действия за предоставяне на концесия се предоставя или трябва да се предоставя от концедента при условията на Закона за концесиите. Наличност на услугата от обществен интерес е управлението на услугата в съответствие с договора за концесия за услуга.

Договорът за концесия за услуга може да съдържа условие за предоставеното право на експлоатация на обекта концесионерът да се задължи да извършва към концедента концесионно плащане. Размерът на концесионното плащане се определя във всеки конкретен случай в зависимост от икономическата изгода за концесионера от получаването на концесията, от справедливото разпределение на икономическата изгода между концедента и концесионера, от постигането на социално приемлива цена на услугите, предоставяни с обекта на концесията, когато цената се определя с нормативен акт. Редът и сроковете за извършване на концесионното плащане се определят в договора за концесия за услуга. Изброяването на критериите за определяне на концесионното възнаграждение в чл 7, ал. 2 от Закона за концесиите трябва да се приеме за изчерпателно и кумулативно. Решението за откриване на процедура за предоставяне на концесия определя възможността за извършване на компенсация и на компенсационно плащане. Това зависи от икономическата ефективност от експлоатацията на обекта на концесията и се определя въз основа на срока на концесията и прогнозираните разходи за управление на услугата и приходи от експлоатацията.

Договорът за концесия за услуга е правно средство за осъществяване на публично-частно партньорство, когато концедент е общински съвет. В случаите на публичноправна организация по смисъла на чл. 17, ал. 1, т. 3 със собственост на община върху 100% от капитала на организацията концедент е общинския съвет.

Концесионер е лицето, на което се предоставя концесията чрез сключването на договора за концесия за услуга. Обекти от обществен интерес се предоставят на концесия когато са обекти, имоти или части от имоти – публична общинска собственост и частна общинска собственост. Обектите, имотите и частите от имоти – публична общинска собственост се предоставят за изграждане само с договор за концесия за изграждане. Предоставят се за експлоатация само с договор за концесия за услуга, освен ако в закон е предвидено друго.

Сключването на договор за концесия за услуга се извършва след законоустановена процедура. Основанието е решението за определяне на концесионер, в което се конкретизират условията на концесията и правата и задълженията на страните в съответствие с офертата на участника, предложен за концесионер. Определя се и срокът за сключване на договора за концесия за строителство. Този срок не може да бъде по-дълъг от 3 месеца. Подготвителните действия и внасянето на предложение за предоставяне на концесия за обект-общинска собственост /общинска концесия/ се осъществява от кмета на съответната община.

Договорът за концесия за услуга се сключва без предварителни преговори в съответствие с проекта, включен към документацията за участие и в съответствие с офертата на участника, класиран на първо място. Формата на договора за концесия за услуга е писмена. Договорът за общинска концесия се подписва в четири оригинални екземпляра – по един за страните и един за Националния концесионен регистър и четвъртият екземпляр се изпраща на общинския съвет в тридневен срок от подписването на договора за концесия за услуга.

Договорът за концесия за услуга е срочен. Концесията съгласно чл. 10 от Закона за концесиите се предоставя за срок до 35 години. Конкретният срок в съответния договор за концесия за услуга се определя като се вземат предвид финансово-икономическите показатели на концесията и /или технологичните особености на управлението на услугата от обществен интерес. Срокът на концесията започва да тече от датата на влизане в сила на договора за концесия за услуга. Срокът на конкретния

договор за концесия за услуга може да се удължава в рамките на допустимия срок от 35 години и при условия, определени с решението за откриване на процедурата за предоставяне на концесия.

За неуредени или непълно уредени въпроси по сключването, изпълнението и прекратяването на договора за концесия за услуга се прилагат разпоредбите на част трета от Търговския закон и на общата част от Закона за задълженията и договорите.

Представя се примерна структура на Договор за концесия за услуга, който може да бъде в съответни разновидности според необходимостта от публично-частното партньорство между община и търговец. Концесионер може да бъде само търговец-едноличен търговец и търговско дружество. – **Приложение Д2.**

3.6. СТРУКТУРА НА ДОГОВОР ЗА СТРОИТЕЛСТВО, ЕКСПЛОАТАЦИЯ, ПРЕХВЪРЛЯНЕ НА ПРАВА / B.O.T./

Означението B.O.T. – build-operate-transfer /строителство-експлоатация-трансфер-може да се преведе прехвърляне на права/ означава, че правителството респективно местните власти предоставят концесия или лицензия на частно лице – търговец инвеститор /договарящ/, като му възлагат да построи и експлоатира съоръжение или съответен обект за определен период от време, достатъчен за възвръщане на вложените инвестиции и осигуряване на планираната печалба, след което се прехвърля правата на собственост върху построеното на държавата, респ. на общината или на друго лице /напр. търговец/.

Съоръжението може да бъде пътна магистрала, мост, тунел, пристанище, летище, електростанция, пречиствателна станция, водопровод, тръбопровод, газопровод, рафинерия и др. Обикновено обектите са в областта на инфраструктурата, вкл. телекомуникациите.

Частният участник в публично-частното партньорство обикновено е едър търговец, консорциум от търговски дружество в строителството, консултанти, финансови структури, смесени дружества. След завършване на строителството обектът се експлоатира предимно от създаден за целта консорциум или от друго лице-оператор за уговорения период. Приходите от експлоатацията се използват за погасяване на отпуснати целеви кредити, за изплащане на задължения, за поддържане на съоръженията, за отделяне на разумна печалба за инвеститора.

Публично-частното партньорство чрез строителство-експлоатация-прехвърляне на права се предпоставя от предоставяне на концесия и от финансиране на специално подготвен проект. Когато обектът е частна държавна, респективно общинска собственост достатъчно е да се издаде разрешение за строеж и право на ползване.

Международната практика съдържа много примери за това публично-частно партньорство. / вж. Антоанета Василева, Проектите B.O.T., С., 2000 /.

Местните власти могат да бъдат страна по договор за строителство, експлоатация, прехвърляне на права. Сключването на такъв договор изисква анализ и преценка на неговите условия като се следва представената по-горе структура. Разнообразието на конкретни случаи на публично-частно партньорство и условия за неговото реализиране не позволява да се разработи определен образец. Безспорна е необходимостта да се определи предмета на договора с конкретизация на обекта или съоръжението за построяване, експлоатацията на построеното, конкретизация на правата на собственост, които при условията на договора ще се прехвърлят. Срокът на действие на договора се определя като включва необходимото време за строителството и за експлоатацията. Съществено условие на този договор е определянето на финансирането и гаранцията за възвращаемост. Внимателно следва да се формулират задълженията на общината, особено ако има необходимост от обвързването й с други договори, необходими за осъществяване предмета на този договор. При наличие на международен елемент следва да се определя приложимо право, което следва да бъде българското, с което всъщност е най-тясно свързана характерната престация –строителство, експлоатация, прехвърляне право на собственост върху недвижим имот.

Местните власти трябва да контролират изпълнението на задълженията на частния партньор-инвеститор или договарящ и да предприемат своевременно мерки за спазване на уговореното. При необходимост могат да се извършват действия за изменение, допълване или разваляне на договора.

1. Данни за страните по договора – община и търговец – инвеститор, изпълнител, концесионер, включително чуждестранно лице.
2. Предмет на договора – предоставяне на право от общината на търговеца /частното лице/ - най-често концесия за строителство и концесия за услуга - да построи и експлоатира съоръжение или обект за определен срок, достатъчен за възвръщане на вложените инвестиции и осигуряване на планираната печалба, след което търговецът прехвърля правото на собственост върху построеното на общината или на посочено от нея лице. Например: магистрала, мост, тунел, електростанция, пречиствателна станция, тръбопровод, газопровод, водоснабдителни съоръжения, канализация, пристанище, летище, туристически комплекси, увеселителни паркове, паркинги, доколкото са обекти - публична общинска собственост. *Възможно и предоставяне на право на строеж и експлоатация.*
3. Срок на договора /при концесия – до 35 години/.
4. Проектно финансиране-включва собствен капитал, кредитен капитал, хибриден капитал – зависи от интересите на инвеститорите и кредиторите за разпределение на рисковете между тях.
5. Гаранция за възвращаемост – парични потоци, генерирани от инвестиционния проект;
6. Прехвърляне на община, условия и ред.
7. Задължения на търговеца – инвеститор, изпълнител, концесионер, включително изготвяне на проекта, финансиране на проекта, построяване на сгради и съоръжения, експлоатиране на построеното за определен период на свой риск и отговорност, прехвърляне на правото на собственост върху общината или посочено от нея лице.
8. Задължения на общината, включително сътрудничество, предоставяне на право за строителство, експлоатация, финансиране.
9. Последователност на дейностите при финансиране на проекта строителство-експлоатация-прехвърляне на право на собственост..Идентифициране на елементите на разходите по проекта така, че за всеки да се намери финансиране като се следва подхода разходи-приходи. Прединвестиционна – проучвателна и инвестиционна дейност, участие в тръжна процедура или конкурс, формиране на инвестиционен портфейл, осигуряване на гаранции, договаряне с инвеститор, подписване на договори с доставчици на оборудване, подписване на договори за строителство с главни изпълнители и подизпълнители, финансиране на строителните работи, завършване на финансирането, започване на строително-монтажни работи, експлоатация на обекта-необходимост от работен капитал, евентуално заключителни разходи – ясно и точно формулиране кой поема разходите преди извършване на прехвърлянето на правото на собственост.
10. Финансов анализ, включително период на възвращаемост.
11. Връзка със съпътстващи договори като: договор за концесия за строителство, договор за строителство, кредитно споразумение, договор за застраховане на кредитите, допълнителни договори:договор между акционерите, когато има такива – за капиталовото им участие и запазване на интересите им, договор за поддръжка и експлоатация на съоръжението, договор за продажба на произведения продукт, когато има такъв, договор за доставка на оборудване, договор за консултиране, договор за управление на доверителни сметки, договор за доставка на горива и енергия, договор за лицензия, договор за ноу-хау и шоу-хау – зависи от потребностите да се осъществи строителство-експлоатация – прехвърляне право на собственост.
12. Рискове. Защита срещу рискове. Гаранции
13. Отговорност за неизпълнение. Освобождаване от отговорност

14. Приложимо право
15. Разрешаване на спорове
16. Изменение и допълнение на договора
17. Прекратяване на договора
18. Други условия. Влизане в сила на договора.

3.7. СЪВМЕСТНИ ФОРМИ НА СТОПАНСКА ДЕЙНОСТ МЕЖДУ ОБЩИНИТЕ И ЧАСТНО ПРАВНИТЕ СУБЕКТИ

1. Правна уредба

Възможността общините да извършват стопанска дейност съвместно с частно правни субекти е уредена в Закона за общинската собственост /ЗОС/, обнародван в ДВ бр. 44/21.05.1996 г., посл. изм. в ДВ бр. 100/21.11.2008 г.

В чл. 51, ал. 2 ЗОС са изброени съвместните форми на стопанска дейност, в които общините могат да участват, а именно:

- *търговско дружество по Търговския закон (ТЗ);*
- *гражданско дружество по Закона за задълженията и договорите /ЗЗД/;*
- *сдружение с нестопанска цел по Закона за юридическите лица с нестопанска цел /ЗЮЛНЦ/.*

В изложението по-долу ще бъдат представени особеностите, свързани с участието на общините в посочените по-горе съвместни форми на стопанска дейност.

2. Общините като съдружници в търговски дружества

Видовете търговски дружества, които могат да се учредяват в Република България, са изчерпателно изброени в чл. 64, ал. 1 ТЗ и те са:

- *събирателно дружество;*
- командитно дружество;
- дружество с ограничена отговорност;
- акционерно дружество;
- командитно дружество с акции.

Търговските дружества съгласно чл. 63, ал. 3 ТЗ са юридически лица.

Съгласно чл. 51, ал. 4 ЗОС общините не могат да участват в търговски дружества като неограничено отговорни съдружници.

