

УДК: 330.341.4; 330.342; 338.33

**ORGANIZATIONAL, LEGAL AND PRACTICAL ASPECTS OF REALIZATION OF CONCESSION
AGREEMENTS IN KAZAKHSTAN**

Musabekova K.S.

Teacher, JSC "University NARXOZ"
Almaty, Kazakhstan

ANNOTATION

Purpose of the study - The organizational, legal and practical aspects of the implementation of concession agreements in Kazakhstan are reviewed.

Research Methods - Statistical and graphical methods, comparative analysis, general scientific methods of analysis and synthesis were used to solve the research problems.

Originality / value - The organizational, legal and practical aspects of the implementation of concession agreements in Kazakhstan are reviewed.

Conclusions - As a result of the study, the author comes to the following conclusion that the effective implementation of the concession mechanism in the field of infrastructure was hampered by the absence of: an appropriate legislative framework; openness in holding events at the choice of the concessionaire company; transparency of contracts signed; careful study of the conditions of such contracts, including a technical and economic description of existing and constructed facilities, an assessment of the value of property and costs, investment in fixed assets, termination of contracts and compensation for losses in case of non-fulfillment of obligations under a contract of a party, etc.

Keywords - concession agreement, public-private partnership, government agencies, investors, infrastructure.

**ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ
КОНЦЕССИОННЫХ СОГЛАШЕНИЙ В КАЗАХСТАНЕ**

Мусабекова К.С.

преподаватель, АО «Университет НАРХОЗ»
Алматы, Казахстан

АННОТАЦИЯ

Цель исследования – Рассмотрены организационно-правовые и практические аспекты реализации концессионных соглашений в Казахстане.

Методы исследования – Для решения задач исследования использовались статистический и графический методы, сравнительный анализ, общенаучные методы анализа и синтеза.

Оригинальность/ценность – Рассмотрены организационно-правовые и практические аспекты реализации концессионных соглашений в Казахстане.

Выводы – В результате исследования автор приходит к следующему заключению, что эффективной реализации концессионного механизма в области инфраструктуры воспрепятствовало отсутствие:

- адекватной законодательной базы;
- открытого проведения выбора компании-концессионера;
- открытого характера подписываемых контрактов;
- достаточной проработки условий договоров, в том числе ТЭО имеющихся и возводимых объектов, оценивание имущества затрат и капиталовложений в основной капитал, при невыполнении обяза-

тельств по договору одной из сторон происходит расторжения контрактов и возмещения убытков. Ключевые слова – концессионное соглашение, государственно-частное партнерство, государственные органы, инвесторы, инфраструктура.

ВВЕДЕНИЕ

В казахстанской практике не существует стандартной формы модели BOT (Build-operate-transfer (строительство-эксплуатация-передача). Каждый проект BOT индивидуален и его характеристики зависят от сектора инфраструктуры, участников проекта, конкретной страны, норм законодательства и соглашения о концессии. Несмотря на это, имеются общие свойства. Консалтинговая компания «Baker & McKenzie» приводит следующие: более долгий срок строительства в сравнении с другими проектами; сравнительно долгий срок использования, измеряемый десятилетиями или веками; высокие затраты на финансирование, так как во время строительства уже необходимо выплачивать проценты, при отсутствии поступлений; так как задержки во время строительства вызывают большие затраты и потери в выручке, проектная компания оговаривает с изготовителем в контракте на строительство особые условия о стабильности выполнения сроков строительства (за досрочное завершение строительства объекта подрядчик-изготовитель получает бонус); относительно низкие затраты на эксплуатацию; инвесторы принимают высокий уровень риска при строительстве объекта, но меньший уровень риска при его эксплуатации; финансирование может осуществляться не только через частный сектор, но и во многих случаях от государства.

Проекты BOT вовлекают множество участников, совместно прилагающих усилия для эффективной реализации проекта.

В зависимости от определенного сектора инфраструктуры условия участия бизнеса и используемого финансового механизма реализации проектов состав участников проектов в инфраструктуры различается. В рамках механизма ПФ можно выделить такие стороны, которые участвуют в реализации проекта:

1 Государственные органы. В реализации проектов BOT принимают участие различные государственные органы, как на национальном, так и на региональном и местном уровне. Государственная организация-заказчик является основным органом, отвечающим за проект в рамках правительства. Для успешной реализации проекта может быть необходимо участие других государственных органов. Обычно, право на концессию выдается через заключение соглашения с проектной компанией.

