

ГЛОСАРІЙ

Наведений нижче глосарій термінів складений авторами Посібника з сертифікації у сфері державно-приватного партнерства (ДПП). Деякі терміни запозичені з зовнішніх джерел інформації та адаптовані для цілей Посібника, водночас інші визначення були розроблені авторами для окреслення загальних принципів використання термінології та застосування найкращих практик у сфері ДПП.

Основними зовнішніми джерелами, використаними для розробки цього глосарія, є:

- Лексикон: «Лабораторія знань з ДПП»: <https://pppknowledgelab.org/glossary>
- Загальний глосарій термінів з ДПП – Шотландський ф'ючерсний фонд: http://www.scottishfuturetrust.org.uk/files/publications/SFT_Publication_PP_P_Terminology_Glossary_Revised_January_2012.pdf
- Словник термінів із державно-приватного партнерства: Мадх'я Прадеш, Уряд Індії: http://www.dif.mp.gov.in/ppp/PPP_Glossary.pdf
- Глосарій, наведений у книзі «Державно-приватне партнерство: принципи політик та фінансування» (2011), Ескомб Е. Видавництво «Butterworth-Heinemann»
- Словники термінів, наведені у декількох томах *Національного збірника керівних принципів у галузі державно-приватного партнерства* (2008-2011 рр.), Уряд Австралії, Консультативно-дорадчий орган з питань інфраструктури: <http://infrastructureaustralia.gov.au/policy-publications/public-private-partnerships/files>
- Глосарій, наведений у *Практичному посібнику зі сприяння належному врядуванню у сфері державно-приватного партнерства* (2008), Європейська економічна комісія Організації Об'єднаних Націй: <http://www.unece.org/fileadmin/DAM/ceci/publications/ppp.pdf>

| | |
|---|---|
| Акціонери <i>Shareholders</i> | Акціонери – це інвестори власного капіталу, які мають частку у спеціальній проектній компанії (СПК). При цьому, інвестор може вкладати кошти в інші інструменти, а не лише у частку власного/акціонерного капіталу, але, як правило, інвестуватиме у частку власного/акціонерного капіталу. |
| Акціонерна угода <i>Shareholders agreement (SHA)</i> | Документ, який підписують сторони, котрі надають власний капітал спеціальній проектній компанії, і в якому викладаються принципи їхньої спільної роботи з управління такою компанією. |
| Аналіз витрат та вигід <i>Cost-Benefit Analysis (CBA)</i> | Тип аналізу, який використовується для порівняння двох або більше варіантів реалізації проекту або прийняття рішення на основі належним чином скоригованих економічних потоків з використанням |

| | |
|--|---|
| | певних зразків. СВА в основному використовується для оцінки соціально-економічної доцільності або цінності обраного проекту (незалежно від способу проведення закупівлі). |
| Аналіз економічної ефективності витрат <i>Cost-effectiveness analysis (CEA)</i> | Аналіз економічної ефективності витрат використовується для порівняння вартості альтернативи з показником проектних цілей чи його основними результатами або вигодами. Наприклад, це може бути кількість доларів за одиницю часу, заощаджених під час використання різних систем громадського транспорту. |
| Аналіз впливу на державний борг <i>Public debt impact analysis</i> | Аналіз, який проводиться в деяких країнах, щоб визначити, чи слід розглядати актив у рамках ДПП як державну власність для цілей бухгалтерської та іншої звітності, з відображенням зобов'язань за договором як державного боргу у національних рахунках. |
| Arrendamiento (договір оренди публічного майна) <i>Arrendamiento (leasing of public goods)</i> | Правова альтернатива договору на проектування, будівництво, фінансування, управління та технічне обслуговування (DBFOM), котрий базується на оплаті держсектору. Відповідно до такого договору земельна ділянка, на якій будуватиметься об'єкт, не є зарезервованою для державних потреб. Натомість даний договір оренди передбачає наявність нерухомості, якою може розпоряджатися уряд. |
| Арбітраж <i>Arbitration</i> | Приватний формат вирішення спорів, у межах якого сторони можуть обрати неупереджену третю сторону/колегію на підставі письмової угоди. Сторони можуть обрати власних арбітрів з урахуванням бажаного рівня їх професійного досвіду та експертизи. Також призначається незалежний арбітр. Сторони можуть на власний розсуд визначати та корегувати правила арбітражного розгляду. Рішення арбітра у більшості випадків є юридично обов'язковим для сторін. |
| Афермаж <i>Affermage</i> | Французький термін, який використовується для позначення форми ДПП, за якої приватний партнер відповідає за управління та технічне обслуговування наявної інфраструктури, але не за фінансування потрібного обсягу інвестицій. Приватний партнер не отримує фіксованих платежів за свої послуги – натомість він утримує частку з платежів від користувачів. При цьому, частину доходів отримує державний партнер як власник об'єкту/-ів інфраструктури. Платежі органу, що здійснює |

| | |
|--|--|
| | закупівлю, становлять відсоток від отриманих платежів або відсоткову частку від загального обсягу наданих послуг. |
| Багатокритеріальний аналіз <i>Multi-criteria analysis</i> | Підвид операційного дослідження, при якому детально розглядаються множинні критерії умов прийняття рішень; при цьому вартість або ціна є одним із основних критеріїв. |
| Базовий дизайн проекту <i>Reference design</i> | Базовий дизайн проекту відноситься до технічної концепції проекту, який можуть скопіювати інші. Сторонні організації можуть покращувати або вносити зміни до проекту за потреби. |
| Базовий графік <i>Baseline schedule</i> | Графік проекту, підготований для забезпечення належної координації та моніторингу процесів. Використовується для визначення критично важливих, взаємопов'язаних завдань (так званих «критичних шляхів»), затримка у виконанні яких безпосередньо призведе до затримки у строках завершення проекту в цілому. |
| Базовий сценарій <i>Base case</i> | Фінансовий опис проекту з точки зору витрат, доходів та висновків, сформованих у результаті дослідження (розрахунку). У його рамках здійснюється аналіз чутливості з метою подальшого розгляду найбільш вірогідного сценарію. |
| Бенчмаркінг (Порівняльний аналіз показників) <i>Benchmarking</i> | Порівняльний аналіз вартості товару чи послуги з ринковою вартістю аналогічного товару чи послуги. У контексті проектів ДПП на основі оплати держсектору, за наявності компоненту невиробничих послуг (наприклад, проекти ДПП у сфері охорони здоров'я, освітніх послуг, тощо) бенчмаркінг використовується як метод розрахунку корегування цін з урахуванням плати за послуги, що здійснюється на основі аналізу ринкової ціни таких послуг. Прикладом може слугувати порівняння витрат приватного партнера чи його підрядників з поточною ринковою вартістю відповідних невиробничих послуг. Порівняльний аналіз показників може бути альтернативою перевірки вартості («value testing»), завданням якої є перевірка фактичної вартості невиробничих послуг порівняно з ринковою вартістю. Перевірка вартості («value testing») є ще однією з найбільш поширених альтернатив тестуванню ринку. |
| Безповоротні витрати <i>Sunk Cost</i> | Понесені витрати, які не можуть бути компенсовані. |

| | |
|---|--|
| Безрегресний <i>Non-recourse</i> | Фінансування без гарантій від спонсорів. |
| Бонус до оцінки конкурсної пропозиції <i>Bid bonus</i> | У випадку конкурсної процедури, що здійснюється внаслідок ініціативної пропозиції приватного сектору, такий ініціатор може отримати перевагу у рамках відкритих торгів – бонусні бали, що додаються до загальної оцінки конкурсної пропозиції. |
| Браунфілд-проекти (проекти на основі існуючих об'єктів інфраструктури) <i>Brownfield projects</i> | З точки зору технічних/інжинірингових робіт: інвестування у проекти на ділянках, які раніше використовувалися у промислових цілях та/або на ділянках зі значним відсотком забудови. З точки зору інвестора: вкладення у проекти, що передбачають розвиток існуючих до оголошення конкурсу об'єктів інфраструктури, чи об'єктів, які раніше були грінфілд-проектами, але на етапі інвестування уже перебувають в експлуатації. |
| Будівельний підрядник <i>Construction contractor</i> | Сторона чи група сторін (у рамках будівельного консорціуму чи іншої форми спільного підприємства), яка відповідає за проектування та будівництво об'єктів за проектом ДПП, а також надання усіх матеріалів, кваліфікованих кадрів, обладнання (наприклад, інженерних машин та інструментів) та послуг, необхідних для виконання будівельних робіт у рамках проекту. Також це поняття включає «Підрядника за договором на проектування та будівництво» або «Підрядника за EPC-договором». |
| Бюджетна доступність <i>Affordability</i> | Можливість фактичної реалізації проекту з урахуванням бюджетних обмежень уряду. |
| Валютний ризик <i>Forex risk</i> | Ризик, пов'язаний зі змінами обмінного курсу валют. Цей ризик застосовується лише до проектів, у яких кредити, витрати або виплати встановлюються у іноземній валюті (частково чи повністю). |
| Вартість життєвого циклу <i>Life-cycle costs</i> | Усі витрати на актив протягом строку корисного використання інфраструктури або терміну дії договору, який регулює управління інфраструктурою. Вони включають початкові інвестиції/витрати на будівництво та будь-які інші роботи з технічного обслуговування активу для підтримки його прийняттого та незмінного технічного стану. Вони також можуть стосуватися необхідного дотримання експлуатаційних вимог, встановлених договором. |
| Вартість невикористаних можливостей | Вигода, яку можна було б отримати, зробивши альтернативний вибір. |

| | |
|---|--|
| <i>Opportunity Cost</i> | |
| Вартість вилучення земельних ділянок <i>Expropriation costs (or land expropriation costs)</i> | У контексті ДПП та інших інфраструктурних проєктів – витрати приватного партнера на придбання земельних ділянок з метою використання таких ділянок для проєктної діяльності. |
| Вираження зацікавленості <i>Expression of Interest (EOI)</i> | Вираження зацікавленості у проєкті потенційними учасниками конкурсу . У деяких юрисдикціях цей термін використовується замість запиту на подання кваліфікаційних документів (RFQ). |
| Внутрішня норма дохідності власного капіталу <i>Equity IRR</i> | Внутрішня норма дохідності (IRR) власного капіталу, внесеного інвесторами, що складається з отримання коштів, що розподіляються (в основному дивідендів, амортизації часток капіталу, погашення субординованого боргу та відсотків за субординованим боргом). |
| Вимоги до проєктування <i>Design requirements</i> | Вимоги до проєктування об'єкта, викладені у вихідних характеристиках; пропозиції приватної компанії щодо проєктної документації (включені в проєктний договір) та інші вимоги до проєктування, викладені у проєктному договорі. |
| Виплата при розірванні договору <i>Termination payment</i> | Платіж, який здійснює уряд за договором ДПП після розірвання проєктного договору. Також називається «компенсація при розірванні договору». |
| Вихідні характеристики <i>Output specifications</i> | Вимоги до послуг, що надаються в рамках ДПП , які визначаються на основі кінцевих результатів, а не способів їх досягнень. |
| Відкритий конкурс <i>Open tender</i> | Конкурсна процедура, в якій може брати участь будь-який зацікавлений учасник за умови відповідності кваліфікаційним критеріям. |
| Відокремлення <i>Ring Fence</i> | Зобов'язання проєктної компанії, яка реалізує проєкт, відокремлюються від зобов'язань інвесторів власного капіталу (тобто порушення зобов'язання проєктною компанією саме по собі не вважається порушенням зобов'язання інвесторами власного капіталу), а заборгованість забезпечується грошовими потоками, що генеруються проєктом. |
| Відповідь на запит на подання конкурсних пропозицій | Пропозиція учасника конкурсу у відповідь на запит на подання конкурсних пропозицій (RFP), опублікований урядом щодо проєкту. |

| | |
|---|--|
| <i>RFP response</i> | |
| Відрахування/утримання з платежів <i>Payment deductions</i> | Відрахування/утримання з платежів у ДПП на основі оплати держсектору. Також називаються «коригування оплати» або «зменшення суми оплати». Це – безпосередній спосіб накладення фінансових штрафних санкцій за недостатню операційну ефективність у ДПП на основі оплати держсектору. |
| Власний капітал <i>Equity</i> | Частина акціонерного капіталу або інші інвестиції, субординовані відносно старшого (пріоритетного) боргу, які надаються членами спеціальної проектної компанії (СПК). |
| Внутрішня норма прибутку або фінансова внутрішня норма прибутку <i>IRR or financial IRR</i> | Норма прибутку з інвестицій, розрахована на основі прогнозованих грошових потоків. Внутрішня норма прибутку (IRR) також є ставкою дисконтування, за якої поточна вартість майбутніх грошових потоків відповідає початковим інвестиціям. |
| Вторинні інвестори <i>Secondary investors</i> | Інвестори, які вкладають кошти у приватного партнера після фінансового закриття (зазвичай, у перші роки етапу Управління), купуючи їхню частку у первинних інвесторів. |
| Гарантійний термін <i>Defects liability period</i> | Період часу, протягом якого підрядник зобов'язаний, відповідно до договору, повернутися на будівельний майданчик для усунення дефектів, що виникли у роботі підрядника після ведення в експлуатацію органом, що здійснює закупівлю. |
| Гарантійний фонд <i>Guarantee fund</i> | Також див. термін « <i>Резервний фонд</i> ». |
| Гарантія виконання договору <i>Performance guarantee</i> | Письмова гарантія, видана стороннім гарантом (зазвичай, банком або страховою компанією). В подальшому вона надається органу, що здійснює закупівлю, та/або спеціальній проектній компанії (СПК). Вона забезпечує виконання всіх договірних зобов'язань приватного партнера та/або підрядника, передбачених в їхніх контрактах. |
| Гарантія виконання зобов'язань за договором <i>Performance bond</i> | Див. термін « <i>Гарантія виконання договору</i> ». |
| Гарантія материнської компанії <i>Parent company guarantee</i> | Гарантія від материнської компанії підрядника на виконання всіх договірних зобов'язань. Материнська компанія бере відповідальність за зобов'язання та/або надає фінансову компенсацію спеціальній проектній компанії (СПК), щоб покрити витрати |