Лично, неограничено и солидарно отговорни за задълженията на търговското дружество са съдружниците в събирателните дружества и комплементарите в командитните дружества и в командитните дружества с акции (аргумент от чл. 76, чл. 99, ал. 1 и чл. 254, ал. 1 ТЗ).

Съдружниците в дружествата с ограничена отговорност и акционерите в акционерните дружества и в командитните дружества с акции отговарят за задълженията на съответното търговско дружество до размера на дяловата си вноска в капитала на същото (аргумент от чл. 113, чл. 158, ал. 1 и чл. 253, ал. 2 ТЗ).

Следователно, общините могат да осъществяват съвместна стопанска дейност чрез участие в търговско дружество само като съдружници в дружества с ограничена отговорност или като акционери в акционерни дружества и в командитни дружества с акции.

3. Общините като съдружници в гражданско дружество

Правната уредба на гражданското дружество се съдържа в чл. 357-364 ЗЗД.

Гражданските дружества по ЗЗД не са юридически лица. За нуждите на данъчното облагане обаче те се считат за такива.

Приравняването на гражданските дружества към юридическите лица в данъчното законодателство обуславя изискванията гражданските дружества да се учредяват с договор в писмена форма с нотариално заверени подписи на съдружниците-учредители и да се вписват в регистър БУЛСТАТ.

Съдружниците в гражданските дружества отговарят с общото съсобствено имущество и с личното си имущество за задълженията, възникнали във връзка със съвместната дейност. Отговорността им е солидарна и неограничена.

Същевременно в чл. 51, ал. 4 ЗОС е въведено ограничение относно отговорността на общините в съвместните форми на стопанска дейност, различни от търговските дружества. Съгласно чл. 51, ал. 4 отговорността на общините трябва да бъде ограничена до размера на дяловото им участие в съответната съвместна форма на стопанска дейност.

Съблюдаването на ограничението в чл. 51, ал. 4 ЗОС прави наложително включването на клауза в договора за гражданско дружество, ограничаваща отговорността на участващите в дружеството общини до размера на внесеното от тях имущество.

4. Общините като член на сдружение с нестопанска цел

Правната уредба на сдруженията с нестопанска цел се съдържа в ЗЮЛНЦ.

Сдруженията с нестопанска цел са юридически лица съгласно чл. 1 ЗЮЛНЦ.

Условията, при които сдруженията с нестопанска цел имат право да извършват стопанска дейност, са регламентирани в чл. 3 ЗЮЛНЦ.

Следва да се има предвид, че на сдруженията по ЗЮЛНЦ е разрешено да извършват стопанска дейност само като допълнителна дейност. Критерият дали дейността е основна или допълнителна, е количествен.

Стопанската дейност задължително трябва да бъде свързана с предмета на основната дейност, за която сдружението е регистрирано.

Предметът на стопанската дейност се описва в устава на сдружението.

Сдруженията с нестопанска цел не разпределят печалба – приходите от стопанската си дейност те могат да използват единствено за постигането на определените в устава нестопански цели.

Отговорността на членовете на сдружението с нестопанска цел за задълженията на същото е ограничена – до размера на направената от тях имуществена вноска (аргумент от чл. 21, ал. 4 ЗЮЛНСЦ). Следователно, участието на общините в сдружения с нестопанска цел не е свързано с никакви трудности или препоръки с оглед спазване на ограничението в чл. 51, ал. 4 ЗОС.

Видно от чл. 2, ал. 1 ЗЮЛНЦ сдруженията с нестопанска цел биват два вида: такива, които осъществяват дейност в частна полза, и такива, чиято дейност е в обществена полза. Сдруженията в уставите си сами определят в чия полза ще извършват своята дейност.

Сдруженията, определени за осъществяване на общественополезна дейност, след възникването си подлежат на вписване в нарочен Централен регистър при Министерството на правосъдието. От момента на вписването за тях се поражда правото да се ползват от данъчни, кредитно-лихвени, митнически и други финансови и икономически облекчения и финансирания при условия и по ред, определени в съответните специални закони (аргумент от чл. 4 ЗЮЛНЦ). Ползването на тези привилегии е свързано със строг текущ и последващ контрол върху дейността им, упражняван от Министъра на правосъдието. Мерките за контрол са подробно регламентирани в чл. 37 и сл. ЗЮЛНЦ.

5. Участие на общините в съвместните форми на стопанска дейност

5.1. В изброените съвместни форми на стопанска дейност общините могат да участват със свободни парични средства, с изключение на целевите субсидии от държавния бюджет, както и с имоти и вещи или вещни права върху имоти, частна общинска собственост /аргумент от чл. 51, ал. 3 и ал. 6 ЗОС/.

5.2. *Тъй като търговските дружества са юридически лица, имуществото, внесено от общините в капитала на съответното търговско дружество, става собственост на това дружество. Размерът на дела на общините в капитала на търговските дружества обуславя възможността общините да влияят върху вземането на решения от общите събрания на дружествата. Съгласно чл. 137, ал. 2, чл. 230 и чл. 253, ал. 2 във връзка с чл. 230 ТЗ всеки съдружник, респ. акционер има толкова гласа в общото събрание, колкото е неговият дял в капитала на търговското дружество. В цитираните разпоредби е предвидено, че в дружествения договор на дружествата с ограничена отговорност, респ. в устава на акционерните дружества и на командитните дружества с акции може да бъде определено броят на гласовете на съдружниците, респ. на акционерите в общото събрание да не съответства на размера на дяловото им участие в капитала на дружествата. С оглед цитираните разпоредби препоръчително е при изготвяне на дружествените договори, респ. на уставите общините да се възползват от различните възможности, които законодателят предоставя, за да защитят в максимална степен своя интерес от участието си в съответния вид търговско дружество.*

5.3. Понеже гражданското дружество по ЗЗД не е юридическо лице, внесените пари, заместими вещи и вещи, които се унищожават чрез употреба, стават съсобствени на съдружниците; всяка друга вещ, ако не е уговорено друго, се счита внесена за общо ползване (аргумент от чл. 358, ал. 1 и 2 ЗЗД). Обща собственост на съдружниците съгласно чл. 359, ал. 1 ЗЗД е и всичко, придобито в резултат на съвместната дейност.

В чл. 360, ал. 1 ЗЗД е установено, че всеки съдружник в гражданското дружество има право на един глас независимо от размера на вноската му. Следователно, общините не могат да установят влияние върху вземането на решения във връзка с дейността на гражданското дружество чрез размера на вноската си в същото. Такова влияние обаче те могат да си гарантират, възползвайки се от разпоредбата в чл. 360, ал. 1, съгласно която, ако не е уговорено друго, решенията относно работите на дружеството се вземат с

единодушие от всички съдружници. Препоръчително е договорът за гражданско дружество да съдържа клауза в този смисъл.

5.4. Тъй като сдруженията с нестопанска цел са юридически лица, внесеното в тях имущество става тяхна собственост. Всеки член на сдружението има право на един глас в общото събрание независимо от размера на вноската му (аргумент от чл. 28, ал. 1 ЗЮЛНЦ).

5.5. По отношение на съвместните форми на стопанска дейност, в които общините могат да участват, се прилагат общите разпоредби в ТЗ, ЗЗД и в ЗЮЛНЦ.

В чл. 51, ал. 5 ЗОС е регламентирано правото на общините в наредба, приета от общинския съвет, да установят специални правила относно осъществяваната от тях съвместна стопанска дейност. Следва да се има предвид обаче, че наредбите на общинските съвети имат действие само на територията на съответната община /аргумент от чл. 8 от Закона за нормативните актове/. Това означава, че правилата в наредбите са задължителни само за общината, чийто общински съвет е приел съответната наредба, но не и за другите общини на територията на Република България.

3.8. ДОГОВОР ЗА УПРАВЛЕНИЕ

Българското законодателство не съдържа правна уредба на договора за управление. Ето защо този договор следва да се определи като ненаименуван договор, който се сключва на основание чл. 9 от Закона за задълженията и договорите (ЗЗД). Страните имат свободата да дадат на договора исканото от тях съдържание. То обаче не трябва да противоречи на императивните правила на закона и на добрите нрави.

Общините въз основа на този договор могат да възлагат на частно правни субекти цялостното управление на дейност, която е от тяхната компетентност, но за чието извършване или за чието качествено осъществяване те не разполагат с достатъчно ресурси. Една от важните цели на този договор е, докато той е в сила, възложителите да предадат своя опит и знания на служители на общината, чрез които тя впоследствие успешно да осъществява същата дейност. **Примерен образец: приложение Д3.**

3.9. ДОГОВОР ЗА УСЛУГА

В българската правна теория все по-голяма част от авторите застъпват виждането, че договорът за услуга по своята правна същност представлява договор за изработка. Правната уредба на договора за изработка се съдържа в чл. 258-269 от Закона за задълженията и договорите (ЗЗД).

Договорът за услуга е неформален договор, т.е. при сключването му не е необходимо да се спазват особени изисквания, установени от законодателя, като условие за неговата действителност.

Договорът за услуга намира широко приложение. Той може да се използва във всички случаи, когато е необходимо да се регламентира извършването на дадена дейност, при условие че осъществяването на тази дейност не се подчинява на някой от видовете договори, изрично уредени от законодателя.

Общините въз основа на този договор могат да възлагат на частно правни субекти предоставянето на комунално-битови услуги, които са от тяхната компетентност, каквито са напр. събирането на битовите отпадъци, поддържането и почистването на общинските пътища, стопанисването на обектите, чрез които общините предоставят социални услуги. **Примерен образец: приложение Д4**

3.10. ДОГОВОР ЗА СТРОИТЕЛСТВО

Договорът за строителство е съглашение, по силата на което се уреждат отношенията между участващите в строителството / чл. 160, ал. 2 от Закона за устройство на територията – ЗУТ/. Участници в процеса на строителството са

възложителят, строителят, проектантът, консултантът, физическото лице, упражняващо технически контрол за част Конструктивна, техническия ръководител и доставчикът на машини, съоръжения и технологично оборудване /чл. 160, ал. 1 от ЗУТ/

Възложителят е собственикът на имота, лицето, на което е учредено право на строеж в чужд имот и лицето, което има право да строи в чужд имот по силата на специален закон. Възложителят е този, който осигурява всичко необходимо за започване на строителството /чл. 161 ЗУТ/.

Строителят е физическо или юридическо лице, включващо в състава си физически лица с необходимата техническа правоспособност, което по писмен договор с възложителя изпълнява строежа в съответствие с издадените строителни книжа /чл. 163, ал. 1 ЗУТ/. Строителят преди всичко носи отговорност за:

1. надлежното изпълнение на строежа и на мерките за опазване живота и здравето на хората на строителната площадка
2. изпълнението на строителните и монтажните работи с материали, изделия, продукти и други в съответствие с изисквания към строежите
3. съхраняване на екзекутивната документация и нейното изработване, когато това е определено от възложителя
4. съхраняване и предоставяне при поискване от контролен орган на строителните книжа и заповедната книга на строежа.

Строителят носи имуществена отговорност за причинени щети и пропуснати ползи от свои виновни действия или бездействия.

Строителят може да възложи на подизпълнители извършване на отделни видове строителни и монтажни работи или на части/етапи/ от строежа.

Възложителят може да възложи доставката и монтажа на технологичното и инсталационно съоръжаване на строежа на доставчик, който отговаря за качественото и срочно изпълнение на доставката и монтажа и свързаните с тях изпитвания.

Местните власти могат чрез публично-частно партньорство да възлагат на частни лица да изпълняват строежи, когато упражняват права върху обекти-частна общинска собственост. Финансирането може да се извършва съвместно и да се предвижда освен заплащане и друг начин за компенсиране на разходите и евентуално печалбата на строителя. Така договорът за строителство ще бъде правно средство за реализиране на публично-частно партньорство, а не обичайно възлагане на строеж. **Приложение Д5**.

