

МОРСКОЕ ПРАВО

УДК 334.021

А. Г. Демьянченко,
канд. экон. наук, доцент,
Азовский морской институт
Одесской национальной морской академии

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В МОРСКИХ ПОРТАХ УКРАИНЫ

LEGAL FRAMEWORK OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN SEAPORTS OF UKRAINE

В статье анализируются основные элементы правовой базы проведения процессов реформирования морских портов Украины. Определяются стратегические и оперативные цели реформирования, роли государства и частных инвесторов в соглашениях о государственно-частном партнерстве, оценивается законодательство, предлагается структура Руководства о государственно-частном партнерстве в Украине и типового концессионного соглашения.

The main elements of the legal framework of the process of reforming the Ukrainian sea ports are analyzed in the article. Strategic and operational objectives of the reform, the role of the state and private investors in the agreements on public-private partnership are defined, the legislation is estimated, structure of the Guidelines in public-private partnership and the framework concession agreement are proposed.

Ключевые слова: морской порт, государственно-частное партнерство, законодательство, соглашения.

Key words: seaport, public-private partnerships, legislation, agreements.

НАКОПЛЕННЫЙ мировой опыт проведения реформ в портовом секторе, связанных с коммерциализацией деятельности морских портов и реализацией процессов приватизации в любой их форме, показал некоторые особенности взаимодействия государства и частных инвесторов: последние оказались серьезно заинтересованы в участии в развитии потенциала портов, внутренних водных путей. Хотя, несмотря на активность частного капитала и наличия успешных примеров перехода портов из госсобственности в смешанную и частную, реформирование во многих странах идет довольно медленно.

Первый этап, на котором находится большинство развивающихся стран, как правило, характеризуется редкостью реализации проектов государственно-частного партнерства (ГЧП) и несовершенством среды их существования. В основном государственные органы власти и частные инвесторы пытаются найти общий язык путем определения основ политики государственно-частного партнерства, осуществления малых пробных проектов сотрудничества, определения перспективных для сотрудничества отраслей и проектов, изучения опыта других стран в этой области [1].

На втором этапе правительство успешно проводит реформирование законодательства в сфере государственно-частного партнерства, доступными становятся принципы и практики управления такими проектами, создаются специальные ассоциации участников ГЧП, опыт реализации проектов позволяет совершенствовать методики их реализации, позитивные результаты применения механизма позволяют расширять сотрудничество в других отраслях, появляется возможность использования новых источников и схем финансирования [1].

На третьем, самом совершенном этапе реализации механизма ГЧП можно определить, что его система полностью создана и отработана, удалены правовые и организационные препятствия,

определен основной круг наиболее эффективных моделей ГЧП, подходящих для каждой из отраслей, работает система распределения рисков проектов, расширяется поток предложений от инвесторов, появляется возможность выбора наиболее выгодного партнера для государства, достигнут долгосрочный политический компромисс, используется полный спектр возможных источников финансирования проектов, правительство не перенимает, а делится опытом с другими странами [1].

Если учесть опыт использования государственно-частного партнерства в Украине, то можно отметить, что по каким-то параметрам уровень развития взаимоотношений находится на первом этапе развития, а по другим — на втором. Например, законодательные реформы в стране уже идут, разработаны основы ГЧП и закреплены в соответствующем законе Украины, успешно изучен опыт реализации подобных проектов в морских портах Европы, выбрана стратегия развития, заложен базис привлечения частного капитала в порты. Однако правительству только предстоит масштабно протестировать принимаемую концепцию развития отрасли, так как существовавшие ранее проекты сотрудничества с инвесторами в морских портах, хотя и показали свои возможности, но не стали главной практикой работы. Кроме того, не отработаны основные механизмы сотрудничества и правовая база соглашений.

