

Атаниязова Максуда Балтабаевна  
Заведующий кафедрой Общеэкономических наук Ташкентского Университета  
Прикладных наук, Узбекистан, Ташкент  
УДК 332.1

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА ОРГАНИЗАЦИИ ТЕНДЕРНЫХ ПРОЦЕССОВ В ПРОЕКТАХ ГОСУДАРСТВЕННО- ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

**Аннотация.** В данной статье анализируются процедуры и механизмы реализации тендерных процессов в проектах государственно-частного партнерства, а также разрабатываются авторские предложения и рекомендации относительно проблем реализации тендерных процессов в проектах государственно-частного партнерства в нашей республике на сегодняшний день и принимаемых мер для их дальнейшего совершенствования в будущем. Автор пришел к выводу, что по результатам исследования необходимо помочь представителям бизнеса участвовать в тендерных процессах таких проектов, разработать финансовые расчеты, обеспечивающие рациональность и эффективность проектов, а также осуществлять постоянный контроль за их реализацией.

**Ключевые слова:** государственно-частное партнерство, государство, тендер, бизнес-сектор, проект, концепция, инвестиции, финансово-экономическая эффективность.

## IMPROVING THE PROCESS OF ORGANIZING TENDING PROCESSES IN PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP PROJECTS

**Annotation.** This article analyzes the procedures and mechanisms for implementing tender processes in public-private partnership projects, and also develops original proposals and recommendations regarding the problems of implementing tender processes in public-private partnership projects in our republic today and the measures taken for their further improvement in the future. The author came to the conclusion that, based on the results of the study, it is necessary to help business representatives participate in the tender processes of such projects, develop financial calculations that ensure the rationality and efficiency of projects, and also constantly monitor their implementation.

**Key words:** public-private partnership, state, tender, business sector, project, concept, investment, financial and economic efficiency.

### Введение

Мировая практика показывает, что устойчивое развитие и функционирование современной национальной инновационной системы без государственно-частного партнерства (ГЧП) в сфере социально-экономического развития стран затруднено. На необходимость развития ГЧП указывают многие документы, определяющие направления государственной политики в научно-технической и инновационной сферах.

В частности, в целях создания правовых условий для привлечения инвестиций в экономику Республики Узбекистан на основе государственно-частного партнерства и регулирования отношений в сфере государственно-частного партнерства, включая концессии, Республика Узбекистан «О Государственно-частное партнерство» от 10 мая 2019 г. Закон ЗРУз-537 №. Этот закон предусматривает развитие и регулирование отношений между государством и субъектами частного предпринимательства в различных сферах экономической деятельности в нашей стране [1].

В проектах государственно-частного партнерства конкурсы проводятся до заключения сторонами контракта. В отдельных случаях, в виде исключения, соглашение может быть подписано между сторонами путем прямых переговоров.

Тендер – это объявление о будущей закупке, целью которого является определение победителя с лучшей ценой по условиям объявления и условиям поставки.

Участником тендера является лицо, которое участвует в торгах от своего имени или по поручению своего клиента, получая тем самым маржу или брокерское вознаграждение от успешной сделки. Короче говоря, человек, который зарабатывает на тендерах и госзакупках.

Проект государственно-частного партнерства может быть инициирован государственным органом и индивидуальным предпринимателем или юридическим лицом.

Инициировать проект государственно-частного партнерства:

- разработка концепции проекта государственно-частного партнерства;
- направить концепцию проекта государственно-частного партнерства в соответствующий государственный орган для оценки, согласования и утверждения;
- рассмотрение концепции проекта государственно-частного партнерства уполномоченным государственным органом;
- утвердить, отклонить или вернуть компетентному государственному органу на официальное оформление концепцию проекта государственно-частного партнерства;
- утверждение согласованной концепции проекта государственно-частного партнерства государственным партнером или Кабинетом Министров Республики Узбекистан;
- включает внесение уполномоченным государственным органом концепции проекта государственно-частного партнерства в реестр проектов государственно-частного партнерства.