3.11. ДОГОВОР ЗА ПРОЕКТИРАНЕ

Договорът за проектиране е съглашение между възложител и проектант за изработване на инвестиционен проект. Закона за устройство на територията определя категоризиране на строежите в зависимост от характеристиките, значимостта, сложността и рисковете при експлоатация /чл. 137 ЗУТ/. Възложителят може да възлага предварителни /прединвестиционни/ и обемно-устройствени проучвания за определяне разположението на обекта, доказване на нормативната допустимост, целесъобразността на инвестиционната идея, а също и за съставяне на задание за изработване на инвестиционен проект /чл. 138 ЗУТ/ Договорът за проектиране може да бъде сключен и за извършване на предварителни проучвания. Възможно е и сключване само на договор за предварителни проучвания.

Възложителят преценява кои фази или части от инвестиционните проекти да договори в съответствие със спецификата на обекта за успешно изпълнение на инвестиционното намерение. Фазите на изработване на инвестиционните проекти могат да бъдат: идеен проект, технически проект, работен проект /работни чертежи и детайли/. Всички части , които са графични и текстови, на инвестиционните проекти, се подписват от проектанта, от лицето, извършило оценката за съответствие, от възложителя и от инженер-конструктор с пълна проектантска правоспособност за част Конструктивна.Когато оценката за съответствие е извършена от консултант, за което се сключва договор с възложителя / чл. 166 ЗУТ/, не е необходимо подписването.

Инвестиционните проекти подлежат на съгласуване и одобряване и са основание за издаване на разрешение за строеж. Правната уредба се съдържа в Закона за устройство на територията. Изисквания трябва да се съблюдават и съобразно други нормативни актове като Закон за опазване на околната среда.

Местните власти като възложители могат да възлагат изработване на проекти чрез реализиране на публично-частно партньорство с частни лица-физически и юридически лица. Необходимо е да се установи общият интерес и да се уговорят ясно условията на финансиране и на осигуряване възвръщаемост и разумна печалба за проектанта. **Приложение Д6.**

ПРИЛОЖЕНИЕ А1

ПРИМЕРИ ЗА УСПЕШНИ ПУБЛИЧНО-ЧАСТНИ ПРОЕКТИ В ОБЛАСТТА НА ПУБЛИЧНИТЕ УСЛУГИ[i]

Съществуват отделни добри практики в следните области В България:

-местно икономическо развитие;
-благоустрояване и улично осветление;
-управлението на отпадъци;
-в областта на рекламата и туризма;
-изграждане на инфраструктура;

Консултативни съвети по икономическо развитие

- Работещи са 6 в страната;
- Включват представители на бизнеса, академичните среди,НПО, местни лидери и общински представители;
- Имат 7-15 членове, 80% частен сектор;
- Участват в консултиране на важни решения за подобряване на бизнес и социалната среда;
- Изграждат доверие;
- Предпоставка за ефективни партньорства;

Консултативни съвети по икономическо развитие (КСИР)– пример в Ловеч

- Общината и РДВР-Ловеч сключват споразумение за изграждане на система за превенция чрез инсталиране на камери на основни пътни възли и обществени места;
- КСИР взема решение да се включи в инициативата;
- Съдействието на КСИР осигурява 6 000 лв. съфинансиране на инициативата от местния бизнес;
- КСИР прави възможно приключването на първия етап от изграждане на системата.

Консултативни съвети по икономическо развитие (КСИР) – пример в Добрич

- Състои се от 10 членове;
- Съветва, консултира, анализира, дефинира приоритетите на общината и подкрепя
- вземането на конкретни мерки за по-добра жизнена и бизнес среда;
- Подпомага общината при почистване на града;
- Подкрепя създаването на ОПП за благоустрояване на централна градска част;
- Подкрепя общината в създаването на Общински гаранционен фонд за подпомагане на МСП;

Общински Гаранционен Фонд в Добрич

- Формира се като 10 % от приходите от приватизация – 160 000 лв до януари 2005 година;
- Средствата се използват за гарантиране на кредитния риск 50% от стойността на кредита, но не повече от 15 000 лв;
- Сумите се отпускат целево -само за подпомагане на малки и средни предприятия;
- 2 микро-предприятия вече са се възползвали от възможностите на ОГФ – 30 000 лв. са отпуснати;

Община Панагюрище в подкрепа на високотехнологичен парк "Оптикоелектон"

- Общината подпомага "Оптикоелектрон" в създаването на ефективна маркетингова стратегия
- Представя парка в специализирани изложения;
- Подпомага създаването и издаването на презентационни материали;
- Търси нови бизнес партньори и оказва пълно административна подкрепа;
- В резултат на общите усилия за последните две години са реализирани приблизително 600 хиляди евро инвестиции.

Община Пазарджик и индустриална зона "Пазарджик"

- Общината създава проекта за зоната;
- Определя и подпомага маркетинговата политика;
- Изгражда инфраструктурата до/в зоната за фирми, които са собственици на терените;
- Само за 2005 година инвестира около 1 520 000 лв от инвестиционен заем и около 5000 от общински бюджет в изграждане на инфраструктура в зоната.

Община Плевен и "Каменица"

- Обществено проучване показва желание за възстановяване на водната каскада в града;
- 2003 година Община Плевен и "Каменица" сключват споразумение за съвместна дейност чрез обединяване усилията за възстановяване на каскадата;
- 1 стотинка от всяка продадена бира отива за рехабилитация на водната каскада;
- Само от продажбата на бира са събрани 59 248 лева;
- Това дава нов живот на водната каскада през 2003 година, която преди това 10 години не функционира;
- Фирма Каменица получава възможност да поставя свои рекламни материали и табели за определен период от време.

Експлоатация на Регионалното депо за ТБО от Общини Враца и Мездра междуобщинско търговско дружество

- Поставяне управлението на битови отпадъци на основата на икономически принципи;
- Строго целево изразходване на средствата от такса битови отпадъци;
- Възможност за разширяване дейността на междуобщинската компания чрез обхващане на всички дейности по управление на битовите отпадъци.

Въвеждането на енергоспестяващо улично осветление в Община Разград

- Изготвен е проект за въвеждане на енергоспестяващо осветление във всички

населени места от общината на стойност 406 хил.лв.

- Готовност да подпомогнат инициативата заявяват "Амилум България" и "Балканфарма-Разград", съответно с 206 хил. и с 4900 лв.
- Подписан е договор за публично частно-партньорство с визирани ангажименти и срокове;
- Осигурена е оптимална осветеност на всички населени места;
- Консумацията ел.мощност е снижена с 58% и разходите за поддръжка намаляват с 69%, поради преминаване на нощна енергия;
- Подпомага се създаването на един по-добър микроклимат за социален и икономически растеж;
- Подобрена е градската среда и облика на града, което има положителен ефект върху дейността на фирмите;
- Партньорството е мултиплицирано в създаването на Консултативен съвет по икономическо развитие.

Въвеждането на енергоспестяващо улично осветление в Сливен

- Сключен договор със "Сименс" ЕООД – София за 20 години;
- Ангажимент за инвестиции в размер на 6 272 509 лева;
- Ангажимент за подмяна на осветлението с енергоспестяващо и осветление на сгради и паметници от местно значение до петдесет и петия месец от дата на сключване на договора (1.10.2005);

Реализация на благоустройствени мероприятия върху обекти – публична общинска собственост, с участието на местното население в община Добрич

- Създаване на устойчив модел на обществено-частни партньорства между Община и физически и юридически лица при извършването на дейности по благоустрояването;
- Формиране на механизъм за ефективно управление и стопанисване на откритите пространства в град Добрич, които са със статут на публична общинска собственост;

Насърчаване на гражданската активност;

- Реализация на инфраструктурни мероприятия с участието на граждани, местни търговски дружества и неправителствени организации, с цел подобряване на средата за обитаване и осъществяване на контрол по нейното опазване;
- Реализация на мероприятия по озеленяване и почистване на прилежащи терени, като част от благоустрояването на откритите пространства;

- Включване на обекти на конкурсен принцип;
- Съфинансиране – финансово и нефинансово, в размер на 25%;
- Граници на финансиране – от 1000 до 10 000 лева.

Възстановяване на зелени площи в Община Плевен

- Сключено споразумение със 6 фирми от Плевен за поддържане на 6 зелени площи през 2004 г;
- Фирмите почистват, затревяват, създават цветни композиции и поддържат площите;
- Общината изработва и поставя табели с имената на фирмите, поддържащи зелените зони.

Примери от градската среда при ВиК услугите[ii]

Град Картагена, Колумбия - Съвместно притежавана компания, осигуряваща градските водни услуги

Изправяйки се пред голяма неефикасност и некачествени услуги, управлението на Картагена прекратява водните и канализационни услуги. На тяхно място, създава компания със смесен капитал - Акуакар - да обслужва 750,000 жители на града. Акуакар е съвместно притежавана компания от управлението на община Картагена и "Барселонски води", испански доставчик на водни услуги. Възложен й е 26 годишен договор за управление и експлоатация, и поемане контрола върху системата през 1995 г. Град Картагена остава единствения собственик на системата, с единствена отговорност за нарастващо финансиране. Работата на "Барселонски води" е да осигурява действащи услуги и да получава установен процент от общото разпределение на доходи и дивиденти от печалбата на Акуакар.
Акуакар се оказа значително по-отзивчива към своите потребители отколкото предишните доставчици. Също така, се осигуряват значими инвестиции, след 11 годишен застой, и се повишава качеството на водните услуги.
Все пак, като се вземат предвид размера на нужните инвестиции, около $250 милиона до пет години, и факта, че частният акционер не е задължен да участва във финансирането, не е ясно как могат да се осъществят по-нататъшните големи подобрения. Спестяванията от подобреното управление изглеждат недостатъчни да създадат необходимото ниво на инвестиране или кредит, който да си заслужава.
На теория, новата компания се регулира от национална комисия, но в действителност не са ясни регулаторните задължения. Едно безпокойство относно смесения капиталов модел е това, че в някои случаи, местните общински акционери също имат регулаторни задължения, водещи до конфликт на интереси относно поддържането на публичната отговорност и наблюдението на максимизиращите се печалби. Все пак, тази заплаха е сведена до минимум, откакто градското управление и изпълнителя, като съвместни акционери, трябва съвместно да вземат решения.

Град Измит, Турция – подкрепата на държавата-домакин има огромно значение в привличането на частни капитали

Седем години на преговори, довеждат до подписването през 1995 г. на **BOT** (изграждане, експлоатация и прехвърляне) договор на стойност $933 милиона за изграждането на нова централа за питейна вода, която да обслужва 1.2 милиона жители на Измит, крайбрежен град, югоизточно от Истанбул. "Thames Water" от Великобритания е главния инвеститор в консорциума за изграждане и експлоатация на централата, като се предвижда тя да бъде върната на държавата 15 години след започване на експлоатацията.

Най-големият в света проект за водоснабдяване с частно финансиране, Измит е уникален поради своята новаторска финансова структура. Първо, има значително местно

участие. “Thames” се съгласяват да работят с двама местни турски предприемачи, които участват със 70% от акциите. Освен това, общината също е съдружник в проекта с 15%. Втори, и може би най-съществен аспект от финансирането е, че турското правителство гарантира 85% покриване на разходите по изграждането. Тази гаранция отворя вратите за международно финансиране въпреки тревогите, относно “политическите рискове” в Турция. Японските банки “Mitsui” и “Sumitomo” поемат други 15% от акциите и уреждат заем в размер на $180 милиона, възстановим чрез всякакви средства. Финансовите споразумения са подпомогнати от агенции за експортни кредити във Великобритания, Франция и Япония, които поемат политически и търговски риск и си поделят финансирането по погасяването на заема. Споразумението в Измит е от типа “вземай-или-плащай”, задължаващо гражданите да плащат минимално и максимално количество на доставена вода от компанията. Така се гарантира на концесионерите възможността да се изплати дълга по проекта, и в случай, че общината не изплати своите задължения, кредиторите могат да се обърнат към турското правителство.

Докато BOT-овете обикновено се отдават само едно съоръжение, те не подобряват изпълнението или производителността в другите части на системата (освен допълнителното снабдяване или способностите за действия, които те предоставят).

