



Правильные шаги  
Эффективные решения

---

# ГЧП в Казахстане: проблемы правового регулирования, практика применения и перспективы развития

Шаймерден Чиканаев, апрель 2017 года



Правильные **шаги**  
Эффективные **решения**

---

## **Содержание**

**Практика применения ГЧП в Казахстане**

**Основные модели ГЧП**

**Проблемы правового регулирования ГЧП**

**Тенденции развития ГЧП в Казахстане**



## Плохой опыт, тоже опыт?

- 1. Линия электропередачи «Северный Казахстан - Актюбинская область»** (Проблема: несколько предприятий, которые, как ожидалось, будут использовать линию электропередачи, прекратили свою деятельность либо работают не в полную мощность).
- 2. Железнодорожная линия «Чарск - Усть-Каменогорск»** (Проблема: объем грузоперевозок ниже, чем ожидалось. Дефолт по инфраструктурным облигациям в 2008 году).
- 3. Пассажирский терминал аэропорта г. Актау** (первый и пока единственный реализованный «настоящий» ГЧП проект в рамках специального закона о ГЧП).
- 4. Детские садики в г. Караганда** (в установленный срок частный партнер не смог привлечь финансирование).

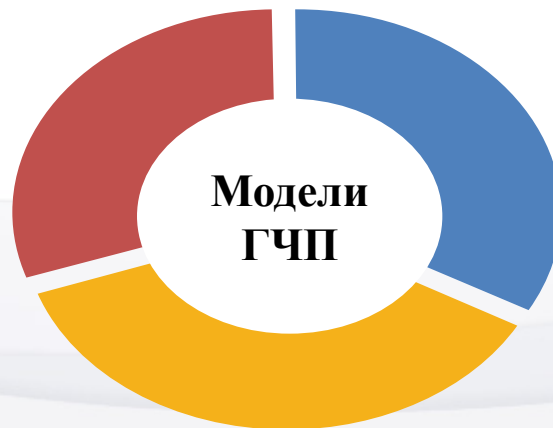
## Что же мешает ГЧП в Казахстане?

- 1) **низкое качество отбора и подготовки проектов** - отсутствие экспертизы у сотрудников акиматов, министерств, ненадлежащее структурирование, отсутствие сбалансированного распределения рисков между инвестором и государством.
- 2) **отсутствие политической воли** - заявляются десятки проектов ежемесячно, но за последние 11 лет (т.е. с момента вступления в силу Закона о концессиях) реализован только один «настоящий» ГЧП проект в Казахстане.
- 3) **отсутствие длинных и дешевых тенге** - вся надежда на ЕНПФ и Фонд Даму?

## Основные модели ГЧП в Казахстане – что выбрать?

**Договор концессии  
(Закон о концессиях)**

**Договор ГЧП  
(Закон о ГЧП)**



**Непоименованный договор между  
инвестором и, например, г.Алматы  
(Гражданский кодекс)  
*Не требует конкурса!***

**Договор доверительного управления  
(Закон о государственном имуществе)**

## Почему предпочтительней договор ГЧП?

- Уже есть **хорошая законодательная база** для ГЧП и Закон о ГЧП гораздо «гибче» всех остальных альтернатив, что позволяет структурировать “bankable” проекты.
- Закон о концессиях не дает никаких преимуществ и в нем заложено много рисков из-за коллизий норм права.
- Закон о гос. имуществе **неудобен**, так как нельзя менять **типовой договор** и «контролировать» **частного партнера**.



## Основные уроки из опыта GRATA

При структурировании ГЧП проекта обязательно необходимо проверить на соблюдение концепции проекта не только признакам, но и **принципам** ГЧП (особенно важен принцип сбалансированности).

*Благотворительность, гранты, образовательные кредиты, «социальная ответственность бизнеса» и др. – это не ГЧП!*

*Например эти проекты в г. Алматы, де-юре (т.е. де-факто можно спорить, что это ГЧП), не ГЧП, так как не соблюден, в том числе, принцип конкурсности ГЧП:*

- 1) «Платные парковки Алматы» (компания Алматы паркинг)*
- 2) Almaty Bike*
- 3) «АСУОП» (ТОО «Транспортный холдинг города Алматы»).*



## Основные уроки из опыта - Case Study 1

При структурировании концессионного проекта «Больница Асфендиярова в г.Алматы», по моему субъективному мнению, **допущена концептуальная ошибка**, так как предполагается реализовать этот концессионный проект как Build-Transfer-Maintain.

*- Не используйте договор концессии, если не собираетесь эксплуатировать объект концессии!*

*- Техническое обслуживание – это не эксплуатация для целей Закона о концессиях!*





## Основные уроки из опыта - Case Study 2

В Казахстане есть практика заключения без конкурса различного рода договоров между акиматом города/области и частным инвестором о реализации различных инвестиционных проектов. Вопросы без ответа:

1. Входит ли в компетенцию акимата города/области право заключать не предусмотренные прямо законом предпринимательские договора с частными партнерами от лица города/области?
2. Требуется ли акимату при заключении таких предпринимательских (инвестиционных) договоров с частными партнерами соблюдать требования Закона о государственных закупках (т.е. обязательно ли проводить государственные закупки)?
3. Подпадают ли такие проекты под определение государственно-частное партнерство в рамках действующего Закона о ГЧП?