| | |
|---|---|
| | внаслідок невиконання зобов'язань. |
| Гарантія попиту <i>Demand risk guarantee</i> | Гарантія того, що фактичний попит відповідатиме прогнозам. Якщо фактичний попит буде меншим за прогнозований, гарант здійснює виплату на користь бенефіціара за гарантією. |
| Гарантія при подачі конкурсної пропозиції <i>Bid submission guarantee</i> | Див. термін « <i>Конкурсна гарантія</i> ». |
| Готовність платити <i>Willingness to pay</i> | Готовність та можливість користувачів концесії здійснювати плату за проїзд або інші платежі користувача відповідно до вимог концесіонера. |
| Граничний термін (виконання) <i>Long stop date</i> | Дата, встановлена органом, що здійснює закупівлю, до якої має розпочатися надання послуг, незалежно від подій або претензій, що виникають на етапі будівництва. Якщо надання послуг не розпочнеться до вказаної дати, договір може бути розірваний. |
| Грантове фінансування <i>Grant financing</i> | Надання з боку держави прямих платежів з метою фінансування частини капітальних витрат за рахунок бюджету. Такі виплати, як правило, здійснюються під час будівництва (щомісяця/щокварталу або з іншою попередньо визначеною періодичністю) чи наприкінці періоду будівництва. |
| Грінфілд-проекти (на основі нових об'єктів інфраструктури) <i>Greenfield projects</i> | З точки зору технічних/інжинірингових робіт, це проекти, що здійснюються на ділянках, які раніше не використовувалися у промислових цілях та/або на ділянках, де немає значної забудови. З точки зору інвестора, це інвестиції у проекти ДПП, за якими нещодавно було укладено договір, або проекти ДПП щодо об'єктів інфраструктури, які уже на етапі будівництва, і в рамках яких передбачене здійснення значущих за об'ємом будівельних робіт або дуже суттєва модернізація наявної інфраструктури. Залежно від значущості наявної інфраструктури, грінфілд-проекти також можуть позначатися як елоуфілд-проекти або проекти другої стадії. |
| Дата початку надання послуг у повному обсязі <i>Full service commencement date</i> | Дата, коли можна розпочати надання послуг з використанням об'єкта інфраструктури відповідно до договору. Зазвичай датою надання послуг у повному обсязі є дата завершення проекту або наступний день після цієї дати. |
| Двоетапний конкурс | Конкурсна процедура, за якої уряд спочатку публікує |

| | |
|---|--|
| <i>Two-stage tender</i> | Запит на подання кваліфікаційних документів, а потім (після оцінки кваліфікаційних документів потенційних учасників конкурсу) надсилає Запит на подання конкурсних пропозицій учасникам конкурсу, які пройшли попередній кваліфікаційний відбір (або попередній відбір за деякими процедурами). |
| Державна сторона <i>Public party</i> | Див. термін « <i>Орган, який здійснює закупівлі</i> ». |
| Державне фінансування <i>Public finance</i> | Термін, який використовується в значенні: <ul style="list-style-type: none"> • фінансування, надане урядом • фінансування, яке визнається у державному балансовому звіті для цілей бухгалтерського обліку (незалежно від того, хто фактично надає фінансування). |
| Публічний актив <i>Pubic Asset</i> | Основні засоби, наприклад, активи, придбані для довгострокового використання, які є об'єктами, що забезпечують надання публічних послуг або призначені для публічного використання. Під публічним активом часто мається на увазі публічна інфраструктура. При цьому, термін «інфраструктура» використовується у широкому сенсі для визначення типу публічних активів, які зазвичай закуповуються з використанням механізму ДПП. |
| Державний домен / доменна концесія <i>Public dominium/domain concession</i> | У деяких країнах континентального права земля надається приватному сектору на 99 років. Разом з цим, є обмеження використання землі лише для будівництва портових об'єктів, які експлуатуватимуться відповідно до певних нормативних актів, а потім передаватимуться назад уряду після закінчення зазначеного терміну. |
| Державний партнер <i>Public partner</i> | Див. термін « <i>Орган, який здійснює закупівлі</i> ». |
| Державний партнер, концесіодавець <i>Grantor</i> | Сторона, уповноважена на присудження концесії, ліцензії чи іншого права. Також див. термін « <i>Орган, який здійснює закупівлі</i> ». |
| Державні підприємства <i>State-owned enterprise</i> | Компанія або підприємство, яке створене і належить уряду. |
| Динамічна система стягнення плати за проїзд <i>Dynamic tolling</i> | Механізм стягнення плати, який передбачає зміну розміру плати за проїзд у режимі реального часу (відповідно до рівня завантаженості дороги) з метою вирішення проблеми заторів. Застосовується за |

| | |
|---|---|
| | умови наявності безкоштовної альтернативи до об'єкту для надання користувачам інфраструктури можливості проїзду як платною, так і безкоштовною дорогою залежно від інтенсивності дорожнього руху. |
| Дисконтований грошовий потік <i>Discounted cash flow analysis</i> | Загальний термін для позначення аналізу (методу оцінки), під час якого дисконтується майбутній грошовий потік для розрахунку чистої приведеної вартості (NPV). Також див. термін « <i>Чиста приведена вартість</i> ». |
| Договір будівельного підряду <i>Construction contract</i> | Договір, укладений між спеціальною проектною компанією (СПК) і будівельним підрядником з метою проектування та будівництва об'єктів у рамках проекту ДПП. Також називається <i>договором на проектування та будівництво (DB/DaC)</i> або <i>EPC-договором (щодо надання послуг з інжинірингу, закупівлі та будівництва)</i> . |
| Договір із фіксованою ціною <i>Fixed price contract</i> | Договір, яким встановлюється ціна, що <i>не</i> може змінюватися залежно від витрат, понесених підрядником під час виконання договору. При такому типі договору підрядник піддається максимальному ризику та несе повну відповідальність за всі витрати і отриманий в результаті прибуток або збитки. |
| Договір про взаємодію <i>Interface Agreement</i> | Основна ціль договору про взаємодію – врегулювання взаємовідносин між ключовими субпідрядниками, узгодження відповідних обов'язків щодо проекту, певних зобов'язань та виплат, а також питань, пов'язаних із вирахуванням певних сум з тих чи інших платежів. |
| Договір про консорціум <i>Consortium agreement</i> | Договірні відносини між компаніями-членами консорціуму. Як правило, у такому договорі досить детально описується механізм розподілу обов'язків, ризиків та вигід між членами консорціуму. Зокрема, якщо конкурсна пропозиція консорціуму буде визначена найкращою, консорціум стає переможцем конкурсу і, відповідно, підписантом договору ДПП. |
| Договір «під ключ» <i>Turnkey contract</i> | Договір, одна зі сторін якого несе повну відповідальність за проектування, інженерні роботи та закупівлю будь-якого обладнання, а також будівництво. |
| Договір ДПП | Договір або угода між органом, який здійснює |

| | |
|---|---|
| <i>PPP contract</i> | закупівлю, та приватним партнером за проектом ДПП. Термін «договір» потенційно включає інші угоди, які можуть укладатися приватним партнером з іншими суб'єктами державного сектору, відмінними від органу, що здійснює закупівлі – наприклад, договір про купівлю-продаж зі стороннім державним органом чи відомством. |
| Договір ДПП (широке визначення) <i>PPP contract (broad definition)</i> | Довгостроковий договір між стороною держави та приватною стороною на будівництво (розвиток) та/або управління публічним активом або послугою, за яким приватна сторона несе значний ризик та управлінську відповідальність протягом терміну дії договору. Винагорода значною мірою залежить від операційної ефективності та/або попиту чи використання активу чи послуги. <i>Також див. термін «ДПП із приватним фінансуванням».</i> |
| Договір на обслуговування <i>Service contract</i> | Передача управління публічними послугами у суто правовому сенсі, наприклад, послуги, пов'язаної з водними ресурсами чи пасажирськими перевезеннями, а не технічного обслуговування чи експлуатації дороги. У юрисдикціях, у яких діє прецедентне право, термін «договір на обслуговування» не має окремого правового значення та використовується для різних аутсорсингових контрактів, здебільшого короткострокових. |
| Договір на проектування та будівництво <i>Design and Construction (D&C) contract</i> | Див. термін «Договір будівельного підряду». |
| Договір на технічне обслуговування <i>Maintenance contract</i> | Див. термін «Договір на управління та технічне обслуговування». |
| Договір на управління та технічне обслуговування <i>O&M (Operations and Maintenance) contract</i> | Варіант закупівель для уряду, за якого приватний оператор (за договором) управляє публічним активом протягом певного часу. Право власності на актив при цьому залишається за державним органом. Це також включає «договір на технічне обслуговування» та «договір на управління об'єктами». |
| Договір на | Договір, основним предметом якого є передача |

| | |
|--|---|
| управління/технічне обслуговування <i>Management contract</i> | приватному сектору довгострокового технічного обслуговування інфраструктури. |
| Договір про нерозголошення конфіденційної інформації <i>Non-Disclosure Agreement (NDA)</i> | Договір, відповідно до якого сторона зобов'язується забезпечити конфіденційність як передумову для отримання доступу до інформації щодо проекту. |
| Договір про фінансування <i>Financial agreement</i> | Пакет документів, на підставі якого надається кредит для фінансування проекту, що здійснюється на умовах ДПП. Також цей термін включає поняття «кредитна документація/кредитна угода» та «договір позики». |
| Дозволи <i>Permits</i> | Дозволи на планувальні роботи або інші дозволи, необхідні для будівництва та експлуатації об'єкту. |
| Документи щодо інвестування у власний капітал <i>Equity documents</i> | Набір документів, які становлять основу для інвестування у власний капітал і описують процедуру здійснення вкладів інвесторами власного капіталу. |
| Документи щодо рамкового регулювання ДПП <i>PPP framework documents</i> | Документи, що встановлюють рамкові регулювання ДПП. Це можуть бути декларації принципів, «білі книги», закони, розпорядження виконавчих органів, відомчі циркуляри, посібники чи інші документи. Види документів, що використовуються, відрізняються залежно від юрисдикції. У деяких випадках рамкові документи можуть бути представлені великою кількістю документів, які необхідно брати до уваги і трактувати спільно. Рамкові документи можуть використовуватися і для інших цілей (наприклад, для опису програми ДПП). |
| Дострокове розірвання договору <i>Early termination</i> | Розірвання договору до закінчення встановленого строку дії договору. |
| Доходи від третіх осіб <i>Third-party revenues</i> | Здатність проектної компанії отримувати доходи не тільки від користувачів або державного органу. |
| ДПП з приватним фінансуванням <i>Private finance PPP</i> | Довгостроковий договір між державною стороною та приватною стороною на будівництво (або значну модернізацію або відновлення) публічного активу та управління ним (потенційно включаючи управління пов'язаною публічною послугою), за яким приватна сторона несе значну управлінську відповідальність та |

| | |
|---|---|
| | ризика протягом терміну дії договору, надає значну частину фінансування на свій ризик, а винагорода значною мірою залежить від операційної ефективності та/або попиту на актив чи послуги або рівня їх використання з метою узгодження інтереси обох сторін. |
| ДПП із фінансуванням за рахунок користувачів <i>User-funded PPPs</i> | Див. термін «ДПП на основі платежів користувачів». |
| ДПП на основі оплати держсектору <i>Government-pays PPP</i> | Проекти ДПП, у яких джерелом доходу приватного партнера є бюджетні виплати, які зазвичай залежать від операційної ефективності чи рівня використання об'єкта інфраструктури. |
| ДПП на основі платежів користувачів <i>User-pays PPP</i> | Проект ДПП, за яким основою доходу приватного партнера є платежі користувачів (наприклад, плата за проїзд дорогою). У цьому Посібнику з сертифікації у сфері ДПП будь-яке ДПП, у якому більша частина доходу надходить від користувачів, вважається ДПП на основі платежів користувачів, навіть при гібридному доході, наприклад, такому, що включає деякі форми державних платежів. |
| ДПП на основі приватної фінансової ініціативи (PFI) <i>Private Finance Initiative (PFI)</i> | Альтернативна назва, яка використовується у Великобританії для позначення ДПП на основі оплати держсектору. |
| Другорядний борг <i>Junior debt</i> | Див. термін «Субординований борг». |
| Другорядні договори (або другорядна договірна структура) <i>Downstream contracts or contractual structure</i> | Структура договору, при якій обов'язки, ризики та права передаються (делегуються) від СПК різним приватним компаніям-учасникам проекту ДПП. |
| Економічна внутрішня норма дохідності (eIRR) <i>Economic IRR</i> | Економічна внутрішня норма дохідності (eIRR) за проектом з урахуванням зовнішніх факторів (таких як економічні, соціальні та екологічні витрати та вигоди), не врахованих при розрахунку фінансової внутрішньої норми дохідності. |
| Економічна інфраструктура <i>Economic Infrastructure</i> | Інфраструктура, яка створює можливості для ведення комерційної діяльності та належного функціонування економіки. До такої інфраструктури належать |

| | |
|--|---|
| | комунікаційні, транспортні та розподільні мережі – наприклад, системи водопостачання, електропостачання, утилізації відходів. |
| Експлуатаційні вимоги <i>Performance requirements</i> | Експлуатаційні вимоги можуть розглядатися як частина більш широкого поняття «технічні вимоги» або «технічні характеристики». Загалом, це стосується характеристик, встановлених договором щодо якості та/або кількості, яку має забезпечувати приватний партнер. Залежно від контексту, експлуатаційні вимоги також можуть називатися «вихідними характеристиками» (див. визначення) або «вимогами до послуг», а також можуть використовуватися в рамках більш широкого поняття «вимоги до експлуатації та технічного обслуговування». Технічні вимоги, пов'язані з будівництвом, можуть також називатися «будівельні вимоги» або «технічні інструкції до будівництва». |
| Empresa mixta | Див. термін «Компанії зі змішаним капіталом». |
| ЕРС-договір (договір щодо надання послуг з інжинірингу, постачання та будівництва) <i>EPC Contract (Engineering Procurement and Construction Contract)</i> | Договір «під ключ» із фіксованою ціною та чітко встановленими датами. Як правило, він включає проектування та інжиніринг, постачання або виробництво обладнання, а також будівництво об'єкта. |
| Етап будівництва <i>Construction Phase</i> | Період від фінансового закриття до завершення процесу ведення об'єкта в експлуатацію, протягом якого ведуться будівельні роботи. |
| Етап надання запиту на подання конкурсних пропозицій <i>RFP phase</i> | Етап, який включає розсилання запиту на подання конкурсних пропозицій (RFP) учасникам конкурсу для отримання деталізованих та обов'язкових відповідей на RFP з подальшою оцінкою та вибором переможця конкурсу. |
| Етап оцінки в рамках запиту на подання конкурсних пропозицій <i>RFP evaluation phase</i> | Частина етапу запиту на подання конкурсних пропозицій (RFP) під час якого уряд оцінює відповіді на запит на подання пропозицій. |
| Етап переговорів <i>Negotiation phase</i> | Визначення учасника, який є переможцем конкурсу/для підписання договору (у конкурсних процедурах, що дозволяють переговори на цьому етапі). |

| | |
|---|---|
| Єдина компенсація <i>Unitary compensation</i> | Див. термін «Єдина сума». |
| Єдина плата <i>Unitary charge</i> | Термін, що означає платежі уряду в ДПП на основі оплати держсектору. |
| Єдиний платіж <i>Unitary Payment</i> | Див. термін «Єдина сума». |
| Забезпечення (гарантія) виконання договору <i>Completion bond</i> | Гарантія, що надається будівельним субпідрядником як забезпечення виконання умов договору субпідряду. |
| Завдання (в рамковому регулюванні ДПП) <i>Objectives (of a PPP framework)</i> | Завдання, які мають бути виконанні у рамках цілей ДПП відповідно до вимог уряду. |
| Завершення <i>Completion</i> | Об'єкт вважається завершеним тоді, коли приватний партнер завершив будівництво об'єкту відповідно до вимог державного партнера так, що об'єкт вважається придатним для експлуатації та ведення діяльності. |
| Загальне право (англо-саксонська правова сім'я) <i>Common law</i> | Вважається, що загальне право не є кодифікованим. Це означає, що не існує комплексного (повноцінного) зведення законодавчих правових норм і підзаконних актів. Хоча загальне право базується на окремих нормативно-правових актах, воно значною мірою засноване на прецедентах – судових рішеннях, які вже приймалися у минулому в подібних судових справах. |
| Заздалегідь оцінені збитки (LDs) <i>Liquidated Damages (LDs)</i> | Узгоджений рівень збитків, коли приватна сторона проекту порушує договір. Також див. термін «Штрафні санкції». |
| Запит на подання кваліфікаційних документів <i>Request for Qualifications (RFQ)</i> | Це урядовий запит на подання кваліфікаційних документів, що розміщується на ринку щодо проекту. Пакет документів, виданих органом, який здійснює закупівлю, який є основою для кваліфікаційного відбору та, можливо, попереднього відбору кандидатів (формування короткого списку). Кандидатів, що пройшли кваліфікаційний відбір (або тих, що включені у короткий список), запрошують подавати пропозиції (або переходити на новий етап до подання конкурсних пропозицій, наприклад, етап переговорів чи інтерактивний етап). У відповідь на запит на подання кваліфікаційних |

