



УДК 338.246.025 (045) (574)

КОНЦЕССИИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

МАТАЕВ ТАЛГАТ МУСТАФАЕВИЧ

кандидат экономических наук, советник Департамента развития предпринимательской деятельности Евразийской экономической комиссии, соискатель Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Москва, Россия

E-mail: *matayev_tm@mail.ru*

АННОТАЦИЯ

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что государственно-частное партнерство в форме концессии создает существенную добавочную стоимость в развитии страны. Концессии решают государственные задачи силами частного капитала. Эффективность концессии в решении поставленных государством задач определяется наличием у бизнеса долгосрочных интересов. В статье проведен анализ соответствующих нормативно-правовых актов, регулирующих концессионные отношения, приведена действующая система прохождения концессионных предложений в Казахстане, систематизирован отечественный опыт реализации концессионных проектов. На основании выявленного круга проблем в статье предложены пути повышения эффективности концессионных проектов.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство; концессия; концессионный проект; концессионные предложения.

CONCESSIONS IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

TALGAT M. MATAYEV

PhD (Economics), Adviser to the Business Development Department of the Eurasian Economic Commission, applicant to the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration

ABSTRACT

The relevance of the subject addressed is to a great extent due to the fact that the public-private partnership in the form of a concession creates a substantial added value in the country's development. Concessions solve national-scale tasks by efforts of private capital. The efficiency of a concession in the solution of tasks set by the state depends on whether the business has long-term interests.

The paper analyzes relevant statutory regulations governing the concession agreements, describes the current system of concession bidding in Kazakhstan and brings the domestic experience of concession project implementation to a system.

Based on the revealed problem scope, the author proposes ways to enhance the efficiency of concession projects.

Keywords: public-private partnership; concession; concession project; bids for concession.

ВВЕДЕНИЕ

В поиске эффективных инструментов политики в отношении государственно-частных партнерств (ГЧП) Казахстан с 2005 г. по настоящее время уделяет всевозрастающее внимание концессиям.

На сегодняшний день в Казахстане уже накоплен определенный опыт реализации

концессионных проектов в транспортной и энергетической отраслях, а также в сфере дошкольного образования. Однако развитие государственно-частного партнерства в других отраслях экономики сдерживается по ряду причин. Во-первых, действующее законодательство не позволяет применять различные виды контрактов

государственно-частного партнерства. В частности, Законом «О концессиях» предусмотрен только один вид контракта государственно-частного партнерства, основанный на государственной собственности, когда инвестор строит объект, передает его государству и эксплуатирует весь срок договора концессии. Это обстоятельство ограничивает применение государственно-частного партнерства в социальной сфере и жилищно-коммунальном хозяйстве. Во-вторых, согласно существующему законодательству процедуры подготовки и реализации проектов усложнены.

Цель данной статьи заключается в разработке рекомендаций по повышению эффективности концессионных проектов в Казахстане.

ПОНЯТИЕ КОНЦЕССИИ И РАЗВИТИЕ КОНЦЕССИИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Терминологически понятие концессии происходит от латинского слова «*concessia*», которое означает «согласие, уступка, разрешение, предоставление, наделение» и рассматривается в таких значениях: 1) как отношения на использование переданных на определенных условиях концессионеру объектов публичной собственности; 2) как властный публичный акт; 3) непосредственно как объекты, которые передаются; 4) как договор передачи этих объектов. Таким образом, концессию можно понимать и как правоотношения, которые возникают между государством в лице уполномоченных ею органов и предпринимателями, иностранными компаниями или другими юридическими лицами по поводу передачи им на договорных началах промышленных предприятий, земельных участков с правом добычи полезных ископаемых, строительства различных объектов с целью развития или восстановления национальной экономики и освоения природных ресурсов.

Ученые обращают внимание на то, что термин «концессия» — один из наиболее расплывчатых терминов, применяющихся для обозначения операций, которые часто имеют мало общего, если не считать, что в их

основе лежит разрешение администрации на осуществление таких операций. Именно в этом понимании ведут речь о концессиях, связанных с кладбищами, о земельных концессиях на заграничных территориях Франции, о концессиях на строительство прудов и т.п.