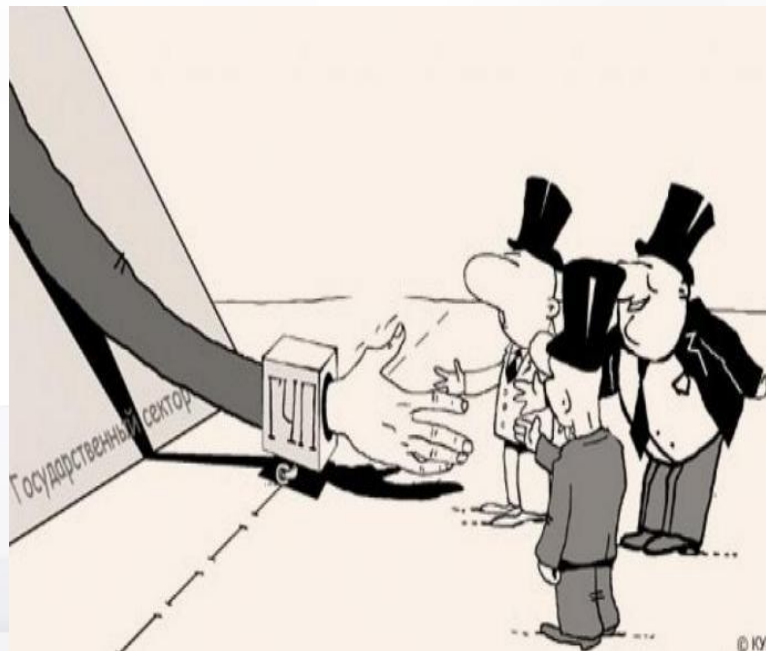
*Вывод: есть основания утверждать, что прямого запрета в законе заключать такие договора нет, но действительность таких договоров будет спорна..*

## На что нужно обратить особое внимание?

- 1. Правильный баланс рисков и денежных потоков** – Акимату необходимы **свои** внешние консультанты (юристы, финансисты и т.д), но при этом надо наращивать (трансфер знаний) компетенцию сотрудников при Акимате/СПК, которые смогут должным образом **контролировать** консультантов.
- 2. Валютный риск** «принять нельзя оставить» - необходима **политическая поддержка и воля** (Акима, и т.д.), а также нужно использовать механизмы инфраструктурных облигаций (средств ЕНПФ) и проектного финансирования.

## Основные тренды ГЧП в Казахстане

- Большая часть ГЧП проектов будет реализоваться на **местном уровне** (уже есть области передовики – Актюбинская область и ВКО).
- Все больше ГЧП проектов будут реализоваться с участием **иностранных инвесторов** (в том числе в рамках инициативы “Один пояс, один путь”. Инструмент - Азиатский банк инфраструктурных инвестиций).



**ANY  
QUESTIONS?**

## Шаймерден Чиканаев

Партнер

Юридическая фирма «GRATA»

E-mail: [schikanayev@gratanet.com](mailto:schikanayev@gratanet.com)

Моб.: +77017878020



## Контактная информация

### Казахстан

#### Алматы:

Казахстан, 050002  
ул. М. Оспанова, 104  
Тел.: +7 (727) 2445-777  
Факс: +7 (727) 2445-776  
[info@gratanet.com](mailto:info@gratanet.com)

#### Астана:

Республика Казахстан, 010000,  
г. Астана, ул. Д. Кунаева, 12/1, офис ВП 27  
Тел.: +7 (7172) 689-908; +7 (7172) 689-928  
Факс: +7 (7172) 689-928  
[astana@gratanet.com](mailto:astana@gratanet.com)

### Узбекистан

Республика Узбекистан, 100000,  
Ташкент, ул. С. Азимова, 51-А

Тел.: +9 (9871) 233-2623  
Факс: +9 (9871) 233-0924  
[tashkent@gratanet.com](mailto:tashkent@gratanet.com)

### Азербайджан

Азербайджан, AZ1072,  
г. Баку, Парк АБУ, ул. Короглу Рахимова, 13А  
Тел.: +994 (12) 465-43-65; +994 (50) 516-38-80  
Факс: +994 (12) 465-43-66  
[baku@gratanet.com](mailto:baku@gratanet.com)

### Кыргызстан

Кыргызстан, 720040,  
г. Бишкек, ул. Раззакова, 33/1, офис 2  
Тел.: +996 312-31-40-50; +996 775-97-35-83  
Факс: +996 312-31-40-50  
[bishkek@gratanet.com](mailto:bishkek@gratanet.com)

### Таджикистан

Республика Таджикистан, 734012, Душанбе,  
ул. Айни, 24а, Бизнес-Центр, офис 502, 5 этаж  
Тел.: + 992 (44) 620-41-63  
Факс: +7 (727) 2445-776  
[dushanbe@gratanet.com](mailto:dushanbe@gratanet.com)

### Россия

Россия, 107996, г. Москва,  
ул. Кузнецкий мост, д. 21/5, офис 3044  
Тел.: +7 (495) 660-11-84  
Факс: +7 (495) 660-11-64  
[moscow@gratanet.com](mailto:moscow@gratanet.com)