### **Анализ литературы по теме**

Особенности развития экономистами партнерских отношений государства и бизнеса, Научно, теоретически и методологически исследованы возможности использования ГЧП, модели эффективной реализации механизма ГЧП, контрактная и тендерная формы ГЧП.

В работах Ж. Пьер, Дж. Г. Петерса [2, стр. 89-108] направления достижения максимально быстрого роста доходов домохозяйств за счет поощрения частных инвестиций, выделены условия использования экономических функций государства для формирования конкурентной среды, проблемы, связанные с обеспечением участия частного сектора в управлении и финансировании стратегических проектов социального значения.

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) определяет ГЧП как «любые формальные отношения или соглашение между государством и участниками на установленный/неопределенный период, в течение которого обе стороны сотрудничают в принятии решений и обмене наукой, технологиями и инновациями». . — это создание и совместное инвестирование ограниченных ресурсов, таких как деньги, персонал, оборудование и информация, для достижения конкретных целей в данной области» [3].

Российский учёный по В.Г.Варнавскому были изучены «формирование системы экономических отношений между государством и частным сектором», экономическая сущность и содержание категории «государственно-частное партнерство», цели и задачи, состав и модели, основные направления экономической деятельности между государством и субъектами частного предпринимательства, источники привлечения финансовых средств для реализации форм сотрудничества между государством и бизнес, государство и направления, связанные с объектами общественной собственности» [4].

По мнению О.А. Романовой, «государственно-частное партнерство – это взаимовыгодный союз государства и бизнеса с целью реализации важных проектов. В этом случае государство образует альянс с частным бизнесом и не только сокращает бюджет, но и берет на себя эффективную систему управления проектами, а бизнес получает набор определенных гарантий и привилегий» [5].

В соответствии с Законом Республики Узбекистан «О государственно-частном партнерстве» государственно-частное партнерство определяется следующим образом: «Государственно-частное партнерство – это объединение ресурсов между государственным партнером и частным партнером для реализации юридически оформленный проект государственно-частного партнерства на определенный период времени, основанный на сотрудничестве» [1].

По мнению Д.И.Петрова «... мы видим, что государство привлекает частный бизнес в отрасли, приобретающие все большее значение для общества, что приводит к необходимости максимально эффективного проведения тендеров для успешной реализации проектов ГЧП» [6].

### **Методология исследования**

В процессе исследования рассмотрены научные основы методологического подхода к развитию государственно-частного

партнерства в условиях развития цифровой экономики, внедрение проектов государственно-частного партнерства, основные направления государственно-частного партнерства, показатели оценки эффективности инвестиционного проекта по внедрению данного механизма, от проведения конкурсов по проектам государственно-частного партнерства, системного и научного подхода до исследования экономических систем и соотношений с точки зрения повышения экономической эффективности и бюджетной эффективности, использовались методы сравнительного и сопоставительного анализа и группировки.

### **Анализ и результаты**

Государственный инициатор разрабатывает концепцию проекта государственно-частного партнерства, как правило, согласно приоритетным направлениям экономики и социальной сферы, которые находятся в его ведении.

Подготовка проекта государственно-частного партнерства на основе предварительных финансовых расчетов, обеспечивающих рациональность и эффективность проекта государственно-частного партнерства и его оптимальную форму для целей реализации данного проекта, в частности:

- показатели финансово-экономической эффективности проекта государственно-частного партнерства;
- структуру и параметры объекта государственно-частного партнерства, проектируемого, строящегося, финансируемого, реконструируемого, используемого или предоставляемого частным партнером в соответствии с договором государственно-частного партнерства;
- размер предполагаемых инвестиций частного партнера и размер предполагаемого финансирования из бюджетов бюджетной системы Республики Узбекистан;
- обязательства государственного партнера и частного партнера;
- виды государственной поддержки, предоставляемой частному партнеру;
- сроки проведения переговоров;
- осуществляется с учетом условий использования товаров (работ, услуг), предоставляемых с использованием объекта государственно-частного партнерства.

В целях учета интересов населения, потребителей товаров (работ, услуг) и тех, кто их использует, подготовка проекта государственно-частного партнерства должна осуществляться совместно с общественными обсуждениями.