Представление о концессии как о таком праве, которое предоставляется (дарится) на осуществление какого-нибудь вида деятельности, считающегося государством своей прерогативой, в том числе деятельность, связанную с использованием государственного имущества (собственности), сложилось исторически. Под концессией понималась передача государством частному лицу в эксплуатацию части своих природных богатств, предприятий, технологических комплексов и других объектов. При этом утверждается, что административный договор во Франции или публично-правовой договор в Германии, которые служат правовой основой концессий в этих и многих других странах, указывают на достаточно определенные параметры концессионного договора [1, с. 16].

Таким образом, прежде всего обращает на себя внимание неоднозначность концессии как понятия, которое приводит к дискуссиям относительно сущности концессии, ее правовой природы.

Концессии существовали также и в средневековой России в виде откупов — на содержание питейных учреждений («царских кабаков»), на пушной и другой промысел в царских лесах, на выжигание древесного угля, устройство рудников и заводов и т.п. Длительное время концессиями именовались разные виды деятельности, осуществление которых становилось возможным лишь благодаря санкции государства, которая находила свое выражение в договорном, одностороннем порядке. Односторонние концессии исторически предшествовали современным, договорным. В России, в частности, в XIX в. императором основывались концессии по осуществлению особенно значимых промышленных, горных или транспортных проектов, таких как концессия на строительство железнодорожного пути Петербург–Рига. Коммерческим обществам, представителям

купечества в концессионном порядке предоставлялись привилегии заниматься видами деятельности, на которые они не имели права или в силу своего сословного статуса, или по другим причинам [2, с. 38]. В самих таких разрешениях либо других властных актах часто предполагались порядок реализации концессионером предоставленных ему прав и границы такой реализации.

К появлению СССР и на протяжении последующих 30 лет практика осуществления хозяйственной деятельности в сфере добычи, использования и эксплуатации природных ресурсов, которые являлись общенародным достоянием и фактически были изъяты из гражданского оборота, была связана в России с предоставлением такой возможности частным субъектам, причем преимущественно иностранным предпринимателям — концессионерам. В 20-е годы прошлого столетия под концессией понимался и сам концессионный договор, и предприятие, которое концессионер должен был построить или получить в концессионное пользование. Кроме того, понятие концессии в ряде случаев означало и определенную привилегию, которую концессионер приобретает по договору [3].

Развитие концессии в Республике Казахстан (далее — РК) проходило по определенным этапам. Первый Закон РК «О концессиях в Республике Казахстан» был принят на заре независимости республики 23 декабря 1991 г.¹ Он состоял из 22 статей и призван был урегулировать организационные, экономические и правовые условия предоставления концессий только иностранным инвесторам на территории РК. Согласно этому закону, понятие «концессия» являлось разрешением иностранному юридическому или физическому лицу на осуществление определенного вида хозяйственной деятельности.

Законодательную модель концессионных отношений на первом этапе можно назвать «комплексной», что объясняется следующими обстоятельствами:

1) концессия определялась как «сдача иностранному юридическому или физическому

лицу — концессионеру — в аренду имущества, земли, природных ресурсов» (часть 2 статьи 1 Закона РК о концессиях 1991 г.). Другими словами, концессия определялась через призму договора аренды (имущественного найма). Но одновременно в концессионных отношениях могли присутствовать элементы договоров подряда, страхования, трудового договора (статьи 5, 11 и 19);

2) концессионные отношения содержали в своей структуре как элементы частного (гражданского), так и нормы публичного права. О смешанном характере концессионных отношений свидетельствует указание закона на применимое право, «разрешение иностранному юридическому или физическому лицу на осуществление определенного вида хозяйственной деятельности» (часть 1 статьи 1).

Согласно пункту 1 статьи 2 Закона РК о концессиях 1991 г. общие условия концессионных соглашений регулируются указанным законом, а также законодательством РК об иностранных инвестициях, собственности, инвестиционной деятельности, разгосударствлении и приватизации, охране окружающей природной среды и другими применимыми законодательными актами РК.