ПРИЛОЖЕНИЕ В1

Алгоритъм на дейностите за осъществяване на ПЧП от местната власт при предоставяне на комунални услуги *

Номер	*Дейност*	*Отговорна/ водеща страна*	*Възможни участници*
ФАЗА I:	*ПОДГОТОВКА НА ПЧП*		
	Основни дейности във фазата на подготовка на ПЧП		
I-01	Обосноваване на мотивите за проекта и очакваните резултати	Местната власт	Местната власт
I-02	Разработване и структуриране на процеса на анализа и политиката на прозрачност	Местната власт	Местната власт, консултанти
I-03	Търсене на средства зо финансиране на анализите и на политиките за прозрачност	Местната власт	Местната власт, донори
I-04	Преглед на текущия технически и икономически статус		Стопанските субекти от бранша, технически експерти, финансови експерти, донори
I-05	Преглед на екологичния статус (ако естеството на проекта го налага)	Местната власт	Стопанските субекти от бранша, местната власт, експерти по околна среда, НПО
I-06	Анализ на съществуващата и потенциалната клиентска структура	Местната власт	Стопанските субекти от бранша
I-07	Изследване на общественото мнение за текущата ситуация, за предложения проект и за възможностите за ПЧП	Местната власт	Независими експерти и/или НПО в контакт със социално слабите
I-08	Идентификация на социално слабите потребители	Местната власт	НПО, консултанти, местната власт
I-09	Идентификация на потенциалните неизгоди за заинтересованите групи	Местната власт	Местната власт, асоциации
	Регулиране във фазата на подготовка на ПЧП на публичните услуги		
I-10	Преглед на съществуващото законодателство	Местната власт	Юридически експерти, централната власт,
I-11	Оценка на съществуващите регулаторни органи и независимостта им		Местната власт, експерти по регулиране, комитет на заинтересованите страни
I-12	Оценка на правния статус на малките оператори (ако естеството на проекта ги предполага)	Местната власт	Юридически експерти, централната власт, местната власт, НПО
I-13	Анализ на политическите и законови проблеми свързани с нелегалните консуматори	Местната власт	Юридически експерти, централната власт, местната власт, НПО, донори
	Съпътстващи дейности на фазата на		

	подготовка на ПЧП		
I-14	Идентифициране и анализ на заинтересованите страни, вкл. социално слабите	Местната власт	Местната власт, местните доставчици на услуги, социолози
I-15	Определяне на техни представителните групи и структурата на взаимодействието между тях; осигуряване на ефективното им участие	Местната власт	Комитет на заинтересованите страни, координатори, консултанти, дружеството, предназначено за ПЧП, местната власт
I-16	Създаване на комисия за разрешаване на спорове, възникнали между заинтересованите страни	Местната власт	Медиатори, координатори, арбитри
I-17	Изработване на общо съгласие по ключови въпроси	Местната власт	Комитет на заинтересованите страни, специалисти по комуникация, местната власт
I-18	Осигуряване на прозрачен достъп до информация	Местната власт	Местната власт, експерти по комуникации
I-19	Започване на кампания за осведомяване на обществеността	Местната власт	Експерти по комуникации
I-20	Организиране на система за укрепване на институционалния капацитет	Местната власт	Местната власт, обучители, НПО
I-21	Създаване на обществена образователна програма	Местната власт	Обучители, образователни институции
ФАЗА II:	**ПЛАНИРАНЕ, СТРАТЕГИЯ И ПРОЕКТИРАНЕ**		
	Основни дейности на фазата на планиране и проектиране		
II-01	Оценка и избор на консултанти	Местната власт	Местна власт, комитет на заинтересованите страни
II-02	Разработване и съгласуване на рамката на целите	Местната власт	Комитет на заинтересованите страни, местната власт, частните оператори
II-03	Изготвяне на предложение за предпочетения модел на услугите – по тип и времетраене	Местната власт	Местната власт
II-04	Дефиниране на ролите на алтернативните доставчици на услугите в предпочетения модел	Местната власт	Местната власт
II-05	Създаване на инвестиционен модел и бизнес план	Местната власт	Местната власт, финансиращи институции
II-06	Изследване на начините за мобилизиране на местни инвестиции	Местната власт	Местната власт, централната власт
II-07	Дефиниране на местната политика за тарифите и субсидиите	Местната власт	Местната власт, комитет на заинтересованите страни
II-08	Дефиниране и съгласуване на изчисленията и формулата за тарифите	Местната власт	Местната власт, комитет на заинтересованите страни, финансови експерти
II-09	Изследване за подходящи механизми на плащане	Местната власт	Местната власт, комисия по тарифите,
II-10	Анализ на рисковете и подготовка за разпределянето им	Местната власт	Местната власт, комитет на заинтересованите страни

II-11	Определяне на преходен период за персонала	Местната власт	Местната власт, предприятието за ПЧП, асоциации, бъдещи оператори
II-12	Ясно определяне на чувствителните проблеми	Местната власт	Местната власт
II-13	Установяване на процедури за разрешаване на спорове	Регулатор	Регулаторен орган, експерти по регулиране
	Регулиране във фазата на планиране и проектиране на ПЧП		
II-14	Изменение на законодателството, ако е необходимо	Местната власт, централната власт	Регулаторен орган, местната власт, централната власт
II-15	Изработване на стандарти за качеството на услугите и ефективността на операциите	Регулаторен орган	Регулаторни органи, местната власт
II-16	Надзор на процеса на консултации с обществеността	Регулаторен орган	Регулаторен орган, комитет на заинтересованите страни, местната власт
II-17	Включване на регулаторния орган в подготовката на проекта	Регулаторен орган	Регулаторен орган, местната власт
II-18	Регулиране на регулатора	Местната власт	Местната власт, експерти по регулиране
	Съпътстващи дейности във фазата на планиране		
II-19	Проверка на готовността на инструментите на партньорството	Местната власт	Местната власт
II-20	Проверка на представителството	Местната власт	Комитет на заинтересованите страни, местна власт
II-21	Назначаване на комисия по тарифите	Местната власт	Комитет на заинтересованите страни, регулаторен орган
II-22	Включване на заинтересованите страни в оценяването на влиянието върху уязвимите потребители и в идентификацията на риска	Местната власт	Местната власт, социални експерти, модератори
II-23	Преглед на предварителния вариант на проектната документация	Местната власт	Комитет на заинтересованите страни, консултанти, модератори, предприятието за ПЧП
II-24	Съгласуване на основните подходи и роли	Местната власт	Комитет на заинтересованите страни, местна власт
II-25	Опознаване на проблемите относно тарифите	Местната власт	Независими консултанти, агенции за развитие, тарифна комисия, комитет на заинтересованите страни
II-26	Изработване на проект на договор	Местната власт	Юридически, технически и финансови експерти, местната власт, регулаторен орган
II-27	Оповестяване на очакваните ползи	Местната	Комитет на

		власт	заинтересованите страни, местна власт
ФАЗА III:	**ИЗБОР НА ИЗПЪЛНИТЕЛ/ПАРТНЬОР**		
	Основни дейности на фазата на избор на изпълнител/партньор		
III-01	Структуриране на тръжния процес и процедури по прозрачен начин с включване на антикорупционни предпазни механизми	Местната власт	Комитет на заинтересованите страни, местната власт, регулаторен орган
III-02	Стимулиране на иновативни подходи у кандидатите	Местната власт	Местната власт, кандидатите в търга
III-03	Уточняване на проектодоговора с ясни дефиниции и критерии за изпълнение	Местната власт	Местната власт, комитет на заинтересованите страни, регулаторен орган
III-04	Обмисляне и изработване на процедурите при предсрочно прекратяване на договора	Местната власт	Местната власт, частни оператори, регулаторен орган, комитет на заинтересованите страни
III-05	Провеждане на търга и сключване на договор	Местната власт	Местна власт, оценителна комисия, комитет на заинтересованите страни
	Регулиране във фазата на избор на ПЧП- партньор		
III-06	Контрол на яснотата и прозрачността на процеса на избор на частния партньор	Регулаторен орган	Регулаторен орган, местна власт, кандидати в търга, комитет на заинтересованите страни
III-07	Преглед на политиките за социално слабите и на клаузите за прозрачност в проектодоговора	Регулаторен орган	Комитет на заинтересованите страни, местна власт
III-08	Избягване на регулаторен вакуум	Местната власт	Местна власт, комитет на заинтересованите страни
	Съпътстващи дейности във фазата на избор на ПЧП- партньор		
III-09	Включване на заинтересованите страни в процеса на избор	Местната власт	Комитет на заинтересованите страни, местна власт
III-10	Публичен преглед на тръжните процедури, преговорите и сключването на договора	Местната власт	Комитет на заинтересованите страни, местна власт, външни консултанти/наблюдатели
III-11	Преговори за степента на участие в договорените дейности	Местната власт	Комитет на заинтересованите страни, местна власт, консултанти, НПО
III-12	Идентифициране на нуждите от повишаване на капацитета за управление на договора за ПЧП	Местната власт	Комитет на заинтересованите страни, местна власт, консултанти, НПО
III-13	Осигуряване на професионална техническа помощ за обществеността	Местната власт	Консултанти, комитет на заинтересованите страни,

			местна власт, донори, благотворителни организации
III-14	Публикуване на финансовите резултати от търга	Местната власт, регулаторния орган	Местната власт, регулаторния орган, кандидатите в търга, НПО
ФАЗА IV:	**ИЗПЪЛНЕНИЕ И МОНИТОРИНГ**		
	Основни дейности на фазата на изпълнение и мониторинг		
IV-01	Назначаване на квалифициран ръководител на проекта	Местната власт	Местна власт, обучители
IV-02	Изпълняване на клаузите на договора	Частния партньор	Частен партньор, регулаторен орган, местна власт
IV-03	Прилагане на тарифната система	Частния партньор	Частен партньор, регулаторен орган, тарифна комисия
IV-04	Прилагане на система за плащания, ориентирана към потребителя	Частния партньор	Потребители, комитет на заинтересованите страни
IV-05	Въвеждане на система за рутинни измервания	Частния партньор	Частен партньор, регулаторен орган
IV-06	Въвеждане на мотивационна програма за персонала	Частния партньор	Частния партньор, персонала му
IV-07	Дейности за подобряване на услугите и връзката с потребителите	Частния партньор	Частния партньор, персонала му
IV-08	Предоставяне на информация за прогреса на проекта	Частния партньор	Частен партньор, подизпълнители, регулаторен орган, местна власт
	Регулиране във фазата на изпълнение и контрол		
IV-09	Даване на лиценз, ако дейността го изисква	Местна власт/ Регулаторен орган	Частен партньор, регулаторен орган, местна власт
IV-10	Мониторинг на изпълнението от самото му начало	Регулаторен орган	Частен партньор, регулаторен орган
IV-11	Ефективен преглед на цените	Частен партньор	Частен партньор, регулаторен орган, експерти по тарифите
IV-12	Следене за ефективност на субсидиите	Регулаторен орган	Частен партньор, регулаторен орган, комите на заинтересованите страни, НПО, социални експерти
IV-13	Въвеждане на система за подобряване на изпълнението	Регулаторен орган	Частен партньор, регулаторен орган
IV-14	Определяне на процедури за обработване на жалби	Регулаторен орган	Регулаторен орган, частен партньор,
IV-15	Въвеждане на система за връзка с потребителите/обществеността	Регулаторен орган	Регулаторен орган, комитет на заинтересованите