Частный предприниматель имеет право разработать концепцию проекта государственно-частного партнерства и представить ее потенциальному государственному партнеру. Концепция проекта государственно-частного партнерства должна включать инновационный подход к решению существующих проблем и обеспечивать приемлемую для сторон пропорциональную стоимость.

Прежде чем представить концепцию проекта государственно-частного партнерства, частный инициатор может провести предварительные обсуждения и обменяться информацией о государственно-частном партнерстве с потенциальным государственным партнером.

Потенциальный государственный партнер, получив концепцию проекта государственно-частного партнерства, в течение тридцати календарных дней принимает решение об одобрении или отказе от его реализации.

В случае утверждения концепции равноценного проекта государственно-частного партнерства частного инициатора общей стоимостью более одного миллиона долларов США, потенциальный государственный партнер направляет данную концепцию в компетентный государственный орган на согласование.

Основаниями для отказа в реализации проекта государственно-частного партнерства являются:

- ✓ несоответствие частного инициатора требованиям, установленным настоящим Законом к заявителям;

- ✓ потенциальный государственный партнер не имеет права ведения предпринимательской деятельности или права оперативного управления в отношении объекта государственно-частного партнерства;

- ✓ отсутствие необходимости проектирования, строительства, создания, финансирования, реконструкции, использования и обслуживания объекта государственно-частного партнерства;

- ✓ что реализация проекта экономически нецелесообразна и (или) в нем нет социальной необходимости.

В случае одобрения концепции проекта государственно-частного партнерства потенциальный государственный партнер публикует предложение довести до сведения других заявителей о концепции проекта государственно-частного партнерства и их заинтересованности в реализации проекта государственно-частного партнерства на его основе. официальном сайте, на официальном сайте уполномоченного государственного органа и на иных сайтах, размещается в течение пяти календарных дней на специальных сайтах.

Если индивидуальный предприниматель или юридическое лицо не проинформирует потенциального государственного партнера о своей заинтересованности в реализации проекта государственно-частного партнерства в течение сорока пяти календарных дней с момента оглашения концепции проекта государственно-частного партнерства, потенциальный государство-партнер - принимает решение о реализации проекта частного партнерства и начинает переговоры с частным предпринимателем, составляет проект договора государственно-частного партнерства прийти с уполномоченным государственным органом и в течение шестидесяти дней со дня согласования проекта договора о государственно-частном партнерстве с уполномоченным государственным органом заключить договор о государственно-частном партнерстве с частной инициативой без проведения конкурса.

Если индивидуальный предприниматель или юридическое лицо изъявляет заинтересованность в реализации проекта государственно-частного партнерства, определение частного партнера для реализации проекта государственно-частного партнерства осуществляется на основе тендера.

Расходы, связанные с подготовкой проекта государственно-частного партнерства частному инициатору, могут быть возмещены за счет средств победителя или резервного победителя конкурса в размере, не превышающем одного процента от общей стоимости проекта государственно-частного партнерства.

Государственный партнер заключит соглашение о государственно-частном партнерстве с частным партнером, определяемым по результатам тендера или прямых переговоров.

Тендеры могут быть одноэтапными и двухэтапными.

На эквивалентный проект государственно-частного партнерства общей стоимостью до одного миллиона долларов США будет проведен одноэтапный тендер.

При проведении одноэтапного конкурса в заказах (предложениях) участников, подготовленных с детальным техническим предложением и коммерческим (финансовым) предложением, должна быть указана цена (тариф), исходя из концептуальных решений и условий, указанных в конкурсной документации; рассматриваются и оцениваются. В процессе организации тендера допускается проведение переговоров с претендентами по параметрам предмета тендера.

