**12.**

**ПУБЛИЧНО-ЧАСТНО ПАРТНЬОРСТВО. КОНЦЕСИИ.**

**Публично-частното партньорство** е начин за осъществяване на дейност в обществен интерес с участието на недържавни субекти. Присъщо е на пазарната (приватизирана) икономика за по-сложни проекти, които изискват дългосрочен и голям финансов ресурс. Дефиницията, дадена чл. 3. ал. 1 на българския Закон за публично-частното партньорство (ЗПЧП) е: „ дългосрочно договорно сътрудничество между един или повече публични партньори, от една страна, и един или повече частни партньори, от друга страна, за извършването на дейност от обществен интерес при постигане на по-добра стойност на вложените публични средства и при разпределение на рисковете между партньорите, което се осъществява при условията и по реда на този закон.“

Публично-частното партньорство (ПЧП) е водещ инструмент за реализацията на инфраструктурни проекти в цял свят. Необходимостта от развита публична инфраструктура, като двигател на икономическото развитие на страната, и ограничените бюджетни средства за нейното изграждане и поддържане, са основните предпоставки за възникването и разпространението на тази форма на сътрудничество между публичните органи и частния сектор. Основните характеристики и предимства на публично-частното партньорство са:

- Дългосрочен договор между публичен и частен партньор за предоставяне на услуги от обществен интерес, базиран на нови или подобрени активи;

- Частният партньор участва във всички етапи на реализацията на проекта - проектиране, строителство, финансиране, поддържане и/или експлоатацията на обекта;

- Публичният орган дефинира целите, определя изискванията за качество и количество и контролира изпълнението;

- Частният партньор финансира изцяло и по-голяма част от реализацията на проекта;

- Справедливо разпределение на рисковете между партньорите на база на това кой може по-добре да се справи с тях;

- Механизмът на плащане от публичния сектор се обвързва с изпълнението;

- Подобряване на управлението на обекта и повишаване качеството на услугите;

- По-добра стойност на вложените средства.

**Откога възниква публично-частното партньорство в света и Европа**

Публично-частното партньорство възниква преди около 200 години в САЩ. Възниква именно там, където липсата на обезпечение при емигрантите не е трябвало да пречи за реализиране на техни инициативи и особено при решаване на социалните проблеми. И днес обезпечението на един кредит не е най-доброто доказателство, че той ще бъде използван целесъобразно и ефективно. Един кредитор/банка не печели от последващо реализиране на обезпечението, а от последващо дългосрочно обслужване на кредита и на клиента след изплащането на кредита. Наличието на обезпечение говори по принцип за наличие на риск, риск, който не е достатъчно анализиран и оценен. От друга страна Възложител в лицето на публичната администрация е достатъчно надежден и перспективен за частния инвеститор партньор.

Великобритания е страна с най-дълъг опит в публично-частното партньорство – около 150 години. Причината са многото колонии, които е притежавала Великобритания и нуждата от финансови ресурси за изграждане на инфраструктурата в тези колонии.

В Европа публично-частното партньорство неофициално съществува от 19 век. Густав Айфел проектира и посторява през 1888-1889 год. Айфеловата кула със собствени средства срещу правото в течение на 20 години да издава билети за разглеждането на кулата. Днес Айфеловата кула е собственост на кметството на Париж, което е поверило експлоатацията на „Ново дружество за експлоатация на Айфеловата кула―, дружество със смесено участие.

Официално публично-частното партньорство се въвежда като препоръчителна процедура при реализиране на инвестиционни проекти през 2004 година със Зелената книга за публично частно партньорство и общинско право на публични договори и концесии. Но всичко започва от Разпореждането на Съвета на европейските общности № 2137/85 от 23 юли 1985 година за създаване на Европейско обединение на икономическите интереси и преминава през Директивата за успешно публично частно партньорство на Генералната дирекция за регионална политика при Европейската комисия от май 2003 година (Guidelines for successful public-private partnerships)

**2. Причини за утвърждаване на нуждата от публично-частното партньорство**

След неконтролирания процес на приватизация повечето от общините в България са вече с ограничен ресурс от общинска собственост. Същевременно икономическото развитие през последните 15 години стагнираше и едва през последните 2-3 години се забелязва подем. При тази ситуация общините, като представители на публичната власт, нямат финансов ресурс за реализиране на своята социалната и икономическата политика. Вземането на кредит от банките се ограничава от Закона за общинския дълг:

Публично-частното партньорство е начин да се привлече частния капитал за решаване на проблеми от силен обществен интерес, като частният капитал да стане съпричастен към проблемите на общината, в която реализира своя бизнес.

През м.юни 2012 г. Народното събрание на Република България прие Закон за публично-частното партньорство.Основните цели на закона са:

- да се осигури развитие на висококачествени и достъпни услуги от обществен интерес чрез постигане на по-добра стойност на вложените публични средства;

- да се даде възможност за насърчаване на частните инвестиции в строителството, поддържането и управлението на обекти на техническата и социалната инфраструктура и в извършването на дейности от обществен интерес;

- да създаде гаранции за защита на публичните активи и за ефективното управление на публичните средства при осъществяването на ПЧП,

при спазване на принципите публичност, прозрачност, свободна и лоялна конкуренция, недопускане на дискриминация, равнопоставеност и пропорционалност.

**Най-разпространени погрешни схващания за публично-частното партньорство**

Поради съществуването на многобройни форми на публично-частно партньорство на разположение на местната власт, е налице известно объркване относно неговата същност. Често местната власт не мисли за създаването на публични-частни партньорства поради невярна информация, основаваща се на погрешни схващания за ПЧП, най-разпространите от които са:

***Публично-частно партньорство и приватизация е едно и също нещо***

Само една от формите на публично-частно партньорство – “строителство –владение – експлоатация” може да се характеризира като близка до приватизацията. Всички останали форми изискват постоянно партниране между частния и публичния сектор. Дори при формата “строителство – владение – експлоатация” има елемент на партньорство, доколкото публичният сектор може да поставя условия и да налага правила на частния партньор. Една от основните причини да бъде предпочетено публично-частното партньорство е възможността при предоставянето на услуги от местната власт да има конкуренция между частните фирми или между публичния и частния сектор. При пълната приватизация има просто преобразуване на публичен в частен монопол без да са налице изгодите от публично-частното партньорство.

• ***Встъпвайки в публично-частно партньорство, местната власт губи***

***контрол върху предоставянето на съответните услуги***

Встъпвайки в публично-частно партньорство, местната власт **не** се отказва от възможността да провежда своята политика или да регулира предоставянето на услуги.

Местната власт установява основните правила и може са формира публично-частното партньорство така, че то да отразява нейните цели, политика и норми. Може да се твърди, че всъщност местната власт има по-голям контрол, доколкото в споразумението за публично-частно партньорство има ясно дефинирани договорни инструменти, с които тя може да не разполага при собственото си ръководство и персонал.

• ***Публично-частното партньорство се прилага само за инфраструктурни***

***проекти***

Публично-частните партньорства могат да бъдат ефективен и новаторски начин за предоставяне на широк спектър услуги и създаване на различни обекти на местната власт. Макар големите инфраструктурни проекти да привличат повече обществено внимание, публично-частните партньорства могат да се използват за предоставяне на услуги, които не са свързани с капитални проекти. Примери в това отношение са предоставянето на данни, събирането на отпадъци и поддръжката на пътищата.

**Кога следва да се мисли за създаване на публично-частно партньорство?**

Публично-частното партньорство може да не е най-добрият вариант за предоставяне на обществени услуги или за осъществяване на публичен проект. Когато решава дали да избере този вид договореност, местната власт следва да подходи предпазливо и да разгледа всички фактори и проблеми, имащи отношение към въпроса. При отделните форми на публично-частно партньорство има различно разпределение на риска и отговорностите. Те също така се различават по сложност и по експертния опит, необходим за успешни преговори по сключването на нужните договори. Местната власт не бива да приема за даденост, че публично-частното партньорство предлага лесен изход от трудни проблеми, свързани с обслужването на населението. Те следва да отчитат, че прехвърлянето на по-голям риск върху частния сектор е свързано с очаквания за по-високо възнаграждение и че договарянето може да изисква голям експертен опит. По-долу е направен преглед на някои потенциални изгоди и рискови, свързани с публично-частните партньорство.