2 Спонсоры или учредители проекта. Спонсоры или учредители проекта создают проектную компанию, при этом ими могут быть строительные и инженерные компании, различные кредитные учреждения и институциональные инвесторы, банки и страховые компании, а также производители оборудования, которые заинтересованы в получении заказа на поставку требуемого оборудования в рамках проекта. Важным условием состоятельности проекта будет участие компании-оператора, имеющего опыт эксплуатации и технической поддержки подобных объектов.

3 Проектная компания/консорциум. Проектная компания/консорциум получает концессию от государства, чьи права и обязанности регулируются соглашением о концессии. Проектная компания основывается согласно действующему законодательству принимающей страны. Ее цель – финансирование, возведение, эксплуатация и дальнейшая сдача готового объекта государству.

4 Инвесторы. В проекте BOT различают две группы инвесторов. К первой группе относятся инвесторы, которые не только предоставляют финансовые средства для развития проекта, но и являются учредителями проектной компании/консорциума и ответственными за реализацию проекта. Ко второй группе относятся инвесторы, вклад которых в проект ограничивается только осуществлением долгосрочных инвестиций и чей интерес выражается только в получении прибыли. Наличие у инвесторов нескольких ролей в проекте может вести к конфликту интересов. В случаях, когда инвестор (часто - строительная компания) имеет большую долю в проектной компании, Учредительное соглашение играет важную роль в учете интересов миноритарных акционеров. Для ограничения влияния мажоритарных акционеров в ущерб проектной компании при выработке стратегических решений и проведения единой политики, в Учредительном соглашении следует предусмотреть некоторые «превентивные»

меры. Для решения проблемы конфликта интересов строительная компания «Bechtel» (США) основала две дочерние компании: «Bechtel Development Company» и «Bechtel Financing Services». Они принимали участие в строительстве больших объектов в качестве владельцев доли в собственном капитале. Конфликт интересов должен устраняться через полностью независимый менеджмент от строительных компаний.

5 Кредиторы. Кредиторы предоставляют заемный капитал проектной компании для реализации проекта на основе Соглашения о займе. Кредиторами могут быть банки, инвестиционные и пенсионные фонды, международные финансовые учреждения и агентства по кредитованию экспорта и содействию инвестированию. Риски, с которыми сталкиваются кредиторы в рамках проектного финансирования, гораздо выше, чем при обычных сделках. Это обстоятельство влияет не только на условия, на которых предоставляются кредитные средства, но и на практические возможности их привлечения. Во многих случаях заемные средства предоставляются в форме синдицированных кредитов, при которой один или несколько банков представляют интересы других участвующих финансовых учреждений при проведении переговоров с проектной компанией или подготовкой финансовых документов.

6 Производители оборудования. Производители готовят необходимое оборудование по заказу проектной компании. Производителем, к примеру, может быть строительная или инженерная компания, изготовитель или поставщик оборудования, которые создают физическую сторону объекта. Производитель получает заказ в качестве учредителя или на основе выигранного тендера. На производителя переносятся существенные риски, такие как: сроки строительства или подготовки необходимого оборудования, затраты на изготовление и соблюдение соответствующих стандартов качества.

7 Компания-оператор. Компания-оператор может выступать в качестве проектной компании, учредителя проектной компании или стороной по Контракту эксплуатации. Опыт компании-оператора в реализации подобных проектов может являться конкурентным преимуществом при проведении тендера на создание объекта. Компания-оператор ответственна за эксплуатацию, технический осмотр и содержание в исправности объекта.