**Таблица 1**

**Порядок проведение одноэтапных или двухэтапных тендеров\***

Одноэтапная тендерная процедура	Двухэтапная тендерная процедура
<ul style="list-style-type: none"> <li>– публикация объявления о проведении тендера в средствах массовой информации и на официальных сайтах государственного партнера и уполномоченного государственного органа;</li> <li>– получение официальных приказов и тендерных заявок (предложений) от претендентов на участие в тендере;</li> <li>– подача комплекта тендерной документации;</li> <li>– вскрытие конвертов, содержащих конкурсные заявки (предложения) претендентов;</li> <li>– оценка тендерных заказов (предложений);</li> <li>– определить победителя тендера и резервного победителя;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– публикация объявления о проведении тендера в средствах массовой информации и на официальных сайтах государственного партнера и уполномоченного государственного органа;</li> <li>– получение официальных поручений от претендентов на участие в тендере;</li> <li>– определение круга заинтересованных лиц для участия в тендере;</li> <li>– направление предварительных квалификационных документов претендентам на участие в тендере государственным партнером;</li> <li>– сбор и оценка предварительных квалификационных приказов, подтверждающих квалификацию претендентов;</li> <li>– формирование списка претендентов, прошедших предварительную квалификацию;</li> <li>– направление государственным партнером запроса на представление тендерной документации и конкурсных заявок (предложений) для участия в тендере;</li> </ul>

<p>– проведение переговоров с победителем тендера; – заключение договора государственно-частного партнерства с победителем тендера.</p>	<p>– подача технических предложений и коммерческих (финансовых) предложений претендентами на участие в тендере; – вскрытие конвертов, содержащих конкурсные заявки (предложения) претендентов на участие в конкурсе; – оценка тендерных заказов (предложений); – определить победителя тендера и резервного победителя; – проведение переговоров с победителем тендера; – заключение договора государственно-частного партнерства с победителем тендера.</p>
---	--

\*Источник: составлено автором.

Срок подачи заявок (предложений) на участие в конкурсе не должен быть менее тридцати календарных дней со дня объявления конкурса.

На аналогичный проект государственно-частного партнерства общей стоимостью более миллиона долларов США будет проведен двухэтапный тендер.

Двухэтапный тендер включает этапы предварительной квалификации и выбора победителя тендера.

Двухэтапный тендер будет проводиться в следующем порядке:

- на первом этапе рассматриваются заказы и оцениваются тендерные предложения, разработанные на основе концептуальных и технических решений, указанных в условиях конкурсной документации. Допускается проведение переговоров с претендентами по параметрам предмета конкурса;

- на втором этапе рассматриваются и оцениваются технические предложения и коммерческие (финансовые) предложения, которые подаются с указанными параметрами предмета конкурса и с указанием цены (тарифа).

Срок приема заявок на участие в предварительной квалификации не должен быть менее тридцати календарных дней со дня объявления тендера.

Для проведения первоначальной квалификации требуется как минимум два заявителя.

На этапе выбора победителя государственный партнер направит претендентам, прошедшим предварительный отбор, запрос тендерных заявок (предложений) и проект договора государственно-частного партнерства.

Срок подачи конкурсных заявок (предложений) указывается в заявке на представление конкурсных заявок (предложений) и не должен быть менее сорока пяти дней со дня направления данного запроса претендентам, прошедшим предварительный отбор.

Ни один из претендентов не имеет права подать более одного конкурсного задания (предложения). Заявитель может изменить или отозвать конкурсную заявку (предложение) в любое время до окончания срока подачи конкурсных заявок (предложений) в конкурсную комиссию.

Оценка конкурсных заказов (предложений) осуществляется конкурсной комиссией в установленный срок. Оценка заказов (предложений)

осуществляется по каждому конкурсному критерию, установленному конкурсной комиссией.

Участники конкурса или их представители не имеют права присутствовать при оценке конкурсных заявок (предложений). В процессе оценки конкурсная комиссия имеет право позвонить заявителям для дачи объяснений, запроса дополнительной информации и подтверждения достоверности представленных документов. Участники торгов и их доверенные лица могут участвовать в опубликовании результатов тендера.

Если конкурсная комиссия посчитает конкурсные заявки (предложения) всех претендентов не соответствующими требованиям запроса конкурсных предложений, она признает конкурс несостоявшимся и имеет право объявить повторный конкурс. Повторный конкурс будет проведен в соответствии с порядком его проведения.