**Потенциални изгоди от публично-частните партньорства**

Публично-частните партньорства не са решението, подходящо за предоставянето на всякакъв вид услуги. Създаването на публично-частни партньорства е свързано с рискове, ако не се разгледа критично въпросът дали те са подходящи за конкретните обстоятелства. Местното правителство обаче може да има голяма изгода когато публично-частните партньорства се използват в подходящ контекст.

Потенциалните изгоди включват:

• ***Икономии на разходи***

При публично-частното партньорство местната власт може да реализира икономии на разходи при строителството на капитални проекти, при експлоатацията и поддръжката. Така например, икономии от разходи за строителство могат да се реализират като се комбинират в един и същи договор проектирането и строителството. Близкото взаимодействие между проектанти и строители може да доведе до изработването на по новаторски и по-евтини проекти. Проектантските и строителните дейности могат да се изпълнят по-ефикасно, като се съкрати времето за строителство и съответно обектът бъде пуснат в експлоатация по-бързо. Могат да се съкратят общите разходи за професионални услуги – технически контрол и надзор по изпълнението на договора.

Комбинираните договори за проектиране и строителство също така намаляват риска от надхвърляне на проектния бюджет. Икономии на разходи могат да бъдат реализирани също от местните власти при експлоатацията и поддръжката на обектите и системите за обслужване. Частните партньори биха могли на намалят разходите за експлоатация и поддръжка чрез икономии от мащаб, използване на новаторски технологии, по-гъвкави споразумения за доставка и компенсации или чрез намаляване на режийните разходи.

• ***Споделен риск***

При публично-частното партньорство местната власт може да сподели рисковете с частен партньор. Рисковете включват надхвърляне на заложените разходи, невъзможност за спазване на сроковете за предоставяне на услугите, трудности при спазването на екологични и други нормативни изисквания или недостатъчно приходи за покриване на експлоатационните и капиталните разходи.

• ***Повишаване или запазване на съществуващото равнище на обслужване***

Публично-частните партньорства могат да въведат новости в организацията и изпълнението на обслужването. Те също така могат да внедрят нови технологии и са реализират икономии за сметка на по-голям мащаб на дейността, което често води до снижаване на разходите и подобряване на качеството и равнището на услугите.

• ***Увеличаване на приходите***

Публично-частните партньорства могат на определят потребителски такси, които отразяват реалната себестойност на дадена услуга. Също така, публично-частните партньорства дават възможност за намиране на по-новаторски източници на приходи, които не биха били възможни при конвенционалните начини за предоставяне на услуги.

• ***По-ефективно изпълнение***

Ефективност може да бъде постигната чрез комбиниране на различни дейности като

например проектиране и строителство, както и чрез по-гъвкаво договаряне и доставки,

по-бързо одобрение на капитално финансиране и по-ефективен процес на вземане на

решения. По-ефективното предоставяне на услуги означава не само по-бързо обслужване, но и намаляване на себестойността на услугите.

• ***Икономически изгоди***

Засиленото участие на местната власт в публично-частни партньорства може да допринесе за стимулиране на частния сектор, за повишаване на заетостта и за икономическия растеж. Местните частни фирми, които натрупват опит в публично- частното партньорство могат да “изнасят” този опит и да реализират приходи извън района.

**Потенциални рискове при публично-частните партньорства**

Както при конвенционалните форми на предоставяне на услуги, освен с потенциални изгоди публично-частните партньорства са свързани и с потенциални рискове. Местната власт може да намали или елиминира рисковете като си даде сметка за тях и положи усилия да ги овладее чрез добре обмислено договаряне и участие на различните групи заинтересовани лица. Потенциалните рискове включват:

• ***Загуба на контрол от страна на местната власт***

По своята същност публично-частните партньорства предполагат споделяне на рисковете и изгодите между партньорите и общо вземане на решения. Публично- частните партньорства свързани със значителни инвестиции и рискове за частния партньор често му отреждат по-голямо участие във вземането на решенията относно начините на предоставяне на услугите и ценообразуването. Въпросът за контрола следва да бъде разгледан при дефинирането на проекта и да се има предвид в хода на преговорите за сключване на договора. В последна сметка местната власт има правомощията и отговорността да установи стандартите за предоставяните услуги и да гарантира защитата на обществения интерес.

• ***Увеличаване на разходите***

Не винаги местната власт отчита истинската себестойност на услугите при разработването на своята ценова политика. Така например, режийните или административните разходи и амортизационните отчисления често не се включват в цената на отделните услуги. В някои случаи е налице експлицитно субсидиране на определени услуги. Предоставянето на услуги чрез публично-частни партньорства изисква ценовата политика и тарифи, отразяващи съответните разходи в пълен размер. Това може да доведе до нарастване на потребителските такси за определени услуги. Разходите, свързани с уреждането на публичните спорове по повод на увеличените тарифи или с разработването на комплексна политика за разсрочване на увеличението на тарифите често свалят стойността на публично-частните партньорства като форма за

предоставяне на определени услуги.

• ***Политически рискове***

Съчетанието от неопитност на местната власт и непознаването на публично- частните партньорства от страна на заинтересованите лица може да повиши свързаните с тях политически рискове. Местната власт може да реши на намали потенциалните рискове като отначало се ангажира с по-несложни и разбираеми договори за публично- частно партньорство.

• ***Неприемливи нива на отчетност***

Някои услуги, предоставяни от местната власт са по-деликатни от гледна точка на общественото изискване за отчетност. При публично-частните партньорства отчетността за предоставяните услуги е по-неясна за обществеността, отколкото при конвенционалните форми на предоставяне на услуги. Това може да породи обществени критики към договорите за партньорство и към частния партньор или искания за засилено участие на местната власт за гарантиране на съответствието на услугите и общественото търсене.

• ***Ненадеждни услуги***

Частните партньори могат да бъдат уязвими за трудовоправни спорове, финансови проблеми или други обстоятелства, които да им попречат да изпълнят договорните си ангажименти. Това следва да се предвиди и в договорите за публично-частно партньорство да се включат мерки за справяне с подобни затруднения.

• ***Неспособност да се извлече изгода от конкуренцията***

Конкуренцията сред частните партньори за придобиване правото на участие в публично-частно партньорство е важна изгода за местната власт. Конкуренцията води до новаторство, ефективност и снижаване на разходите. Местните власти могат да се окажат в невъзможност да се възползват от публично-частните партньорства, ако е налице ограничен брой потенциални частни партньори, притежаващи необходимия опит и способност да участват в обявените търгове.

• ***Занижено качество или ефективност на услугите***

Ако не са структурирани както трябва, договорите за публично-частно партньорство могат да доведат до занижено качество на услугите, неефективно обслужване или недобра поддръжка на обектите. Така например договорите от типа “разходи + твърда такса” не стимулират частния партньор да поддържа качеството или да увеличи ефективността. При определянето на критериите за оценка на проекти или услуги, местните власти следва да помислят за прилагане на подхода, при който разходите се изчисляват на базата на жизнения цикъл на обектите /услугите.

• ***Пристрастност при подбора***

Както при конвенционалните форми на предоставяне на услуги, винаги съществува възможност местната власт на бъде обвинена в пристрастие при подбора на партньорите. Това може за бъде силно изразено при публично-частните партньорства тъй като “ниските оферти” невинаги печелят търговете, ако местното правителство е установило други критерии (например “стойност срещу пари”). Възможността за обвинения в пристрастие може да бъде ограничена чрез добре разработени политика и процедури, както и като се осигури прозрачност на взаимоотношенията с потенциалните частни партньори.

• ***Трудово-правни въпроси***

Въпреки че колективните договори и трудовото законодателство се прилагат при сключването на договори за публично-частно партньорство, може да се окачват негативни реакции от страна на синдикатите или на служителите на местната власт.

**Кога местната власт следва да помисли за създаване на публично-частните**

**партньорства?**

Публично-частните партньорства са подходяща форма за предоставяне на повечето услуги, които обикновено се предоставят от местната власт и като цяло са приложими към повечето компоненти на процеса на предоставяне на услуги.