Таким образом, впервые в 1991 г. в Казахстане был принят Закон РК «О концессиях», в рамках которого были внедрены такие виды государственно-частного партнерства (далее — ГЧП), как передача в доверительное управление, аренду, контракты на недропользование, соглашение о разделе продукции, индивидуальные проекты по передаче объектов в концессию только для иностранных инвесторов. Позднее законодательное регулирование концессионных отношений осуществлялось в качестве одного из подвигов имущественного найма и регулировалось Гражданским кодексом РК.

РЕАЛИЗАЦИЯ КОНЦЕССИОННЫХ ПРОЕКТОВ В КАЗАХСТАНЕ

Первые эксперименты Казахстана по использованию механизмов ГЧП оказались неудачными (передача в концессию иностранным компаниям в 1997 г. казахстанского участка трубопровода «Средняя

¹ Закон Республики Казахстан от 23 декабря 1991 года № 1021-ХІІ «О концессиях в Республике Казахстан».

Азия–Центр», Павлодарского нефтехимического завода и др.).

Одним из первых проектов концессии в Казахстане является передача в концессию газотранспортной сети страны в 1997 г. группе *Tractebel*.

Группа *Tractebel* — транснациональная компания (бельгийско-французская), реализует крупные проекты в газовой и электроэнергетической сфере (эксплуатация и строительство объектов электроэнергетики, газо- и водоснабжения) во многих странах мира. Группа возникла путем слияния двух бельгийских энергетических компаний и находится под контролем французского банковского консорциума *Suez Lyonnaise des Eaux*. В группу *Tractebel* входят до 140 дочерних компаний. *Tractebel* является монополистом в газоснабжении и контролирует производство бельгийской электроэнергии. Дополнительно группа пользуется серьезным политическим влиянием, что, по мнению европейских экспертов, помогает ей удерживать монополию на энергорынке Бельгии.

Для оперативного руководства в организационном плане группа *Tractebel* учредила дочерние компании — ЗАО *Intergas Central Asia* (для транспортировки газа в Казахстане) и *Global Gas Group*.

В газотранспортную сферу Казахстана группа *Tractebel* пришла с обещаниями стабилизации и развития газотранспортной сети, финансовой реабилитации технического состояния газопроводов и строительства новых, регулярной уплаты налогов, обеспечения эффективной транспортировки транзитного газа.

В концессию группе *Tractebel* передавались казахстанские участки трубопроводов «Средняя Азия–Центр» из Узбекистана (снабжает газом Алматы и столицу Кыргызстана Бишкек). Магистральные трубопроводы группа *Tractebel* получила на 20 лет и обязалась: модернизировать трубопроводы; выплатить правительству разовый бонус, роялти в размере 2% стоимости перекачиваемого газа и от 10 до 40% прибыли от эксплуатации газопроводов.

В феврале 2000 г. страницы бельгийской прессы запестрели аршинными заголовками

статей по поводу «аферы века» — сотрудничества компании *Tractebel* с Казахстаном в энергетической сфере. В прессу попали материалы о том, что при заключении соглашений по газу *Tractebel* выплатила нескольким высшим казахским чиновникам 55 млн долл. в качестве «комиссионных за посредничество», а также пользовалась услугами консультантов с сомнительной репутацией — выходцев из бывшего СССР (Григория Лучанского, Патоха Шодиева). Деятельностью корпорации на целинных землях Казахстана заинтересовались судебные и фискальные органы Бельгии и Швейцарии. Как следствие, часть денег, сделав круг, вернулась из Казахстана в *Tractebel* (обнаружено только 5 млн долл.)².

В 2000 г. холдинговая группа *Tractebel* объявила о прекращении деятельности в Казахстане, поскольку убытки за два года составили около 36 млн долл. В Брюсселе группа *Tractebel* и казахстанская госкомпания «КазТрансГаз» подписали договор о приобретении казахстанской стороной всех предприятий в сфере ТЭК, которыми владела в Казахстане *Tractebel*, за 100 млн долл.