| | |
|--|--|
| | документів подають кваліфікаційні документи. Процес може також називатися «Вираження зацікавленості» (EOI) |
| <p>Запит на подання конкурсних пропозицій (RFP) <i>Request for (RFP)</i></p> | <p>Пакет документів, який використовується органом, що здійснює закупівлю, і містить наступну інформацію:</p> <ul style="list-style-type: none"> • основа або вимоги до подання конкурсної пропозиції (документи, які має подати учасник конкурсу, їх формат та зміст); • основні критерії оцінки для відбору переможця конкурсу або підписанта договору; • договір ДПП, який буде підписаний з переможцем конкурсу, та інша інформація, що додається, включаючи форми, шаблони, додаткову довідкову інформацію тощо. <p>У випадку одноетапного конкурсу Запит на подання кваліфікаційних документів (RFQ) є частиною того ж самого пакету документів – наприклад, Запит на подання конкурсних пропозицій також включає RFQ. У деяких двоетапних процесах, до яких входить етап переговорів або структурованої взаємодії (здебільшого у разі конкурентного діалогу), Запит на подання конкурсних пропозицій та договір є умовними (або навіть не існують у деяких випадках конкурентного діалогу) до закінчення переговорів та фіналізації договору та остаточних або вичерпних вимог до подання документів та оцінки пропозицій. Зазвичай, у цих процесах перший документ RFP називається «описовим документом».</p> <p>Також див. терміни: «Конкурсний етап у рамках запиту на подання конкурсних пропозицій», «Етап оцінки в рамках запиту на подання конкурсних пропозицій», «Етап надання запиту на подання конкурсних пропозицій» та «Відповідь на запит на подання конкурсних пропозицій».</p> <p>У деяких країнах запит на подання конкурсних пропозицій також називається «Запит на участь у тендері» (RFT).</p> |
| <p>Запрошення подавати заявки <i>Invitation to Propose (ITP)</i></p> | <p>Дія, якою орган, що здійснює закупівлю, запрошує подавати пропозиції. У прямому Запиті на подання конкурсних пропозицій (RFP) (без переговорів чи структурованої взаємодії) запрошення подавати заявки вже міститься в RFP. Однак за наявності переговорів або взаємодії (або в ході погодженого процесу) ITP видається наприкінці переговорів або</p> |

| | |
|--|--|
| | процесу взаємодії після завершення зазначеного процесу, а RFP та договір вважаються остаточними, обговореними й уточненими. |
| Збій в експлуатаційній готовності <i>Availability failure</i> | Збій, що виникає внаслідок неналежного надання послуг та впливає на одну або декілька функціональних зон чи одиниць об'єкта. |
| Збій через неналежне надання послуг <i>Service failure</i> | Збій через нездатність приватної сторони надати послуги відповідно до характеристик послуг, визначених договором. |
| Звичайні (публічні) закупівлі <i>Conventional procurement</i> | Способи закупівлі, відмінні від ДПП, які найчастіше використовуються для створення публічних активів. |
| Зміни в законодавстві <i>Change in law</i> | Поняття «зміни в законодавстві» зазвичай охоплює такі випадки, що виникають після укладення проектного договору: <ul style="list-style-type: none"> a) прийняття нових законів b) заміна, скасування чи внесення поправок до будь-якого закону c) у деяких юрисдикціях – будь-яке рішення відповідного суду, яке вносить зміни до прецеденту. |
| Імітаційне моделювання методом Монте Карло <i>Monte Carlo simulation</i> | Методика вирішення завдань, яка застосовується для оцінки ймовірності певних результатів за допомогою множинних випробувань, які називаються симуляціями, із використанням випадкових величин. |
| Інвестиційне рішення <i>Investment decision</i> | Рішення щодо того, чи є запропонований проект хорошим проектом, і чи бажає та чи здатний уряд надати необхідне фондування (після врахування будь-якої плати користувачів, такої як плати за проїзд) незалежно від способу закупівлі проекту. |
| Інвестори <i>Investors</i> | Див. термін « <i>Інвестори власного капіталу</i> ». |
| Інвестори власного капіталу <i>Equity Investors</i> | Інвестори, які фінансують частину капітальних витрат за проектом, як правило, у вигляді акціонерного капіталу чи субординованого боргу. При використанні терміну «інвестори власного капіталу» в цьому Посібнику вважається, що вони є єдиними інвесторами або інвесторами, які здійснюють управління компанією-приватним партнером. Водночас деякі інвестори власного капіталу не бажають брати активну участь у інвестиційному життєвому циклі проекту ДПП. |

| | |
|---|--|
| | Цей термін також включає поняття « <i>провайдери власного капіталу</i> » та « <i>акціонери</i> ». |
| Індекс споживчих цін (ІСЦ) <i>Consumer Price Index (CPI)</i> | Офіційний показник інфляції в країні. Також називають індексом роздрібних цін (ІРЦ). |
| Інженер з питань будівництва, інжинірингу та інспектування <i>Construction, Engineering and Inspection (CEI) engineer</i> | Інженер з питань будівництва, інжинірингу та інспектування забезпечує нагляд за роботами, які повинні виконуватись на етапі будівництва включно до дати ведення в експлуатацію об'єкта. Інженер з будівництва, інжинірингу та інспектування працює відповідно до договору з органом, який здійснює закупівлю, та звітує перед ним, але його висновки не є обов'язковими для виконання. Якщо висновок та аналіз, проведений інженером, який здійснює нагляд за будівництвом, має обов'язкову силу, а інженер діє незалежно, така посада зазвичай називається «незалежний інженер» або «незалежна сторона, що здійснює сертифікацію» (див. окреме визначення у цьому глосарії). |
| Інституційна структура <i>Institutional framework</i> | Група державних органів чи установ, яка впливає на процеси державного управління та врядування (управління проектом ДПП у контексті рамкового регулювання ДПП). |
| Інституційне ДПП <i>Institutional PPP</i> | Форма здійснення ДПП, що є підвидом спільного підприємства (СП) чи компанії зі змішаним капіталом. У інституційних проектах ДПП уряд здійснює контроль за діяльністю спільного підприємства-учасника проекту і зазвичай володіє більшістю акцій. Згідно з Посібником, вважається, що інституційне ДПП може розглядатися як справжнє ДПП з приватним фінансуванням, якщо приватний сектор значною мірою бере участь як інвестор власного капіталу (зі значною часткою власного капіталу), тим самим переймаючи проектні ризики (при цьому боргове фінансування перебуває під ризиком, пов'язаним з операційною ефективністю). |
| Інструкція з управління договором <i>Contract management manual</i> | Інструмент для забезпечення інституційної спроможності та передачі знань між членами проектної команди. Посібник, що вміщує перелік найважливіших кроків, які має зробити керівник проектної команди при адмініструванні договору. |
| Ініціативна пропозиція | Пропозиція від приватної компанії реалізувати проект |

| | |
|---|---|
| приватного сектору <i>Unsolicited proposal</i> | ДПП. Вона подається з ініціативи приватної компанії, а не у відповідь на запит уряду. |
| Ініціатор <i>Promoter</i> | Зазвичай, мається на увазі орган, який здійснює закупівлю, що просуває проект у формі ДПП. Іноді термін також використовується для позначення приватного ініціатора. Однак для позначення приватної компанії (або компаній), яка керує підготовкою конкурсної пропозиції та конкурсним консорціумом, краще використовувати термін "спонсор". |
| Інтелектуальна власність <i>Intellectual property</i> | Винаходи, оригінальні проекти та практичне застосування оригінальних ідей, захищені законодавством за допомогою авторського права, патентів, зареєстрованих промислових зразків, прав на топологію інтегральних мікросхем та торговельних марок. Цей термін також охоплює поняття комерційної таємниці, ноу-хау та іншої конфіденційної інформації, захищеної від неправомірного розголошення відповідно до положень загального права та за допомогою додаткових договірних зобов'язань, як-от угоди про нерозголошення конфіденційної інформації. |
| Інтерактивний конкурсний процес <i>Interactive tender process</i> | Процес, подібний до процедури конкурентного діалогу, оскільки у обох варіантах відбувається пряма взаємодія (у індивідуальному порядку) між державним органом та потенційними учасниками конкурсу, які пройшли попередній відбір, до етапу подання конкурсної пропозиції. Основна відмінність від конкурентного діалогу полягає в тому, що запит на подання конкурсних пропозицій (RFP) повністю або значною мірою визначається на початку етапу взаємодії. Натомість інтерактивний конкурсний процес значною мірою спрямований на те, щоб дати потенційним учасникам конкурсу можливість поглибити своє розуміння запиту на подання конкурсних пропозицій та договору – на противагу внесенню пропозицій чи обговоренню змін, що відбувається під час конкурентного діалогу. |
| Інфляційні ризики <i>Inflation risks</i> | Ризики, яких можуть зазнавати капітальні або операційні витрати компанії внаслідок зміни показника інфляції. |
| Інформаційна система управління <i>Management Information</i> | Інструмент, який використовується для реєстрації та керування діяльністю та документацією проекту ДПП. |

| | |
|---|--|
| <i>System (MIS)</i> | |
| Інформаційний меморандум щодо проекту (PIM) <i>Project Information Memorandum (PIM)</i> | Документ, який містить деталі проекту, включаючи очікувані ключові контракти та прогнозовані доходи. Документ використовується у контексті переговорів щодо залучення фінансування та пред'являється спонсором кредиторам. Він також може стосуватися опис проекту, наданого державним органом потенційним учасникам конкурсу та організаціям, які надають фінансування, під час тестування та маркетингу проекту до початку конкурсу. |
| Інфраструктура <i>Infrastructure</i> | Основні фізичні або організаційні структури та об'єкти, такі як будівлі, дороги та засоби постачання електроенергії, необхідні для функціонування підприємств та забезпечення умов життєдіяльності суспільства. |
| Інфраструктурний фонд <i>Infrastructure fund</i> | Фонд, створений для інвестицій у інфраструктуру. Управління фондом здійснює фондовий менеджер. |
| Йєллоуфілд-проекти <i>Yellowfield projects</i> | ДПП, при якому початкові інвестиції пов'язані з модернізацією та заміною, відновленням або розширенням існуючої інфраструктури. Вони також називаються «проекти вторинної стадії». |
| Калібрування <i>Calibration</i> | Процес доопрацювання та присвоєння остаточних чисел і значень різним складовим платіжного механізму. |
| Капітальні витрати <i>Capital expenditure – Capex</i> | Початкові витрати на будівництво інфраструктури, а також будь-які інші витрати пов'язані з вже побудованими об'єктами ДПП, які не відносяться до операційних витрат (Opex). |
| Капітальні субсидії або грантове фінансування <i>Capital grants or grant financing</i> | Грантові виплати або субсидії, що виплачуються державою для безпосереднього фінансування частини видатків за проектом. Також називаються «співфінансуванням». |
| Кімната даних (дата рум) <i>Data room</i> | Фізична або електронна бібліотека даних, пов'язаних із проектом, доступ до якої надається учасникам конкурсу. |
| Ключові показники ефективності (KPI) <i>Performance Indicators (KPI)</i> | Фінансові або нефінансові показники, які використовують для оцінки прогресу чи успіху приватної сторони під час етапу управління за критичними факторами, пов'язаними з проектом. Як правило, такі показники можуть змінюватись в залежності від послуг, що надаються в рамках договору та інших характеристик проекту. KPI часто |

| | |
|--|--|
| | включаються до умов договору, тому що вони можуть виступати підставою для певних виплат на користь приватної сторони проекту. |
| Коефіцієнт покриття <i>Cover-ratio requirements</i> | Показник спроможності приватного партнера виконувати свої фінансові зобов'язання. Чим вищим є коефіцієнт покриття, тим кращою є здатність приватного партнера виконувати свої зобов'язання перед кредиторами. |
| Коефіцієнт покриття боргу <i>Debt Service Coverage Ratio (DSCR)</i> | Оцінка спроможності проектної компанії щорічно здійснювати виплати за своїми борговими зобов'язаннями. Цей коефіцієнт розраховується шляхом поділу прогнозованого операційного потоку коштів на суму покриття боргу у відповідному році. |
| Коефіцієнт покриття боргу протягом терміну реалізації проекту (PLCR) <i>Project Life Coverage Ratio (PLCR)</i> | Коефіцієнт покриття боргу грошовими потоками протягом терміну реалізації проекту є співвідношенням чистої приведеної вартості грошових потоків, доступних для обслуговування боргу до залишку терміну дії проекту і непогашеної заборгованості. Цей коефіцієнт подібний до Коефіцієнту покриття боргу протягом терміну дії кредитного договору, але у випадку LLCR грошові потоки, доступні для обслуговування боргу, розраховуються в ході запланованого терміну кредиту, а грошові потоки для PLCR розраховуються на термін дії проекту. |
| Коефіцієнт покриття боргу протягом терміну дії кредитного договору <i>Loan Life Coverage Ratio (LLCR)</i> | Чиста приведена вартість (NPV) потоків коштів, доступних для обслуговування боргу, поділена на непогашену заборгованість протягом відповідного періоду. Чиста приведена вартість (NPV) вимірюється лише до погашення боргу. Коефіцієнт дає оцінку кредитної якості проекту з точки зору кредитора. |
| Комерційні банки <i>Commercial banks</i> | Приватні банки, які надають кредити спеціальній проектній компанії (СПК) для забезпечення можливості СПК фінансувати діяльність за проектом. |
| Комерційна доцільність <i>Commercial feasibility</i> | Аналіз, який проводиться того, щоб оцінити, чи буде проект привабливим для кваліфікованих учасників конкурсу, інвесторів і кредиторів, а також щоб визначити основні умови, виконання яких буде запорукою досягнення комерційної привабливості проекту. Також сюди входить поняття <i>фінансової доцільності</i> . |
| Комерційне закриття | Момент, коли всі істотні комерційні питання між |