Причиной такого положения скорее всего стала работавшая с 1991 г. практика проведения приватизации государственных предприятий, когда частные инвесторы приобретали интересующие их предприятия за бесценок и не были заинтересованы в сотрудничестве с правительством. Кроме того, на целый круг стратегически важных предприятий распространялся мораторий на продажу, поэтому в морских портах широкомасштабное сотрудничество государственных органов власти и частных инвесторов начнется только с момента вступления в силу Закона Украины «О морских портах Украины» [2] в 2013 г., когда, например, в Российской Федерации этот процесс протекает уже более 20 лет. Однако само принятие закона не означает быстрого решения проблем отрасли. С одной стороны, потенциальные инвесторы стараются убедиться в жизнеспособности тех предприятий, в развитии которых им предлагают участвовать; с другой — обоснован их скептицизм относительно способности государственных органов власти передать в частные руки право владения и распоряжения коммерчески выгодным портовым предприятием. Некоторыми типичными требованиями частного сектора в сфере ГЧП являются [1]:

- справедливая доходность инвестиций с учетом уровня участия и принимаемых рисков;
- безопасность инвестиций;
- политически и социально комфортные условия работы;
- учет финансового и управленческого потенциала;
- преемственность в государственной политике управления государственно-частным партнерством;
- стабильность правового поля;
- долгосрочность сотрудничества, позволяющая возместить вложенные ресурсы.

Однако главной причиной собственной осторожности инвесторы называют неясность целей процесса реформирования как для них, так и для самого государства, ролей частного и госсектора, а также отсутствие прозрачности в правовой, нормативной и коммерческой среде, в которых им предстоит работать.

Зачастую стратегическими целями государственной политики по привлечению частного сектора в морские порты являются повышение эффективности и производительности портов, снижение финансовой и административной нагрузки на госсектор, получение дополнительных доходов, решение социальных задач, дальнейшее развитие портового хозяйства, распределение рисков. Достижение поставленных целей косвенно позволит уменьшить необходимость государственных инвестиций в отрасль, повысить эффективность системы управления портами, создать конкурентную среду в сфере предоставления портовых услуг, привести в соответствие количество работников и производственную мощность, привлечь иностранных инвесторов и импортировать лучшие практики управления.

Однако цели государственной политики в сфере разгосударствления морских портов должны быть переведены и на оперативный уровень в качестве текущих задач, которые будут отражены в комплексной стратегии развития отдельных предприятий:

- установление конкретных целевых показателей их деятельности (производительность, эффективность, доходы);
- определение пропускной способности отдельных терминалов порта;
- выявление тех объектов портовой инфраструктуры и услуг, в которых присутствие частного сектора оказало бы наибольшее позитивное влияние на деятельность порта;
- оценка действительной стоимости активов порта и их состояния;
- определение альтернативных источников финансирования инвестиционных проектов и инструментов их привлечения;
- разработка стратегии внедрения технических, технологических инноваций, новых методов работы.

Подобное разбиение стратегических целей государства позволит очертить и понять более точно всем заинтересованным лицам тот спектр задач, которые правительство намерено решить путем децентрализации, коммерциализации, использования механизмов государственно-частного партнерства в морских портах Украины.

Кроме того, государственные органы управления портовой отраслью должны определиться с ролью, которую они будут играть в процессе партнерства. Она будет варьироваться в зависимости от механизма взаимодействия и степени свободы, предоставляемой правительством частному инвестору (табл. 1). Имея же четко определенные национальные интересы и цели, соответственно можно выделить текущие обязательства правительства и государственных портовых администраций по поддержке частных операторов и соблюдению собственных интересов.

Таблица 1

Распределение ролей государственного и частного сектора при реализации механизма государственно-частного партнерства*

Модель работы порта	Механизм ГЧП	Роли частного сектора	Роли государственного сектора	
			специальные	общие
Сервисный порт	отсутствует	—	владелец	— стратегическое планирование; — реализация политики развития отрасли; — предоставление сопутствующих услуг; — регулирование
Порт-инструмент	— сервисные контракты; — контракты на эксплуатацию и техническое обслуживание	оператор	конкурент	
	— контракты на управление	менеджер		
Порт-арендодатель	— лизинг; — концессия; — долгосрочная аренда; — совместные предприятия;	разработчик арендатор партнер/акционер	арендодатель регулятор партнер/акционер	
Частный порт	— ВОТ	партнер	держатель «золотой акции»	
	— ВВО — ВОО	владелец		

* Расширено на основании [3].