От холдинговой группы *Tractebel* как концессионера остались невыполненными многие обязательства, в том числе не реализовался проект строительства обводного газопровода около границы Кыргызстана для прямой подачи газа в Алматы (протяженностью 156 км), так как концессионер выставил условие: трехкратное увеличение тарифа на транспортировку газа.

Концессионная неудача группы *Tractebel* связана с тем, что она действовала антикризисными методами, как принято в развитых странах, — повышением цен и тарифов и нечестными приемами в виде «комиссионных» нужным людям. При этом не учитывалась низкая платежеспособность населения.

В то же время Казахстан оказался неготовым к применению концессии. В то время у Казахстана не было даже соответствующего законодательства. Сотрудничество с крупнейшей ТНК без соответствующего

² «Трактель» влипла в Казахстане // Независимая газета, 29.02.2000.



Система прохождения концессионных предложений в Казахстане

законодательства, опыта по применению концессии было со стороны Казахстана большой ошибкой.

Закон о концессиях в Казахстане был принят в июле 2006 г.³, хотя уже в 2005 г. были одобрены и вступили в силу два концессионных соглашения в качестве пилотных проектов на экспериментальной основе. Эти проекты включают строительство и эксплуатацию железной дороги в Восточном Казахстане между станцией Шар и г. Усть-Каменогорск (концессия утверждена в июле 2005 г. на 23 года), а также строительство и эксплуатацию межрегиональной линии электропередачи «Северный Казахстан–Актюбинская область» (концессия утверждена в декабре 2005 г. на 17 лет).

В процессе реализации Закона РК «О концессиях» был выявлен ряд следующих недостатков как в законодательстве, так и в институциональной системе⁴:

- слабая коммерческая привлекательность объектов концессии;
- ограниченность инструментов государственной поддержки концессионеров;

³ Закон РК от 7 июля 2006 г. № 167-III «О концессиях».

⁴ Закон Республики Казахстан от 5 июля 2008 года № 66-IV «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам концессии».

- необходимость в усилении институциональной составляющей и качества экономической экспертизы проектов ГЧП.

Поэтому с целью совершенствования механизма ГЧП и привлекательности концессионных проектов 5 июля 2008 г. был принят Закон РК «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты по вопросам концессии», который позволил согласовать некоторые вопросы концессии в законодательстве республики.

Для укрепления институциональной системы и экспертизы концессионных проектов 17 июля 2008 г. постановлением Правительства РК создана специализированная организация АО «Казахстанский центр государственно-частного партнерства» по вопросам концессии со стопроцентным участием государства в его уставном капитале в размере 350 млн тенге. Министерству экономики и бюджетного планирования РК переданы права владения и пользования государственным пакетом акций центра ГЧП⁵.

Основной целью Центра государственно-частного партнерства является содействие методологическому и методическому

⁵ Постановление Правительства Республики Казахстан «О создании специализированной организации АО «Казахстанский центр государственно-частного партнерства» от 17 июля 2008 года № 693.

Реализуемые концессионные проекты в Казахстане

Проект	Стоимость строительства, млн долл. США	Статус реализации
Строительство и эксплуатация новой железнодорожной линии «Станция Шар-Усть-Каменогорск»	163,19	Объект концессии находится во временной эксплуатации
Строительство и эксплуатация межрегиональной линии электропередачи «Северный Казахстан-Актюбинская область»	117,55	Объект концессии находится в постоянной эксплуатации
Строительство и эксплуатация пассажирского терминала международного аэропорта Актау	31	Объект концессии находится в постоянной эксплуатации
Строительство и эксплуатация газотурбинной электростанции в г. Кандыгааш Актюбинской области	110,5	Срок начала строительства был определен на 2011 г., строительство не начато
Строительство и эксплуатация железнодорожной линии «Ералиево-Курык»	54,3	Срок начала строительства не определен
Строительство и эксплуатация комплекса детских садов в г. Караганде	39,05	Срок начала строительства 2012 г.