8 Консультанты. Для оценки возможности выполнения проекта по модели ВОР привлекаются консультанты из различных сфер, при этом заказчиками консультационных услуг могут выступать как правительство принимающей страны, так и остальные участники. Технические консультанты проводят инженерные расчеты, осуществляют надзор над строительством и дальнейшей эксплуатацией объекта. Финансовые консультанты исследуют экономическую часть проекта и разрабатывают структуру финансирования. Юридические консультанты занимаются разработкой необходимых нормативных и контрактных документов для государства. Для спонсоров они подготавливают контракты между участниками проекта. Знание особенностей законодательства принимающей страны является важным фактором. Например, при осуществлении проектов строительства электростанций по модели ВОР в Марокко в 80-х годах XX века было заключено 199 контрактов, при этом затраты на юридические услуги составляли 10% от стоимости проектов. Различные международные финансовые институты разрабатывают практические руководства по поиску консультантов. К примеру, FIDIC подготовила «Руководящие принципы Международной Федерации консалтинговых инженеров по выбору консультантов», целью которых является представление широко принятых методов выбора консультантов, объяснение соответствующих процедур и их объединение в один компактный документ, а также объяснение политики процесса выбора консультантов FIDIC.

9 Пользователи. Пользователей можно разделить на две большие группы - частные потребители (например, плата за проезд по автомобильной или железной дороге или плата за пользование водой и т.д.) и государство (может быть государство, регион или предприятие, которые находятся полностью или частично во владении государства и выполняют важные общественные задачи).

10 Для реализации проекта она заключает все необходимые контракты.

ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ

Глава государства подписал закон о государственно-частном партнерстве [1], который открыл новую страницу в развитии ГЧП в Казахстане. В Казахстане государственно-частное партнерство регулируется

ется двумя законами: Законом о концессиях, который охватывает крупные инфраструктурные проекты, и законом о «государственно-частном партнерстве» (11 ноября 2015 года), действие которого распространяется на все отрасли экономики.

Этим законом о ГЧП:

- снимаются ограничения по сферам применения ГЧП (все сферы экономики)
- вводятся новые виды контрактов (сервисные контракты, контракты жизненного цикла, контракты на внедрение инноваций)
- расширяется круг участников ГЧП (включены нацкомпании и холдинги, госпредприятия и финансовые организации).

Для применения норм нового закона о ГЧП разработан пакет подзаконных актов:

- Порядок планирования проектов ГЧП
- Порядок проведения конкурса по определению частного партнера
- Порядок проведения прямых переговоров по определению частного партнера
- Порядок проведения мониторинга договоров ГЧП
- Порядок отбора проектов ГЧП для предоставления или увеличения объема поручительств государства
- Критерии отнесения проекта ГЧП к проекту особой значимости
- Требования к экспертизе концепции проекта ГЧП, конкурсной документации, проекта договора ГЧП
- Правила приема объектов ГЧП в государственную собственность [1]

Законом предусмотрена возможность предпринимателям, имеющим в собственности готовые объекты, инициировать проект ГЧП и в случае отсутствия альтернативных предложений заключить договор без проведения конкурса на основании прямых переговоров.

По местным проектам ГЧП, которые реализуются на базе типовой документации конкурс осуществляется без проведения экспертиз и предварительной квалификации (на основании реестра НПП). Соответственно Национальная палата предпринимателей на республиканском уровне совместно с региональными палатами определяют подходы и формируют реестры бизнесменов, участвующих в местных государственно-частных проектах без предоставления предварительной квалификации.

Закон о государственно-частном партнерстве позволяет перейти от традиционных закупок услуг и работ по обслуживанию производства на сервисную модель, то есть передачи частнику сервисных функций. Долгосрочные гарантии по приобретению товаров, работ и услуг - основная мера государственной поддержки.

Сервисный контракт - это переход от капитальных к операционным затратам с выплатой фиксированной суммы.

Сервисные контракты в сфере здравоохранения обеспечивают его объекты такими видами услуг как лабораторные услуги, обслуживание питанием и т.п. Они базируются на сравнительных преимуществах частного партнера.

В сфере образования сервисные контакты используются для работы с информационно-коммуникационными системами.

Для повышения финансовой привлекательности социальных проектов предусмотрен широкий спектр господдержки.

Гарантия потребления позволяет размещать государственный образовательный заказ, закуп медицинских услуг и т.п. на средне- и долгосрочной основе, а компенсация инвестиционно-операционных затрат, («плата за доступность») позволяет покрывать затраты частного при не поступлении платежей от населения.

Арендная плата позволяет арендовать готовые частные социальные объекты без необходимости нового государственного строительства.

Местные исполнительные органы обеспечивают объекты ГЧП производственной инфраструктурой. При этом вопросы требующие межведомственной координации (земля, инженерные сети и т.п.) предусматривают необходимость создания координационного совета на местном уровне.