Если сотрудничество государства и частного сектора в портах начинается с наиболее мягких форм, таких как сервисные контракты, контракты на обслуживание и эксплуатацию, то в этом случае порты функционируют как операторы наряду с частными компаниями, выступая их конкурентами. При этом может сложиться ситуация, в которой государственные порты будут обладать большим конкурентным преимуществом за счет прямой правительственной поддержки и сформированной в их пользу государственной политики. С другой стороны, если проводить сравнение производительности частного и государственного сектора, то оно будет не в пользу последнего, однако персонал госпорта может потребовать установить им заработную плату на уровне сотрудников частных операторов. В таких условиях государство заинтересовано развивать конкуренцию в портах и пресекать монопольные действия портовых администраций. К тому же можно проверить предположение о более низкой эффективности работы госсектора по сравнению с частными операторами. Если же рассматривать роль частного инвестора как оператора, то здесь правового регулирования требуют вопросы использования им портового оборудования, финансирования приобретения нового, пользования общей инфраструктурой порта, компенсационных платежей. Участие частного сектора в портовой деятельности может ограничиваться предоставлением конкретного управленческого опыта путем заключения контрактов на управление. В большинстве случаев это требует изменений в структуре управления портом, иерархии взаимоотношений, процедурах закупок и наборе практик эффективного менеджмента. Роль частной компании как менеджера может реализовываться двумя способами: привлечение опытных операторов порта, представителей судоходных компаний на консультационной основе для работы с существующим органом управления или заключение контракта с авторитетной компанией-оператором, которая взяла бы на себя на непродолжительный срок (3–5 лет) работу конкретного терминала в порту или выполнение определенных операций с целью изменений укоренившейся неэффективной практики управления.

При этом любая попытка вести эффективное взаимодействие между двумя секторами (государственным и частным) в морской портовой отрасли должна основываться и учитывать существующие правовые рамки и условия. Действующее законодательство, охватывающее вопросы использования земельных и водных ресурсов (Земельный кодекс Украины, Водный кодекс), приватизации государственного имущества (Закон Украины «О приватизации государственного имущества»), государственно-частного партнерства (Хозяйственный кодекс Украины, Гражданский кодекс, законы Украины «О государственно-частном партнерстве», «О концессии», «Об аренде государственного и коммунального имущества», «Об инвестициях»), правовые, экономические, организационные основы деятельности в морских портах (Закон Украины «О морских портах Украины»), дает довольно четкие рамки, в которых можно выстроить структуру взаимовыгодных взаимоотношений между государственным и частным капиталом. В нормативно-правовых актах освещены организационные процедуры реализации государственно-частного партнерства (порядок проведения конкурса, методика анализа претендентов, типы, возможные объекты, принципы ГЧП), вопросы предоставления финансовых и других стимулов со стороны правительства, регламентация разрешений споров и управления контрактами, дана типовая форма концессионного соглашения, представлен порядок разделения ответственности и полномочий между разными уровнями власти.

Функционирующее законодательное поле составляет правовой режим государственно-частного партнерства в Украине, который выполняет следующие функции:

- 1) обеспечивает разработку и имплементацию соглашений ГЧП;
- 2) формирует правовые условия для частного капитала в сфере финансирования, строительства, эксплуатации, получения доходов и выплаты концессионных платежей;

3) позволяет регулировать возможные споры, связанные с распределением полномочий, обязанностей, рисков, прибыли, приобретением земли, ценообразованием и передачей объектов в собственность государства.