			страни
IV-16	Публикуване на резултатите от регулаторния процес	Регулаторен орган	Регулаторен орган
	Съпътстващи дейности във фазата на изпълнение и мониторинг		
IV-17	Формиране на група за връзка с обществеността/публичните власти в рамките на частния партньор	Частния партньор	Частния партньор, комитет на заинтересованите страни
IV-18	Продължаване на редовните комуникации със заинтересованите страни	Частния партньор	Частния партньор, комитет на заинтересованите страни, местната власт
IV-19	Оповестяване на тарифната система и на правата на потребителите	Регулаторен орган	Регулаторен орган, местна власт, частен партньор, потребители, консултанти, координатори
IV-20	Организиране на обществени дискусии при промяна на тарифите	Регулаторен орган	Регулаторен орган, тарифна комисия, частен партньор, комитет на заинтересованите страни
IV-21	Обучение на местните поддоставчици и работници	Частния партньор	Частен партньор, регулаторен орган
IV-22	Образоване на потребителите и обществеността	Частния партньор	Местна власт, частен партньор, регулаторен орган, потребители, координатори
IV-23	Поддържане на непрекъснато информационно осигуряване	Местната власт, частния партньор	Местна власт, частен партньор
IV-24	Периодично оценяване на ефективността на взаимодействието със заинтересованите страни	Частния партньор	Комитет на заинтересованите страни, тарифна комисия, органи за социално подпомагане, частен партньор, местна власт, регулаторен орган
IV-25	Периодични дискусии за ефективността на регулаторния процес	Регулаторен орган	Регулаторен орган, комитет на заинтересованите страни
ФАЗА V:	**ПРЕДОГОВАРЯНЕ/ПРЕКРАТЯВАНЕ НА ДЕЙНОСТТА**		
	Основни дейности на фазата на приключване или прекратяване		
V-01	Предаване-приемане на дейността	Местната власт	Местна власт, частен партньор, регулаторен орган, комитет на заинтересованите страни
V-02	Предоговаряне, ако е възможно	Местната власт	Частен партньор, местна власт, регулатор
V-03	Следване на дефинираните в договора арбитражни процедури – при прекратяване	Местната власт	Регулаторен орган, местна власт, частен партньор
V-04	Осигуряване непрекъснатост на услугата след прекратяване на договора	Местната власт	Местна власт, частен партньор, регулатор

	Регулиране във фазата на приключване или прекратяване		
V-05	Регулаторен преглед на проекта	Регулаторен орган	Местна власт, частен партньор, регулатор, комитет на заинтересованите страни
V-06	Квалифициране на нарушенията, водещи до прекратяване на договора	Регулаторен орган	Регулатор, комитет на заинтересованите страни
V-07	Поддържане на пълна прозрачност		
V-08	Осигуряване на условия за предоговаряне или започване на нова тръжна процедура	Местната власт	Местна власт, регулаторен орган, комитет на заинтересованите страни, частен партньор
	Съпътстващи дейности във фазата на приключване или прекратяване		
V-09	Непрекъснат контакт със заинтересованите страни	Местната власт	Местна власт, частен партньор, комитет на заинтересованите страни
V-10	Включване на заинтересованите страни в оценка на стратегия за излизане от проекта	Местната власт	Местна власт, комитет на заинтересованите страни

ДОГОВОР ЗА КОНЦЕСИЯ ЗА СТРОИТЕЛСТВО

Днес,.....2009 г., в гр.....община.....м е ж д у

....., наричан за краткост по-долу КОНЦЕДЕНТ и
....., наричан за краткост по-долу КОНЦЕСИОНЕР, се сключи този договор за следното:

ПРЕДМЕТ НА ДОГОВОРА

Чл. 1. КОНЦЕДЕНТЪТ предоставя на КОНЦЕСИОНЕРА правото на експлоатация на...../ обект на концесията /,а КОНЦЕСИОНЕРЪТ се задължава да го изгради и/или управлява и поддържа на свой риск.
Чл. 2. /1/ Предметът на концесията за строителство по този договор е.....

Чл. 3. /1/. Обектът се състои от
.....
/2/ Прилежащата инфраструктура и принадлежности се състоят от.....
Чл. 4. Обектът на концесията се изгражда или разширява върху територия, състояща се и характеризираща се
с.....
/2/ Не е необходимо приемане на подробен устройствен план или изменение на действащ за определяне на територията за разширяване.
Чл. 5. Обектът и подобектите, които ще бъдат изградени или реконструирани, и/или рехабилитирани на риск на концесионера се съдържат в договора за концесия за строителство.
Чл. 6. Осигуряване и предоставяне на концесионера на територията за изграждане или разширяване на обекта на концесията, влагането на публични инвестиции, свързани с обекта на концесията или с осигуряването на неговото ползване по предназначение се свързва със задължения на концедента, които се съдържат в договора за концесия за строителство.

ПРЕДАВАНЕ НА ОБЕКТА НА КОНЦЕСИЯТА

Чл.7. Предаването на обекта на концесията в началото и в края на концесията се извършва при следните условия: .....
/ конкретизацията зависи от спецификата на обекта съгласно проекта, включен към документацията за участие и от офертата на концесионера-класирания участник/.
Чл. 8. Предаването на обекта на концесията в началото и в края на концесията става по ред, съдържащ се в този договор за концесия за строителство, а именно.....
Чл. 9. Предаването на обекта на концесията в началото и в края на концесията става в срокове, съдържащи се в този договор за концесия за строителство, а именно:.....
.....

ОСЪЩЕСТВЯВАНЕ НА КОНЦЕСИЯТА ЗА СТРОИТЕЛСТВО

Чл. 10. Концесията за строителство по този договор се осъществява при следните условия:.....
Чл. 11. В случаите на тежести, концесията за строителство се осъществява както следва:.....

ПРАВА И ЗАДЪЛЖЕНИЯ НА КОНЦЕДЕНТА

Чл. 12.Концедентът има право да:.....

Чл. 13. Концедентът е длъжен да:.....
/ посочват се условия и срокове за изпълнение /

ПРАВА И ЗАДЪЛЖЕНИЯ НА КОНЦЕСИОНЕРА

Чл. 14. Концесионерът е длъжен да:.....
/посочват се условия и срокове за изпълнение /
Чл. 15. Концесионерът има право да: .....

ПЛАЩАНИЯ ПО ДОГОВОРА ЗА КОНЦЕСИЯ ЗА СТРОИТЕЛСТВО

Чл. 16. Плащанията, когато са предвидени по този договор, са в размер на..... и се извършват при следните условия.....
и в следните срокове .....

ИЗПЪЛНЕНИЕ НА ЗАДЪЛЖЕНИЯ ЗА ИНВЕСТИЦИИ ПО ДОГОВОРА ЗА КОНЦЕСИЯ ЗА СТРОИТЕЛСТВО

Чл. 17. Изпълнението на задълженията за инвестиции по този договор става във вид на.....
Чл. 18. Изпълнението на задълженията за инвестиции по този договор е в размер на .....
Чл. 19. Изпълнението на задълженията за инвестиции по този договор се извършва в следните срокове: .....

КОМПЕНСАЦИИ
Чл. 20. Когато се предвижда компенсация съгласно Закона за концесиите, в този договор се определят формата, размерът и условията за извършването на компенсацията, а именно:

- формата е:.....
- размерът е: .....
- условията са : .....

ГАРАНЦИИ И ОБЕЗПЕЧЕНИЯ ЗА ИЗПЪЛНЕНИЕ НА ДОГОВОРА ЗА КОНЦЕСИЯ ЗА СТРОИТЕЛСТВО

Чл. 21. Гаранции и обезпечения се предоставят в следния вид: .....
Чл. 22. /1/ Размерът на предоставените гаранции е следният.....
/2/ Размерът на предоставените обезпечения е следният.....
Чл. 23. Сроковете за предоставяне на гаранции и обезпечения са следните: .....
Чл. 24. Начините за предоставяне на гаранции и обезпечения са следните:.....
.

ИЗИСКВАНИЯ, СВЪРЗАНИ С ОБЩЕСТВЕНО ЗНАЧИМ ИНТЕРЕС

Чл. 25. Сключването и изпълнението на този договор за концесия за строителство съответства с изискванията относно националната сигурност и отбраната на страната.
Чл. 26. Сключването и изпълнението на този договор за концесия за строителство е съобразено с изискванията за опазване на околната среда, на човешкото здраве, на защитените територии, зони и обекти и на обществения ред.
Чл. 27. Концедентът и концесионерът са длъжни да съблюдават изискванията, отнасящи се непосредствено до посочените конкретни области на обществено значим интерес,

включително разпоредби на специални закони и да съгласуват действията си и действията на подизпълнителите за да не се допускат нарушения.

ФИНАНСИРАНЕ ОТСТРАНЯВАНЕТО НА НАНЕСЕНИ ЕКОЛОГИЧНИ ЩЕТИ

Чл. 28. Условията и реда за отстраняване на нанесени екологични щети се определят в този договор съобразно спецификата на предмета на договора, задълженията на концедента при предоставяне на правото на експлоатация на обекта на концесията и задълженията на концесионера при изграждането, управлението и/или поддържането на този обект, което извършва на свой риск.
Чл. 29. Концедентът, при възможност, да предвижда публични средства за отстраняване на нанесени екологични щети при невиновното им причиняване.

ОТГОВОРНОСТ ЗА НЕИЗПЪЛНЕНИЕ НА ЗАДЪЛЖЕНИЯТА ПО ДОГОВОРА ЗА КОНЦЕСИЯ ЗА СТРОИТЕЛСТВО

Чл. 30. Неизправната страна по този договор носи имуществена отговорност за причинени вреди от неизпълнение на поетите от нея задължения.

КОНТРОЛ ПО ИЗПЪЛНЕНИЕ НА ДОГОВОРА ЗА КОНЦЕСИЯ ЗА СТРОИТЕЛСТВО

Чл. 31. Условията и реда за извършване на контрол по изпълнение на този договор се определят от концедента и концесионера, доколкото не са посочени в правни норми на действащото законодателство.

РЕШАВАНЕ НА СПОРОВЕ МЕЖДУ СТРАНИТЕ

Чл.32. Споровете между страните, възникнали от съдържанието, изпълнението, неизпълнението, последиците от неизпълнение на този договор се уреждат о взаимно споразумение. При непостигане на съгласие всяка от страните може да отнася спора до компетентния съд в Р България по реда на действащото процесуално право и при условия и основания, предвидени в това право.

ПРЕКРАТЯВАНЕ НА ДОГОВОРА
Чл. 33. Този договор за концесия за строителство се прекратява с изтичане срока на концесията, посочен в чл.
Чл. 34. Този договор може да се прекрати преди изтичане срока на концесията без нито една от страните да дължи предизвестие в следните случаи:

1. с погиване на обекта на концесията от деня на погиването
2. при смърт на физическото лице или при прекратяване на юридическото лице-концесионер – с правоприемник, от датата на смъртта, съответно от датата на прекратяването, освен ако не е сключен договор за продължаване на този договор с правоприемник при условията на Закона за концесиите
3. при смърт на физическото лице или при прекратяване на юридическото лице без правоприемник-от датата на смъртта, съответно от датата на прекратяването.
4. при влязло в сила решение за обявяване в несъстоятелност на концесионера – от датата на влизане в сила на решението, като в този случай общината има правата на привилегирован кредитор
5. при други основания, предвидени в закон или в договора за концесия за строителство – от датата, посочена в тях.

Чл. 35. Този договор може да бъде прекратен едностранно или по взаимно съгласие на страните в случаите на последващо възникване на опасност за националната сигурност и отбраната, за околната среда, за човешкото здраве, за защитените територии, зони и обекти и за обществения ред или при условия, предвидени в закон или в този договор за концесия за строителство.

Чл. 36. В случай на неизпълнение на този договор изправната страна може да го прекрати след като даде на другата страна подходящ срок за изпълнение с предупреждение, че след изтичане на срока ще счита този договор за прекратен.
Редът и сроковете за това предупреждение, което е в писмена форма, се определят в този договор.
Чл. 37. Концедентът може да прекрати този договор без да дава срок за изпълнение, при неизпълнение от страна на концесионера на условие за осъществяването на концесията или на основно задължение, определено с решението за откриването на процедурата за предоставяне на концесията. В този случай действията по прекратяване на договора се предприемат от кмета/орган, който представлява концедента/, а прекратяването се извършва с решение на концедента.
Чл. 38. Концесионерът е длъжен, при прекратяване на този договор, да предаде обекта на концесията на комисия, назначена от кмета на общината, за което се съставя протокол.