| | |
|---|---|
| <p><i>Commercial close</i></p> | <p>державним та приватним партнером вважаються узгодженими. Договір ДПП/концесійний договір зазвичай підписується під час комерційного закриття. У деяких випадках більшість положень договору ДПП/концесійного договору вступають в силу не безпосередньо після підписання договору, а після досягнення фінансового закриття.</p> |
| <p>Комісійна винагорода за розробку проекту <i>Developer's fee</i></p> | <p>У випадку проекту приватної ініціативи приватного сектору учасник, який подає пропозицію, отримує комісійну винагороду, яка сплачується державою або переможцем конкурсу. Комісійна винагорода може компенсувати певні витрати на розробку проекту, концепції проекту та конкурсної пропозиції.</p> |
| <p>Комітет з управління проектом <i>Project steering committee</i></p> | <p>Комітет, що складається з представників органів/відомств та заснований органом, який здійснює закупівлю. Завдання комітету – керувати розвитком проекту ДПП та вирішувати ключові питання.</p> |
| <p>Компанії зі змішаним капіталом <i>Mixed equity companies</i></p> | <p>Структури ДПП, у яких державний орган зберігає участь у капіталі компанії як акціонер. Це поширена практика в деяких країнах континентального права (і досить типова для іспаномовних країн, де вона називається «empresa mixta» і вважається особливою правовою формою публічних закупівель або договору).</p> <p>Їх можна вважати ДПП, якщо вони відповідають характеристикам ДПП. Їх також часто називають спільними підприємствами (СП).</p> <p>Якщо державний партнер контролює компанію або володіє більшістю акцій, ДПП також вважається інституційним ДПП.</p> |
| <p>Компаратор державного сектору (PSC) <i>Public Sector Comparator (PSC)</i></p> | <p>Оцінка вартості (з поправкою на ризик) проекту, що реалізується шляхом традиційних (публічних) закупівель, з точки зору держави. Використовується як орієнтир для порівняння з прогнозованою вартістю проекту для державного органу в рамках варіанту ДПП. Порівняння проводиться з метою визначення того, чи вигідне співвідношення ціни та якості (VfM) у випадку ДПП.</p> |
| <p>Компенсаційні події <i>Compensation events</i></p> | <p>Події, за яких матеріалізуються (настають) ризики, внаслідок яких приватний партнер має право отримати фінансову компенсацію, співмірну з фінансовими збитками, яких зазнав приватний партнер у зв'язку з цими подіями.</p> |

| | |
|---|---|
| | Компенсація може бути частковою. У такому випадку подію настання ризику може бути віднесено до категорії спільних ризиків приватного та державного партнера. |
| Комунікаційна інфраструктура <i>Communications infrastructure</i> | Інфраструктура, створена для передавання даних за допомогою мереж теле- і радіомовлення. |
| Конкурентний діалог <i>Competitive dialogue process</i> | Вид конкурсного процесу, в якому присутній етап діалогу/переговорів, під час якого обговорюється договір та запит на подання конкурсних пропозицій (RFP), або ведуться перемовини між органом, що здійснює закупівлю та кандидатами (на індивідуальній основі) або потенційними учасниками конкурсу (попередньо відібраними чи внесеними у т. зв. «короткий список» на підставі запиту на подання кваліфікаційних документів - RFQ). Метою процедури конкурентного діалогу є уточнення положень договору і конкурсної документації до здійснення запиту на подання конкурсних пропозицій (або остаточних пропозицій, якщо деякі попередні пропозиції були оголошені на етапі діалогу; зазвичай без зобов'язань). |
| Конкурсна гарантія <i>Bid bond</i> | Письмова гарантія, що надається приватним партнером органу, що здійснює закупівлю. Конкурсна гарантія призначена для забезпечення того, що приватний партнер виконає свої зобов'язання та у разі перемоги у конкурсі не відмовиться від підписання договору. Для її позначення також використовується термін «гарантія при подачі конкурсної пропозиції». Конкурсну гарантію зазвичай повертають переможцю конкурсу після набрання договором чинності або після фінансового закриття. |
| Конкурсна процедура <i>Tender process</i> | Процедура, в рамках якої зацікавлені сторони запрошуються до участі у конкурсі для реалізації проекту. У конкурсній процедурі використовується конкурентний тиск на учасників конкурсу з метою отримання найкращої ціни та умов реалізації проекту. |
| Конкурсний етап у рамках запиту на подання конкурсних пропозицій <i>RFP 'bid' phase</i> | Частина етапу Запиту на подання конкурсних пропозицій (RFP), на якому учасники конкурсу готують відповіді на запит на подання пропозицій. |
| Консорціум | Група компаній, що об'єдналися для участі в конкурсі |

| | |
|---|--|
| <p><i>Consortium</i></p> | <p>з визначення приватного партнера для реалізації проекту ДПП. Компанії зазвичай створюють консорціуми для участі в конкурсі щодо проектів ДПП, оскільки це дозволяє їм об'єднати всі спроможності (наприклад, у сфері будівництва, управління інфраструктурою, фінансування), необхідні для належної реалізації проекту.</p> |
| <p>Континентальне право (романо-германська правова сім'я) <i>Civil law</i></p> | <p>Континентальне право є кодифікованим. Кодекси виокремлюють різні категорії права: матеріальне право регламентує, які дії відносяться до кримінального, а які – до цивільного права; процесуальне право встановлює процедуру кваліфікації тієї чи іншої дії як правопорушення, а кримінальне право, серед іншого, встановлює покарання, яке підлягає застосуванню до осіб, що вчинили кримінальне правопорушення. У системі континентального права роль судді полягає у встановленні обставин справи та застосуванні положень відповідного кодексу. Більшість континентального права заснована на Кодексі Наполеона.</p> |
| <p>Концесіонер <i>Concessionaire</i></p> | <p>Див. термін «<i>Приватний партнер</i>».</p> |
| <p>Концесія <i>Concession</i></p> | <p>Надання урядом приватній стороні економічних прав на державне майно, включаючи право володіння земельною ділянкою. Концесією також називають договір ДПП, в якому основні доходи приватного партнера надходять від користувачів (платежів від користувачів послуг).</p> |
| <p>Короткострокове фінансування <i>Mini-perm</i></p> | <p>Кредит, що надається шляхом проектного фінансування на період будівництва та перші кілька років етапу управління, який надалі рефінансується за рахунок більш довгострокових кредитних коштів.</p> |
| <p>Кредитний договір <i>Debt agreement</i></p> | <p>Див. термін «<i>Договір про фінансування</i>».</p> |
| <p>Кредитні документи/кредитний договір <i>Loan documents/agreement</i></p> | <p>Див. термін «<i>Договір про фінансування</i>».</p> |
| <p>Кредитори <i>Lenders</i></p> | <p>Установи, які надають кредити для реалізації проекту, в основному банки та інституційні інвестори за допомогою проектних облігацій.</p> |

| | |
|--|---|
| Кредитоспроможність <i>Creditworthiness</i> | <p>Оцінка ймовірності того, що приватний партнер не виконає своїх зобов'язань. Зазвичай оцінку проводять кредитори або спеціалізовані організації, наприклад рейтингові агентства.</p> <p>Вважається, що юридична особа, визнана «кредитоспроможною», має низький рівень ризику невиконання боргових зобов'язань.</p> |
| Лист про наміри <i>Letter of intent</i> | <p>Документ (незалежно від того, чи має він обов'язкову силу), укладений між різними зацікавленими сторонами у межах консорціуму. У документі вказується їхня зацікавленість у ролі акціонера проекту (який планується реалізувати), а також у подачі спільної конкурсної пропозиції як консорціуму.</p> |
| Лінійне відомство (або лінійне міністерство) <i>Line agency (or line ministry)</i> | <p>Міністерства або департаменти, відповідальні за формування політики, планування та надання певних послуг. Поширеними прикладами є міністерство транспорту і міністерство охорони здоров'я.</p> |
| Лінійний проект <i>Linear project</i> | <p>Проект, що передбачає будівництво об'єкта на великій ділянці землі (наприклад, дорога).</p> |
| Макроекономічні ризики <i>Macroeconomic risks</i> | <p>Ризики для капітальних витрат (Capex) або операційних витрат (Opex) проектної компанії, пов'язані з інфляцією, процентними ставками або курсами обміну валют.</p> |
| Матеріально-технічні послуги <i>Hard services</i> | <p>Послуги, що забезпечують загальне функціонування будівлі відповідно до специфікацій, наприклад, технічне обслуговування та ремонтні роботи.</p> |
| Мезонінний борг <i>Mezzanine debt</i> | <p>Див. термін «<i>Субординований борг</i>».</p> |
| Механізм «Swiss Challenge» <i>Swiss challenge</i> | <p>У разі приватної ініціативи проводиться відкрита конкурсна процедура. Якщо ініціатор не перемагає, йому дається можливість запропонувати умови аналогічні умовам найкращої конкурсної пропозиції та отримати право на підписання договору.</p> |
| Міжнародна федерація інженерів-консультантів <i>FIDIC (International Federation of Consulting Engineers)</i> | <p>Міжнародна організація, яка складає типові договори, що використовуються для оформлення будівельних робіт. Умови договорів, підготовлені цією організацією, широко використовуються у міжнародних проектах (із незначними змінами).</p> |
| Модель оцінки капітальних активів <i>Capital Asset Pricing Model (CAPM)</i> | <p>Метод визначення ставки дисконтування, який використовується інвестором при оцінюванні фінансового активу чи бажаної для інвестора норми прибутку. Модель оцінки капітальних активів (CAPM)</p> |

| | |
|--|---|
| | розраховує ставку дисконтування (або внутрішню норму прибутковості власного капіталу, IRR) на основі безризикової процентної ставки, до якої додається премія за ризик, що відповідає профілю ризиків у секторі, в якому реалізується проект. |
| Нагляд за виконанням програми ДПП <i>PPP program oversight</i> | Нагляд за виконанням програми ДПП сторонами, які певною мірою незалежні від суб'єктів, які реалізують програму ДПП. Це забезпечує дотримання встановлених правил та відповідність державним інтересам. |
| Надання фінансової (державної) підтримки проектам ДПП для забезпечення їх фінансової життєздатності <i>Viability Gap Funding (VGF)</i> | Схема, в рамках якої проекти з низькою фінансовою ефективністю отримують гранти (або іншу фінансову підтримку від уряду) у встановленому відсотковому співвідношенні вартості проекту, що робить їх фінансово ефективними у формі ДПП. Учасник конкурсу, який подає пропозицію щодо проекту з мінімальною сумою фінансової підтримки від уряду, зазвичай виграє конкурс. |
| Найкраща та остаточна пропозиція <i>Best And Final Offer (BAFO)</i> | У рамках етапу, що передбачає оприлюднення запиту на подання конкурсних пропозицій (RFP), подання учасниками найкращої та остаточної пропозиції (BAFO) є способом подальшого ранжування учасників для визначення переможця конкурсу . Також див. терміни: «Запит на подання конкурсних пропозицій», «Етап оприлюднення запиту на подання конкурсних пропозицій». |
| Невиробничі послуги <i>Soft services</i> | Послуги, пов'язані з управлінням об'єктами проекту (включаючи такі послуги, як прибирання, забезпечення харчування та боротьба зі шкідниками); зазвичай включають суттєвий кадровий компонент та фундаментально не пов'язані з основними фондами. При передачі приватному сектору в рамках ДПП такі послуги часто проходять ринкове тестування та/або порівняльний аналіз показників згідно з договором ДПП. |
| Незалежна сторона, що здійснює сертифікацію <i>Independent certifier</i> | Юридична особа, яка здійснює сертифікацію, зазвичай призначається за згодою приватного та державного партнерів і відповідає за сертифікацію будівельних робіт на предмет відповідності вимогам, встановленим у договорі. Сторона, відповідальна за сертифікацію, повинна: <ul style="list-style-type: none"> інспектувати та відслідковувати виконання робіт, бути присутньою під час перевірок операційної ефективності та під час ведення |

| | |
|---|---|
| | <p>об'єкта в експлуатацію, а також консультувати приватну сторону щодо будь-яких аспектів, які потребують доопрацювання</p> <ul style="list-style-type: none"> • підтвердити, що етап будівництва успішно завершений відповідно до умов договору ДПП • видати сертифікат про завершення будівельних робіт у якості договірною підтвердження завершення етапу будівництва та можливості переходу до етапу управління. <p>У деяких юрисдикціях незалежна юридична особа, яка здійснює сертифікацію, також наділяється квазісудовими повноваженнями для прийняття рішень при врегулюванні спорів. Таке рішення має юридично обов'язковий характер для всіх сторін.</p> <p>Також див. термін «<i>Інженер з питань будівництва, інжинірингу та інспектування</i>».</p> |
| Незалежний інженер <i>Independent engineer</i> | Див. термін « <i>Незалежна сторона, що здійснює сертифікацію</i> ». |
| Необачлива пропозиція <i>Temerity</i> | <p>Пропозиція, зроблена на умовах, які можуть вважатися необачними, сподіваючись виграти конкурсну процедуру і надалі домовитися про більш сприятливі результати. У деяких юрисдикціях, наприклад, у Іспанії, прийнято встановлювати поріг необачності у відносному вираженні.</p> <p>Наприклад, будь-яка пропозиція нижче за середню конкурсну пропозицію більш ніж на 15 % вважається надто агресивною для оцінки. Відповідно до іспанського законодавства державний орган може дати учаснику конкурсу можливість пояснити та обґрунтувати таку пропозицію, а також може вимагати додаткове забезпечення наявності коштів.</p> |
| Непередбачений прибуток <i>Windfall gains</i> | Політично чутливі прибутки, отримані інвесторами в ДПП внаслідок високої окупності інвестицій, рефінансування боргу або продажу своїх інвестицій. |
| Непередбачувані витрати <i>Contingency</i> | Нерозподілений резерв у бюджеті капітальних витрат (CAPEX) для покриття витрат на будь-які непередбачувані, але необхідні капітальні витрати. Непередбачувані витрати фінансуються за рахунок резервного фонду. |
| Номінований підрядник <i>Nominee contractor</i> | Спеціалізований підрядник, який є частиною консорціуму і підвищує рівень його надійності завдяки власним спеціалізованим навичкам, знанням та |

| | |
|--|---|
| | досвіду, але який не стане інвестором власного капіталу у спеціальній проектній компанії (СПК). |
| Обґрунтування інвестиції <i>Business case</i> | Документ, який містить обґрунтування здійснення інвестиції. |
| Обмежений регрес <i>Limited Recourse</i> | Фінансування з обмеженими гарантіями від спонсорів. |
| Оборотний капітал <i>Working capital</i> | Сума фінансування, необхідного для операційних і фінансових витрат, понесених до отримання доходів. |
| Обставини, за яких одна із сторін звільняється від відповідальності <i>Relief events</i> | Ризики, щодо яких договір передбачає звільнення від зобов'язань. При настанні такого ризику, який впливає на здатність приватного партнера виконувати або дотриматися будь-якого зобов'язання, потенційне порушення договору не буде розглядатися як порушення. Отже, штрафні санкції або потенційні причини вважати партнера таким, що не виконує зобов'язання, не будуть розглядатись. |
| Одноетапний конкурс <i>One-stage tender</i> | Конкурсний процес, під час якого уряд публікує свій Запит на подання кваліфікаційних документів (RFQ) та Запит на подання конкурсних пропозицій (RFP) одночасно, а учасники конкурсу подають свої кваліфікаційні документи та конкурсні пропозиції в одному пакеті. |
| Одностороннє розірвання <i>Voluntary termination</i> | Див. термін «Розірвання договору з ініціативи сторін». |
| Операційні витрати <i>Opex</i> | Операційні витрати: витрати на експлуатацію інфраструктурного активу після завершення будівництва. |
| Опис проекту <i>Project outline</i> | Опис на базовому рівні проекту з технічної точки зору. |
| Оптимізація вартості <i>Value Engineering</i> | Зміна проектів та систем з урахуванням аналізу вартості, зазвичай, з метою скорочення витрат. |
| Орган, який здійснює закупівлі <i>Procuring authority</i> | Підрозділ/орган/відомство в межах уряду, що проводить конкурсну процедуру та укладає договір щодо проекту. Державний контрагент за договором ДПП. Зазвичай це той самий підрозділ або орган, який просуває проект (державний промоутер). Наприклад, міністерство чи департамент транспорту, міністерство фінансів тощо. Це поняття також включає представника державної сторони, державного партнера, державний орган та концесіодавця. |
| Оренда | Правова концепція (подібна до концесії; |