Для привлечения заемного финансирования существующий Закон предусматривает меры по защите интересов финансовых организаций, в том числе их возможность участия в процессе планирования проекта, заключение прямых соглашений с кредиторами. Для обеспечения привлекаемых займов есть возможность выдачи госгарантий и поручительства государства.

Закон предусматривает полную сервисную поддержку всех участников ГЧП (проведение исследований и выработка рекомендаций; экспертиза проектов; оценка реализации проектов и услуги по консультационному сопровождению проектов; обучение специалистов в области ГЧП) со стороны Казахстанского центра ГЧП.

Принятый Закон о ГЧП позволил внедрить механизм конкурентного диалога. Когда государство должно объявить о планируемом проекте ГЧП, а все участники могут обсуждать разработку концепции проекта, конкурсную документацию и проект договора ГЧП.

Закон о ГЧП, предполагает обязанность государственного партнера информировать всех потенциальных участников ГЧП о будущем проекте, путем размещения на своем веб-портале и веб-портале Центра ГЧП «запроса на выражение интереса» (request for interest).

Будущие партнеры могут участвовать в планировании будущего проекта, предлагать технические, финансовые и юридические решения проекта на всех стадиях разработки и реализации проекта ГЧП. При этом Закон о ГЧП позволяет заключить договор с единственным участником конкурса без необходимости проведения повторных конкурсов.

Правила проведения конкурсов предполагают отклонение конкурсных заявок по формальным признакам (нет подписи, печати, неправильно сшиты документы и т.п.). Для этого участнику конкурса дается время на исправление таких недостатков.

Концессионные механизмы в РК применяются довольно активно как в недропользовании, так и в инфраструктуре, поэтому был принят Закон РК «О концессиях», в котором определено понятие концессий, права и обязанности государства и частных партнеров.

Концессионеру могут передаваться права землепользования в соответствии с земельным законодательством РК. Согласно статье 18 данного Закона, в целях поддержки деятельности концессионеров могут передаваться следующие виды государственной поддержки: предоставление права на тарифы, обеспечивающие рентабельность концессионного проекта по производимым концессионером работам, товарам и услугам; налоговые и таможенные преференции, связанные с эксплуатацией объекта концессии.

Внедрение инфраструктурных концессий в РК требует определения следующих аспектов, представляющих основу эффективного привлечения частного сектора к решению проблемы изношенности основных средств в области инфраструктуры и удовлетворения потребностей пользователей в качественных услугах: принятие политического решения в отношении развития объектов инфраструктуры частным сектором путем их передачи в концессию; изменения в системе государственных органов, на которые возложены функции по регулированию инфраструктуры; принятие концессионного законодательства в области инфраструктуры и внесение изменений и дополнений в существующие нормативные акты, затрагивающие вопросы развития и регулирования инфраструктуры; влияние концессионных механизмов на хозяйственные процессы в стране с учетом таких факторов, как: государственный бюджет, структура инвестирования в объекты инфраструктуры, связь с различными государственными программами (например, улучшение качества питьевой воды и т.д.), предоставление различной государственной поддержки для создания конкурентоспособной нормы прибыли у частных компаний, тарифообразование.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ ИССЛЕДОВАНИЯ

Наиболее важными элементами внедрения ГЧП в Казахстане являются:

1. Институционально-правовой механизм, взаимодействия между государственными органами и частными компаниями;
2. экономическая составляющая, которая учитывает интересы всех заинтересованных сторон через адекватное распределение рисков и создание преимуществ для каждой из участвующих сторон.

Необходимыми методическими аспектами внедрения государственно-частного партнерства в Казахстане становятся следующие:

1. Программа развития инфраструктуры частным сектором, включающая в себя, в том числе и анализ международного опыта. Механизм реализации, создание и обучение task-группы, широкое освещение в СМИ, проведение обучающих семинаров, конференций, круглых столов среди госслужащих и частного сектора, роль государственных институтов развития и их функции, децентрализация и делегирование на местный уровень.

1. Создание государственного агентства по ГЧП с возможной его частичной приватизацией в будущем.

1. Методология ГЧП: программа, законодательство, сопутствующие документы (процесс отбора, государственно-частный компаратор, оценка рисков, ПФ), формы партнерства и их применимость в различных секторах, разработка документации по привлечению международных экспертов, роль и участие международных финансовых институтов, реализация 2-3 пилотных проектов.