***Прилагане на публично-частните партньорства при различни видове услуги,***

***предоставяни от местната власт***

Видовете услуги, които могат да се осигурят чрез публично-частни партньорства варират според политиката, следвана от ръководните органи на местната власт. Като цяло, повечето услуги, предоставяни от местната власт могат да спечелят от съчетаването на силните страни на частния и публичния сектор. Публично-частните партньорства могат да са по-малко подходящи за услуги, достъпът до които не може да бъде ограничен (като например услугите с характеристика на “обществена стока”, в т.ч. приложението на разпоредбите на местната власт, опазване на околната среда и социални услуги). Те също така са по-малко подходящи за основни услуги като полицейска защита, противопожарна охрана и други спешни услуги. Представителите на местните власти и обществеността са по-склонни на приемат публично-частни партньорства за предоставяне на по-специализирани услуги и обекти – спортно развлекателни съоръжения, съоръжения за третирате на твърди и течни отпадъци, комунални услуги. /**например форма на ПЧП е екозавода в Шишманци – община Пловдив, частен партньор – оператор, сдружение на общини - потребители/**

***Елементи на процеса на предоставяне на услуги, поддаващи се на публично- частно партньорство***

На публично-частно партньорство се поддават практически всички елементи на процеса на предоставяне на услуги, в т.ч.:

• Изработване на проект

• Управление на проект

• Строителство и доставка

• Финансиране

• Експлоатация и управление

• Поддръжка

• Маркетинг на услуги

• Комуникации.

***Кога да се партнира с частния сектор***

Местните власти могат да мислят за партньорство с частния сектор в случаите когато е налице едно или повече от следните обстоятелства:

• Услугата или обектът не могат да бъдат реализиран само с финансовите

средства и опита на местната власт;

• Участието на частен партньор би повишило качеството или равнището на

услугата в сравнение с това, което местната власт би могла да осигури сама;

• Участието на частен партньор би позволило изпълнение на обекта или

предоставяне на услугата в по-съкратени срокове, отколкото ако местната власт

е единствен участник;

• Потребителите на услугата подкрепят участието на частен партньор;

• Съществува възможност за конкуренция между евентуалните частни партньори;

• Не съществува законодателна или регулативна забрана за участието на частен

партньор в съответния обект или в предоставянето на съответната услуга;

• Услугата може лесно да се измери и остойности;

• Разходите по услугата или проекта могат да бъдат покрити с таксите, заплащани

от потребителите;

Проектът или услугата дават възможност за иновации;

• Местната власт вече има опит в партньорството с частния сектор.

**Ако не е налице никое от горните условия, не бива да се мисли за осъществяване на публично-частно партньорство**.

**Как се процедира за създаване на публично-частно партньорство**

Едно от основните задължения на местната власт е да осигурява услуги за своите

избиратели. За целта местната власт създава необходимата институционална рамка, в

т.ч. политики, разпоредби, стандарти и процедури и поддържа необходимия персонал и

организационни ресурси.

**Етапи на изграждане на партньорствата**

Голяма част от настоящото ръководство е посветена на съветите относно начините на изграждане на успешни партньорства между местната власт и частния сектор. Процесът на развитие на успешни партньорства може да бъде сложен и изисква експертни знания и опит в различни сфери. Всички етапи на изграждане на партньорството са важни. Пренебрегването дори на един от тях може да провали добрата работа, свършена на останалите етапи. В повечето ръководства за местните власти са откроени пет или шест етапа на процеса на изграждане на успешни партньорства. В ръководството “Най-добри практики на изграждане на публично-частни партньорства”, изготвено за канадската провинция Британска Колумбия, са посочени пет етапа:

І етап: Предварително планиране, планиране и одобряване

ІІ етап: Започване на тръжна процедура

ІІІ етап: Оценка на офертите и избор на кандидат

ІV етап: Преговори и възлагане на договор

V етап: Изпълнение на проекта

Предварителната квалификация на потенциалните частни партньори също може

да бъде ценна стъпка и се предпочита от частния сектор.

**Например – изграждането на атракциона Ларонд в Монреал е добра практика в Канада.**

На местната власт се препоръчва да възприеме 5-етапния процес на изграждане

на партньорство, както следва:

**І етап**: **Оценка на възможните варианти за предоставяне на услуги, включително чрез публично-частно партньорство**

През този етап местната власт определя кои услуги или проекти могат да се

поемат от публично-частно партньорство. Прави се оценка на новите или

съществуващи услуги или проекти подходящи да това, на базата на политиката и

критериите на местната власт.

**ІІ етап: Подготовка да предоставяне на услуга или реализиране на проект**

**чрез публично-частно-партньорство**

Вторият етап включва подготовка за успешно изграждане на партньорството.

Тук спадат дейности като дефиниране на проекта или услугата, която ще се предоставя,

подбор на екип, който ще ръководи проекта, избор на метод за подбор на частен партньор, получаване на необходимите одобрения, определяне на критерии за оценка и установяване на комуникационна стратегия или стратегия за участие на обществеността.

**ІІІ етап: Подбор на партньора**

На третия етап местната власт обявява търг, оценява офертите и избира предпочитаната оферта и кандидат.

**ІV етап: Преговори и сключване на договор**

След избора на партньор двете страни пристъпват към преговори. Определя се обхватът на проговорите и всеки партньор избира преговорен екип. След като бъде изготвен проектодоговор и двете страни се споразумеят, се съставя меморандум за разбирателство и започва официалният процес по подписването и утвърждаването на договора. Преговорите завършват когато Съветът или Бордът и надлежно оторизираните представители на местните власти приемат договора. След приключване на договарянето, местната власт уведомява останалите кандидати.

**V етап: Изпълнение и контрол върху изпълнението на договора**

След одобряването на договора от двете страни се пристъпва към неговото изпълнение. Дейността на местната власт се заключава в контрола върху изпълнението и спазването на разпоредбите на договора от страна на частния партньор.

**2.4. Участници в разработването на политиката на публично- частното партньорство**

Местната власт може да реши да включи различни субекти в изготвянето на

политиката и процедурите, свързани с публично-частното партньорство, както и в

отделни проекти или инициативи за предоставяне на услуги и за организационни

промени. Постигането на консенсус с ключови заинтересовани субекти при

разработването на политиката и процедурите дава възможност отделните инициативи

да се оценяват конкретно, а не на базата на цялостна и идеология или политика.

Заинтересованите субекти включват персонала на местната администрация и

организации като например синдикатите. Следва да бъдат привлечени също организации от частния сектори и други групи по интереси, заинтересовани от

резултата от тази политика и процедури. Два такива ключови субекта са крайните

потребители на услугата, както и членовете на изборния Съвет или Борд.

**Подготовка за предоставяне на услуги чрез публично-частно партньорство**

В повечето случаи местните власти имат приети планове, политика и процедури

и разполагат с необходимите организационни ресурси и подкрепа за предоставянето на

услуги. Важен компонент на ефективното предоставяне на услуги е ясното определяне

на ролите и отговорностите по отношение на конкретните услуги.

Местните власти следва да се подготвят за уникалните изисквания на публично-

частните партньорства. Това не означава непременно да се увеличи мащабът или

сложността на организацията или да се промени начинът, по който местната власт

взема решенията си в областта на предоставянето на услуги, а по-скоро пренастройване

на съществуващите процеси и постигане на договорености за ефективни публично-

частни партньорства.

**Въпроси, които местната власт следва да уреди преди да встъпи в публично-частни партньорства**

Преди да встъпи в публично-частни партньорства местната власт следва да

уреди четири групи въпроси:

• Да определи лицата в организацията, които ще отговарят за публично-частните

партньорства и кой е оторизиран да вземе окончателното решение;

• Да развие или направи оценка на експертния опит, необходим за оценяването,

договарянето и осъществяването на публично-частните партньорства;

• Да разработи политиката, на която ще се опират решенията, свързани с

публично-частните партньорства;

• Да установи процедури, които да позволяват ефективна оценка и предоставяне

на услуги чрез публично-частни партньорства.

**Възлагане на отговорността за публично-частните партньорства вътре в организацията**

Местната власт следва да се подготви за предоставяне на услуги чрез публично-

частни партньорства като:

• Подготви необходимата политика и процедури;

• Направи оценка на възможностите за публично-частни партньорства;

• Планира и осъществи отделни инициативи за публично-частни партньорства.