| | |
|---|---|
| <i>Lease</i> | використовується в ряді країн загального права), яка дозволяє уряду надавати економічні права на інфраструктуру або економічне володіння активом. У деяких країнах термін «оренда» може використовуватися для позначення проектних договорів, за якими уряд залишається відповідальним за капітальні видатки. |
| «Основний» договір <i>Upstream contract</i> | Договір між органом, який здійснює закупівлю, та приватним партнером. |
| Основні умови договору (резюме умов договору) <i>Head of Terms (HOT)</i> | У резюме умов договору описано ключові комерційні аспекти, які члени консорціуму прагнуть відобразити у договорах ДПП, включаючи проектний договір, договори на будівництво, а також управління та технічне обслуговування. Резюме умов договору встановлює комерційні зобов'язання сторін та узгоджується членами консорціуму на початкових етапах конкурсної процедури. |
| Особа, яка засвідчує сумлінність конкурсної процедури <i>Probity practitioner</i> | Незалежний експерт, який залучається для моніторингу конкурсної процедури на важливих етапах, під час проведення оцінки та складання звітності про проведення процедури відповідно до встановлених принципів неупередженості та непідкупності. |
| Оцінка <i>Appraisal</i> | Проведення низки техніко-економічних розрахунків, на яких ґрунтується рішення про затвердження, скасування або перегляд (повторну оцінку) проекту, як правило, до етапу структурування договору. |
| Оцінка впливу на довкілля <i>Environmental Impact Assessment (EIA)</i> | Формальний процес, що здійснюється для прогнозування позитивних та негативних наслідків проекту для довкілля. Як правило, оцінку проводить відомство або орган, відмінний від органу, який здійснює закупівлю. Оцінка може призвести до необхідності внесення змін до організації проектувальних чи будівельних робіт у рамках проекту. |
| Оцінка за фактом виконаних робіт <i>Ex-post evaluation</i> | Оцінка, яка проводиться протягом певного часу після завершення проекту. Основна увага під час оцінки приділяється ефективності та стійкості проекту. |
| Оцінка ризиків <i>Risk assessment</i> | Оцінка ймовірності настання виявлених ризиків та ступеня впливу відповідних наслідків у разі їх настання. |

| | |
|--|--|
| Пакет очікуваного ризику <i>Expected risk parcel</i> | Кількісне вираження ризику, що використовується приватним партнером для обліку витрат, які він може понести внаслідок можливих неточностей при здійсненні фінансових розрахунків та оцінки доцільності. |
| Пастка-22 <i>Catch 22</i> | Парадоксальна ситуація (суперечливість правил), за якої певна вимога не може бути виконана, доки не буде виконана передумова – водночас передумову неможливо виконати, доки не буде виконано початкову вимогу. |
| Переданий ризик <i>Transferred risk</i> | Вартість ризиків (з точки зору уряду), які, ймовірно, будуть передані приватній компанії, яка приймає участь у проекті ДПП. |
| Передача активів <i>Handover</i> | Див. термін « <i>Повернення активів</i> ». |
| Перелік дефектів <i>Punch List</i> | Список незначних дефектів або невідповідностей, виявлених під час здачі в експлуатацію, які не перешкоджають наданню послуг, але повинні бути усунені протягом встановленого періоду часу. |
| Переможець конкурсу <i>Preferred bidder</i> | Учасник конкурсу, який наприкінці конкурсної оцінки визнається як бажаний партнер уряду для укладання договору ДПП (або початку остаточних переговорів щодо нього). Переможець конкурсу отримує право на укладання договору та пропозицію підписати договір. |
| Період окупності <i>Payback period</i> | Період часу, необхідний, щоб накопичені грошові надходження від інвестицій дорівнювали початковим витратам. |
| Період очікування <i>Standstill period</i> | Період, протягом якого процес призупиняється, щоб дати іншій стороні або сторонам можливість вжити тих чи інших заходів. У контексті ДПП він зазвичай позначає: <ul style="list-style-type: none"> • обов'язковий період часу, необхідний з моменту прийняття рішення про укладення договору до моменту підписання такого договору, щоб дати можливість оскаржити рішення про укладення договору • встановлений договором періоду часу, протягом якого одна сторона має утриматися від певних дій. |
| Період усунення невідповідностей <i>Rectification period</i> | Термін, наданий приватному партнеру для усунення певного порушення, через яке актив не може використовуватися. Термін зазначається державним |

| | |
|---|---|
| | органом у договорі. |
| Період усунення невідповідностей <i>Cure period</i> | Період часу, виділений стороні для усунення порушень за проектним договором. Наприклад, приватному партнеру може надаватися термін для усунення порушень/невідповідностей за проектним договором, а субпідряднику – за договором будівельного субпідряду. |
| Питома вага позикових коштів (фінансовий важіль) <i>Gearing</i> | Співвідношення позикових засобів (заборгованості) підприємства з вартістю його акцій (власного капіталу). У Посібнику з сертифікації у сфері ДПП це поняття взаємозамінне з терміном «фінансовий важіль». |
| Підвищення кредитоспроможності <i>Credit enhancement</i> | Інструменти, які в основному створені для забезпечення вищого ступеня захисту кредиторів, що зі свого боку підвищує кредитний рейтинг боргу. У разі, якщо заходи з підвищення кредитоспроможності здійснюються державним партнером, вони є формою державного фінансування (що потребує повернення), яка не обов'язково може забезпечувати умови краще ринкових, що безпосередньо зменшують середню вартість капіталу за проектом – натомість вони дозволяють кредиторам встановлювати нижчі відсоткові ставки завдяки підвищенню кредитного рейтингу. Інструменти для підвищення кредитоспроможності можуть також надаватися багатосторонніми банками розвитку (ББР), експортно-кредитними агентствами (ЕКА) та вузькоспеціалізованими приватними страховими компаніями. |
| Підвищуючий фактор <i>Ratchet Factor</i> | У контексті платіжних механізмів – фактор, який збільшує суму відрахувань з платежу як штрафну санкцію за повторне або систематичне невиконання зобов'язань або недоступність об'єкта або послуги, що не була усунена протягом тривалого періоду. |
| Підготовка проекту <i>Project preparation</i> | Діяльність уряду, спрямована на мінімізацію проектних ризиків і вирішення питань, за які відповідає уряд, до проведення конкурсу на право укладання договору. |
| Підписання договору <i>Contract signature</i> | Див. термін « <i>Комерційне закриття</i> ». |
| Підрозділ ДПП <i>PPP unit</i> | Урядова організація, яка надає підтримку органам, що укладають договір, під час реалізації проектів ДПП. Такі організації часто є частиною чи |

| | |
|---|---|
| | підпорядковуються одному з центральних органів державної влади, наприклад, міністерству фінансів. |
| Пільгові кредити <i>Soft loans</i> | Пільговий кредит надає орган, який здійснює закупівлю. Зазвичай, це субординований кредит, пріоритетний по відношенню до власного капіталу, включаючи субординований борг, наданий інвесторами власного капіталу. Також поширений варіант, у якому «пільговий кредит» надається у формі дольового кредиту (кілька кредиторів спільно кредитують одного позичальника), тобто держава отримує частину додаткової вигоди від проекту в обмін на кредитування на умовах, що кращі за ринкові. Винагорода та права на отримання коштів, що розподіляються, чітко встановлюються договором. |
| Пільгові умови <i>Soft conditions</i> | Більш сприятливі умови у порівнянні з поточними ринковими умовами. |
| Платежі за експлуатаційну готовність (доступність) <i>Availability payments</i> | Виплати, що здійснюються протягом усього терміну дії договору, в обмін на те, що приватний партнер забезпечує доступність інфраструктури. Розрахунок таких платежів визначається договором ДПП. Це загальноприйнята форма здійснення виплат у проектах ДПП заснованих на оплаті держсектору. |
| Платежі користувачів <i>User charges</i> | Платежі, що здійснюються користувачами інфраструктури, такі як плата за проїзд у проектах платних доріг. |
| Платіжний механізм <i>Payment mechanism</i> | Механізм у проектному договорі, який встановлює принципи оплати за договором ДПП між державним та приватним секторами у ДПП на основі оплати держсектору. Зазвичай це включає детальні пропозиції щодо термінів платежів та методології зміни розміру платежів після спливу часу, наприклад, враховуючи інфляцію. |
| Повернення активів <i>Hand-back</i> | Передача проектних активів та відповідальності за такі активи державному партнеру після закінчення терміну дії (або розірвання) договору ДПП. |
| Подання кваліфікаційних документів <i>Submission of Qualifications (SoQ)</i> | Подання потенційним учасником конкурсу документів, необхідних для участі у кваліфікаційному відборі. |
| Подія істотного порушення договору <i>Event of default</i> | Див. термін «Порушення істотних умов за договором». |

| | |
|--|---|
| Покриття кредиту <i>Credit wrap</i> | Див. термін « <i>Підвищення кредитоспроможності</i> ». |
| Покупець/оффтейкер <i>Off-taker</i> | Суб'єкт, який зобов'язується придбати продукцію або послуги, створені в результаті реалізації проекту. |
| Політичні ризики <i>Political risks</i> | Ризики, пов'язані з діями уряду, які позначаються на приватному партнері чи його діяльності. |
| Попереднє техніко-економічне обґрунтування <i>Pre-feasibility study</i> | Оцінка базових параметрів проекту ДПП з метою ухвалити рішення щодо необхідності подальших більш глибоких та дорогих досліджень, таких як техніко-економічні обґрунтування та структурування транзакції. Див. також « <i>Опис бізнес-кейсу</i> ». |
| Попередні умови <i>Conditions precedent</i> | Умови, які повинна виконати проектна компанія до моменту використання кредитних коштів або до вступу в дію проектних договорів. |
| Попередній кваліфікаційний відбір <i>Pre-qualification</i> | Перевірка потенційних учасників конкурсу на предмет відповідності кваліфікаційним критеріям (відповідає/не відповідає) до розміщення запиту на подання конкурсних пропозицій. |
| Попередній платіж або концесійний платіж <i>Upfront payments or concession fee</i> | Механізм розподілу платежів, при якому державний орган отримує попередні платежі від приватного партнера, якщо потенційний дохід від проекту перевищує дохід, необхідний для досягнення рівня комерційної здійсненності проекту. |
| Портфель проектів ДПП <i>PPP pipeline</i> | Список проектів, які розглядає уряд для реалізації ДПП у певні терміни (щорічно, через 5 років, через 10 років тощо). |
| Порушення договору <i>Breach of contract</i> | Див. термін « <i>Порушення умов договору</i> ». |
| Порушення істотних умов за договором <i>Contract default</i> | Порушення умов договору, що визнається істотним порушенням умов договору (включаючи систематичні порушення договору), яке дозволяє органу, що здійснює закупівлю, розірвати договір. Щоб вважатися істотним, порушення договору, зазвичай, має стосуватись невиконання істотних зобов'язань. Також відоме як «подія дефолту». |
| Порушення умов договору <i>Contract breach</i> | Недотримання положень договору. Може призвести до накладення штрафних санкцій або до порушення зобов'язань за договором. Також відоме як <i>невиконання договору</i> . |

| | |
|---|--|
| Постачальники <i>Suppliers</i> | <p>Субпідрядна група, яка може спеціалізуватися на окремому виді товарів або послуг, що використовуються під час будівництва, управління або технічного обслуговування об'єкта.</p> |
| Потік коштів, доступних для виплат власного капіталу <i>Equity free cash flow</i> | <p>Позначає грошовий потік, доступний акціонерам після оплати всіх витрат, реінвестування та погашення боргу.</p> |
| Право втручання або право на пряме управління проектом <i>Step-in</i> | <p>Можливість уряду або кредитора прийняти на себе договірні зобов'язання сторони проекту шляхом управління договором, якщо зазначена сторона не виконує своїх зобов'язань за таким договором.</p> |
| Правове регулювання <i>Legal framework</i> | <p>Законодавча система країни, яка охоплює конституцію, законодавчий орган, судові рішення, угоди та поправки, раніше внесені до законодавства.</p> |
| Правове регулювання державної допомоги <i>State aid regulations</i> | <p>Нормативні акти, що обмежують обсяг фінансової підтримки, яка може надаватися проекту за рахунок державних кредитів або кредиту, наданого державним органом, а також державних гарантій.</p> |
| Премія за ризик <i>Risk premium</i> | <p>Додаткова необхідна норма доходності, яка повинна виплачуватись інвесторам, що беруть участь у ризикових інвестиціях, у якості компенсації ризику.</p> |
| Прибутковий проект <i>Revenue maker project</i> | <p>Прибутковий проект – це проект, який сам генерує доходи і забезпечує достатній дохід для фінансової доцільності проекту без державного фондування. Аналогічний термін – «самофінансований проект». Іноді використовується термін «проект з додатковими фінансовими можливостями», коли є очевидні ознаки, що виручка та обсяг фінансів суттєво перевищують межу очікуваної доходності.</p> <p>Ці проекти є ДПП на основі платежів користувачів, але дохід також може включати доходи від третіх осіб, наприклад, продаж електроенергії, що виробляється на сміттєпереробному заводі в рамках енергетичного проекту, що працює на відходах, або додатковий дохід (побічний другорядний дохід меншої значимості, отриманий від додаткової діяльності, тобто діяльності, яка не є основною для ДПП, наприклад, дохід з реклами у залізничному проекті або ресторану/магазину в аеропорту).</p> |
| Приватизація <i>Privatization</i> | <p>Передача активу, який раніше перебував у державній власності, приватному сектору на постійній основі.</p> |

| | |
|---|--|
| <p>Приватна сторона <i>Private party</i></p> | <p>Альтернативний варіант позначення приватного партнера. Приватна сторона може також означати приватного агента, який бере участь у проекті (включаючи спонсорів, підрядників, кредиторів та інвесторів).</p> |
| <p>Приватне фінансування <i>Private finance</i></p> | <p>Будь-яке фінансування, надане приватним сектором, яке знаходиться під ризиком, тобто залежить від фінансових результатів проекту. Загалом, будь-яке фінансування, надане приватним сектором, може вважатися приватним фінансуванням. З іншого боку, приватне фінансування може вважатися питанням регулювання: у контексті національних стандартів бухгалтерського обліку, приватне фінансування означає фінансування, яке не розглядається як державний борг, наприклад, не консолідується в рамках фінансової звітності державного сектору. Однак у цьому Посібнику з сертифікації в сфері ДПП приватним фінансуванням вважається будь-яке фінансування, надане приватним сектором, яке знаходиться під ризиком у тому сенсі, що воно залежить від виконання проектного договору. Таке визначення відповідає концепції економічного володіння активом, яка використовується в деяких стандартах та посібниках, щоб оцінити, чи слід консолідувати чи іншим обліковувати актив ДПП в державному балансі.</p> |
| <p>Приватний партнер <i>Private partner</i></p> | <p>Контрагент органу, який здійснює закупівлю, в договорі ДПП. Приватна організація, яка отримала контракт на будівництво та управління публічного активу, яка зазвичай створюється у формі спеціальної проектною компанії (СПК) (див. термін «спеціальна проектна компанія»). Термін може також відноситися до акціонерів СПК, однак їх коректніше позначати як «інвесторів власного капіталу» або «акціонерів».</p> |
| <p>Приймання робіт <i>Acceptance</i></p> | <p>Підтвердження державним органом або незалежним оцінювачем того, що умови, необхідні для доступності послуг (можливості користування послугами), були виконані.</p> |
| <p>Ведення об'єкта в експлуатацію <i>Commissioning</i></p> | <p>Процедура перевірки, що відбувається після завершення будівництва за проектом з метою підтвердження, що приватний партнер виконав усі передумови, необхідні для початку належної експлуатації об'єкта інфраструктури, а також</p> |