Для успешного внедрения ГЧП, оно должно быть обозначено как значительная государственная инициатива, требующая политическую поддержку.

Основными предпосылками данной инициативы должны стать следующие факторы:

- недостаточность финансовых средств у государства;
- невысокий уровень развития производственной и социальной инфраструктуры;
- исторически обусловленная техническая и технологическая отсталость предприятий;
- достаточно высокий рост износа основных средств в инфраструктуре;
- потребности населения в качественных общественных услугах;
- поиск новых форм взаимодействия с частным сектором, способных внести эффективность и выгоды;
- создание конкуренции при выходе на монопольный рынок;
- недостаток государственного опыта в реализации программ по привлечению частного сектора в инфраструктуру;
- желание государства внедрить международные стандарты и технологии в отечественных компаниях.

Правительственные мероприятия по внедрению ГЧП представляют собой комплекс основополагающих мер от создания прогрессивной среды до заключения соглашения о концессии и ее регулировании.

Поддержка государства в успешной реализации проектов инфраструктуры частным сектором является главным условием. Для определения политики привлечения частных инвестиций в проекты инфраструктуры, государством предусматривается принятие специальной концепции или программы, которая может быть названа программой развития инфраструктуры частным сектором. Такая программа должна определять потенциальные проекты инфраструктуры, подходящие для участия частного капитала. Все эти проекты должны соответствовать государственным планам развития, обеспечивающие рост экономики страны. Для каждого проекта должно быть проведено анализ воздействия на социальную, экономическую и финансовую среду. Разработка такой программы важна, так как страна создает основу для такой политики. Структура данной программы может состоять из таких элементов, как стратегия развития, основные принципы, процесс управления и средства реализации. Наличие таких элементов в программе представляет особый интерес у частных инвесторов при проведении анализа.

При разработке программы также должно быть учтено, что гибкий подход дает право государству воспользоваться различными вариантами при обсуждении специфичных проектов и ввести специальные правовые механизмы защиты общественных интересов и условия к индивидуальным проектам.

Наряду с политической волей в принятии концессий, прозрачная и стабильная правовая среда по концессиям является одним из ключевых аспектов для участия в проектах инфраструктуры частных компаний.

По оценкам экспертов Казахстанского института стратегических исследований при Президенте РК, на создание развитой национальной транспортной инфраструктуры требуется около 12 млрд. долл.

до 2030г. При этом для привлечения масштабных инвестиций необходимо законодательное утверждение таких форм работы с инвесторами как концессия и система BOT. Развитие последней позволяет решить проблему репатриации капиталов, вывезенных ранее из страны, путем вкладывания их в строительство инфраструктуры [2].

Международная практика различает два подхода в отношении правового регулирования концессионных отношений:

- предоставление концессий обеспечивается в секторных законах: законы о телекоммуникациях, нефти и газе, дорогах и т.д. Главной идеей этих законов является то, что каждый сектор имеет свои собственные характеристики, которые требуют применения специального регулирования концессий (Голландия, Польша);
- общий закон о концессиях, обеспечивающий основные правила, при которых государственные органы делегируют право доставки общественных услуг третьей стороне - Венгрия (1991), Венесуэла (1994), Бразилия (1995) и Узбекистан (1995).

В Казахстане целесообразно введение смешанной модели правового регулирования концессионных отношений, т.е. разработка общего закона о концессиях в инфраструктуре, в котором будут прописаны основные юридические нормы, характерные для всех отраслей инфраструктуры (например, область применения, порядок разрешения споров, конкурсный отбор и т.д.), а также отраслевых законов, предусматривающих специфичность какой-то конкретной отрасли (например, различные сроки лесопользования в зависимости от вида услуг согласно Правилам проведения тендеров по лесопользованию). При разработке концессионного законодательства необходимо учесть то, что государство при заключении договора о концессии с частной компанией становится стороной по договору, имеющей свои права и обязательства. Действующее административное право, по которому государство взаимодействовало в договорах по государственным закупкам или обычного государственного обеспечения, в данном случае неприменимо, т.е. государство принимает гражданско-правовую ответственность.