При възлагането на отговорността за публично-частните партньорства вътре в

организацията е нужно да се отчитат редица фактори, а именно:

Не се налагат значителни промени в съществуващата организационна структура

и в отговорностите на личния състав за адаптирането им към публично-частното

партньорство. Оценката, договарянето и осъществяването на публично-частните

партньорства ще се опират до голяма степен на съществуващия опит и ресурси

на организацията.

• Повечето местни власти имат създадени отдели за различните видове

предоставяни услуги, а функциите на персонала са установени на базата на

експертен опит в конкретни области. Предвид на това, че публично-частните

партньорства са приложими за повечето услуги, предоставяни от местната

власти и че изискват опит в различни области, за местната власт е от полза за

възложи отговорността за публично-частните партньорства на определен отдел

или на определено лице от организацията. По такъв начин се гарантира:

- последователност в политиката и процедурите, приети от местната власт по

отношение на публично-частните партньорства;

- яснота по отношение не това кой отговаря и се отчита за публично-частните

партньорства в организацията;

- установява се само една точка на контакт с интересите на частния сектор.

Местната власт разполага с различни възможности да избере кой вътре в организацията ще отговаря за публично-частното партньорство. Този избор следва в най-голяма степен да отразява съществуващата организационна структура и процеса на вземане на решения в областта на предоставянето на услуги. Като приемат, че Съветът или Бордът са върховният орган, който взема решенията и отговаря за участието в публично-частни партньорства, местните власти най-често установяват процедури, при които се прави преглед на инициативите, свързани с предоставянето на услуги, преди внасянето им за разглеждане от Съвета или Борда. Инициативите и препоръките идват от личния състав или от комитети, създадени от Съвета или Борда. Отговорността за публично-частните партньорства може да бъде възложена на един комитет или отдел. Ако местната власт има система от постоянни комитети, тя може да делегира отговорността на нов постоянен комитет или да разшири мандата на един от съществуващите постоянни комитети. Препоръчително е също така отговорността за публично-частните партньорства да бъде възложена на а. Това ще осигури централен източник на експертен опит и подкрепа в рамките на местната власт и ще създаде възможност за ефективно осъществяване на публично-частните партньорства.

**Осъществяване на публично-частно партньорство**

**Създаване на екипа по проект**

Първата стъпка към осъществяване на публично-частното партньорство е създаването на екипа, отговорен за проекта. Този екип поема отговорност за публично-частното партньорство от етапа на неговото планиране, по време на разработване на тръжната процедура до възлагането и изпълнението на договора и, накрая, би могъл да участва в мониторинга на изпълнението на частния партньор. Трябва да отбележим, обаче, че отговорният за проекта екип не трябва да участва пряко в подбора на успешния кандидат.

Екипът, отговорен за проекта, трябва да включва представители на местната власт, които проявяват пряк интерес към проекта. Ръководителят на екипа трябва да бъде изключително компетентен по въпросите на публично-частното партньорство и хода на процеса. Важно е също така екипът да включва и изключително добър специалист (по техническата част или друго направление) по предоставяната услуга. В някои случаи се оказва полезно местната власт да използва експертната оценка на лица извън своите среди, за да ръководи процеса. Това гарантира, че отговорното за публично-частното партньорство лице е “на една ръка разстояние” от местната власт, без да е пристрастно. Важно е местната власт да гарантира, че това лице и отговорният за проекта екип притежават необходимите правомощия за поемане

на проекта. Липсата на правомощия ще забави изпълнението и може да доведе до

загуба на уважение и доверие от страна на частния сектор.

При създаване на отговорния за проекта екип се спазват следните изисквания:

• Избира се **мениджър на процеса** и той ръководи екипа.

• Екипът разполага с необходимия технически опит, който ползва, за да насочва

процеса. Това е особено важно за местната власт и частния сектор при разработване

на тръжната процедура, критериите за оценка и, по-нататък, пи договарянето на

публично-частното партньорство.

• Всички членове на екипа трябва да успяват да отделят достатъчно **време** на проекта,

за да гарантират непрекъснатост при изпълнението му.

• Не трябва да съществува **конфликт на интереси** от страна на който и да е член на

екипа.

• Трябва да се подготви схема за **отношенията на комуникация** и **отчетност** пред

ръководния състав на местната власт и Съвета или Борда.

• Трябва да се определи нуждата от и вида на **външни вещи лица (експерти)**, чиито

съвети ще се ползват по време на целия процес.

**Уточняване обхвата на проекта**

Първата задача на отговорния за проекта екип след неговото създаване, е да

уточни обхвата на предлагания проект за публично-частно партньорство. Това ще

позволи да се изчислят пълните очаквани разходи по проекта (обикновено

изчисленията се правят като се взема за дадено, че местната власт изпълнява проекта

самостоятелно) и ще положи основата за разработване на тръжната процедура.

Следващите глави разглеждат проблема как екипа по проекта може да уточни обхвата

на проекта.

**Проучване и преценка на нуждите**

При преценката на нуждите екипът по проекта има за главна задача да

дефинира нуждите на обслужването и да определи целите, които ще се постигнат чрез

публично-частното партньорство. Тези цели трябва да бъдат количествени, измерими и конкретни, за да помагат при анализа и бъдещата подготовка на тръжната

процедура. Когато работният екип завърши преценката на нуждите, вече трябва да са ясно очертани целите, които трябва да се постигнат чрез публично-частното партньорство. Накрая, разработването на тръжната процедура, предназначена за потенциални партньори, се ръководи от преценката на нуждите. По тази причина, а и за целите на бъдещия мониторинг след завършване на проекта, изключително важно е, нуждите и целите на местната власт да бъдат ясно заявени.

**Разпределяне на риска**

Разпределението на риска е съществен компонент от всяко публично-частно

партньорство. Често основният въпрос за публично-частното партньорство е кой ще

поеме риска при предоставянето на дадена услуга или при изграждането,

функционирането и поддържането на инфраструктурата. Екипът по проекта трябва да

вложи максимално старание за намаляване на риска. Така или иначе, рискът е

вътрешно присъщ за повечето проекти и обслужващи дейности на местната власт.

Въпросът каква част от риска трябва да се прехвърля от публичния към

частния сектор при този вид партньорства е спорен. Общо взето, колкото по-голям

риск се прехвърля към партньора от частния сектор, толкова по-голяма финансова

облага ще изисква частният партньор. Рискът трябва да се прехвърли върху тази

страна, която може най-добре да се справи с него.

От гледна точка на местната власт, съществуват няколко политически риска,

които заслужават внимание. Те са:

• загуба на контрол върху инфраструктурата или при предоставяне на услуга

• потенциално намалено качество на услугата за потребителите

Съществуват още много други рискове, характерни за проектите по

инфраструктурата или предоставянето на услуги, които изискват анализ и разбиране

от страна на партньорите както от публичния, така и от частния сектор. Примери за

такъв риск са:

• пожар, наводнение, др.

• изменения в разходите по финансирането

• намалено търсене на услугата или нереализирано повишено търсене на

услугата, както е предвидено

• грешки в проектирането

• проблеми, свързани със строителството, в това число, изоставане от сроковете и/или

проблеми с качеството

• прехвърляне на правото на собственост

• отговорност за щети върху околната среда

• нарушаване на разпоредби и разрешения, или промени в разпоредбите

• въпроси на заетостта и промени в трудовото законодателство

-мониторинг на изпълнението

• технологични въпроси (отказ на наличната технология, неуместен избор на

технология)

• форсмажорни обстоятелства (такива, които касаят генерални промени, извън

контрола на която и да е от страните, като “пръста на съдбата”, природни бедствия,

съдебни разпореждания, война)

• несъстоятелност на партньора от частния сектор

• ниво на инфлация / дефлация

• стойност на авоарите в края на партньорството, смяна на правото на собственост

**Уточняване на бюджета**

Преди да се публикува заявката за предложения екипът по проекта трябва да

определи или уточни бюджета за проекта. В много случаи това става чрез определяне

на евентуалната цена на проекта, ако се приеме, че строителството се поема само от

местната власт. Този процес се прилага поради много причини:

• Той решава дали дадено публично-частно партньорство действително ще спести пари

на местната власт. Малко вероятно е местната власт да участва в публично-частно

партньорство, ако решението на кандидата не е новаторско и не води до значително

подобряване на услугите или намаляване на себестойността.