| | |
|---|---|
| | <p>підтвердив, що інфраструктура може забезпечувати надання послуг відповідно до вихідних характеристик. Інколи цей етап називається <i>завершенням проекту</i> або <i>завершенням будівництва</i> (проте останній термін більшою мірою відноситься до завершення будівельних робіт до здійснення процедури перевірки та інспекції державним органом на предмет готовності об'єкта до ведення діяльності чи надання послуг відповідно до договору).</p> |
| <p>Прийнятий ризик <i>Retained risk</i></p> | <p>Вартість ризиків або частини ризику, які бере на себе уряд у проекті ДПП.</p> |
| <p>Принцип «єдиної каси» <i>Single-till principle</i></p> | <p>Домовленість, за якою уряд надає фінансування зі свого щорічного бюджету для загальних потреб громадськості, але без надання фінансування на конкретні проекти.</p> |
| <p>Припинення роботи над проектом <i>Abandonment</i></p> | <p>Невиконання приватним партнером зобов'язань з будівництва чи управління об'єктом протягом тривалого періоду.</p> |
| <p>Природоохоронне законодавство <i>Environmental Law</i></p> | <p>Нормативно-правові та підзаконні акти, пов'язані із захистом навколишнього середовища (наприклад, принципи державної політики у сфері захисту навколишнього середовища, управління промисловими відходами тощо).</p> |
| <p>Приховані дефекти <i>Latent defects</i></p> | <p>Дефекти об'єкта, які об'єктивно не можна було виявити і вплив від яких виявляється з часом.</p> |
| <p>Приховані тарифи/прихована плата за проїзд <i>Shadow tolls (shadow fares)</i></p> | <p>Прихована плата за проїзд або збори (також відомі як приховані тарифи) є зборами або тарифами, які виплачує уряд замість споживача. Термін «прихована плата за проїзд» використовується для позначення певного типу тарифу, що використовується у дорожніх проектах.</p> <p>Прихована виплата, яка залежить від обсягу (за одиницю часу) є одним із двох основних типів платіжного механізму.</p> |
| <p>Пріоритетний борг <i>Senior Debt</i></p> | <p>Основна форма боргу приватного партнера, яка більш пріоритетна, ніж незабезпечений або іншим чином менш пріоритетний борг. Іншими словами, пріоритетний борг у цілому має пріоритет при погашенні, а кредитори з пріоритетним боргом наділяються повноваженнями щодо прийняття рішень у першочерговому порядку по відношенню до кредиторів за другорядним боргом.</p> |

| | |
|---|--|
| Провайдери акціонерного капіталу <i>Equity Provider</i> | Див. термін « <i>Інвестори акціонерного капіталу</i> ». |
| Програма ДПП <i>PPP program</i> | Спосіб, у який уряд планує використовувати ДПП для покращення надання інфраструктурних послуг. Це виходить за рамки портфелю проектів ДПП і включає плани з реалізації додаткових проектів. Може включати визначення пріоритетних секторів, в яких очікується використання ДПП, а також ступеня використання ДПП урядом (порівняно з іншими механізмами надання послуг) в цілому або в певному секторі. |
| Проекти з розміщення <i>Accommodation projects</i> | Проекти ДПП, що передбачають розміщення таких споруд, як школи, лікарні та в'язниці. |
| Проекти приватної ініціативи <i>Privately-initiated projects</i> | Проекти ДПП, запропоновані та розроблені приватними компаніями у вигляді ініціативної пропозиції чи пропозиції, ініційованої ринком. |
| Проектна компанія <i>Project company</i> | Компанія, яка виступає контрагентом уряду в рамках ДПП. Також може називатися «спеціальна проектна компанія» (СПК). |
| Проектна облігація <i>Project bond</i> | Боргова інвестиція, що перебуває у вільному обігу, за якою інвестор дає кошти в кредит приватному партнеру на певний період часу зі змінною чи фіксованою відсотковою ставкою з метою розвитку проекту. Фінансування за допомогою проектних облігацій – поширений варіант у країнах з розвиненими та глибокими ринками капіталу, але він зазвичай застосовується як варіант рефінансування (за допомогою проміжних позик до випуску проектною облігації), а не як механізм фінансування будівництва. Це надає доступ до більшої кількості ресурсів для довгострокового фінансування, зазвичай з більш тривалими термінами погашення боргу, але є менш гнучким фінансовим рішенням (оскільки вибірку коштів зазвичай не можна здійснювати поетапно). Більше того, при такому інструменті складніше змінювати умови на протязі усього життєвого циклу ДПП. |
| Проектна структура ДПП або проектна структура <i>PPP Project structure or Project structure</i> | Проектна структура ДПП відноситься до архітектури договірних відносин та грошових потоків, які регулюють розвиток і життєвий цикл проекту. Вона включає структуру договору ДПП і структуру приватних договорів (яку також називають |

| | |
|---|--|
| | <p>«структурою другорядних договорів»), у якій документуються та розподіляються обов'язки, зобов'язання, ризики та винагороди, пов'язані з договором ДПП.</p> <p>«Структурування проекту ДПП» - це термін, який використовується для процесу розробки структури договору ДПП та структури конкурсної процедури.</p> |
| <p>Проектне фінансування <i>Project finance</i></p> | <p>Підхід щодо домовленостей та отримання довгострокового боргового фінансування проекту, при якому основою для отримання кредиту є грошовий потік, що генерується виключно самим проектом.</p> |
| <p>Проектування та будівництво <i>DB (Design-Build)</i></p> | <p>Тип традиційних (публічних) закупівель, у якому приватний сектор проектує та будує об'єкти інфраструктури за кошти державного бюджету. Оплата за виконані роботи, як правило, здійснюється у процесі будівництва, а держава зберігає за собою повну відповідальність за об'єкт після завершення будівництва.</p> |
| <p>Проектування, будівництво та фінансування <i>DBF (Design-Build- Finance)</i></p> | <p>Як і в договорі на проектування та будівництво, приватний сектор проектує та будує новий інфраструктурний об'єкт, але оплата за виконані роботи здійснюється безвідклично та безумовно за допомогою довгострокового ряду платежів - як правило, після ведення об'єкта в експлуатацію, а не під час будівництва. Це означає, що підрядник повинен фінансувати вартість робіт, виступаючи як кредитор у відносинах з державною стороною (як правило, банк, що надає фінансування під заставу на підставі майбутніх платежів з боку уряду). Управління та технічне обслуговування забезпечує держава або окремо залучена установа.</p> |
| <p>Проектування, будівництво, фінансування і технічне обслуговування <i>DBFM (Design-Build Finance-Maintain)</i></p> | <p>Вид договору на проектування, будівництво, фінансування, управління та технічне обслуговування (DBFOM), у якому управління <i>не</i> входить у предмет договору.</p> |
| <p>Проектування, будівництво, управління і технічне обслуговування <i>DBOM (Design-Build- Operate-Maintain)</i></p> | <p>За договором на проектування, будівництво, управління та технічне обслуговування підрядник будує (або проектує та будує) об'єкти інфраструктури та отримує від держави платежі за будівельні роботи (як і за договором на проектування та будівництво). Після завершення будівництва підрядник здійснює</p> |

| | |
|---|--|
| | <p>управління об'єктом та надає певні послуги (або лише послуги з технічного обслуговування), які також оплачує держава за заздалегідь встановленою ціною.</p> |
| <p>Проектування, будівництво, фінансування, управління і технічне обслуговування DBFOM (Design-Build-Finance-Operate-Maintain)</p> | <p>У договорі на проектування, будівництво, фінансування, управління і технічне обслуговування підрядник створює об'єкти інфраструктури власним коштом, тобто повністю забезпечує фінансування (або, принаймні, його більшу частину). Підрядник також відповідає за управління життєвим циклом інфраструктури (прийняття ризиків, пов'язаних із витратами протягом життєвого циклу) на додаток до відповідальності за поточне технічне обслуговування та управління об'єкта (якщо управління не входить у предмет договору, він називається договором на проектування, будівництво, фінансування і технічне обслуговування [DBFM]).</p> <p>Підрядник може отримувати платежі від користувачів або держави на основі т. зв. сервісних платежів (платежів, пов'язаних з операційною ефективністю) або платежів за користування, пов'язаних з обсягом або рівнем використанням об'єкту. Також приватний партнер може отримувати фіксовані відстрочені платежі (безвідкличні та безумовні, як і за DBF-договором).</p> <p>DBFOM (і DBFM) договори є єдиним типом договорів (з точки зору предмету договору), який відповідає усім вимогам, щоб називатися ДПП. Однак можливість визнання договору на проектування, будівництво, фінансування, управління та технічне обслуговування державно-приватним партнерством залежить від ефективності передачі ризиків та взаємозв'язку між операційною ефективністю та доходом приватного партнера.</p> |
| <p>Пропозиції, ініційовані ринком <i>Market initiated proposal</i></p> | <p>Див. термін «Ініціативна пропозиція приватного сектору».</p> |
| <p>Процедура дью ділідженс (комплексна перевірка) <i>Due diligence</i></p> | <p>Аналіз та оцінка проекту, проектних договорів та пов'язаних з ними ризиків. Ця процедура здійснюється інвесторами проекту та кредиторами до прийняття рішення про участь у проекті або його кредитування. Термін також може застосовуватися до діяльності з підготовки проекту або до деяких аспектів підготовчих робіт, які має виконати орган, який здійснює закупівлі, до проведення конкурсної процедури.</p> |

| | |
|--|---|
| <p>Процентний своп (своп процентної ставки) <i>Interest rate swap</i></p> | <p>Фінансова операція у формі угоди про конвертування плаваючої процентної ставки у фіксовану процентну ставку.</p> |
| <p>Процес ДПП або цикл ДПП <i>PPP process or PPP cycle</i></p> | <p>Етапи реалізації проектів ДПП, які включають ідентифікацію проекту, оцінку ДПП, структурування ДПП і розробку договору, управління конкурсними процедурами та прийняття рішення про укладення договору, а також управління договором.</p> |
| <p>Процеси, пов'язані з критеріями оцінки <i>Processes of evaluation criteria</i></p> | <p>Процес оцінки пропозицій всіх учасників конкурсу для вибору переможця конкурсу. Загалом, існує два основних типи процесів щодо критеріїв оцінки:</p> <ul style="list-style-type: none"> • процеси, пов'язані лише з ціною, у межах яких технічні характеристики оцінюються за принципом відповідності або невідповідності. Це може називатися «аукціон» (попри те, що аукціон більше підходить для ДПП з монетизацією активів, тобто концесії з існуючою прибутковою інфраструктурою) або «вибір мінімальної вартості» • процеси, пов'язані з ціною у поєднанні з іншими якісними факторами, в основному з якістю технічної пропозиції (підхід до будівництва та проектування, а також підхід до управління та технічного обслуговування). Такі процеси можуть називатися «Вибір на основі якості та вартості» (QCBS), або «Найбільш економічно доцільний конкурс» (MEAT). |
| <p>Прямий договір <i>Direct agreement</i></p> | <p>Договір, який зазвичай укладається між спеціальною проектною компанією (СПК), державним партнером та кредиторами. Також прямий договір може бути укладений між СПК, кредитором та основними субпідрядниками. Такий договір надає кредиторам право на пряме (безпосереднє) управління проектом та повноваження щодо управління деякими аспектами договору ДПП.</p> <p>Також див. терміни: «<i>Право втручання</i>»; «<i>Право на безпосереднє управління проектом</i>».</p> |
| <p>Прямі зобов'язання <i>Direct liabilities</i></p> | <p>Платіжні зобов'язання, узгоджені в рамках договору, які підлягатимуть виконанню незалежно від настання якої-небудь непередбачуваної події.</p> |
| <p>Публічні закупівлі <i>Public procurement</i></p> | <p>Процес проведення конкурсу на право укладання договору із державним сектором.</p> |

| | |
|--|---|
| Рамкове регулювання ДПП <i>PPP framework</i> | Правила, встановлені процедури та інституційні обов'язки, що визначають принципи вибору, реалізації та управління проектами ДПП урядом. |
| Регульовані комунальні активи, що належать інвестору <i>Regulated investor owned utilities</i> | У багатьох країнах (включаючи Австралію, Францію, Великобританію та Сполучені Штати Америки) комунальна інфраструктура (системи виробництва та постачання електроенергії або телекомунікаційні системи) може належати приватним компаніям, а не передаватися в управління шляхом концесії. |
| Резерв на покриття непередбачуваних витрат <i>Contingency reserve</i> | Резерв коштів на покриття непередбачуваних витрат/ризиків, які потенційно можуть призвести до неналежного рівня надання послуг та/або неможливості реалізації проекту. Такі резерви може створювати як приватний, так і державний партнер. |
| Рентабельність власного капіталу <i>Equity return</i> | Внутрішня норма прибутковості, яку, за прогнозами, отримає інвестор власного капіталу. |
| Рефінансування <i>Refinancing</i> | Зміна фінансової структури та/або фінансових умов шляхом зміни умов перегляду існуючої заборгованості або залучення нових коштів для заміни поточних кредиторів. Деякі договори передбачають розподіл прибутків від рефінансування з державним партнером. |
| Ризик <i>Risk</i> | Невизначена подія, яка у разі настання може призвести до того, що фактичні результати будуть відрізнятися від прогнозованих. |
| Ризик будівництва <i>Construction risk</i> | Ризик того, що на етапі проектування та будівництва фактичні витрати за проектом або строки будівництва перевищать прогнозовані. |
| Ризик взаємозалежності <i>Interface risk</i> | Взаємозв'язок (проекту/договору) з іншими договорами або з діями уряду. Ризик, що полягає у залежності успішного виконання договору ДПП від дій уряду. |
| Ризик країни інвестування <i>Country risk</i> | Група ризиків, пов'язаних із інвестуванням в іншу країну, включаючи валютний ризик, економічні ризики (зміна валового внутрішнього продукту [ВВП], ризик інфляції), ризики, пов'язані з перерахуванням коштів (ризик блокування репатріації, прибутку або грошового потоку інвестора), політичні ризики, соціальні ризики (включаючи ризики масових заворушень), нормативні та законодавчі ризики (ризик існування законодавчих положень, що впливають на |