Для полноты анализа применения концессий в РК необходимо рассмотреть соглашения о концессии в области инфраструктуры, которые были заключены с иностранными инвесторами. В таблице 1 приведены исходные условия при составлении данных соглашений.

Таблица 1 – Исходные условия заключенных соглашений о концессии в области инфраструктуры

Условия концессии	Величина показателей
1. Передача в концессию объектов электроэнергетики компании AES	
Инвестиционная программа, млн. долл.	600
Выплата бонуса, млн. долл.	20,7
Выплата бонуса за акции ТЭЦ, млн. долл.	до 4,5
Выплата задолженности по зарплате в течение первого года работы, млн. долл.	2,5
Срок действия концессии (срок продления), лет	20 (5)
2. Передача в концессию газотранспортных систем и их хозяйственной деятельности компании Tractebel	
Инвестиционная программа, млн. долл.	600
Выплата бонуса, млн. долл.	30
Выплата роялти от общего объема газа, %	2
Выплата Правительству РК, в % от чистой прибыли	40
Пересмотр доли прибыли Правительства, лет	каждые 5 лет
Строительство трубопровода на Астану в обход Бишкекской зоны, млн. долл.	100
Проведение ТЭО и строительство трубопровода в КНР	
Срок действия концессии (срок продления), лет	15 (5)
3. Передача в концессию национальных энергетических сетей консорциуму ABB (контракт был расторгнут обеими сторонами)	
4. Передача в концессию объектов железнодорожного транспорта компании «Досжан Темир Жолы»	
Инвестиционная программа, млн. долл.	21000
Срок действия концессии (срок продления), лет	20

5. Передача в концессию межрегиональной линии электропередачи компании «Батыс Транзит»	
Инвестиционная программа, млн. долл.	120
Срок действия концессии (срок продления), лет	15
6. Передача в концессию объектов морского транспорта компании «Mobilex Energy Ltd»	
Инвестиционная программа, млн. долл.	250
Срок действия концессии (срок продления), лет	49
Примечание - систематизировано автором	

В 1997г. после тендера и переговоров по передаче в концессию Западной и Южной газотранспортных систем, в котором приняли участие компании Enron (США), Gas de France (Франция), Bidas (Аргентина) и Tractebel (Бельгия), был подписан договор концессии газотранспортных систем с компанией Tractebel[3].

Впервые в Казахстане группа Tractebel появилась в 1995г., подписав генеральное соглашение об эксплуатации ряда электроэнергетических предприятий (электростанция в Уральске и городская электросеть Алматы). В 1996г. компания становится главным акционером национальной компании по производству и транспортировке электроэнергии Almaty Power Consolidated. В результате, уже на следующий год подача электроэнергии была значительно снижена. Вместо ожидаемых прибылей казахстанская электросеть начала приносить убытки. Компания Tractebel должна была осуществить программу ремонта, усовершенствования и расширения системы транспортировки газа. Кроме этого, компания намеревалась сразу приступить к ремонту и усовершенствованию контрольно-измерительных приборов, к проектированию и строительству необходимых новых систем и другим видам усовершенствования.

Приступив к работе, Tractebel учредила две дочерние компании - ЗАО Intergas Central Asia, для транспортировки газа в Казахстане, и Global Gas Group, для закупки газа в Узбекистане и снабжения им казахстанских потребителей. Intergas Central Asia за короткий срок работы отказала в доступе к трубопроводам другим поставщикам газа, лишив их возможности транспортировать и хранить газ. Далее, снижая давление в трубопроводной системе, дочерняя компания Tractebel сорвала ряд ранее заключенных контрактов. В тоже время Intergas Central Asia заявили об очередном многократном повышении тарифов на прокачку газа и его хранение. В свою очередь, компания Global Gas Group в 1997г. подписала договор с «Алматыгоргаз» на поставку газа со стопроцентной предоплатой. Однако давление газа в трубопроводе при положенных восемнадцати незначительно превышало одну атмосферу, хотя это в значительной степени было вызвано резким похолоданием, компанией не было перезаключено соглашение о закачке узбекского газа в подземное хранилище «Базой». Только в начале 1998г. компания закачала газ в хранилище, но давление в газовой сети не поднялось до необходимого уровня.