• Той снабдява потенциалните партньори с "примерен модел", на който те трябва да

предложат подобрена версия. Така, ако една заявка е с по-висока цена от заявката на

местната власт, от частния партньор се очаква да гарантира подобряване на качеството

на инфраструктурата или на услугите за потребителите.

• Той решава дали местната власт може да си позволи да участва. Ако местната власт не може да изгради самостоятелно един крайно необходим проект, може да се потърси

помощ от частния сектор.

**Основни условия, които се очаква да създаде партньорството**

Основните условия, които се очаква да създаде партньорството, трябва да

бъдат включени в документа на тръжната процедура. Те ще формират едно от

основните положения, върху които кандидатите ще базират офертите си. Екипът по

проекта следва да разгледа посочените по-долу аспекти на предлаганото публично-

частно партньорство и да определи изискванията на местната власт:

• предпочитан период на партньорството

• право на собственост върху авоарите по време на и след партньорството

• отношение към държавните служители, които може да загубят работата си поради

Партньорството

• работни спецификации, стандарти и очаквания, включително ролите и

задълженията на двамата партньори

• как ще се измерва изпълнението на всеки от партньорите

дефиниция за “адекватна възвращаемост”

• разпоредби за разпределяне на печалбата и разходите

• изисквания за гаранции.

**Прекратяване на партньорството**

Прекратяването на партньорството след изтичане на срока на договора е законен

процес, който се подчинява на договорното и статутното право. Договорът за

учредяване на публично-частното партньорство между страните трябва да съдържа

разпоредби относно прекратяването на партньорството.

Тези разпоредби могат да включват:

• разпоредба за прехвърляне на активите (в случаите когато инфраструктурата или

обектите се прехвърлят от частния партньор на местната власти, договорът

трябва да съдържа изрично доказателства за състоянието на инфраструктурата

или обектите);

• разпределяне на нетните приходи и загуби;

• изплащане на капитала;

• изплащане на задълженията.

В зависимост от сложността на споразумението или от инфраструктурата или

услугите, за които то се отнася, клаузите относно прекратяването на споразумението

могат да се различават значително.

**Концесията** е право на експлоатация върху обект от обществен интерес, предоставен от концедент на търговец - концесионер, срещу задължението на концесионера да изгради и/или управлява и поддържа обекта на концесията на свой риск. Концесията се предоставя въз основа на дългосрочен писмен договор с определен материален интерес, сключен между концедента и концесионера и според предмета си може да бъде: концесия за строителство, за услуги и за добив. Срещу предоставеното право на експлоатация може да се предвиди задължение на концесионера за извършване на концесионно плащане, но е възможно да се предвиди и заплащането на компенсация от страна на концедента в полза на концесионера в добавка към правото на концесионера да експлоатира обекта на концесията (само при концесията за строителство и концесията за услуги). В този случай компенсацията представлява заплащането от страна на концедента на част от разходите за обекта на концесията, като тя не освобождава концесионера от поемане на основната част от риска по изграждането и/или по управлението и поддържането на обекта на концесията. Възможността за извършване на компенсация или на концесионно плащане се определя с решението за откриване на процедура за предоставяне на концесия в зависимост от икономическата ефективност от експлоатацията на обекта на концесията, определена на базата на срока на концесията и прогнозираните разходи за строителство, управление и поддържане на приходи от експлоатацията.

Срокът на концесията е до 35 години без право на продължаване. На концесия се предоставят обектите от обществен интерес, които са обявени за изключителна държавна собственост; обекти, имоти или части от имоти - публична или частна държавна, както и публична или частна общинска собственост, с които се извършва стопанска дейност; имоти или части от имоти - собственост на публичноправна организация, с които се извършва стопанска дейност. При предоставянето на концесията концедентът запазва правото на собственост върху обекта на концесията, като приращенията и подобренията върху обекта на концесията, включително когато не са в изпълнение на концесионния договор, стават собственост на концедента от момента на възникването им.При прехвърляне на собствеността върху обекта на концесията, концесионният договор остава в сила спрямо приобретателя.

В процедурата за предоставяне на концесия може да участва всяко физическо или юридическо лице или обединение от такива лица. Както се вижда обаче от чл. 16/2/, /3/ и /4/ от ЗК някои от тях може и въобще да не бъдат допуснати до участие. Законът борави с термините "кандидат" и "участник" по отношение на лицата, които вземат участие в процедурите по предоставяне на концесия, като двете не са синоними и имат редица отлики. "Кандидат" е физическо или юридическо лице или обединение от такива лица, което е закупило документация и има интерес: да подаде оферта при открита процедура или да получи покана да представи оферта при участие в ограничена процедура или състезателен диалог. "Участник" е физическо или юридическо лице или обединение от такива, което е представило оферта. "Концедент" пък съгласно закона за концесиите в зависимост от това дали се касае за държавна или общинска собственост, или за обект, собственост на публичноправна организация, е съответно: [министерският съвет](https://bg.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B5%D1%80%D1%81%D0%BA%D0%B8_%D1%81%D1%8A%D0%B2%D0%B5%D1%82_%D0%BD%D0%B0_%D0%91%D1%8A%D0%BB%D0%B3%D0%B0%D1%80%D0%B8%D1%8F); общинският съвет; публичноправна организация, представлявана от орган съгласно устройствения ѝ акт. "Концесионер" е участникът в процедура за предоставяне на концесия, с когото концедентът е сключил концесионен договор.

Самото предоставяне на концесията включва следните действия, извършени в строга хронологическа последователност: извършване на подготвителни действия; провеждане на процедура за предоставяне на концесия; сключване на концесионен договор. А самата процедурата за предоставяне на концесия от своя страна се състои от следните действия: приемане на решение за откриване на процедура за предоставяне на концесия; провеждане на открита процедура, ограничена процедура или състезателен диалог за предоставяне на концесия; определяне на концесионер.

Централна роля при подготвителните действия и внасянето на предложение за предоставяне на концесиите осъществяват компетентния министър /когато се касае за концесия с обект - държавна собственост или т. нар. също "държавна концесия"/, кмета на общината /за концесия с обект - общинска собственост или т.нар "общинска концесия"/ или лицето, което управлява публичноправна организация /за концесия с обект - собственост на публичноправна организация, наричана за улеснение "обществена концесия"/. Подготвителните действия включват изработване от посочените органи на обосновка на концесията, която се основава най-малко на правен, финансово-икономически, технически и екологичен анализ. С обосновката се мотивира предложението за предоставяне на концесия и се определят характеристиките на обекта на концесията и основното ѝ съдържание. Въз основа на обосновката компетентният орган, осъществяващ подготвителните действия по предоставянето на концесията подготвя проекти на:

1. решение за откриване на процедурата за предоставяне на концесия;
2. обявление за провеждане на процедурата;
3. концесионен договор;
4. документация за участие - при открита и ограничена процедура, или описателен документ - при състезателен диалог.

Концесионерът се определя чрез провеждане на: открита процедура; ограничена процедура; състезателен диалог; електронен търг - като допълнителна процедура при откритата или ограничената процедура.

За провеждането на посочените процедури, компетентният орган, посочен в ЗК /а именно министър-председателя при държавните концесии, кметът на общината за общинските концесии и органът, който управлява публичноправната организация при обществените концесии/, назначава комисия. При провеждане на процедура за предоставяне на концесия комисията отстранява с решение от участие в процедурата кандидатите или участниците, за които е налице някое от обстоятелствата по чл. 16, ал. 2 и 3 от ЗК. От участие в процедурата се отстраняват и кандидатите или участниците, за които е налице обстоятелство по чл. 16, ал. 4, което е определено с обявлението за провеждането на процедура по предоставяне на концесия. Комисията извършва подбор на кандидатите или участниците, допуснати до участие в процедурата за предоставяне на концесия съгласно три основни критерия: пригодност за изпълнение на професионална дейност; икономическо и финансово състояние; технически възможности и/или професионална квалификация. Критериите за подбор на кандидатите се определят в съответствие със спецификата на обекта на концесията и на извършваните с него стопански дейности и се посочват в обявлението.