Тендерная комиссия публикует информацию о победителе тендера на официальных сайтах государственного партнера и уполномоченного государственного органа. Расходы, понесенные претендентами в связи с участием в тендере, не возмещаются.

Государственный партнер подготавливает и утверждает конкурсную документацию, регламентирующую проведение конкурса на право заключения договора государственно-частного партнерства с компетентным государственным органом.

В тендерной документации должны быть отражены:

- требования к документам, подтверждающим соответствие претендентов квалификационным требованиям;
- земельный участок, на котором расположен объект государственно-частного партнерства;
- технико-экономические показатели объекта государственно-частного партнерства;
- условия проектирования, строительства, финансирования, реконструкции, использования и эксплуатации объекта государственно-частного партнерства;
- показатели качества услуг, оказываемых объектом государственно-частного партнерства или частным партнером, или минимальные требования к ним;
- размер финансирования, предоставляемого государственным партнером частному партнеру в целях исполнения договора государственно-частного партнерства, перечень имущества или имущественных прав;
- риски, принимаемые на себя сторонами договора государственно-частного партнерства;
- валюта, в которой должны быть отражены параметры проекта государственно-частного партнерства, и курс валюты, используемой в расчетах, для приведения их к единой валюте в целях сравнения и оценки;
- описание критериев тендера;
- требования к языку оформления тендерного заказа (предложения);

- содержание конкурсного заказа (оферты), издание конкурсных заказов (предложений) и способ их исполнения, место, сроки;
- условия включения поставок в тендерную заявку (оферту);
- порядок, место, дата и время вскрытия конвертов, содержащих конкурсные заявки (предложения).

Проект договора государственно-частного партнерства является неотъемлемой частью тендерной документации.

Государственный партнер имеет право вносить изменения и дополнения в конкурсную документацию в соответствии с соглашением с уполномоченным государственным органом. Государственный партнер обязан уведомить всех претендентов об изменениях и (или) дополнениях к конкурсной документации не позднее пяти календарных дней после принятия решения о внесении изменений и (или) дополнений в конкурсную документацию. В целях учета заявителями указанных изменений и (или) дополнений в своих тендерных заказах (предложениях) срок подачи тендерных заявок (предложений) продлевается государственным партнером на срок не менее тридцати календарных дней.

Тендерные критерии должны быть ясными и не должны содержать дискриминационных положений.

Для выражения заинтересованности в реализации проекта государственно-частного партнерства заявитель при участии в тендере должен соответствовать следующим критериям:

- иметь правоспособность;
- иметь необходимые финансовые и (или) материально-технические ресурсы и (или) квалифицированные трудовые ресурсы для выполнения обязательств, связанных с соглашением государственно-частного партнерства;
- не иметь оснований, наличие которых могло бы привести к конфликту интересов.

Критериями, используемыми при выборе победителя тендера, являются следующие:

- сумма платежей, произведенных государственным партнером и частным партнером;
- самые высокие цены и тарифы;
- размер средств частного партнера, подлежащих привлечению для исполнения договора государственно-частного партнерства;
- размер и виды государственной поддержки частного партнера;
- срок проектирования и (или) строительства, строительства, реконструкции, модернизации, использования и эксплуатации объекта государственно-частного партнерства;
- срок действия договора государственно-частного партнерства;
- технические и технологические преимущества, функциональные и инновационные характеристики проекта государственно-частного партнерства.

В случае неподписания победителем тендера договора государственно-частного партнерства по истечении срока, указанного в конкурсной документации, либо конкурсная комиссия установит, что сведения, предоставленные победителем тендера, не соответствуют действительности, конкурсная комиссия принимает решение о дисквалифицировать его и объявить резервного победителя тендера победителем и выдать ему в течение десяти календарных дней со дня принятия решения о дисквалификации победителя тендера предлагает заключить договор о государственно-частном партнерстве на условиях победителя. В случае неполучения конкурсной комиссией положительного ответа от резервного победителя тендера в течение тридцати календарных дней со дня направления предложения о заключении договора государственно-частного партнерства конкурсная комиссия признает конкурс несостоявшимся и объявляет конкурсную комиссию. повторный тендер.