| | |
|--|--|
| | <p>іноземного інвестора або більш обтяжливих у порівнянні з країною походження), корупційні ризики та ризики щодо державного боргу (ризик дефолту країни за фінансовими зобов'язаннями).</p> <p>Бізнес-клімат у країні (і ризик його неблагополучності) може вважатися частиною концепції ризиків, пов'язаних із країною, та істотним фактором для інвестора при виході на ринок, що розвивається. До складових бізнес-клімату відносять систему законодавства, яка впливає на комерційну діяльність (трудове законодавство, оподаткування, судова система і т.д.), стан інфраструктури, необхідний для комерційної діяльності, рівень розвитку або рівень обмежень на ринку постачання (особливо наявність кваліфікованих кадрів та платоспроможних місцевих субпідрядників).</p> |
| <p>Ризик неналежного технічного обслуговування <i>Maintenance risk</i></p> | <p>Ризик неналежного технічного обслуговування, що призводить до недостатньої операційної ефективності, та включається до аналізу ризиків, пов'язаних з експлуатаційною готовністю та операційною ефективністю.</p> |
| <p>Ризик, пов'язаний з експлуатаційною готовністю <i>Availability risk</i></p> | <p>Термін, що позначає ризик (переважно з точки зору державного партнера) неготовності інфраструктурного об'єкту до експлуатації та/або його невідповідності вимогам до якості чи недосягнення очікуваного рівня операційної ефективності.</p> |
| <p>Ризик, пов'язаний з проектуванням <i>Design risk</i></p> | <p>Ризик виявлення у проектуванні недоліків, які призведуть до того, об'єкт буде побудований, але не відповідатиме встановленим стандартам.</p> |
| <p>Ризик, пов'язаний із веденням об'єкта в експлуатацію <i>Commissioning risk</i></p> | <p>Ризик того, що очікувані результати будівництва не будуть досягнуті та/або ризик того, що проект (після його завершення) не відповідатиме критеріям ведення в експлуатацію, внаслідок чого отримання прибутку від проектної діяльності може відбутися із запізненням.</p> |
| <p>Ризики, пов'язані з завершенням об'єкта <i>Completion risks</i></p> | <p>Ризики, пов'язані з завершенням будівництва об'єкта і його придатністю для забезпечення надання послуг відповідно до договору ДПП.</p> |
| <p>Ризики, пов'язані з бюджетним асигнуванням <i>Appropriations risks</i></p> | <p>Ризик того, що державний партнер не зможе виконати свої фінансові зобов'язання за проектом, оскільки кошти, необхідні для реалізації проекту, не враховані в його бюджеті. Ризики, пов'язані з бюджетним</p> |

| | |
|---|--|
| | асигнуванням, можуть вплинути на проекти, за якими від державного партнера очікується здійснення одноразових платежів протягом періоду будівництва, платежів за експлуатаційну готовність під час строку реалізації проекту чи платежів внаслідок інших подій, що можуть виникнути протягом строку реалізації проекту. |
| Ризик попиту <i>Demand risk</i> | Ризик того, що фактичний попит (тобто показник використання об'єкту інфраструктури чи показник споживання послуг) не відповідатиме прогнозам. |
| Ризик прибутковості <i>Revenue risk</i> | Див. термін « <i>Ризик попиту</i> ». |
| Ринки капіталу <i>Capital markets</i> | Ринки, пов'язані із залученням капіталу шляхом купівлі та продажу боргових зобов'язань і акцій, торгівлі акціями, облігаціями та іншими довгостроковими інвестиціями. |
| Ринкове тестування послуг <i>Market testing of services</i> | Метод проведення перевірки вартості невиробничих послуг, що надаються в рамках ДПП, коли приватний партнер здійснює повторну закупівлю таких послуг, а уряд коригує плату за послуги з урахуванням фактичної ринкової вартості (включаючи можливість заміни постачальника невиробничих послуг). Див. також « <i>Бенчмаркінг (порівняльний аналіз показників)</i> ». |
| Рішення про закупівлю <i>Procurement decision</i> | Рішення щодо найкращого способу закупівлі проекту. Чи досягається під час закупівлі в рамках ДПП найкраще співвідношення ціни та якості у порівнянні з іншим (традиційним) найкращим можливим способом закупівлі проекту державним сектором? |
| Рішення про «зелене світло» щодо проекту, рішення про проведення конкурсу за проектом <i>Green light decision</i> | Рішення державного органу щодо проведення закупівлі. Як правило, воно приймається наприкінці етапу Оцінки проекту за умови погодження проекту після остаточного узгодження структури та складання проекту конкурсної документації. |
| Розірвання в односторонньому порядку <i>Unilateral termination</i> | Див. термін « <i>Розірвання договору з ініціативи сторін</i> ». |
| Розірвання договору з ініціативи сторін <i>Termination for convenience</i> | Розірвання договору з ініціативи уряду за відсутності випадку невиконання зобов'язань за договором чи інших причин розірвання. Уряд завжди залишає за собою право розірвати договір достроково для |

| | |
|---|--|
| | забезпечення інтересів суспільства. Також називається «розірванням в односторонньому порядку». |
| Розподіл ризиків <i>Risk allocation</i> | Розподіл наслідків кожного ризику на одну зі сторін договору або домовленості про реагування на ризик за допомогою певного механізму, який може включати розподіл ризику. |
| Сервітут або право проїзду чи проходу <i>Right of Way</i> | Право проїзду або проходу через земельну ділянку, яка зазвичай потрібна у лінійних інфраструктурних проектах, наприклад, дорогах або трубопроводах. |
| Середньозважена вартість капіталу <i>Weighted Average Capital Cost (WACC)</i> | Середньозважена вартість капіталу - це середня вартість всіх джерел приватного фінансування проекту. Це середньозважена вартість ресурсів у формі власного капіталу та вартість боргових зобов'язань. |
| Синдикація <i>Syndication</i> | Процес, за допомогою якого банки, що спочатку погоджуються надати кредит приватній стороні, скорочують обсяг гарантування розміщення шляхом передачі частини кредиту іншим банкам. |
| Система моніторингу виконання договору <i>Performance monitoring system</i> | Система, яка зазвичай складається з низки показників та процедур, узгоджених у проектному договорі насамперед з метою визначення чи надає приватна сторона послуги за договором відповідно до встановлених характеристиками. |
| Система управління якістю (QMS) <i>Quality Management System (QMS)</i> | Система, яка використовується для інтеграції різних процесів, що дозволяють організації ідентифікувати, вимірювати, контролювати або покращувати різні ключові бізнес-процеси, які надалі призведуть до покращення комерційної ефективності та мінімізації ризиків, пов'язаних із будівництвом. |
| Система штрафних санкцій <i>Penalty system</i> | Система, яка визначає категорії порушень та рівні штрафних санкцій, описані в договорі. |
| Систематичне порушення <i>Persistent breach</i> | Постійне недотримання приватним партнером положень проектного договору. Систематичне порушення (точне визначення якого дається в договорі з урахуванням кількості порушень, загальної кількості штрафних санкцій або штрафних балів за недотримання умов договору) може призвести до дострокового розірвання договору. |
| Системні ризики <i>Systemic risks</i> | Ризики, пов'язані із загальними економічними умовами, які не можуть бути класифіковані за |

| | |
|---|---|
| | певними стратегіями, і можуть покриватися лише шляхом загального збільшення прибутковості активу. |
| Скринінг ДПП <i>PPP screening</i> | Оцінка відповідності проекту критеріям ДПП та можливості переходу на наступний етап оцінки. |
| Соціальна інфраструктура <i>Social infrastructure</i> | Інфраструктура, що забезпечує надання соціальних послуг: лікарні, школи та університети, в'язниці, житлові будинки, суди тощо. |
| Спеціальна проектна компанія <i>Special Purpose Vehicle (SPV)</i> | Організація, що створюється для виконання одного завдання або проекту з метою захисту акціонерів з обмеженою відповідальністю та часто використовується для фінансування з обмеженим регресом або без регресу. При створенні проектного консорціуму спонсор або спонсори зазвичай створюють приватного партнера у вигляді спеціальної проектною компанією (СПК), яка укладає договір з урядом. СПК – це організація, що створюється і діє як юридичне втілення проектного консорціуму без фінансової чи операційної історії, яку міг би оцінити уряд. СПК/спеціальна проектна організація – це юридична особа, яка провадить лише діяльність, пов'язану з проектом. Ця концепція також включає терміни «приватний партнер» або «проектна компанія». |
| Співвідношення ціни та якості <i>Value for Money (VfM)</i> | У широкому сенсі наявність співвідношення ціни і якості означає, що кошти витрачені належним чином, тобто вартість отриманого товару або послуги дорівнює або перевищує витрачену суму коштів. Рішення витратити кошти (або у цьому контексті - інвестувати) - розумне рішення, оскільки воно створює чисту вартість для платника. Концепція «співвідношення ціни та якості» часто використовується в будь-якому інвестиційному рішенні, яке має прийняти уряд, і означає, що інвестиція створює чисту вартість для суспільства (або платника податків), і що вона перевірена за допомогою методів витрат та вигід (зокрема, аналізу витрат та вигід). Однак у контексті ДПП співвідношення ціни та якості використовується у вужчому сенсі: див. «Співвідношення ціни та якості (в контексті ДПП)». |
| Співвідношення ціни та якості (в контексті ДПП) <i>Value for Money (in the PPP context)</i> | Переваги щодо витрат закупівлі проекту як проекту ДПП порівняно з іншими варіантами закупівлі. Зазвичай позначається англійською аббревіатурою «VfM». У контексті ДПП співвідношення ціни та якості |

| | |
|---|--|
| | <p>можна перевіряти на двох різних етапах проектного циклу:</p> <ul style="list-style-type: none"> • під час оцінки та структурування перевірка VfM може показати, чи закупівля проекту як проекту ДПП є тією альтернативою, яка забезпечить найбільшу вигоду для державного органу в порівнянні з використанням механізму традиційних закупівель; • при оцінці конкурсних пропозицій перевірка VfM дозволяє визначити, чи пропонують конкурсні пропозиції краще співвідношення ціни та якості порівняно із звичайними закупівлями. <p>Позитивний результат перевірки VfM або очікуване значення VfM у контексті ДПП є результатом поєднання ефективності та інновацій приватного сектора, передачі ризиків, витрат повного життєвого циклу проекту та послуг, що надаються з використанням об'єкту ДПП.</p> |
| <p>Співдружність націй (раніше – Британська Співдружність) <i>Commonwealth</i></p> | <p>Добровільне об'єднання 53-ох незалежних і рівних суверенних держав. Його коріння сягає часів Британської імперії, коли Велика Британія безпосередньо чи опосередковано здійснювала управління деякими країнами. Сьогодні членство у Співдружності засноване на принципах рівності та співпраці, без необхідності історичних зв'язків із Британською імперією.</p> |
| <p>Співфінансування <i>Co-financing</i></p> | <p>У контексті ДПП співфінансування означає фінансування, що надходить від державного сектору для фінансування частини капітальних витрат (Capex). Якщо фінансування означає державне фінансування у прямому сенсі цього слова (фінансування, що здійснюється з коштів бюджету і зазвичай позначається такими термінами, як «капітальні субсидії» або «грантове фінансування», а не фінансування, що надається державними фінансовими установами або державними банками), воно може називатися чистим співфінансуванням. Співфінансування, як правило, пов'язане з підтримкою нежиттєздатних проектів на основі платежів від користувачів, з метою надання їм фінансової (державної) підтримки для забезпечення їх фінансової життєздатності. Також співфінансування може застосовуватися у проектах ДПП з оплатою держсектору з метою підвищення комерційної доцільності чи бюджетної доступності такого проекту.</p> |

| | |
|---|---|
| Співкредитори <i>Co-lenders</i> | Державні фінансові установи можуть бути залучені до покриття розриву у фінансуванні шляхом надання частини кредиту. Такі фінансові установи виступають співкредиторами та надають кредитне фінансування на схожих умовах, що й банківські установи. |
| Спільна діяльність/спільне підприємство (з державною участю) <i>Joint Venture (with a public party)</i> | Даний термін також широко використовується для позначення «компаній зі змішаним капіталом» або «empresas mixtas». |
| Спонсор <i>Sponsor</i> | Приватна компанія або компанії, які беруть на себе провідну роль при підготовці та подачі конкурсної пропозиції, і як правило протягом терміну дії договору, до моменту можливого виходу з проекту шляхом продажу частки власного капіталу. |
| Ставка дисконтування <i>Discount rate</i> | Ставка, яка використовується для розрахунку поточної вартості майбутніх грошових потоків і зазвичай визначається на підставі вартості капіталу, що використовується для фінансування інвестицій, від яких очікується надходження грошових потоків. |
| Стандартні контракти <i>Standard contracts</i> | Стандартні контракти є точним формулюванням певних положень або умов контракту, які державні органи повинні використовувати (або щонайменше документувати та обґрунтовувати відхилення від них). |
| Статут компанії <i>Articles of Association</i> | Документ, який окреслює напрями діяльності спеціальної проектної компанії (СПК), а також правила, за якими керівництво здійснює управління СПК. Також див. термін « <i>Спеціальна проектна компанія</i> ». |
| Стратегічний інвестиційний фонд <i>Strategic investment fund</i> | Структурований фонд, за допомогою якого уряд може інвестувати у проекти у своїй країні. |
| Строк дії <i>Term</i> | Термін дії договору ДПП або період до дати остаточного погашення заборгованості. |
| Структура договору ДПП / контрактна структура <i>PPP contract structure or contract structure</i> | Набір ключових комерційних умов договору ДПП, насамперед пов'язаних із фінансовими умовами або «фінансовою структурою договору ДПП» (умови оплати приватному партнеру) та умовами розподілу ризиків або «структурою ризиків за договором ДПП» (умови розподілу ризиків між сторонами договору). |

| | |
|--|---|
| Структурування ризиків <i>Risk structuring</i> | <p>Визначення оптимального розподілу ризиків за договором, щоб вирішити, які ризики будуть покладені на приватного партнера і в якій мірі, а також, які ризики будуть покладені на державним орган або які з них будуть розподілені (і в якій мірі).</p> |
| Субконтракт <i>Subcontract</i> | <p>Договір між приватною стороною та третьою особою, що передбачає виконання частини зобов'язань приватної сторони за договором ДПП.</p> |
| Субординований борг <i>Subordinated debt</i> | <p>Борг, який за домовленістю або своєю правовою структурою субординований іншому (пріоритетному) боргу, що дозволяє відповідним (пріоритетним) кредиторам мати перевагу у доступі до коштів, що періодично виплачуються кредиторам позичальником, а також до активів або доходів позичальника при настанні дефолту. Така перевага може бути обов'язковою для ліквідаторів або адміністраторів позичальника.</p> |
| Суверенні фонди <i>Sovereign funds</i> | <p>Фонд, який зазвичай створюється або контролюється урядом для інвестування в інші країни.</p> |
| Сума договору <i>Contract value</i> | <p>Обсяг капітальних витрат (Capex), оцінений органом, який здійснює закупівлю. Іноді це значення може стосуватися загальної суми платежів, які має здійснити орган, що здійснює закупівлі, якщо конкурсна пропозиція дорівнює максимально допустимій сумі платежів.</p> |
| Супутні гарантії <i>Collateral warranties</i> | <p>Юридична особа, яка укладає договір зі спеціальною проектною компанією (СПК), наприклад, професійний консультант або субпідрядник, приймає на себе певні зобов'язання та дає певні гарантії безпосередньо перед банком про те, що виконувана проектною компанією робота відповідатиме встановленій меті та всім застосовним нормативним вимогам, а також що така сторона забезпечуватиме мінімальну суму страхового покриття протягом певного періоду.</p> |
| Сфера застосування (рамкового регулювання ДПП) <i>Scope (of PPP framework)</i> | <p>Типи проектів та секторів, у яких застосовуються рамкове регулювання ДПП.</p> |
| Схильність до оптимізму <i>Optimism bias</i> | <p>Схильність людини вважати, що вона менше наражається на ризик негативних подій, ніж інші. Наприклад, уряд може мати схильність до надмірного оптимізму щодо прогнозування дорожнього трафіку, який може в майбутньому виявитися малоімовірним.</p> |