Кандидатите, които отговарят на критериите за подбор, се определят с решение на комисията и могат да продължат участието си в процедурата, а останалите се отстраняват.

При ограничена процедура и състезателен диалог обявлението може да включва и ограничаване на броя на кандидатите, които в резултат на подбора, съответно на проведените разговори, се канят да представят оферти. В тези случаи в обявлението се посочват обективни и недискриминационни критерии, които се прилагат, както и минималният брой на поканените кандидати. В тези случаи минималният брой на кандидатите, които се канят да подадат оферти, не може да бъде по-малък от петима - при ограничена процедура, и от трима - при състезателен диалог. Когато в процедурата участват по-малък брой кандидати, комисията е длъжна да покани всички кандидати, отговарящи на критериите, посочени в обявлението.

При открита процедура, ограничена процедура и състезателен диалог критерият за оценка на офертите е икономически най-изгодната оферта. Веднага прави впечатление разликата от критериите за оценка на офертите, представени от участници в процедурите по възлагане на обществени поръчки - критерият цена при концесиите липсва. Икономически най-изгодната оферта, както и при обществените поръчки, се определя въз основа на комплексна оценка на офертата съгласно критериите, определени в решението и в обявлението за откриване на процедура за предоставяне на концесия. В решението за откриване на процедура за предоставяне на концесия, в обявлението и в методиката за оценяване на офертите се посочват критериите и относителната тежест на всеки от тях. Начинът за оценяване на отделните критерии се определя с методиката за оценяване, която е неразделна част от документацията за участие в процедурата. Оферта, която не отговаря на критериите и изискванията за тяхното удовлетворяване, не се оценява.

Открита процедура е процедурата за предоставяне на концесия, при която всяко лице може да подаде оферта. Ограничена процедура е процедурата за предоставяне на концесия, при която оферта може да подаде кандидат, който е получил покана след подбора.

Ограничената процедура за предоставяне на концесия се провежда на два етапа:

1. допускане и подбор;
2. подаване на оферти от кандидатите, получили покана след подбора.

Състезателен диалог е процедурата за предоставяне на концесия, при която оферта може да подаде кандидат, който е получил покана след провеждане на разговори с допуснатите кандидати. Състезателният диалог се провежда на три етапа:

1. допускане и подбор по реда на чл. 25 и 26;
2. провеждане на разговори с кандидатите, получили покана да продължат участието си в процедурата след подбора, за обсъждане на предложения, които отговарят на критериите и изискванията, посочени в обявлението по чл. 41 или в описателния документ;
3. подаване на оферти от кандидатите, предложили подходящи решения и получили покана.

Процедура на състезателен диалог се провежда само за концесия за строителство в особено сложни случаи, когато по обективни причини не може да се определи някое от следните обстоятелства:

1. техническите спецификации за удовлетворяване на целите и/или параметрите на концесията, отнасящи се до проектирането, методите за изчисляване във връзка с проектирането и строителството, изпълнението на строителството и/или използваните материали;
2. правната и/или финансовата рамка на концесията.

Провеждането на разговорите с допуснатите кандидати се извършва на кръгове, при които комисията обсъжда с всеки кандидат поотделно предложените от него решения. В резултат на проведените разговори комисията изработва документация за участие в процедурата. При необходимост, преди одобряване на документацията, комисията може да предложи на концедента да допълни решението за откриване на процедурата преди отправянето на покани за подаване на оферти. В тези случаи концедентът може да приеме решение за допълнение на решението за откриване на процедурата. Решението се обнародва в "[Държавен вестник](https://bg.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D1%8A%D1%80%D0%B6%D0%B0%D0%B2%D0%B5%D0%BD_%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%BD%D0%B8%D0%BA)". След обнародването на решението комисията предлага, а органът по чл. 19, ал. 1 - 3 от ЗК одобрява документацията за участие. Комисията отправя покани за подаване на оферти до кандидатите, предложили подходящи решения, и им предоставя документацията за участие. Офертата на участник в състезателния диалог трябва да отговаря на изискванията и условията на концесията, определени с документацията за участие.

Електронен търг може да се провежда при открита или ограничена процедура, когато техническите спецификации на концесията са точно определени и в решението за откриване на процедура за предоставяне на концесия е предвидено, че след предварителна оценка на офертите определянето на концесионер се извършва чрез електронен търг. Провеждането на електронен търг се посочва и в обявлението за провеждане на процедурата. Електронният търг се провежда след извършване на предварителна оценка на офертите на участниците по критериите по чл. 28, ал. 1 в съответствие с методиката за оценка и може да се проведе на последователни кръгове. За предоставяне на концесия за строителство, която включва в предмета си и интелектуална дейност като проектиране на строителни обекти, не може да се провежда електронен търг.Критериите за оценка на резултатите от електронния търг са: цена и икономически най-изгодна оферта.. В резултат на извършените подготвителни действия органът по чл. 19, ал. 1 - 3 прави мотивирано предложение пред концедента за откриване на процедура за предоставяне на концесия. Към предложението се прилагат обосновката на концесията по чл. 21, проектите по чл. 22 и други документи, определени със закон или с правилника за прилагане на този закон. Въз основа на това предложение концедентът приема решение за откриване на процедура за предоставяне на концесия. Решението се обнародва в "Държавен вестник". В 7-дневен срок от влизането в сила на решението за откриване на процедура за предоставяне на концесия органът по чл. 19, ал. 1 - 3 със заповед одобрява обявление за провеждане на процедурата, документация за участие в открита и ограничена процедура, съответно описателен документ при състезателен диалог, и проект на концесионен договор и изпраща обявлението за обнародване в "Държавен вестник" и за вписване в Националния концесионен регистър. При издаването на заповедта органът по чл. 19, ал. 1 - 3 е обвързан с решението за откриване на процедура за предоставяне на концесия.

След обнародването на обявлението в "Държавен вестник" органът по чл. 19, ал. 1 - 3 публикува съобщение за процедурата за предоставяне на концесия в средствата за масово осведомяване и/или в Интернет и подготвя документацията за участие. Комисията може да определи част от документацията за участие в процедурата за конфиденциална. В тези случаи кандидатите и участниците в процедурата са длъжни да подадат декларация по образец, приложен към документацията, с която се задължават да не разгласяват конфиденциалните данни.

Заявление за участие в ограничена процедура и състезателен диалог и оферта за участие в открита процедура може да подаде лице по чл. 16, ал. 1, за което не е налице обстоятелство по чл. 16, ал. 2 - 4. Оферта за участие в ограничена процедура, състезателен диалог и електронен търг може да подаде кандидат, който е получил покана след подбор при ограничена процедура, след провеждане на разговори при състезателен диалог или след предварително оценяване на офертата при електронен търг. Сроковете за получаване на заявления и оферти се определят в обявлението. До изтичането на срока за получаване на офертите всеки участник в процедурата може да промени, да допълни или да оттегли офертата си. Кандидат в процедура за предоставяне на концесия има право да подаде само една оферта. Кандидатът може да предложи няколко варианта в офертата си освен в случаите, когато с обявлението е ограничена възможността за това. Комисията разглежда и класира само вариантите на офертите, които удовлетворяват обявените с документацията за участие минимални изисквания. Към офертата всеки участник може да приложи декларация, в която посочва коя част от съдържащата се в нея информация е конфиденциална.

Заедно с офертите си кандидатите представят гаранция за участие в процедурата под формата на внесен депозит или банкова гаранция. Формата на гаранцията се избира от кандидатите. Гаранцията обезпечава участието на кандидата в процедурата за предоставяне на концесия и сключването на концесионния договор от участника, определен за концесионер. Гаранцията се освобождава със заповед на органа, който организира провеждането на процедурата за предоставяне на концесия, в 7-дневен срок от изтичането на срока за обжалване на решението за определяне на концесионер, съответно на решението за прекратяване на процедурата. Гаранциите на участници, които са преустановили участието си в процедурата, се задържат, съответно се усвояват. Не се освобождава в срока по ал. 3 гаранцията на:

1. участника, определен за концесионер;
2. участника, обжалвал решението за определяне на концесионер. Гаранцията на участник, определен за концесионер, се задържа, съответно се усвоява, в случаите, когато той не сключи концесионния договор в определения срок, а когато го сключи - гаранцията се освобождава в 7-дневен срок. Гаранцията на участник, обжалвал решението за определяне на концесионер, се задържа, съответно се усвоява, в случаите, когато влязлото в сила решение остави жалбата без уважение. В останалите случаи гаранцията се освобождава в 7-дневен срок от влизането в сила на решението по жалбата. Концесионерът представя гаранции и/или други обезпечения за изпълнение на задълженията си по концесионния договор. Гаранциите и обезпеченията се определят с решението за откриване на процедура за предоставяне на концесия.