ПРЕДАВАНЕ НА ОБЕКТА СЛЕД ИЗТИЧАНЕ СРОКА НА КОНЦЕСИЯТА

Чл. 34…….

ПРИЛОЖИМО ПРАВО

Чл. 35. За неуредени или непълно уредени въпроси по сключването, изпълнението и Прекратяването на този договор се прилага действащото българско право, съответно разпоредбите на глава трета на Търговския закон и на общата част на Закона за задълженията и договорите.

ДРУГИ УСЛОВИЯ

Чл. 36. Този договор като общинска концесия може да се изменя и допълва с допълнително споразумение, което се подписва в 4 оригинални екземпляра и четвъртият екземпляр с изпраща на общинския съвет в тридневен срок от подписването на допълнителното споразумение.
Чл. 37. При последващо възникване на опасност за националната сигурност и отбраната, за околната среда, за човешкото здраве, за защитените територии, зони и обекти и за обществения ред, страната по този договор, която е узнала това, е длъжна незабавно да уведоми другата страна.
Чл. 38. Компетентният орган, който е констатирал наличието на посочените в чл. 37 от този договор обстоятелства, незабавно уведомява концедента.
Чл. 39. Възникването на обстоятелство по чл. 37 от този договор може да бъде основание за изменение или прекратяване на този договор за концесия за строителство.

Този договор влиза в сила от деня на подписването му.

КОНЦЕДЕНТ: КОНЦЕСИОНЕР:

ДОГОВОР ЗА КОНЦЕСИЯ ЗА УСЛУГА

Днес,.....2009 г., в гр.....община..... м е ж д у ....., наричан за краткост по-долу КОНЦЕДЕНТ и ....., наричан за краткост по-долу КОНЦЕСИОНЕР, се сключи този договор за следното:

ПРЕДМЕТ НА ДОГОВОРА

Чл. 1. КОНЦЕДЕНТЪТ предоставя на КОНЦЕСИОНЕРА правото на управление на услуга от обществен интерес на свой риск напр. механично почистване на водоотливния канал след язовирна стена, постоянно наблюдение на язовирна стена, проверка на изправност на съоръжения, вкл. На язовир, изпускане на вода в язовир с цел почистване на дъното от плевелна риба и други утаечни материали, поддържане на пътища, поддържане на детски градини, поддържане на спортни бази, експлоатация на обект за предоставяне на топли закуски, захарни изделия, безалкохолни напитки, експлоатация на язовир за покриване на нуждите от питейна вода и на поливното земеделие в общината и др. / обект на концесията /,а КОНЦЕСИОНЕРЪТ се задължава да поддържа в наличност на услугата и осигуряване на непрекъснатост и равнище на качество на предоставяните услуги съгласно уговореното в този договор.
Чл. 2. /1/ Предметът на концесията за услуга по този договор е управление и поддържане на обекта на концесията съгласно този договор.

Чл.3./1/.Управлението на услугата от обществен интерес по този договор включва: експлоатация на обекта, поддържане на услугата в наличност, получаване на приходи от предоставянето на услугата, инвестиране в осъществяване на дейности във връзка с услугата, на риск на концесионера.

СРОК НА ДОГОВОРА ЗА КОНЦЕСИЯ НА УСЛУГА

Чл. 4. Срокът на договора е ..... /не повече от 35 години/

Чл. 5. Първоначално определеният срок може да се удължава, когато е по-чалък от 35 години по взаично съгласие на КОНЦЕДЕНТА и КОНЦЕСИОНЕРА, изразено писмено.
Чл. 6. Срокът на договор за концесия за услуга за управление на плажове е...../но не повече от 20 години/.

ПРЕДАВАНЕ НА ОБЕКТА НА КОНЦЕСИЯТА

Чл.7. Предаването на обекта на концесията в началото и в края на концесията се извършва при следните условия: .....
/ конкретизацията зависи от спецификата на обекта съгласно проекта, включен към документацията за участие и от офертата на концесионера-класирания участник/.

ОСЪЩЕСТВЯВАНЕ НА КОНЦЕСИЯТА ЗА УСЛУГА

Чл. 8. Концесията за услуга по този договор се осъществява при следните условия: предвидените в Закона за концесиите, Правилника за неговото приложение, Наредбата на Общинския съвет за общински концесии, условията на този договор, включително управлението на услугата с обществено значение е на риск на КОНЦЕСИОНЕРА
Чл. 11. В случаите на тежести, концесията за услуга се осъществява както следва:.....
/посочва се според конкретизацията в този договор/

ПРАВА И ЗАДЪЛЖЕНИЯ НА КОНЦЕДЕНТА

Чл. 12.КОНЦЕДЕНТЪТ има право да:

- получава уговореното концесионно възнаграждение
- контролира изпълнението на задълженията на КОНЦЕСИОНЕРА съгласно този договор
- прекрати договора, ако КОНЦЕСИОНЕРЪТ не изпълнява предвидените в него задължения
- иска изменение на договора когато обстоятелствата, при които той е бил склйчен се променят трайно и съществено и това довежда до несъответствие между правата и задълженията на КОНЦЕДЕНТА и КОНЦЕСИОНЕРА
- получи обезщетение в размер на...../напр. двегодишно концесионно възнаграждение в случай на предсрочно прекратяване на този договор едностранно от КОНЦЕСИОНЕРА или по негова вина.

Чл. 13. КОНЦЕДЕНТЪТ е длъжен да: /например/

- не възпрепятства дейността на КОНЦЕСИОНЕРА, когато тя се осъществява съгласно действащата правна уредба и уговорките в този договор
- съгласува своевременно предоставените от КОНЦЕСИОНЕРА правила за управление на услугата по този договор
- не предоставя на други лица концесии върху същия обект за управление на услугата по този договор
- издава на КОНЦЕСИОНЕРА необходимите разрешения за извършване на дейността, включена в концесионното право за управлението на услугата по този договор в съответствие с действащата правна уредба.

/ посочват се условия и срокове за изпълнение/

ПРАВА И ЗАДЪЛЖЕНИЯ НА КОНЦЕСИОНЕРА

Чл. 14. Концесионерът е длъжен да:

/посочват се условия и срокове за изпълнение /

/например/

- заплаща на концедента уговореното концесионно възнаграждение, по начин и ред, определени в този договор
- осъществи инвестициите, предвидени в офертата, с която е спечелил в концесионната процедура и въведени в този договор
- управлява услугата с обществен интерес при условията и реда съгласно този договор.
- не допуска извършване на незаконни действия,които могат да доведат до увреждане на околната среда или на обекта в който се управлява улугата по този договор.
- извършва застраховане съгласно изискванията в нормативните актове във връзка с управлението на услугата по този договор за своя сметка.
- да спазва съответните технологични изисквания при управлението на услугата по този договор
- изпълнява предписанията на КОНЦЕДЕНТА и на оторизираните лица.
- предоставя информация, както и документи на КОНЦЕДЕНТА, свързани с изпълнението на този договор.

Чл. 15. Концесионерът има право да:

- ползва по време на действието на този договор предоставения му недвижим имот за дейностите по управление на услугата
- получава доходите от извършената от него концесионна дейност чрез управление на услугата по този договор
- ползва съществуващата към момента на сключване на този договор инженерна инфраструктура

- иска изменение на този договор когато обстоятелствата, при които той е бил сключен се променят трайно и съществено и това доведе до несъответствие между правата и задълженията на КОНЦЕДЕНТА и КОНЦЕСИОНЕРА
- се ограничи достъпа на лица за извършване на дейностите по управление на услугата съгласно този договор, за което само КОНЦЕСИОНЕРЪТ има право.

ПЛАЩАНИЯ ПО ДОГОВОРА ЗА КОНЦЕСИЯ ЗА УСЛУГА

Чл. 16. Плащанията, когато са предвидени по този договор, са в размер на..... и се извършват при следните условия..... и в следните срокове .....

ИЗПЪЛНЕНИЕ НА ЗАДЪЛЖЕНИЯ ЗА ИНВЕСТИЦИИ ПО ДОГОВОРА ЗА КОНЦЕСИЯ ЗА УСЛУГА

Чл. 17. Изпълнението на задълженията за инвестиции по този договор става във вид на.....
Чл. 18. Изпълнението на задълженията за инвестиции по този договор е в размер на .....
Чл. 19. Изпълнението на задълженията за инвестиции по този договор се извършва в следните срокове: .....

КОМПЕНСАЦИИ
Чл. 20. Когато се предвижда компенсация съгласно Закона за концесиите, в този договор се определят формата, размерът и условията за извършването на компенсацията, а именно:
- формата е:.....
- размерът е: .....
- условията са : .....

ГАРАНЦИИ И ОБЕЗПЕЧЕНИЯ ЗА ИЗПЪЛНЕНИЕ НА ДОГОВОРА ЗА КОНЦЕСИЯ ЗА УСЛУГА

Чл. 21. Гаранции и обезпечения се предоставят в следния вид: .....
Чл. 22. /1/ Размерът на предоставените гаранции е следният.....
/2/ Размерът на предоставените обезпечения е следният.....
Чл. 23. Сроковете за предоставяне на гаранции и обезпечения са следните: .....

Чл. 24. Начините за предоставяне на гаранции и обезпечения са следните:.....

ИЗИСКВАНИЯ, СВЪРЗАНИ С ОБЩЕСТВЕНО ЗНАЧИМ ИНТЕРЕС

Чл. 25. Сключването и изпълнението на този договор за концесия за услуга съответства с изискванията относно националната сигурност и отбраната на страната.
Чл. 26. Сключването и изпълнението на този договор за концесия за услуга е съобразено с изискванията за опазване на околната среда, на човешкото здраве, на защитените територии, зони и обекти и на обществения ред.
Чл. 27. КОНЦЕДЕНТЪТ и КОНЦЕСИОНЕРЪТ са длъжни да съблюдават изискванията, отнасящи се непосредствено до посочените конкретни области на обществено значим интерес, включително разпоредби на специални закони и да съгласуват действията си и действията на подизпълнителите за да не се допускат нарушения.

ФИНАНСИРАНЕ ОТСТРАНЯВАНЕТО НА НАНЕСЕНИ ЕКОЛОГИЧНИ ЩЕТИ

Чл. 28. Условията и реда за отстраняване на нанесени екологични щети се определят в този договор съобразно спецификата на предмета на договора, задълженията на КОНЦЕДЕНТА при предоставяне на правото на експлоатация на обекта на концесията и задълженията на КОНЦЕСИОНЕРА при управлението на услугата, което извършва на свой риск.
Чл. 29. КОНЦЕДЕНТЪТ, при възможност, да предвижда публични средства за отстраняване на нанесени екологични щети при невиновното им причиняване.

ОТГОВОРНОСТ ЗА НЕИЗПЪЛНЕНИЕ НА ЗАДЪЛЖЕНИЯТА ПО ДОГОВОРА ЗА КОНЦЕСИЯ ЗА УСЛУГА

Чл. 30. Неизправната страна по този договор носи имуществена отговорност за причинени вреди от неизпълнение на поетите от нея задължения.

КОНТРОЛ ПО ИЗПЪЛНЕНИЕ НА ДОГОВОРА ЗА КОНЦЕСИЯ ЗА УСЛУГА

Чл. 31. Условията и реда за извършване на контрол по изпълнение на този договор се определят от КОНЦЕДЕНТА и КОНЦЕСИОНЕРА, доколкото не са посочени в правни норми на действащото законодателство.