обеспечению реализации концессионных проектов. Перед центром ГЧП стоит задача по проведению оценки эффективности концессионных проектов наряду с выработкой комплексных мероприятий по совершенствованию механизма ГЧП и проведению исследований в области ГЧП, в том числе путем проведения:

- анализа и экспертизы предложений по объектам, возможным к передаче в концессию;
- оценки и экономической экспертизы технико-экономического обоснования возможных объектов концессии;
- экспертизы конкурсной документации по объектам концессии;
- анализа и экспертизы концессионных проектов, представленных участниками конкурса при проведении конкурса по выбору концессионера;
- экспертизы проектов договоров концессии;
- экономической экспертизы бюджетных инвестиционных проектов (программ).

В Казахстане механизмы концессии содержат разработку концессионных предложений. Предоставление объектов в концессию осуществляется в пять этапов: отбор

концессионных предложений, формирование перечня, проведение конкурса по выбору концессионера, определение концессионера и заключение договора концессии. Одним из ключевых этапов является проведение конкурса по выбору концессионера. Действующая система прохождения концессионных предложений в Казахстане представлена на *рисунке*.

Оценивая процедуру администрирования концессионных предложений в Казахстане, представленную на *рисунке*, необходимо отметить длительность и сложность процедуры подготовки концессионных проектов, что делает данные проекты непривлекательными как для инвесторов, так и государственных органов, особенно на региональном уровне.

С целью сокращения сроков подготовки проектов предлагается привести конкурсные процедуры в соответствие с международной практикой. Для сложных проектов отбор инвестора проводится по принципу предварительной квалификации, основанной на опыте компании, и применения двухэтапного конкурса. Иначе говоря, на первом этапе отбираются лучшие проектные решения с проведением государственной экспертизы

и на втором — лучшее финансовое решение. В этом случае не требуется разработки госорганами ТЭО проектов и проведения необходимых экспертиз. Для менее сложных проектов с целью сокращения сроков по их разработке предусматривается подход, основанный на применении типовых проектов и упрощенных процедур (детские сады, школы, поликлиники).

В настоящее время в Казахстане на стадии реализации находятся 6 концессионных проектов в транспортной, энергетической отраслях и дошкольном образовании на общую сумму 538 млн долл. (таблица).

Одной из распространенной сфер применения концессии является автодорожная инфраструктура.

В сфере автодорожной инфраструктуры в зарубежных странах существует такой тип концессии, как «теневая» концессия (*shadow concession*). При «теневой» концессии затраты концессионера, понесенные при создании и эксплуатации концессионного объекта, возмещает государство. Возмещение затрат концессионера не пользователем, а государством дает возможность сделать бесплатным пользование транспортным объектом. «Теневая» концессия не отменяет делегирование концессионеру задачи строительства, финансирования и управления дорожным объектом. При «теневой» концессии своеобразен механизм погашения затрат концессионеру государством. Степень вознаграждения ставится в зависимость от интенсивности движения (от уровня использования дорожного объекта). В зависимости от числа пользователей дороги идут платежи концессионеру от государства. Размер вознаграждения концессионера определяется дополнительно и объемом выполненных работ.

Преимущества «теневых» концессий, по сравнению с вложением средств в рамках традиционных форм концессионной деятельности, приводятся на примере финансирования платных дорог [4]:

1) интенсивность движения по дорогам, сооружаемым по технологии «теневой» концессии или передаваемым в эксплуатацию в «теневую» концессию, не изменяется, поскольку водители не производят в явной

форме оплату за проезд по дороге. Введение «теневой» концессии не вызывает при прочих равных условиях изменения интенсивности движения на других дорогах и не приводит к перетокам транспортных средств и созданию на них пробок. В случае традиционных концессий некоторое число пользователей избегают платных автострад, вызывая тем самым перераспределение потоков транспортных средств, что может приводить к заторам на других дорогах;

2) отсутствуют расходы, связанные со сбором денег, что составляет примерно 15% дохода платной дороги;

3) не требуются начальные инвестиции в сооружение и оснащение пунктов сбора денежных средств за проезд, что составляет приблизительно 10% всех инвестиционных затрат;

4) по сравнению с обычными методами размещения контракта (бюджетное финансирование) проекты «теневой» концессии дают экономию бюджетных средств. Так, в дорожной сфере Великобритании два из четырех реализованных проекта обеспечили экономию для бюджета в размере 30% для магистралей M1–A1 и 25% для A1 (M)⁶. Оба проекта включали компонент строительства. Два других предполагали только эксплуатацию.