Однако следует отметить, что отдельные вопросы организации и функционирования механизма государственно-частного партнерства в Украине отражены в десятках нормативно-правовых актов, начиная с Конституции и кодексов и заканчивая методиками оценки риска ГЧП. Это затрудняет практическое взаимодействие органов государственной власти и частных инвесторов, так как не дает комплексного представления о механизме работы, а в условиях отсутствия квалифицированных специалистов в этой области и профессиональных консалтинговых агентств усложняет не только процесс реализации проектов ГЧП, но и саму процедуру налаживания конструктивных взаимоотношений между партнерами. Поэтому целесообразно было бы сформировать Руководство по государственно-частному партнерству в Украине или официально признать основой такого взаимодействия документы ведущих международных организаций и финансово-кредитных учреждений — Европейской экономической комиссии, Конференции ООН по торговле и развитию (UNCTAD), Мирового банка и его подразделений, Азиатского банка развития и др. И, несмотря на некое дублирование, каждое из руководств представляет собой обобщенную практику взаимодействия государственного и частного капитала, которая, пройдя через призму опыта и знаний специалистов подразделений указанных институтов, оформляется в лучшие практики, позволяет сформировать практические рекомендации и работающие модели ведения бизнеса в рамках государственно-частного партнерства.

Именно такого свода правил, рекомендаций, процедур и методик не хватает в практике реализации механизма ГЧП в Украине не только в морских портах, но и в других сферах деятельности. Обязательными элементами такого Руководства должны стать:

1. Государственная политика в сфере государственно-частного партнерства, который предполагает обзор целей, принципов, важности данного механизма взаимодействия для экономики государства и отрасли, декларацию государственной поддержки процессов разгосударствления, описание роли государственного и частного сектора в реализации таких проектов.

2. Описание моделей государственно-частного партнерства, принятых к реализации в Украине, их особенностей, схем действия, ролей участвующих сторон.

3. Правовые условия реализации государственно-частного партнерства в Украине — перечень нормативно-правовых актов с кратким описанием их назначения, описание функций и прав государственных органов власти.

4. Характеристика подготовительных мероприятий будущего государственно-частного партнерства предполагает описание отраслей, в которых предположительно будут реализовываться проекты ГЧП (технично-экономические показатели, риски), процедуры проведения конкурсных торгов, критериев отбора инвесторов и проектов.

5. Договорная структура ГЧП, включающая описание основных участников проектов и их функций, ролей, характеристику типового концессионного соглашения.

6. Финансовый механизм реализации проектов ГЧП — источники финансирования, распределение затрат, условия государственной поддержки и гарантий.

7. Экономический механизм проектов ГЧП — политика ценообразования, методика формирования концессионных платежей, описание возможных рисков проекта и их распределение, сроки проектов, порядок их изменения, обязательства по найму и социальной политике.

8. Страхование объектов государственно-частного партнерства и рисков проектов — цели, принципы, обязательства сторон.

9. Процедуры реализации проектов ГЧП — команда проекта, взаимодействие с государственными органами власти и концедентом, вопросы регулирования проекта, распределения пол-

номочий, рефинансирования, пересмотр условий договора, порядок окончания, расторжения договора и передачи объектов.

10. Процедуры мониторинга, контроля и отчетности по проектам — их периодичность, перечень контрольных показателей, структура, ответственные лица.

Важным для инвестора является и договорное оформление его взаимоотношений с государственными органами власти. Основным документом, определяющим саму сущность государственно-частного партнерства в осуществлении определенной деятельности или реализации конкретного проекта, является концессионное соглашение.

Концессионные соглашения различных типов объединяет одно — сложность их структуры, большой объем документации и переговоров. Кроме непосредственных инвесторов и государства, в них участвуют кредиторы, поставщики ресурсов, техники и оборудования, подрядчики, гаранты, консультанты. Устойчивая контрактная структура, позволяющая распределить ответственность и риски, будет наряду с четко поставленными целями, определенными ролями и правовыми условиями фактором принятия положительного решения об участии в проекте, а также его финансировании.