Органът, който организира провеждането на процедурата за предоставяне на концесия, представя на концедента доклад и проект за решение за определяне на концесионер в срок, определен със заповедта за назначаване на комисията, който не може да бъде по-дълъг от три месеца, а в случаите на електронен търг - в двуседмичен срок от приключването му. Към доклада се прилага протоколът на комисията по чл. 48, ал. 2. Въз основа на доклада и протокола на комисията след самостоятелна преценка на изложените в тях факти и обстоятелства концедентът приема решение за:

1. определяне на концесионер на класирания на първо място участник, или
2. възлагане на комисията да отстрани констатирани нередовности, след което да извърши ново класиране, или
3. прекратяване на процедурата в случаите по чл. 60, ал. 1, т. 1 - 4.

Решението се обнародва в "Държавен вестник" и може да бъде обжалвано в 10-дневен срок от обнародването пред КЗК. С решението за определяне на концесионер се:

1. конкретизират основните елементи на концесията в съответствие с офертата на участника, предложен за концесионер, които не са определени или са определени в граници с решението за откриване на процедурата за предоставяне на концесия;
2. определя срок за сключване на концесионния договор, който не може да бъде по-дълъг от три месеца. Концедентът може да определи за концесионер класирания на второ място участник, при условие че класираният на първо място не сключи концесионния договор в определения срок.

Процедурата за предоставяне на концесии може да се прекрати при определени обстоятелства, ако ли не се пристъпва към сключване на концесионния договор. Той се сключва след изтичане на срока за обжалване по чл. 58, ал. 3 от ЗК, когато няма подадена жалба или в подадената жалба не е направено искане за налагане на временна мярка. При сключване на концесионния договор участникът, определен за концесионер, е обвързан с предложенията, направени с офертата му и с проекта на концесионен договор. В случаите по чл. 59, ал. 2 концесионният договор се сключва с класирания на второ място участник при условията на първия и в същия срок, който започва да тече от получаването на писмена покана. Концесионният договор се сключва в писмена форма най-малко в три оригинални екземпляра - по един за страните и един за Националния концесионен регистър. Приложенията към концесионния договор се изработват в толкова екземпляра, колкото са и оригиналите на договора. Концесионният договор за общинска концесия се подписва в 4 оригинални екземпляра. Четвъртият екземпляр се изпраща на общинския съвет в тридневен срок от подписването на концесионния договор. По реда на раздел 4 е възможно последващо изменение на сключения договор за концесия, а при определени обстоятелства /чл. 74 и чл. 75/ дори и неговото предсрочно прекратяване.При прекратяване на концесионния договор концесионерът е длъжен да предаде обекта на концесията на комисия, назначена от органа по чл. 77, а в случаите на прекратяване по право - от органа, който представлява концедента по концесионния договор. За предаването и приемането на обекта се съставя протокол, който се подписва от членовете на комисията и от упълномощен представител на концесионера. Когато със закон не е предвидено друго, паричните постъпления от концесионни плащания за държавни концесии и от гаранции и обезщетения се разпределят, както следва:

1. осемдесет и пет на сто - в приход на републиканския бюджет;
2. петнадесет на сто - в приход на бюджета на [Министерството на финансите](https://bg.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B5%D1%80%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE_%D0%BD%D0%B0_%D1%84%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%B8%D1%82%D0%B5) за покриване на разходите по концесиите. Всяко решение, действие или бездействие на орган, на комисията или на длъжностно лице в процедурата по предоставяне на концесия подлежи на обжалване относно неговата законосъобразност пред Комисията за защита на конкуренцията.

Жалба може да подава всяко заинтересовано лице в 10-дневен срок от обнародването на решението в "Държавен вестник", съответно от уведомяването за решението или действието. Жалбата не спира процедурата за предоставяне на концесия, освен ако бъде наложена временна мярка. Искове за установяване на нищожността на концесионен договор, както и искове за обезщетение за вреди, претърпени в резултат на нарушение на закона при провеждане на процедура за предоставяне на концесия, се разглеждат по реда на Гражданския процесуален кодекс. Жалбата се подава до Комисията за защита на конкуренцията с копие до концедента за решение по чл. 39 и по чл. 58, ал. 2, съответно - до органа, който организира провеждането на процедурата. Жалбата трябва да е написана на български език и да съдържа:

1. наименованието на органа, до който се подава;
2. за жалбоподател - юридическо лице: наименованието, седалището и адреса на управление и данни за регистрация съгласно законодателството на държавата на неговото установяване, а за жалбоподател - физическо лице: името, адреса и данни за самоличността му;
3. наименованието и адреса на органа, чието решение, действие или бездействие се обжалва;
4. данни за процедурата и за решението, действието или бездействието, което се обжалва;
5. оплакванията и искането на жалбоподателя;
6. подпис на лицето, което подава жалбата, или на неговия пълномощник. Към жалбата се прилагат доказателствата, с които жалбоподателят разполага, и документ за платена държавна такса, определена с тарифа, одобрена от Министерския съвет. До произнасяне на Комисията за защита на конкуренцията с решение по чл. 91 съответният орган може сам да отстрани твърдяното в жалбата нарушение. Ако жалбата не отговаря на изискванията по ал. 2 и 3, председателят на Комисията за защита на конкуренцията уведомява жалбоподателя и му дава тридневен срок за отстраняване на нередовностите.

Комисията за защита на конкуренцията не образува производство, когато:

1. жалбата е подадена след изтичане на съответния срок по чл. 83;
2. нередовностите не са отстранени в срока по ал. 5;
3. не е представен документ за внесена държавна такса.

В случаите по ал. 6 председателят на Комисията за защита на конкуренцията връща жалбата с разпореждане, което подлежи на обжалване пред тричленен състав на [Върховния административен съд](https://bg.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D1%8A%D1%80%D1%85%D0%BE%D0%B2%D0%B5%D0%BD_%D0%B0%D0%B4%D0%BC%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%B5%D0%BD_%D1%81%D1%8A%D0%B4) в 7-дневен срок от съобщаването. По мотивирано искане на жалбоподателя Комисията за защита на конкуренцията може да наложи временна мярка - спиране на процедурата за предоставяне на концесия. При произнасяне по искането Комисията за защита на конкуренцията преценява неблагоприятните последици от забавянето на процедурата и възможността за значително увреждане на обществения интерес или на интересите на страните. (2) Искането по ал. 1 се прави едновременно с подаване на жалбата. (3) За налагане на временна мярка жалбоподателят е длъжен да представи обезпечение в размер, определен от Комисията за защита на конкуренцията, но не повече от 500 000 лв., под формата на паричен депозит по сметка на Комисията за защита на конкуренцията или банкова гаранция в нейна полза. В тридневен срок от постъпване на жалбата или от отстраняване на нередовностите по нея председателят на Комисията за защита на конкуренцията образува производство и определя докладчик. В 7-дневен срок от образуване на производството Комисията за защита на конкуренцията в закрито заседание с определение се произнася по искането за налагане на временна мярка, като при допускането ѝ определя и размера на обезпечението. Определението за допускане на временната мярка се съобщава на жалбоподателя. Определението, с което се отказва допускане на временната мярка, се съобщава и на двете страни. Обезпечението се внася от жалбоподателя в 5-дневен срок от съобщаването. Временната мярка се смята за наложена от датата на представяне на обезпечението до приключване на производството по обжалване с влязло в сила решение. Комисията за защита на конкуренцията съобщава на ответната страна за наложената временна мярка в деня на налагането ѝ. Определението, с което Комисията за защита на конкуренцията се произнася по искането за налагане на временна мярка, подлежи на обжалване пред тричленен състав на Върховния административен съд в 7-дневен срок от съобщаването за отказа по ал. 3 или за наложената мярка по ал. 5. Обжалването на определението не спира производството пред Комисията за защита на конкуренцията и изпълнението на наложената временна мярка. Определението на съда е окончателно.