Кроме того, «теневая» концессия обеспечивает одно из главных преимуществ, свойственных и традиционной, классической концессии, в сравнении с контрактами на проведение работ, состоящее в перераспределении рисков проекта.

В то же время «теневая» концессия имеет ряд недостатков. Она не решает проблему финансирования в целом, так как государство должно оплатить «теневое» вознаграждение концессионной компании и, как правило, с высокой прибылью. «Теневой» контракт не предусматривает новых дополнительных источников финансирования, что обеспечивается традиционной концессией. Кроме того, в сравнении с бюджетным финансированием «теневая» концессия часто приводит к необоснованному увеличению финансовых

⁶ База данных по участию частного сектора в проектах создания инфраструктуры. Группа Всемирного банка // www.worldbank.org.

расходов из-за завышения концессионером уровня прибыли.

Одним из механизмов решения транспортной проблемы в Казахстане представляется концессионное привлечение инвестиции на строительство новой или реконструкцию старой дороги. Концессионер получает в управление транспортный объект на срок, не превышающий 30 лет. Но дорога с момента получения в управление становится платной. Плата в период содержания и эксплуатации дороги должна погасить затраты концессионера, которые могут возмещаться не только пользователем дороги, но и государством (частично). После погашения затрат концессионер должен вернуть дорогу государству. Таким образом, в Казахстане применение концессии на транспорте решит большинство проблем и снимет их с государства.

В рамках транспортной стратегии до 2015 г. в Казахстане планируется реализовать на принципе партнерства около 10 крупных инфраструктурных проектов на общую сумму более 4 млрд долл. Еще около 2 млрд долл. за тот же срок будут инвестированы в концессионные проекты Программы форсированного индустриально-инновационного развития (ПФИИР) в сфере электроэнергетики и ЖКХ⁷.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНЦЕССИОННЫХ ПРОЕКТОВ

В целях повышения эффективности концессионных проектов можно выделить следующие компоненты данного направления.

1. Совершенствование нормативно-правовой базы. Некоторое совершенствование нормативно-правовой базы для концессионных соглашений началось в июле 2010 г., когда в концессионное законодательство был внесен ряд поправок. Тем не менее совершенствование нормативно-правовой базы концессии следует продолжать ускоренными темпами. Необходимо внести ряд изменений в Закон РК о концессиях, направленных на привлечение частного сектора к участию в концессионных проектах и повышение

конкуренции за проекты. Основной механизм достижения этих целей заключается в софинансировании проектов и обеспечении гарантий. В настоящее время Закон позволяет Правительству РК предоставлять концессионеру гарантии в виде инфраструктурных бондов в рамках концессионного договора, гарантии на займы, привлеченные для финансирования концессионных проектов, передачи эксклюзивных прав, связанных с управлением концессионным объектом, а также предоставление натуральных грантов в соответствии с казахстанским законодательством.

2. Внедрение новых видов контрактов. Действующее законодательство не позволяет применять различные виды контрактов государственно-частного партнерства, в частности Законом «О концессиях» предусмотрен только один вид контракта государственно-частного партнерства, основанный на государственной собственности, когда инвестор строит объект, передает его государству и эксплуатирует весь срок договора концессии. Это обстоятельство ограничивает применение государственно-частного партнерства в социальной сфере и жилищно-коммунальном хозяйстве. Предлагается создание возможности комбинирования любых видов контрактов, применяемых в международной практике (BOT, BOO, DBFO), с учетом особенностей проектов (отрасль, сроки реализации, схема финансирования).