В 2000г. компания Tractebel заявила, что в нынешних условиях группа не может продолжать свою деятельность в РК, поскольку убытки за два года составили около 36 млн. долл. Позднее в Брюсселе группа Tractebel и компания «КазТрансГаз» подписали окончательный договор о приобретении казахстанской стороной всех предприятий в сфере ТЭК, которыми владела в Казахстане Tractebel за 100 млн. долл. Группа Tractebel полностью прекратила свою деятельность в Казахстане.

В 1997г. государством был проведен тендер по передаче в концессию НЭС КЕГОК. Заявки на участие в тендере подали пять компаний. Контракт на передачу в концессию НЭС КЕГОК был заключен с американским консорциумом АБВ. Однако через месяц он был расторгнут. Причиной послужили разногласия как со стороны АБВ, так и правительства. Со стороны АБВ, с самого начала выражалась неудовлетворенность формой концессии - электрические сети фактически будут находиться в собственности государства, что создает сложности для инвестора при привлечении международных кредитов под инвестиционные проекты и делает проблематичными гарантии по инвестициям, вложенным иностранной компанией. Со стороны правительства, одной из главных причин расторжения контракта стало резкое ухудшение финансового состояния КЕГОК - увеличение неплатежей и сокращение доли плательщиков, потребителей электроэнергии за транзит электричества с 70 до 12%. Общий объем кре-

диторской и дебиторской задолженностей КЕГОК на тот момент составил около 800 млн. долл. Кроме того, правительство было разочаровано тем, что консорциум так и не смог получить международные гарантии инвестирования в проект минимально необходимых 200 млн. долл.

Большую заинтересованность компании, помимо обеспечения энергией, представляли намеченные исследования по возможности экспорта электричества в Китай и развитие современного судоходства в Казахстане [4].

Первым классическим примером модели ВОТ в РК явился проект строительства железной дороги «Шар – Усть-Каменогорск», реализуемый компанией-концессионером АО «Досжан Темир Жолы». Предлагаемая схема строительства объекта - модель ВОТ. При финансировании строительства железнодорожной линии использовались инфраструктурные облигации для привлечения средств пенсионных фондов и собственные средства концессионера. АО «Досжан Темир Жолы» создана в форме акционерного общества, главным акционером которой является Инвестиционный фонд Казахстана - 49% акций, остальная доля 51% - средства частных компаний. Акционерный капитал составляет 1,17 млрд. тенге. Компания будет строить железную дорогу и эксплуатировать ее на протяжении всего срока концессии - 20 лет, после чего линия перейдет в собственность государства. Между правительством и АО «Досжан Темир Жолы» в июле 2005г. заключено концессионное соглашение. Строительство железнодорожной ветки Шар-Усть-Каменогорск началось в августе 2005г. и планируется завершить в 2007г. Протяженность участка - 153 км. Со строительством железной дороги казахстанские перевозчики перестанут пересекать российскую границу и проходить таможенные процедуры, что даст им существенную экономию. Например, предприятие «Восток-Цемент» сэкономит 4 долл. с каждой тонны груза, общий объем сэкономленных средств АО «Казцинк» оценивается в 5 млн. долл.

Еще одним проектом ГЧП является строительство и эксплуатация межрегиональной линии электропередачи «Северный Казахстан – Актюбинская область», реализуемый компанией-концессионером АО «Батыс Транзит». Ее учредителями стали КЕГОК с 20% пакетом акций и «Мехэнергострой» с 80% пакетом. Источниками финансирования являются инфраструктурные облигации, под которые планируется привлечь средства пенсионных фондов, кредиты банков и собственные средства компании. Срок концессии – 15 лет.

Другой проект – расширение морского порта Актау, осуществляемый казахстанской компанией «Mobilex Energy Ltd». Стопроцентным учредителем данной компании является европейская компания «Mobilex». Объем привлекаемых средств составляет 250 млн. долл., которые в полном объеме финансируются за счет собственных средств «Mobilex Energy Ltd» без обеспечения каких-либо обязательств. Срок эксплуатации объекта - 49 лет.

ПОЛУЧЕННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ (ВЫВОДЫ)

В целом, используемый в Казахстане метод прямых переговоров. соответствует практике стран, не имеющих надежной правовой и регулятивной системы по ГЧП. Прямые переговоры по пилотным проектам могут быть предпочтительны при условии получения государством необходимого опыта работы с частными инвесторами. Впоследствии государство станет способным эффективно организовывать отбор потенциальных частных инвесторов. В таких странах, как США, Великобритания, Австралия, также используются прямые переговоры, но при соблюдении особых условий. Например, в Австралии они разрешены в случае, если частный инвестор предлагает правительству проект, содержащий инновационные подходы, а затраты по сравнению с государственным обеспечением являются более низкими. Там, где государство не использует тендерных процедур, оно должно внести некоторую степень конкуренции для обеспечения транспарентности и экономической эффективности. Например, если предлагаются инновационные подходы или новая технология, возможно заключить контракт только на фазу проектирования, а затем провести тендер на ее реализацию.

В международной практике также существуют такие процедуры определения исполнителя проекта, как конкурентные переговоры, при которых сначала проводится открытый тендер с широкими техническими требованиями по проекту и только затем – прямые переговоры с одним или несколькими выбранными претендентами или же проведение переговоров с несколькими компаниями одновремен-

но. Результатом таких переговоров является заключение одного или нескольких контрактов по проекту[5].

Очевидно, что наше государство начало реализовывать пилотные проекты ГЧП на основе прямых переговоров. Насколько этот подход правилен и какие дальнейшие шаги предпримет правительство, покажет время.

Таким образом, анализ передачи объектов инфраструктуры Казахстана в концессию иностранным компаниям позволяет сделать вывод, что эффективной реализации концессионного механизма в области инфраструктуры воспрепятствовало отсутствие: соответствующей законодательной базы; открытости в проведении мероприятий по выбору компании-концессионера; транспарентности подписываемых контрактов; тщательной проработки условий таких контрактов в том числе технико-экономического описания имеющихся и возводимых объектов, оценку стоимости имущества и затрат, инвестиций в основной капитал, расторжения контрактов и возмещения убытков при невыполнении обязательств по контракту одной из сторон и т.д.; адекватного тарифного регулирования, проведения мониторинга деятельности компании-концессионера; проведения SWOT-анализа с целью учета рисков при возможном изменении условий контракта; наличия независимого регулирующего органа, обладающего квалифицированным персоналом; готовности общественного мнения к передаче в концессию частному сектору объектов государственной собственности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 3 Закон Республики Казахстан от 31 октября 2015 года № 379-V ЗРК. О государственно-частном партнерстве // <http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z1500000379>
- 4 Варнавский В.Г. Методологические вопросы становлений концессионной деятельности // Журнал «Экономика строительства». - №9. - 2017. - С. 14-15.
- 5 Смирнов С.Л. Транспортно-коммуникационный комплекс в системе экономической безопасности Казахстана. Казахстанский институт стратегических исследований. Опубликовано на сайте www.kisi.kz.
- 6 Мухамбетов Г.М. Государственное регулирование развитием производственной инфраструктуры– Туркестан. – 2013. - 80 с.
- 7 Информация пресс-службы Премьер-министра РК. Опубликовано на сайте www.government.kz.

REFERENCES

- 3 Zakon Respubliki Kazahstan ot 31 oktyabrya 2015 goda № 379-V ZRK. O gosudarstvenno-chastnom partnerstve // <http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z1500000379>
- 4 Varnavskij V.G. Metodologicheskie voprosy stanovlenij koncessionnoj deyatel'nosti // Zhurnal «Ekonomika stroitel'stva». - №9. - 2017. - S. 14-15.
- 5 Smirnov S.L. Transportno-kommunikacionnyj kompleks v sisteme ehkonomicheskoy bezopasnosti Kazahstana. Kazahstanskij institut strategicheskikh issledovanij. Opublikovano na sajte www.kisi.kz.
- 6 Muhambetov G.M. Gosudarstvennoe regulirovanie razvitiem proizvodstvennoj infrastruktury– Turkestan. – 2013. - 80 s.
- 7 Informaciya press-sluzhby Prem'er-ministra RK. Opublikovano na sajte www.government.kz.

ТҮЙІНДЕМЕ

Мақалада Қазақстанда концессиялық келісімдерді жүзеге асырудың ұйымдастырушылық, құқықтық және практикалық аспектілері қарастырылады.

SUMMARY

The article discusses the organizational, legal and practical aspects of the implementation of concession agreements in Kazakhstan.