РЕШАВАНЕ НА СПОРОВЕ МЕЖДУ СТРАНИТЕ

Чл.32. Споровете между страните, възникнали от съдържанието, изпълнението, неизпълнението, последиците от неизпълнение на този договор се уреждат по взаимно споразумение. При непостигане на съгласие всяка от страните може да отнася спора до компетентния съд в Р България по реда на действащото процесуално право и при условия и основания, предвидени в това право.
/може да се уговаря арбитраж напр.при Българската търговско-промишлена палата/

ПРЕКРАТЯВАНЕ НА ДОГОВОРА ЗА КОНЦЕСИЯ ЗА УСЛУГА

Чл. 33. Този договор за концесия за услуга се прекратява с изтичане срока на концесията, посочен в чл.
Чл. 34. Този договор може да се прекрати преди изтичане срока на концесията без нито една от страните да дължи предизвестие в следните случаи:
1. с погиване на обекта на концесията от деня на погиването
2. при смърт на физическото лице или при прекратяване на юридическото лице-концесионер – с правоприемник, от датата на смъртта, съответно от датата на прекратяването, освен ако не е сключен договор за продължаване на този договор с правоприемник при условията на Закона за концесиите
3. при смърт на физическото лице или при прекратяване на юридическото лице без правоприемник-от датата на смъртта, съответно от датата на прекратяването.
4. при влязло в сила решение за обявяване в несъстоятелност на КОНЦЕСИОНЕРА – от датата на влизане в сила на решението, като в този случай общината има правата на привилегирован кредитор
5. при други основания, предвидени в закон или в договора за концесия за строителство – от датата, посочена в тях.
Чл. 35. Този договор може да бъде прекратен едностранно или по взаимно съгласие на страните в случаите на последващо възникване на опасност за националната сигурност и отбраната, за околната среда, за човешкото здраве, за защитените територии, зони и обекти и за обществения ред или при условия, предвидени в закон или в този договор за концесия за строителство.
Чл. 36. В случай на неизпълнение на този договор изправната страна може да го прекрати след като даде на другата страна подходящ срок за изпълнение с предупреждение, че след изтичане на срока ще счита този договор за прекратен.

Редът и сроковете за това предупреждение, което е в писмена форма, се определят в този договор.
Чл. 37. КОНЦЕДЕНТЪТ може да прекрати този договор без да дава срок за изпълнение, при неизпълнение от страна на КОНЦЕСИОНЕРА на условие за осъществяването на концесията или на основно задължение, определено с решението за откриването на процедурата за предоставяне на концесията. В този случай действията по прекратяване на договора се предприемат от кмета/орган, който представлява концедента/, а прекратяването се извършва с решение на КОНЦЕДЕНТА.
Чл. 38. Концесионерът е длъжен, при прекратяване на този договор, да предаде обекта на концесията на комисия, назначена от кмета на общината, за което се съставя протокол.

ПРЕДАВАНЕ НА ОБЕКТА СЛЕД ИЗТИЧАНЕ СРОКА НА КОНЦЕСИЯТА

Чл. 34. Предаването на обекта и прекратяването на управлението на концесията става с протокол, съставен в писмена форма и подписан от КОНЦЕДЕНТА и КОНЦЕСИОНЕРА

ПРИЛОЖИМО ПРАВО

Чл. 35. За неуредени или непълно уредени въпроси по сключването, изпълнението и Прекратяването на този договор се прилага действащото българско право, съответно разпоредбите на глава трета на Търговския закон и на общата част на Закона за задълженията и договорите.

ДРУГИ УСЛОВИЯ

Чл. 36. Този договор като общинска концесия може да се изменя и допълва с допълнително споразумение, което се подписва в 4 оригинални екземпляра и четвъртият екземпляр с изпраща на общинския съвет в тридневен срок от подписването на допълнителното споразумение.
Чл. 37. При последващо възникване на опасност за националната сигурност и отбраната, за околната среда, за човешкото здраве, за защитените територии, зони и обекти и за обществения ред, страната по този договор, която е узнала това, е длъжна незабавно да уведоми другата страна.
Чл. 38. Компетентният орган, който е констатирал наличието на посочените в чл. 37 от този договор обстоятелства, незабавно уведомява КОНЦЕДЕНТА.
Чл. 39. Възникването на обстоятелство по чл. 37 от този договор може да бъде основание за изменение или прекратяване на този договор за концесия за строителство.

Този договор влиза в сила от изрично посочената в него дата. / или в момента на подписването му/

КОНЦЕДЕНТ: КОНЦЕСИОНЕР:

ДОГОВОР ЗА УПРАВЛЕНИЕ

НА ……

Днес, …… година, между
1. ……, наричана по-долу за краткост ВЪЗЛОЖИТЕЛ,
и
2. ……, наричан по-долу за краткост ИЗПЪЛНИТЕЛ,

се сключи настоящият договор:

I. ПРЕДМЕТ НА ДОГОВОРА

Чл. 1 Възложителят възлага, а изпълнителят се съгласява срещу заплащане на договореното възнаграждение да осъществява цялостното управление на ……., както и самостоятелно да представлява възложителя във връзка с управляваната от него дейност.

II. СРОК НА ДОГОВОРА

Чл. 2 Настоящият договор се сключва за срок от пет години, считано от ……

III. ПРАВА И ЗАДЪЛЖЕНИЯ НА ИЗПЪЛНИТЕЛЯ

Чл. 3 Изпълнителят е длъжен да извършва следните действия, чрез които се осъществява цялостното управление на дейността по чл. 1, а именно: ……..
Чл. 4 Изпълнителят има право от името и за сметка на възложителя да сключва сделки, свързани с действията, описани в чл. 3 от този договор.
Чл. 5 Само след предварителното писмено съгласие на възложителя и в определените от него граници изпълнителят има право да сключва следните сделки: …….. .
Чл. 6 Изпълнителят има право да дава указания на служителите на възложителя единствено и само във връзка с осъществяване на действията по чл. 3 от договора.
Чл. 7 Изпълнителят сам отговаря за действията си. При упражняване на функциите си той е длъжен да спазва действащото българско законодателство.

Чл. 8 (1) Изпълнителят се задължава да не разпространява информация за възложителя, станала му известна при или по повод изпълнението на настоящия договор.
(2) Нарушаването на разпоредбата в ал. 1 представлява неизпълнение на договора.
Чл. 9 Изпълнителят се задължава при прекратяване на дейността си да върне на възложителя всички намиращи се у него документи, свързани с дейността му.
Чл. 10 Изпълнителят се задължава, докато е в сила настоящият договор, да предаде своите знания и умения на …… служители на възложителя.

IV. ПЛАЩАНИЯ ПО ДОГОВОРА

Чл. 11 Възнаграждението, дължимо от възложителя на изпълнителя, е в общ размер на ..... . Плащането на възнаграждението се извършва ежемесечно въз основа на представена от изпълнителя данъчна фактура.
Чл. 12 В случай че в резултат от усилията на изпълнителя в рамките на период от …….. чрез управляваната от него дейност възложителят реализира приходи в размер на ……, той дължи на изпълнителя допълнително възнаграждение в размер на …….. .
Чл. 13 Плащанията по чл. 11 и по чл. 12 се извършват в ……..-дневен срок от представянето на данъчна фактура. Сумите се превеждат по посочена от изпълнителя банкова сметка.

V. ПРЕКРАТЯВАНЕ НА ДОГОВОРА

Чл. 14 Договорът се прекратява:
1. с изпълнението на задълженията по него;
2. по взаимно писмено съгласие на страните;
3. с отправянето на седемдневно писмено предизвестие от едната до другата страна, когато изпълнението на възложената работа е преустановено за период, по-дълъг от …….. дни, независимо от причините за това.

Чл. 15 Възложителят има право едностранно да развали договора без предизвестие, ако приходите от управляваната от изпълнителя дейност спаднат под …… за период от време, по-дълъг от ……..

Чл. 16 При прекратяване на договора по чл. 14, т. 3, когато причина за преустановяване на изпълнението не е форсмажорно събитие, както и при разваляне на договора по чл. 15 изпълнителят дължи на възложителя неустойка в размер на ……...% от възнаграждението по чл. 11.

VI. КОНФЛИКТ НА ИНТЕРЕСИ

Чл. 17 Изпълнителят гарантира, че никое длъжностно лице на възложителя не е получило и няма да му бъде предложена от изпълнителя пряка или непряка облага, произтичаща от настоящия договор или от неговото възлагане.

VII. ДРУГИ УСЛОВИЯ

Чл. 18 (1) Всички съобщения между страните във връзка с настоящия договор следва да бъдат в писмена форма. Съобщенията ще се получават на следните адреси:
1. за ВЪЗЛОЖИТЕЛЯ: .....
2. за ИЗПЪЛНИТЕЛЯ: .....

(2) При промяна на данните, посочени в предходната алинея, всяка от страните е длъжна писмено да уведоми другата в ……..-дневен срок от настъпване на промяната.

Чл. 19 Измененията и допълненията в този договор са валидни, ако са направени в писмена форма.

Настоящият договор се състави в два еднообразни екземпляра - по един за всяка страна.

За ВЪЗЛОЖИТЕЛЯ: За ИЗПЪЛНИТЕЛЯ:

…… ……
(…….……) (……..)

ДОГОВОР ЗА УСЛУГА

Днес, ……. 2009 г. (……. две хиляди и девета година), в София между:

1. ……, наричана по-долу за краткост **ВЪЗЛОЖИТЕЛ,**

и

2. ……., наричан по-долу за краткост **ИЗПЪЛНИТЕЛ,**

се сключи настоящият договор за следното:

I. ПРЕДМЕТ НА ДОГОВОРА

Чл. 1 Възложителят възлага, а изпълнителят се съгласява срещу заплащане на договореното възнаграждение да извърши …….

II. СРОК НА ДОГОВОРА

Чл. 2 Срокът за изпълнение на възложената работа е …….. .

III. ПОДИЗПЪЛНИТЕЛИ

Чл. 3 (1) Изпълнителят извършва възложената работа чрез свои служители или чрез подизпълнители.

(2) На подизпълнители може да бъде възлагано извършването на работа, чиято обща стойност не надвишава ……. % от договореното възнаграждение.

(3) Подизпълнителите трябва да отговарят на следните критерии …… .

(4) Изпълнителят няма право да сключва договори с подизпълнители без предварителното писмено одобрение на възложителя. Възложителят е длъжен да уведоми изпълнителя за решението си в …… -дневен срок от получаване на искането за одобрение. В случай че възложителят не одобри сключването на договор с подизпълнител, той трябва да обоснове отказа си.

(5) Сключването на договор с подизпълнител без предварителното писмено одобрение на възложителя се счита за неизпълнение на настоящия договор.

(6) Сключването на договор с подизпълнител не изменя задълженията на изпълнителя по този договор.

(7) Изпълнителят отговаря за действията на подизпълнителя като за свои действия.

(8) В случай че възложителят установи, че подизпълнител не изпълнява възложените му работи съгласно настоящия договор, той може незабавно да изиска от изпълнителя сам да извърши тези работи.

IV. ПЕРСОНАЛ НА ИЗПЪЛНИТЕЛЯ

Чл. 4 (1) За изпълнението на възложената работа изпълнителят, докато е в сила този договор, е длъжен да разполага с персонал, които да отговаря на следните изисквания, установени от възложителя ……..

(2) Намаляването на персонала за срок по-дълъг от …… се счита за неизпълнение на договора, само ако то се отразява неблагоприятно върху качеството или сроковете на изпълнение на възложената работа.

Чл. 5 Изпълнителят е длъжен да спазва гражданското и трудовото законодателство и разпоредбите относно безопасните и здравословни условия на труд, действащи в Република България. Отговорността за неспазването им се носи само от изпълнителя.

V. ТЕХНИЧЕСКИ КАПАЦИТЕТ НА ИЗПЪЛНИТЕЛЯ

Чл. 6 Изпълнителят сам осигурява оборудването и материалите, които са му необходими за точното изпълнение на възложената работа.

Чл. 7 Рискът от повреждането или погиването на оборудването и на материалите, собствени или наети от изпълнителя във връзка с извършване на работата по договора, се носи от изпълнителя.

VI. ИЗВЪРШВАНЕ НА ВЪЗЛОЖЕНАТА РАБОТА

Чл. 8 (1) В ……-дневен срок след сключване на настоящия договор изпълнителят е длъжен да представи на възложителя за одобрение програма с включен в нея график за изпълнение на възложената работа. При изготвяне на програмата изпълнителят е длъжен да се съобрази с всички указания на възложителя.