3. Упрощение процедур подготовки и реализации концессионных проектов. Согласно существующему законодательству, процедуры подготовки и реализации проектов усложнены. Предлагается ввести механизмы отбора концессионеров по принципу предварительной квалификации, основанной на опыте компании применения двухэтапного конкурса: на первом этапе отбираются лучшие технические решения, на втором — лучшее ценовое предложение. Для менее сложных проектов предусматривается подход, основанный на применении типовых проектов и упрощенных процедур.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В Казахстане наблюдается ярко выраженное стремление соответствовать международ-

⁷ О развитии государственно-частного партнерства в Казахстане. URL: http://www.pppinrussia.ru/userfiles/upload/files/PPP_in_Kazakhstan.pdf.

ным подходам, применяемым к концессиям. Две причины привели Казахстан к выбору концессии в качестве главной формы ГЧП: нехватка бюджетных средств и недостаточные достижения собственной политики в отношении ГЧП. За последние 9 лет (с 2005 г.) в Казахстане создана законодательная база для применения концессий, а также государственное агентство на национальном уровне — центр ГЧП, наделенный полномочиями по отбору проектов, их экспертизе и мониторингу в ходе выполнения.

Также созданы некоторые механизмы финансирования концессионных проектов. В Казахстане принятые поправки к закону о концессиях позволяют государственным органам оплатить часть издержек по проекту.

Существует общее понимание того, что в Казахстане приведенные выше примеры действий в рамках политики ГЧП привели к созданию надежной платформы для партнерских проектов в форме концессии, и растут ожидания позитивных результатов, ожидаемых от концессий.

В то же время в Казахстане в значительной мере игнорируется ряд проблем или занижается их значение. В целях повышения эффективности концессионных проектов можно выделить следующие компоненты данного направления: 1) совершенствование нормативно-правовой базы; 2) внедрение новых видов контрактов; 3) упрощение процедур подготовки и реализации концессионных проектов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Финансирование создания и модернизации инфраструктур и объектов ком-

мунального хозяйства. В помощь при организации государственно-частного партнерства. Французский опыт / под ред. Ж.-И. Перро и Г. Шателю. Париж, 2001.

2. *Варнавский В.Г.* Концессионный механизм партнерства государства и частного сектора: монография. М.: МОНФ, 2003. 270 с.
3. *Виллисов М.В.* Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект // *Власть*. 2006. № 7.
4. *Кубарев Е.Н.* К разработке программы долгосрочного социально-экономического развития России: проблемы энергетики // *Проблемы современной экономики*. 2008. № 3 (27).

REFERENCES

1. Funds Allocation for Creation and Modernization of the Utilities Sector Infrastructure. In Support of the Public-Private Partnership. The French experience / ed. J. — Y. Perrault and G. Chastellux. Paris, 2001.
2. *Varnavsky V.G.* Concession Mechanism of Partnership between the Government and the Private Sector: a Monograph. Moscow: MPSE, 2003. 270 p. (*in Russian*).
3. *Villisov M.V.* Public-Private Partnership: Political-Legal Aspect // *Vlast (Power)*. 2006, no. 7 (*in Russian*).
4. *Kubarev Ye.N.* A Program of Long-Term Socio-Economic Development of Russia: Energy Problems // *Problemy Sovremennoi Ekonomiki (Problems of the Modern Economy)*. 2008, no. 3 (27) (*in Russian*).

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ НОВОСТИ

В этом году Всемирному фонду дикой природы (WWF России) исполняется 20 лет. За это время команда энтузиастов, сплоченная идеей спасения природы, превратилась в национальную организацию, имеющую вес во всем мире. На территории России сейчас реализуется сразу несколько международных программ по сохранению биоразнообразия планеты. Как сказал его королевское высочество принц Филипп, почетный президент WWF: «И только Россия еще способна сегодня потрясти богатством своего природного наследия. Сбереечь эту удивительную природу — вот шанс выжить будущим поколениям».

Источник: <http://www.wwf.ru/resources/news/article/12352>.