Обезпечението подлежи на връщане с разпореждане на председателя на Комисията за защита на конкуренцията в 7-дневен срок от определението на съда, с което се отменя наложената временна мярка, или от влизане в сила на решението, с което се уважава жалбата по чл. 83. При оставяне на жалбата без уважение представеното обезпечение се превежда като приход в държавния бюджет. Докладчикът проучва обстоятелствата по жалбата, за което се подпомага от администрацията на Комисията за защита на конкуренцията. В производството пред Комисията за защита на конкуренцията се допускат устни и писмени доказателства и експертни становища. След приключване на проучването на страните се дава възможност да се запознаят със събраните по преписката доказателства. Страните са длъжни да представят всичките си доказателства най-късно в деня преди заседанието по разглеждане на жалбата. След приключване на проучването докладчикът представя преписката на председателя на Комисията за защита на конкуренцията, който насрочва открито заседание за разглеждането ѝ. Страните се призовават по реда на Гражданския процесуален кодекс и могат да ползват адвокатска защита. Заседанията са редовни, когато присъстват най-малко петима от членовете на Комисията за защита на конкуренцията. Комисията за защита на конкуренцията взема решения с явно гласуване и с мнозинство от четири гласа. Когато на заседанието присъстват по-малко от седем членове и не може да бъде постигнато мнозинство от четири гласа, приема се, че жалбата е оставена без уважение или че искането за налагане на временна мярка е отхвърлено. Член на Комисията за защита на конкуренцията е длъжен да си направи самоотвод при наличие на някое от следните основания:

1. когато е бил пълномощник на някоя от страните;
2. когато е бил в трудовоправно или гражданскоправно отношение с някоя от страните;
3. когато поради други обстоятелства може да се смята за предубеден или заинтересован пряко или косвено от изхода на преписката. Заседанието започва с решаване на предварителните въпроси относно редовността на процедурата. При наличие на основание по ал. 3 страните могат да поискат отвод на член на Комисията за защита на конкуренцията. На страните в производството могат да се задават въпроси по ред, определен от председателя на Комисията за защита на конкуренцията. Когато счете, че обстоятелствата по жалбата са изяснени, председателят предоставя възможност на страните за становища. След изясняване на спора от фактическа и правна страна председателят закрива заседанието.

Комисията за защита на конкуренцията в закрито заседание постановява решение, с което:

1. оставя жалбата без уважение, или
2. отменя незаконосъобразното решение на органа или установява незаконосъобразно действие, съответно бездействие, и със задължителни указания връща преписката на органа за продължаване на процедурата за предоставяне на концесия от последното законосъобразно решение или действие.

Когато е обжалвано решението за определяне на концесионер и няма наложена временна мярка, Комисията за защита на конкуренцията:

1. оставя жалбата без уважение, или
2. установява незаконосъобразността на решението.

В последния случай сключеният концесионен договор запазва действието си, а заинтересованите лица имат право да търсят обезщетение по реда на Гражданския процесуален кодекс. Решението на Комисията за защита на конкуренцията е писмено и съдържа:

1. наименованието на органа, който го е издал;
2. мотиви;
3. диспозитивна част;
4. пред кой орган и в какъв срок решението може да се обжалва.

Член на Комисията за защита на конкуренцията, който не е съгласен с решението, го подписва с особено мнение, което се прилага към решението. Комисията за защита на конкуренцията се произнася по жалбата в двумесечен срок от образуване на производството. Решението заедно с мотивите се изготвя и обявява най-късно в 14-дневен срок от произнасянето по жалбата. Комисията за защита на конкуренцията с определение прекратява производството:

1. когато жалбата е недопустима;
2. когато жалбоподателят - физическо лице, е починал или юридическото лице е прекратено без правоприемник;
3. при оттегляне на жалбата.

Определението по ал. 1 подлежи на обжалване пред тричленен състав на Върховния административен съд в 14-дневен срок от съобщаването му на страните. Решението на Комисията за защита на конкуренцията подлежи на обжалване в 14 дневен срок пред Върховния административен съд, като решението на ВАС е окончателно.

**Договор за концесия**

     Договорът за концесия се сключва в 1месечен срок от търга или конкурса. При отказ за сключване на договор от спечелилия търга или конкурса, министерският съвет може да вземе решение за сключване на договор с втория или за провеждане на нов търг или конкурс. При отказ да се сключи договор се губи депозита даден за участие в търга или конкурса. Ако договорът се сключва без търг или конкурс, той трябва да се сключи в 1месечен срок от решението за предоставяне на концесия.

Договорът за концесия задължително съдържа: 1. изискванията по чл. 7, ал. 1; 2. конкретизиране на други имуществени права и задължения на страните, включително правата на концесионера върху плодовете, върху обекти, които концесионерът ще изгради със свои средства и които няма да бъдат публична държавна собственост, както и от обектите по чл. 4 и правото на обезщетение във връзка с приращенията и подобренията им; 3. конкретизиране на имуществените права и задължения на страните, включително правата на концесионера върху плодовете, приращенията и подобренията на вещите, свързани с осъществяването на дейностите по чл. 5; 4. забраните за разпореждане и обременяване на концесията и свързаните с нея други права; 5. видът и размерът на отговорността за неизпълнение на задълженията по договора; 6. контролът по изпълнението на задълженията на страните; 7. начините за уреждане на споровете между страните; 8. основанията за предсрочно прекратяване на договора и правата на изправната страна; 9. други елементи, по които е постигнато съгласие между страните. Договорът за концесия запазва за държавата всички права, освен онези, които са учредени за концесионера (само изрично посочените в договора). Приращенията върху вещи държавна собственост остават държавна собственост.

Прекратяването на договора за концесия: Договорът за концесия се прекратява:

1. с изтичане на срока;

2. с погиване на обекта или при обективна невъзможност за неговото използване или за осъществяване на дейността;

3. при смърт на физическото лице концесионер или при прекратяване на юридическото лице концесионер, освен ако Министерският съвет даде съгласие договорът да бъде продължен с правоприемник;

4. при влязло в сила решение за обявяване в несъстоятелност на концесионера;

5. по взаимно съгласие;

6. по силата на съдебно или арбитражно решение;

7. при други предвидени в този закон или в договора основания. При прекратяване на договора по т. 3 и 4 държавата е привилегирован кредитор и има обща привилегия, която следва привилегиите по ЗЗД и ТЗ.

2/Според собствеността на обекта на концесия:  
-**държавна концесия** – обект са вещи-държавна собственост в трите й разновидности.  
-**общинска концесия** – обект са вещи-общинска собственост – публична и частна.  
-**обществена концесия** – обект са вещи-собственост на публичноправни организации.

**СУБЕКТИ** НА КОНЦЕСИЯТА.  
По отношение на участващите лица в процедурата по учредяването на концесионното право се ползват различни термини:  
-**кандидати** – това е ФЛ/ЮЛ или обединението им, закупило документация за участие в концесията;  
-**участник** – ФЛ/ЮЛ или обединението им, което е подало оферта.  
-**концесионер** – лицето, с което се сключва концесионният договор въз основа на проведена процедура за концесия. Това е участникът класиран на 1во, 2ро или 3то място (ако първият се откаже). Чл. 2, ал. 1 ЗК – концесионер може да е само **лице, което има търговско качество по ТЗ**. Ако участникът, на когото се предлага сключване на концесионния договор няма такова качество, то той следва да го придобие: като се регистрира като ЕТ или учреди ТД.  
Другата страна по договора – **концедента**. За обекти **държавна** собственост концедент е **МС**; за обекти **общинска** собственост концедент е **Общинският съвет** (прави се корективно тълкуване – ОС не е ЮЛ, той само взема решение за откриване процедура за концесия, но концедент е **общината**, която е ЮЛ); за обекти собственост на **публичноправни** **организации** концедент е съответната такава организация. Когато обект на концесията е собственост на публичноправна организация, на която държавата или общината е едноличен собственик на капитала, концедент е съответният ресорен министър, респ. общината.