В соответствии с Законом Украины «О концессии», договор концессии (концессионный договор) — это договор, согласно которому уполномоченный орган исполнительной власти или орган местного самоуправления (концессиодатель или концедент) предоставляет на платной и срочной основе субъекту предпринимательской деятельности (концессионеру) право создать (построить) объект концессии или существенно его улучшить и (или) осуществлять его управление (эксплуатацию) с целью удовлетворения общественных потребностей [4].

Если рассматривать практику государственно-частного партнерства, описанную в различных руководствах Мирового банка [5], то в его документах в соответствии с концессионным соглашением концедент предоставляет проектной компании концессию (ряд прав) на строительство и эксплуатацию инфраструктуры (то есть того, что традиционно считается общественной услугой) на заранее установленный срок — концессионный период. Концессионное соглашение также может устанавливать юридический и налоговый режимы, применимые к проекту, включая обязательства проектной компании по охране окружающей среды.

По руководству о внедрении государственно-частного партнерства от Мирового банка концессионное соглашение обязательно должно содержать следующие элементы [5]:

— дата завершения, которая должна устраивать обе стороны и обеспечивать инвестору эффективный период окупаемости затрат;

— состояние активов, включающее описание их состояния и дальнейшего улучшения;

— результаты проекта: вопросы, связанные с потреблением сырья и материалов, эффективностью эксплуатации, потребностями и затратами на техническое обслуживание, жизненным циклом, охраной труда, техникой безопасности, окружающей средой, качеством/количеством производимой продукции/услуг и стоимостью эксплуатации;

— режим технического обслуживания, так как для снижения эффекта износа, физического и морального старения основных фондов во время эксплуатации в период концессии концедент стремится предусмотреть осуществление технического обслуживания в необходимом объеме (включая замену запасных частей и материалов). Данный вопрос приобретает большую значимость на более поздних этапах жизненного цикла проекта, поскольку у частного инвестора становится меньше стимулов для вложения ресурсов в обслуживание объекта концессии в связи с приближающейся его передачей государству;

— строительство и эксплуатация, включающие требования к концессионеру следовать определенным минимальным стандартам для обеспечения качества оказываемых услуг и защиты интересов общественности;

- государственные гарантии для предприятий частного сектора, принимающих участие в проекте, позволяющие привлекать кредитное финансирование на более выгодных условиях;
- эксклюзивность. Правительство может предоставить концессионеру исключительные права на оказание услуг с тем, чтобы обеспечить ему гарантированный доход, однако при этом следует соблюдать антимонопольное законодательство и следить за выполнением частным инвестором принятых на себя обязательств;
- передача инноваций, под которыми может пониматься и управленческий опыт, и новые технологии предоставления услуг;
- вмешательство государства с целью ограждения инвесторов от политического риска;
- концессионная плата, которую концессионер обязан вносить за привилегию получения концессии, а также в целях покрытия издержек концедента. При этом она может вноситься до начала эксплуатации объекта и, возможно, периодически в течение эксплуатации;
- ограничения на передачу акций. Вероятно, что государство захочет ограничить возможность передачи акций или изменения в составе акционеров в компании, принявшей во временное владение объект концессии, а также запретить любую передачу акций (прямую или косвенную) до определенного момента времени после завершения строительства (срок запрета на продажу), потребовать права одобрения кандидатуры любого правопреемника по акциям и (или) определенную гарантию от первоначальных акционеров;
- право на вмешательство концедента/право на непрерывную эксплуатацию, по которому концессионер имеет первоочередное право на продолжение эксплуатации объекта концессии;
- обратная передача. В конце периода концессии концедент может выставить проект на повторный тендер или потребовать, чтобы проектная компания передала проектные активы концеденту или замещающей проектной компании. В этом случае необходимо предусмотреть процедуру передачи объектов и возмещения предыдущему инвестору их остаточной стоимости.

Представленные выше условия частично присутствуют в украинском законодательстве и являются общими рамками для любых концессионных соглашений. Обычно же типовые структуры концессионных соглашений разрабатываются каждым странами и специализированными организациями либо отдельно по отраслям, либо в целом как рамочные. Это помогает привести в соответствие нормативные акты по ГЧП с положениями отраслевого и общенационального законодательства.