Договор государственно-частного партнерства – документ, заключаемый между государственным партнером и частным партнером в порядке и на условиях, предусмотренных Законом о государственно-частном партнерстве.

Стороны договора государственно-частного партнерства могут договориться о продлении или сокращении срока действия договора в случаях и на условиях, предусмотренных договором государственно-частного партнерства, в установленные сроки.

Заявитель, желающий создать негосударственное дошкольное образовательное учреждение на основе государственно-частного партнерства, подает в Министерство дошкольного образования Республики Узбекистан заявление с приложением:

- копия свидетельства о государственной регистрации права на земельный участок;
- копия свидетельства о государственной регистрации права на здание (при наличии);
- сведения об отсутствии задолженности по налогам, сборам, другим обязательным платежам и иным финансовым санкциям не позднее, чем за один месяц до даты подачи заявления;
- документ, подтверждающий возможность частного партнера профинансировать не менее 25% стоимости проекта или поручительство другой организации;
- утвержденная и согласованная проектно-сметная документация здания планируемого к созданию негосударственного дошкольного образовательного учреждения;
- заключения местных органов экологического и природоохранного надзора, государственного санитарно-эпидемиологического надзора на строительство дошкольного образовательного учреждения;
- предварительные технико-экономические показатели строительства здания негосударственного дошкольного образовательного учреждения.

Заявка частного партнера на реализацию проекта будет рассмотрена государственным партнером в течение 15 дней с момента поступления заявки.

В случае принятия решения о целесообразности реализации проекта договор между государственным партнером и частным партнером будет заключен в течение 7 дней. Срок контракта установлен в 30 лет.

Проекты, предложенные государственным партнером, будут отклонены государственным партнером в течение 3 дней на основании обоснованных отрицательных заключений региональных органов экологического и природоохранного, государственного санитарно-эпидемиологического надзора на строительство дошкольного образовательного учреждения.

Конкурсы по заключению договоров государственно-частного партнерства в области физического воспитания и спорта организуются приказом Министра физического воспитания и спорта Республики Узбекистан в составе не менее 5 человек.

Государственный партнер может предложить реализацию проекта государственно-частного партнерства исходя из потребностей населения соответствующей территории, в том числе по результатам изучения предложений, поступивших от органов самоуправления граждан, физических и юридических лиц.

За 30 дней до начала конкурса Государственный партнер публикует объявление о проведении тендера на своем официальном сайте в сети Интернет и в других средствах массовой информации.

К участию в конкурсе не допускаются заявители, находящиеся в стадии реорганизации, ликвидации или банкротства, активы которых заморожены. Победителем конкурса будет признан участник, заявка которого будет признана наиболее подходящей для реализации проекта государственно-частного партнерства.

Также по итогам конкурса будет определен резервный победитель, параметры предложений которого соответствуют условиям конкурса, но ниже уровня параметров, предложенных победителем согласно конкурсной документации.

В случае поступления заявки только от одного участника конкурс не будет проводиться, а соответствующее решение будет принято отборочной комиссией по результатам изучения заявки участника и приложенных к ней документов в течение 5 рабочих дней после окончания тридцатидневного периода с момента объявления конкурса. Отборочная комиссия принимает положительное или отрицательное решение на основании соответствия предложений частного партнера требованиям отбора.

В день принятия решения приемной комиссией по итогам конкурса государственный партнер обязан проинформировать конкурсантов о результатах конкурса путем размещения информации на своем официальном сайте в глобальной информационной сети Интернет или в других средствах массовой информации.

Если участник не согласен с решением, он имеет право обжаловать решение в суде.

На основании положительного решения отборочной комиссии в течение 10 дней со дня принятия она заключит сделку в соответствии с требованиями государственного партнера и частного партнера и предоставит в данное министерство информацию для включения сделки в единый реестр реестр Министерства физической культуры и спорта Республики Узбекистан.