(2) Изготвянето на програмата по ал. 1 се счита за потвърждение от страна на изпълнителя, че той предварително се е запознал с предоставената му от възложителя поръчка и е проучил всички данни и обстоятелства, които са от значение за точното изпълнение на възложената работа, и че няма никакви възражения или въпроси към възложителя във връзка с това.

Чл. 9 (1) По всяко време възложителят или упълномощено от него лице има право да проверява изпълнението на договора, без да пречи на изпълнителя.

(2) Възложителят проверява извършената от изпълнителя работа, уведомява го за всички установени недостатъци и посочва срок за отстраняването им.

(3) Изпълнителят е длъжен да отстрани недостатъка в посочения срок, както и да не допуска същия пропуск при по-нататъшното извършване на възложената работа. Системното (три и повече пъти) допускане на един и същи пропуск се счита за неизпълнение на договора.

VII. ПЛАЩАНИЯ ПО ДОГОВОРА

Чл. 10 (1) Възнаграждението, дължимо от възложителя на изпълнителя за извършване на възложената работа, е в общ размер на .....

(2) Изпълнителят потвърждава, че офертата му, която е неразделна част от настоящия договор, съдържа пълно и подробно описание на всички дейности, чието извършване е необходимо за изпълнение на възложената работа, както и че посочените от него единични цени за съответните дейности са окончателни и не се променят при промени в цените на труда, материалите, оборудването и др.

Чл. 11 Плащането на възнаграждението се извършва ежемесечно въз основа на представена от изпълнителя данъчна фактура.

Чл. 12 Плащането по чл. 11 се извършва в ……-дневен срок от представянето на данъчната фактура. Сумата се превежда по посочена от изпълнителя банкова сметка.

VIII. ГАРАНЦИЯ ЗА ИЗПЪЛНЕНИЕ НА ДОГОВОРА

Чл. 13 (1) При подписване на този договор изпълнителят представя на възложителя документи, удостоверяващи направената от него гаранция под формата на …… за точното изпълнение на задълженията по договора. Гаранцията е в размер на …….% от възнаграждението по чл. 10, ал. 1, като разходите по обслужването й изцяло се поемат от изпълнителя.

(2) Гаранцията по ал. 1 се освобождава след изтичането на ..... дни, считано от деня, в който изтича срокът по чл. 2, при условие че възложителят не е отправил срещу изпълнителя искания за плащане на неустойки или обезщетения във връзка с неизпълнение на задълженията му по настоящия договор.

(3) Възложителят не дължи лихви върху сумата по гаранцията.

Чл. 14 (1) Възложителят има право да се удовлетвори от гаранцията за точно изпълнение независимо от формата, под която е представена, при неточно изпълнение на задължения по договора от страна на изпълнителя, включително при едностранно прекратяване на договора от възложителя поради неизпълнение на задължения на изпълнителя.

(2). Възложителят има право да усвоява дължимите суми за неустойки и обезщетения за неизпълнение на договора от гаранцията за изпълнение.

(3) При едностранно прекратяване на договора от възложителя по чл. 15, т. 3, когато причина за преустановяване на изпълнението не е форсмажорно събитие, както и при разваляне на договора по чл. 16 сумата от гаранцията за изпълнение се усвоява изцяло като обезщетение за прекратяването, респ. за развалянето на договора.

(4) В случай че неизпълнението на задълженията по договора от страна на изпълнителя по стойност превишава размера на гаранцията, възложителят има право да търси обезщетение по общия ред.

IX. ПРЕКРАТЯВАНЕ НА ДОГОВОРА

Чл. 15 Договорът се прекратява:

1. с изпълнението на задълженията по него;
2. по взаимно писмено съгласие на страните;
3. с отправянето на седемдневно писмено предизвестие от едната до другата страна, когато изпълнението на възложената работа е преустановено за период, по-дълъг от …….. дни, независимо от причините за това.

Чл. 16 Възложителят има право едностранно да развали договора без предизвестие, ако изпълнителят системно (три и повече пъти) не изпълнява което и да е от своите задължения по договора.

Чл. 17 При прекратяване на договора по чл. 15, т. 3, когато причина за преустановяване на изпълнението не е форсмажорно събитие, както и при разваляне на договора по чл. 16 изпълнителят дължи на възложителя неустойка в размер на ……...% от възнаграждението по чл. 10, ал. 1.

X. КОНФИДЕНЦИАЛНОСТ

Чл. 18 Всяка от страните по договора се задължава да не разпространява информация за другата страна, станала й известна при или по повод изпълнението на договора.

Чл.19 (1) Предоставянето на конфиденциална информация на подизпълнителите няма да се счита за нарушение на чл. 18 от този договор.

(2) Разпоредбите на договорите с подизпълнителите трябва да съдържат клауза, подобна на тази в чл. 18 от настоящия договор.

Чл. 20 Страните се съгласяват, че нарушаването на разпоредбите на този раздел представлява неизпълнение на договора.

XI. КОНФЛИКТ НА ИНТЕРЕСИ

Чл. 21 Изпълнителят гарантира, че никое длъжностно лице на възложителя не е получило и няма да му бъде предложена от изпълнителя пряка или непряка облага, произтичаща от настоящия договор или от неговото възлагане.

XII. ДРУГИ УСЛОВИЯ

Чл. 22 (1) Всички съобщения между страните във връзка с настоящия договор следва да бъдат в писмена форма. Съобщенията ще се получават на следните адреси:

1. за ВЪЗЛОЖИТЕЛЯ: .....
2. за ИЗПЪЛНИТЕЛЯ: .....

(2) При промяна на данните, посочени в предходната алинея, всяка от страните е длъжна писмено да уведоми другата в ……..-дневен срок от настъпване на промяната.

Договорът се състави и подписа в два еднообразни екземпляра – по един за всяка от страните.

За ВЪЗЛОЖИТЕЛЯ:

……...

(.....)

За ИЗПЪЛНИТЕЛЯ:

……..….

(.....)

ДОГОВОР ЗА ПРОЕКТИРАНЕ

Днес, ... в град .....м е ж д у
1..... наричан за краткост по-долу ВЪЗЛОЖИТЕЛ, от една страна и
2....., наричан за краткост по-долу ПРОЕКТАНТ
се сключи този договор за следното:

ПРЕДМЕТ НА ДОГОВОРА

Чл. 1. ВЪЗЛОЖИТЕЛЯТ възлага, а ПРОЕКТАНТЪТ приема да изработи проект за .....
.....по виза за проектиране, издадена от главния архитект на община.....и след представяне на писмено задание от ВЪЗЛОЖИТЕЛЯ за всеки обект поотделно.
Чл. 2. Проектните части са както следва:
Обект:.....
.....
Архитектурен проект на стойност.....
Части:

- *конструктивен проект*
- *част технологична*
- *част електро*
- *част ВиК*
- *част ОВ*
- *част геодезия*
- *озеленяване*

на стойност общо.....
Чл. 3. ПРОЕКТАНТЪТ съгласува проектната документация със съгласувателни органи по надлежния ред.

ВЪЗНАГРАЖДЕНИЕ

Чл. 4. ВЪЗЛОЖИТЕЛЯТ заплаща на ПРОЕКТАНТА възнаграждение в размер общо на..... без ДДС като за всеки обект поотделно се заплаща както следва
-.....
-.....
-.....
-.....
Чл.5. Авансово плащане в размер на 50% от общата стойност на проектантските работи се извършва в 5-дневен срок от датата на скрючването на договора.
Чл.6. Доплащането на стойността на проектантските работи се извършва като 40% се изплащат при предаване на проектната документация от ПРОЕКТАНТА и 10 % при одобряване на проектната документация от Общината по надлежния ред.

СРОКОВЕ

Чл. 6. Срокът за изпълнение на проекта, предмет на този договор се определя на..... считано от датата на привеждане на аванса и предостовяне на изходните данни от ВЪЗЛОЖИТЕЛЯ.
Чл. 7. Срокът на договора е ....., считано от датата на подаване на проектите

ЗАДЪЛЖЕНИЯ НА ПРОЕКТАНТА

Чл. 8. Проектантът се задължава да извърши проектирането съгласно предмета на този договор в готовност за одобряване от общината със собствени материали и на свой риск в сроковете, определени с този договор и съгласно изискванията на ВЪЗЛОЖИТЕЛЯ.
Чл. 9. Проектантът е длъжен да познава и да прилага правната уредба на устройството на територията, нормите за проектиране и действащите нормативни актове във връзка с предмета на договора и проектантската дейност.
Чл. 10. Проектантът е длъжен да предоставя възможност и да съдейства на ВЪЗЛОЖИТЕЛЯ във всеки момент от изпълнението на договора да извършва проверки относно качеството на стадия на изпълнението, без да пречи на работния процес на ПРОЕКТАНТА.

ЗАДЪЛЖЕНИЯ НА ВЪЗЛОЖИТЕЛЯ

Чл.11. ВЪЗЛОЖИТЕЛЯТ е длъжен да заплаща възнаграждение съгласно уговореното в този договор.
Чл. 12. Възложителят се задължава в петдневен срок от датата на сключване на договора да преведе авансово плащане съгласно този договор.
Чл.13. ВЪЗЛОЖИТЕЛЯТ се задължава в петдневен срок от датата на приемане на работата да преведе доплащане от 40 % съгласно този договор, а след одобляване на проекта от общината и окончателното плащане от 10% на сумата по възнаграждението съгласно този договор.

ОТГОВОРНОСТ ЗА НЕИЗПЪЛНЕНИЕ

Чл. 14. ПРОЕКТАНТЪТ носи онговорност за неизпълнение или некачествено изпълнение на проектирането. Когато се установят недостатъци от ВЪЗЛОЖИТЕЛЯ, той определя подходящ срок за отстраняването им от ПРОЕКТАНТА. Ако не бъдат отстранени недостатъците ВЪЗЛОЖИТЕЛЯТ има право на отбив от размера на възнаграждението в размер на 0,1 % върху стойността по договора за всеки просрочен ден.
Чл. 15. ПРОЕКТАНТЪТ при забавено изпълнение съгласно условията на този договор дължи неустойка в разлер на 0,1 % от стойността на договора за всеки просрочен ден, но не повече от 5% от размера на уговореното възнаграждение.
Чл. 16. ВЪЗЛОЖИТЕЛЯТ, при неизпълнение, дължи на ПРОЕКТАНТА неустойка в размер на 0,1 % от стойността на договора за всеки просрочен ден, но не повече от 5% от цялото договорено възнаграждение.

РАЗРЕШАВАНЕ НА СПОРОВЕ

Чл. 17. В случай на спор страните полагат усилия за доброволното му разрешаване. При непостигане на съгласие всяка от страните може да отнесе спора до компетентния съд съгласно Гражданскопроцесуалния кодекс.

ДРУГИ УСЛОВИЯ

Чл. 18. Приемането на изработените проектни работи от ПРОЕКТАНТА се извършва члез съставяне и подписване на приемо-предавателен протокол, а предаването на проекта става след привежданена сумата по доплащането съгласно условията на този договор.
Чл. 19. Всички допълнения и изменения в този договор се правят с допълнително писмено споразумение между страните.
Чл. 20. За всични неуледени или непълно уредени въпроси по този договор се прилагат действащите разпоредби в българското право, особено Закона за задълженията и договорите, Закона за устройство на територията и други актове, отнасящи се до уговореното в този договор.

Този договор се състави и подписа в две еднообразни екземпляра, по един за всяка от страните.

ВЪЗЛОЖИТЕЛ: **ПРОЕКТАНТ:**

[i] Източник ФРМС, 2006 г.

[ii] Източник Shambaugh, James B., The Role of the Private Sector in Providing Urban Water Supply Services in Developing Countries: Areas of Controversy, 1999

[*] За алгоритъма са използвани и материали на DEZA, Swiss Re и SECO