Сравнение элементов типового концессионного договора в соответствии с Постановлением Кабинета министров Украины «Об утверждении типового концессионного договора» и рамочного списка пунктов концессионного соглашения, который предлагает использовать Азиатский банк развития [6], показывает, что в украинском варианте контракта отсутствуют такие важные положения, как гарантии для частного инвестора в случае изменения законодательства и политики государства в сфере государственно-частного партнерства, что есть, например, в российском варианте закона [7]; не прописаны участвующие регулирующие органы, их права и полномочия, что требует дополнительно изучения законодательства, касающегося функций Администрации морских портов Украины, Министерства инфраструктуры и его департаментов, Фонда государственного имущества, Министерства финансов, Укрморречинспекции, органов экологического контроля и др.; не представлен и механизм взаимодействия между концессионером, концедентом и другими участниками соглашения.

Немаловажным элементом концессионного соглашения является распределение рисков между участниками. В Порядке проведения конкурса на определение частного партнера для осуществления государственно-частного партнерства относительно объектов государственной, коммунальной собственности и объектов, принадлежащих Автономной Республике Крым [8], указывается, что существенным условием договора является распределение рисков, выявленных в результате проведения анализа эффективности осуществления ГЧП между партнерами

и формы управления такими рисками. Однако в типовом концессионном договоре предусмотрено, что риск случайной гибели или повреждения объекта концессии несет либо концедент, либо концессионер, хотя это не единственный вид риска, возникающий в процессе реализации соглашения. Более полный их набор представлен в Методике определения рисков, связанных с государственно-частным партнерством, их оценки и определения форм управления ими [9]. В качестве основополагающего принципа распределения рисков выступает эффективность управления ими, то есть на определенную сторону договора передаются именно те риски, с которыми она справится наилучшим образом. Такой подход позволяет, с одной стороны, оптимально распределить риски и ответственность по ним, с другой — стимулировать стороны предпринимать соответствующие мероприятия по их предупреждению, что приводит к снижению расходов, увеличению внимания к безопасности, качеству, расширению сферы инноваций. Обычно коммерческие и технические риски, связанные со строительством, эксплуатацией и обслуживанием объекта концессии, передаются концессионеру. Другие коммерческие риски, такие как темпы роста грузооборота, изменение конъюнктуры рынка портовых услуг, также принимает на себя концессионер, однако они смягчаются тем, что государство обеспечивает такому партнеру почти монопольное положение, поэтому оценить будущие грузопотоки можно с достаточной степенью точности, особенно если порт занимает выгодное географическое положение. С другой стороны, управление прямыми и косвенными политическими рисками получает правительство. Естественно, что порт не может влиять на экономическое состояние государства и темпы роста международной экономики, поэтому не всегда целевые показатели по концессионному соглашению по объективным причинам будут соответствовать реальности. Для снижения риска в этом случае договор может предусматривать продление срока концессии. В Индии, например, действует следующий механизм: если темпы роста грузооборота в порту ниже, чем планировалось, то концессионное соглашение может быть продлено на период до 7 лет. И наоборот, сокращение на 3 года периода концессии производится, если темпы роста объемов грузообработки более высокие, чем ожидалось.

В мировой практике реализации концессионных соглашений принято, что типичный концессионный договор состоит из трех смысловых частей и прилагаемых дополнительных и поясняющих документов, позволяющих комплексно описать предмет договора, юрисдикцию, обязанности сторон, правила и условия конкретного лизингового соглашения, концессионного договора или BOT-контракта. Организация Объединенных Наций по торговле и развитию (UNCTAD) в своем руководстве по приватизации портов [10] предлагает следующие группы статей для BOT-контрактов как наиболее часто используемого специального вида концессии (рис. 1).

Для украинской практики это полезная методика, так как именно соглашения типа BOT специалисты отрасли называют приоритетными при развитии портовой инфраструктуры и реализации проектов ГЧП.