20% от общей суммы доходов, полученных от оказания платных услуг по физическому воспитанию и здоровью и спорту на спортивных объектах, находящихся в системе Министерства физической культуры и спорта Республики Узбекистан и переданных инвесторам на основе условиях государственно-частного партнерства переводятся на специальные счета депозитария на баланс в соответствии с договором о государственно-частном партнерстве переводятся (за исключением государственно-частного партнерства в форме благотворительной деятельности в отцовской форме) ) и распределяется следующим образом:

В балансе 50% суммы, поступившей на специальные счета кастодиана, переводится на специальный счет государственного партнера. Оставшаяся часть остается в распоряжении кастодиана на балансе.

Средства, поступающие на номера специальных счетов Министерства физической культуры и спорта Республики Узбекистан и балансира, используются на развитие материально-технической базы Министерства физической культуры и спорта Республики Узбекистан и хранитель баланса и другие нужды.

### **Заключене**

В целом необходимо дальнейшее совершенствование законодательства и нормативных документов для обеспечения принципа объективности и справедливости в тендерных процессах ГЧП.[7].

⌚ Потенциальный поставщик должен иметь право обжаловать решение тендера в независимом суде, если он считает, что контракты незаконны. Суд должен иметь право регулировать процесс ГЧП, что означает, что он имеет возможность устранять нарушения или требовать возмещения ущерба. Необходимо также принять чрезвычайные меры для исправления противоправного поведения.

⌚ Необходимы органы по обеспечению соблюдения тендеров, которые должны быть уполномочены проводить аудит тендеров. При этом контролирующие органы не должны участвовать в выборе поставщика.

⌚ Привлечь независимого аудитора. Он не должен быть связан ни с одной из вовлеченных сторон, и его роль заключается в проведении независимого, беспристрастного аудита.

⌚ не должно быть конфликта интересов; государственные и муниципальные организации-заказчики должны быть полностью независимы от реализуемого проекта. Это предотвращает коррупцию и снижает репутационные риски.

⌚ Кроме того, важным принципом проведения торгов является недискриминация. Обеспечение равных прав всем поставщикам независимо от их региона обычно регулируется соответствующими нормативными актами. Общие требования обычно не охватывают этот принцип из-за редкости его применения. Если иностранных поставщиков много и имеется статистика о том, как часто они выигрывают тендер, то этот аспект можно включить в общие правила тендера.

Следует отметить, что есть и случаи, когда иностранные поставщики поддерживаются в большей степени. Эта ситуация также не применима. Не должно быть никакой дискриминации в отношении местных компаний.

Основной принцип отбора потенциальных участников проектов ГЧП заключается в том, что тендер должен проводиться на основе прозрачной, объективной и недискриминационной процедуры отбора, которая должна стимулировать конкуренцию и сохранять баланс между скоростью проведения тендера и ценой тендера. тендер и качество отбора.

### **Список использованных литератур**

1. Закон Республики Узбекистан от 10 мая 2019 года ЗРУз-537 «О государственно-частном партнерстве». <https://lex.uz/docs/4329270>

2. J.Per, J.G.Peters. Politizasiya grajdanskogo upravleniya v sravnenii. London, izdatelstvo Routledge, 2004, s. 365. Language: n/d

3. OECD. Recommendation of the Council on Principles for Public Governance of Public-Private Partnerships - <https://www.oecd.org/governance/budgeting/PPP-Recommendation.pdf>

4. Ж.Пьер, Ж.Г.Петерс. Политизация гражданского управления в сравнении. Лондон, издательство Routledge, 2004, с. 365. Language: n/d

5. OECD. Recommendation of the Council on Principles for Public Governance of Public-Private Partnerships - <https://www.oecd.org/governance/budgeting/PPP-Recommendation.pdf>

6. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски/ В.Г. Варнавский. – М.: Наука, 2005. - 315 с.

7. Романова О.А. Теория и практика развития частно-государственного партнерства/ О.А. Романова // Вестник Уральского государственного технического университета. - 2007. - № 3. - С. 41.

8. Петров Д. И. Анализ принципов проведения тендеров в проектах ГЧП // <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-printsipov-provedeniya-tenderov-v-proektah-gchp.pdf>.