| | |
|--|--|
| Таємні покупці <i>Mystery shoppers</i> | Використання кваліфікованих осіб для дослідження та тестування результативності надання послуг, які надає приватний партнер. |
| Тестування проекту ДПП на ринку (дослідження ринку) <i>Market test (or market sounding) of a PPP Project</i> | Процес оцінки реакції ринку на запропоновані проектні вимоги, а також рівня зацікавленості ринку у проекті. |
| Технічне завершення <i>Technical completion</i> | При двоетапному процесі завершення – це етап виконання робіт, на якому особа, яка здійснює сертифікацію, підтверджує відповідність результатів всіх випробувань та критеріїв виконання. |
| Технічні вимоги <i>Technical requirements</i> | Технічні характеристики проекту, що дозволяють точно визначити дизайн інфраструктури та характеристики послуги, які необхідно втілити, а також визначають, як забезпечуватиметься ефективність та результативність надання послуг. Чітко встановлені технічні вимоги відіграють істотну роль для оцінки та розподілу витрат під час аналізу комерційної доцільності проекту. |
| Технологічна застарілість <i>Technological obsolescence</i> | Технологічна застарілість стосується ризику того, що певне обладнання стане невідповідним або застарілим для надання послуг. |
| Тіньове кредитування <i>Shadow lending</i> | Кредити, надані нерегульованими кредиторами. |
| Тіньові ціни <i>Shadow prices</i> | У контексті економічного аналізу – ціни, які належним чином коригуються з урахуванням недоліків ринку, наприклад, обмеження щодо обміну валют, витрати на оплату праці та споживання електроенергії. Їх не слід плутати із прихованими тарифами/прихованою платою за проїзд. |
| Традиційні закупівлі (публічні закупівлі) <i>Traditional procurement</i> | Створення інфраструктури та забезпечення надання пов'язаних з нею послуг урядом за допомогою процесу публічних закупівель послуг з проектування та будівництва або шляхом іншої процедури закупівлі, що зазвичай використовує урядом. |
| Угода ДПП <i>PPP Contract</i> | Див. термін «Договір ДПП». |
| Укладення договору <i>Contract execution</i> | Підписання договору. Див. термін «Комерційне закриття». |

| | |
|---|--|
| <p>Умовні гарантії <i>Contingent guarantees</i></p> | <p>Гарантії щодо можливої майбутньої події або обставини, яку неможливо однозначно передбачити і яка може вплинути на прибутковість проекту – наприклад, гарантія мінімальної інтенсивності дорожнього руху.</p> |
| <p>Умовні зобов'язання <i>Contingent liabilities</i></p> | <p>Зобов'язання, що можуть виникнути внаслідок майбутньої події, яку неможливо передбачити напевне. У цьому Посібнику з сертифікації в сфері ДПП даний термін, зокрема, застосовується до тих зобов'язань, які виникають у державного партнера відповідно до договору ДПП.</p> |
| <p>Управління договором <i>Contract management</i></p> | <p>Процес управління та адміністрування договору ДПП з моменту, встановленого під час підписання договору до закінчення терміну дії договору.</p> |
| <p>Управління або етап Управління <i>Operations or Operating Phase</i></p> | <p>Період від закінчення введення в експлуатацію об'єкту до закінчення терміну дії договору ДПП, протягом якого приватний партнер відповідає за технічне обслуговування, а в багатьох випадках також за управління інфраструктурою. Цей період також називають етапом технічного обслуговування у разі відсутності зобов'язань щодо управління. Іноді його називають етапом управління (для деяких авторів та фахівців він також може означати етап проекту, який відповідає терміну дії договору).</p> |
| <p>Управління <i>Operations</i></p> | <p>У вузькому сенсі: Термін відноситься до стягнення плати або тарифів з користувача або передбачає існування відповідної взаємодії з кінцевими користувачами (управління залізничною системою в цьому сенсі означає надання транспортних послуг, тобто відповідальність за рух поїздів, навіть якщо приватний партнер не відповідає за стягнення плати з пасажирів). У широкому сенсі: Інші зобов'язання та відповідальність, які допомагають забезпечити експлуатаційну готовність інфраструктури. Така діяльність не обов'язково передбачає виключно технічне обслуговування. Наприклад, стосовно дороги, може матися на увазі усунення наслідків аварій або розчищення снігу (забезпечення безперебійності послуг у зимовий період).</p> |
| <p>Уряд <i>Government</i></p> | <p>Вживається для позначення органів влади на національному, федеральному та/чи регіональному/муніципальному рівні; відповідних</p> |

| | |
|---|---|
| | міністерств та/чи відомств. |
| Учасник конкурсу (заявник) <i>Bidder (or proposer)</i> | <p>У широкому розумінні – це компанія чи група компаній (наприклад, консорціум), яка подає конкурсну пропозицію у відповідь на запит на подання конкурсних пропозицій (RFP). Учасником конкурсу може бути як одна юридична особа, так і консорціум, який передбачає наявність декількох компаній, котрі відповідатимуть за окремі напрями діяльності – наприклад, будівництво інфраструктурних об'єктів, постачання обладнання, управління комерційною діяльністю тощо.</p> <p>Учасник конкурсу (заявник) у вузькому розумінні – це лише компанія чи консорціум, що бере на себе зобов'язання щодо утворення проектної компанії або приватного партнера (спеціальної проектної компанії, СПК). Водночас інші юридичні особи, що входять до консорціуму, можуть виступати так званими «номінованими підрядниками». Державний орган зазвичай укладає договір тільки з тією компанією (чи компаніями), яка утворюватиме СПК, або власне з СПК.</p> |
| Учасник конкурсу, який пройшов попередній відбір <i>Short-listed bidder</i> | Ті, кого запросили подати пропозицію у відповідь на Запит на подання конкурсних пропозицій (RFP) щодо проекту, за яким уряд дозволяє обмежену кількість учасників конкурсу, які пройшли попередній кваліфікаційний відбір та допущені до Етапу подання запиту на подання конкурсних пропозицій. |
| Фінансова доцільність <i>Financial feasibility</i> | Див. термін « <i>Комерційна доцільність</i> ». |
| Фінансова модель <i>Financial model</i> | Електронний файл у форматі розгорнутої таблиці, який містить інформацію про всі інвестиції, доходи, витрати і податки, а також деякі аналітичні параметри та показники відносно інфляцію упродовж терміну дії договору. Зазначений інструмент також включає показники вільного грошового потоку проектної компанії та інвестора власного капіталу. |
| Фінансова модель базового сценарію <i>Base case financial model</i> | Фінансова модель базового сценарію, узгоджена сторонами станом на дату фінансового закриття. Сторони можуть періодично оновлювати, змінювати та корегувати цю модель. Фінансова модель базового сценарію зазвичай враховує всі витрати, доходи та платежі, що здійснюються між сторонами, а також усі параметри і припущення, на яких ґрунтуються такі розрахунки. |

| | |
|--|--|
| <p>Фінансова привабливість (для кредиторів) <i>Bankability</i></p> | <p>Здатність проекту бути привабливим для потенційних кредиторів у якості інвестиції, прийнятної для кредитування на умовах проектного фінансування, або здатність проекту залучити значну суму фінансування за допомогою довгострокових позик на умовах проектного фінансування завдяки кредитоспроможності проекту з точки зору достатності та надійності майбутніх грошових потоків.</p> |
| <p>Фінансова структура (з точки зору державного сектору) <i>Financial structure (from the public perspective)</i></p> | <p>У Посібнику з питань ДПП термін «фінансова структура (з точки зору державного сектору)» стосується визначення способу здійснення компенсації, яка повинна виплачуватись приватному партнеру за договором, та умов виплати таких компенсаційних платежів (тривалість, регулярність виплат, індексація, потенційні коригування/вирахування з платежів тощо), включаючи гранти (для співфінансування капітальних витрат), сервісні платежі, субсидії, право на одержання плати від користувачів, а також будь-яку іншу потенційну форму участі держави у забезпеченні фінансування (гарантії та інші заходи щодо підвищення кредитоспроможності, вклади у власний капітал та участь в кредитуванні). Фінансова структура може також розглядатися як узагальнений профіль державних виплат з точки зору чистої приведеної вартості (NPV) та щорічних бюджетних видатків або профіль платежів, що будуть отримані від приватного партнера у проектах із рівнем дохідності, вищим за середній («over-feasible» projects).</p> |
| <p>Фінансове закриття <i>Financial close</i></p> | <p>Фінансове закриття проекту вважається досягнутим тоді, коли підписана вся проектна документація; виконані всі попередні умови, пов'язані з фінансуванням проекту; та стає доступним фондування, передбачене проектом.</p> |
| <p>Фінансове структурування <i>Financial structuring</i></p> | <p>З точки зору приватного партнера – діяльність, пов'язана з визначенням комбінації коштів, які будуть використовуватися для фінансування проекту, особливо в частині визначення обсягів боргового фінансування, яке потрібно залучити .</p> |
| <p>Фінансовий важіль <i>Leverage</i></p> | <p>Див. термін «<i>Питома вага позикових коштів</i>».</p> |
| <p>Фінансування <i>Financing</i></p> | <p>Джерело коштів, необхідних відразу для покриття витрат на будівництво об'єктів інфраструктури.</p> |

| | |
|---|--|
| | Фінансування, як правило, залучається урядом через резервний капітал або державні запозичення (традиційні (публічні) закупівлі інфраструктури) або приватним сектором через залучення боргового фінансування та власного капіталу (у проектах ДПП). |
| Фіскальна доцільність <i>Fiscal feasibility</i> | Див. термін «Цінова доступність». |
| Фіскальний ризик <i>Fiscal risk</i> | Ризик можливого відхилення прогнозних показників фіскальних результатів держави (тобто фінансового становища) від запланованого рівня. |
| Фонд проведення модернізації <i>Renewal Fund</i> | Рахунок, на якому приватний партнер накопичує кошти для покриття прогнозованих витрат на оновлення інфраструктури протягом терміну дії договору. |
| Фондування <i>Funding</i> | Джерело коштів, що необхідні для виконання платіжних зобов'язань. У контексті ДПП фондування стосується джерела коштів, що у довгостроковій перспективі необхідні для оплати приватному партнеру за внесені інвестиції та покриття витрат на управління і технічне обслуговування об'єкта. Фондування, як правило, здійснюється за рахунок податків (у проектах ДПП на основі оплати держсектору) або отримання плати від користувачів (у проектах ДПП на основі платежів від користувачів). |
| Фонд умовних зобов'язань <i>Contingent liability fund</i> | Рахунок (може обліковуватись на рахунках уряду або окремо), на який заздалегідь перераховуються кошти, і з якого у випадку реалізації умовного зобов'язання здійснюватимуться виплати при настанні строку платежу. Також відомий як «гарантійний фонд». |
| Форс-мажор (обставини непереборної сили) <i>Force majeure</i> | Зовнішні непередбачувані події, які не залежать від волі сторін. Такі події визначаються законом, рекомендаціями щодо здійснення державної політики у певній сфері, чи договором. Точне визначення цього терміну відрізняється залежно від юрисдикції, але зазвичай охоплює поняття стихійного лиха. Також до обставин форс-мажору можуть належати певні події, викликані діями людини, такі як війна та терористичні атаки. |
| Франшиза <i>Franchise</i> | Термін, схожий до таких понять, як афермаж, оренда або концесія послуг, але зазвичай використовується лише у контексті транспортних інфраструктурних проектів. Франшиза рідко включає вимогу щодо інвестування в інфраструктуру. Управління об'єктами |

| | |
|--|---|
| | інфраструктури зазвичай здійснює безпосередньо уряд або третя сторона на підставі окремого договору. |
| Функціональна схема <i>Functional design</i> | Схема, складена для встановлення функціональних вимог проекту (не для надання фактичних вхідних даних та технічних специфікацій). |
| Хеджування <i>Hedging</i> | Договір, що укладається на фінансових ринках для захисту проектної компанії від несприятливих змін відсоткових ставок чи показників інфляції. |
| Центральні органи державної влади (ЦОДВ) <i>Central agencies</i> | Міністерства або інші державні органи, що наділені повноваженнями щодо загальнодержавного управління (наприклад, Міністерство фінансів, Міністерство планування тощо). |
| Цінове тестування <i>Value testing</i> | Вправа, метою якої є порівняти вартість «невиробничих послуг», що надаються за договором ДПП, з ринковою ціною таких послуг в певний момент часу. Це робиться, щоб скоригувати суму сервісних виплат з урахуванням ринкової ціни. Найпоширеніші методи цінового тестування: порівняльний аналіз показників та ринкове тестування. |
| Частка власного капіталу <i>Equity share</i> | Частка власного капіталу підприємства, інвестованого у спеціальну проектну компанію (СПК). Володіння частками власного капіталу дає акціонерам можливість впливати на процеси прийняття рішень СПК чи контролювати діяльність СПК залежно від того, скількома відсотками акцій володіє кожен з інвесторів. Як правило, сторони, які інвестували у акціонерний капітал СПК, несуть значну кількість проектних ризиків. |
| Чиста приведена вартість <i>Net Present Value (NPV)</i> | Дисконтована вартість грошових надходжень від інвестицій з відрахуванням дисконтованої вартості відтоків коштів. Для забезпечення достатньої прибутковості інвестицій чиста приведена вартість має бути більше нуля. |
| Штраф за дострокове погашення чи розірвання договору позики <i>Breakage cost</i> | Штрафні санкції за дострокове припинення свопу, дострокове погашення облігації чи дострокове розірвання договору позики з фіксованою процентною ставкою або плаваючою ставкою що прив'язана до інфляції. |
| Штрафні бали за недотримання умов договору | Система, яка виставляє «бали» за кожне порушення умов договору з метою відстеження та реєстрації порушень а, отже, результативність, особливо щоб |

| | |
|--|---|
| <i>Performance points</i> | контролювати ризик виникнення систематичних порушень з боку приватного партнера. |
| Штрафні санкції <i>Penalties</i> | <p>Виплати, які має здійснити приватна сторона за недотримання умов договору.</p> <p>Вони також можуть називатися прямими або чітко встановленими штрафними санкціями, щоб відрізнити їх відрахуваннями/утриманнями з платежів.</p> <p>У багатьох країнах загального права термін «штрафні санкції» має певне правове значення, що передбачає суму компенсації за договором, яка не відповідає ймовірним збиткам, понесеним іншою стороною. У цих країнах використовується інша термінологія, наприклад «заздалегідь оцінені збитки».</p> |