Таким образом, проект государственно-частного партнерства в форме концессии или BOT-контракта, должен осуществляться в ситуации, когда государство четко формулирует цели, требования и условия для успешной реализации соглашения, планируемое распределение рисков четко отражает способность участников эффективно ими управлять, проект отвечает экологическим и социальным требованиям. Адекватная правовая среда подразумевает, что государство готово передать соответствующие коммерческие функции и функции оперативного и среднесрочного управления в частный сектор; существует должным образом оформленное соглашение о партнерстве, отражающее все важные моменты реализации проекта ГЧП; изменения в политической ситуации не приведут к коренным изменениям в существующих проектах, законодательство стабильно; и правительство, и частный партнер заинтересованы в предупреждении коррупционных действий и монопольного поведения, в реализации проекта в рамках правового поля; существуют реальные регуляторные механизмы, обеспечивающие экономическую безопасность государства и участников проекта, своевременность корректировочных мероприятий.

Вводная группа статей концессионного договора

- обязательства концессионера и концессионера по мирному владению, праву на въезд и выезд и получению коммунальных услуг;
- вопросы страхования, подробно описываемые в дальнейших статьях и приложениях;
- форс-мажорные обстоятельства;
- применимое право к соглашению и разрешению споров, арбитражу

Группа статей, отражающая признаки конкретного типа концессионного договора

- функции и услуги, передаваемые концессионеру;
- процедуры мониторинга его деятельности;
- ответственность за установление тарифов;
- финансовые обязательства (концессионные, арендные платежи);
- право или отказ в предоставлении субподряда третьим лицам;
- срок действия и возобновления соглашения;
- исключительные права;
- ограничения использования объектов с высоким риском;
- условия гарантирования занятости для существующего персонала;
- условия раннего прекращения действия договора

Группа статей, характеризующая особенности ВОТ-контракта

- масштаб проекта: права и обязанности концессионера и концессионера;
- передача активов, в том числе права получать доходы и выплачивать арендную плату, а также режима использования причалов и акватории;
- проектирование и строительство: требования и проектировочные решения, коммуникации, доступ к терминалам, процедура изменений проекта, необходимые разрешения и лицензии, площадь территории, договор подряда, график строительства или восстановления, контроль и регулирование, позднее завершение, ввод в эксплуатацию;
- безопасность кредиторов;
- возврат или передача активов при нормальном завершении проекта

Приложения к ВОТ-контракту

- подробное описание объектов;
- график передачи активов;
- программа строительства, восстановления;
- концессионные платежи и установление тарифов;
- положение о занятости;
- стандарты;
- требования по возврату и передаче

Рис. 1. Типовые положения, отражаемые в ВОТ-контрактах

Список литературы

1. Guidebook on promoting good governance in public-private partnerships. — United Nations, 2008. — 91 p.
2. О морских портах: закон Украины // Голос Украины. — 2012. — 13 июня. — № 105.
3. Guidelines for private sector participation in ports // Economic and social commission for Asia and the Pacific. — 1997. — 61 p.

4. О концессии: закон Украины // Ведомости Верховной Рады Украины. — 1999. — № 41. — Ст. 372.
5. *Делмон Дж.* Государственно-частное партнерство в инфраструктуре: практическое руководство для органов государственной власти / Дж. Делмон. — Астана: ИЦ «Апельсин», 2010. — 251 с.
6. Public-Private Partnership Handbook // Asian Development Bank. — Manila, 2008. — 101 p.
7. О концессионных соглашениях: федеральный закон Рос. Федерации от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ.
8. Деякі питання організації здійснення державно-приватного партнерства: постановление Кабинета министров Украины от 11 апреля 2011 г. № 384.
9. Про затвердження Методики виявлення ризиків, пов'язаних з державно-приватним партнерством, їх оцінки та визначення форми управління ними: постановление Кабинета министров Украины от 16 февраля 2011 г. № 232.
10. Guidelines for Port Authorities and Governments on the privatization of port facilities. — United Nations, 1998. — 79 p.