

**Апахаев Н.Ж., Копбаев Д.З. Мусабекова И.Т.**

# **МЕМЛЕКЕТТІК-ЖЕКЕ МЕНШІК ӘРІШТЕСТІК**

**Оқу құралы**



**2019**

УДК 361  
ББК 38.310  
К 18

***ПІКІР ЖАЗҒАНДАР:***

*Заң ғылымдарының кандидаты, профессор Нурмашев У.,.У.  
Заң ғылымдарының кандидаты, профессор Калаганов Б.К.*

**Баспаға «Қайнар» Академиясының Ғылыми кеңесімен ұсынылған  
(хаттама №3/54, 29.10.2019 ж.)**

Апахаев Н.Ж., Копбаев Д.З., Мусабекова И.Т.  
К15 Мемлекеттік жеке меншік әріптестік: Оқу құралы. – Алматы, 2019.  
-152 бет.  
ISBN 958-304-238-375-7

Оқу құралын оқып-үйрену барысында болашақ менеджерлер мемлекеттік және бизнес арасындағы өзара әрекеттесудің маңызды бағыттары мен механизмдерінің мәні мен әлеуметтік-экономикалық мазмұнын, МЖӘ қалыптастыру тәсілдерін, модельдерін және әдістерін меңгереді. Заманауи әдістер мен алдыңғы қатарлы ғылымға негізделген МЖӘ стратегиясын талдауға және дамытуға арналған.

Зерттеу жұмысы жоғарғы оқу орындары студенттері, магистранттар мен докторанттар, оқытушылар және қалың оқырман қауымға арналған.

УДК 361  
ББК 38.310

ISBN 958-304-238-375-7

## МАЗМҰНЫ

<b>Кіріспе</b>	5
<b>1 Мемлекеттік-жеке меншік әріптестіктің (МЖӘ) теориялық негіздері</b>	7
1.1 Мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің (МЖӘ) анықтамасы	7
1.2 Мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің (МЖӘ) дамуының негізгі шарттары	8
1.3. Мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің (МЖӘ) негізгі қағидалары	11
<b>2 Мемлекеттік-жеке меншік әріптестік нысандары</b>	14
2.1. МЖӘ нысандарының жіктелуі	14
2.2. Концессия	15
2.3. Жаңа жобалар	17
2.4. Активтерді беру	18
2.5. Сервистік келісім-шарттар	19
2.6. МЖӘ нысандарының және басқа моделдері	20
<b>3 Мемлекеттік-жеке меншік әріптестігін мемлекеттік басқару механизмі</b>	23
3.1. Мемлекеттік-жекешелік әріптестік субъектілерінің құқықтары мен міндеттері	23
3.2. МЖӘ жобаларын басқару	26
3.3. МЖӘ жобаларын сүйемелдеу	28
3.4 МЖӘ жобаларына сараптама жүргізу	30
<b>4 Қазақстанда мемлекеттік-жеке меншік әріптестікті құқықтық реттеу негіздері</b>	31
4.1. «Концессиялар туралы» Қазақстан Республикасының Заңы	31
4.2. «Мемлекеттік-жекешелік әріптестік туралы» Қазақстан Республикасының Заңы	32
4.3. МЖӘ саласындағы нормативті құқықтық актілер	34
<b>5 МЖӘ жобаларын жүзеге асыруда тәуекелдерді басқару</b>	36
5.1. Тәуекелдерді бөлу	36
5.2. Құрылыс тәуекелдері	39
5.3. Валюталық тәуекел	39
5.4. Жобаларды жүзеге асыруда тәуекелдерді басқару	40
<b>6 Мемлекеттік-жеке меншік әріптестігінің шетелдік тәжірибесі</b>	43
6.1. Дамыған елдер тәжірибесі: Еуропа Одағы	43
6.2. Оңтүстік Кореядағы МЖӘ нарығы	51
<b>7 Мемлекеттік-жеке меншік әріптестігінің Қазақстанда қалыптасуы мен дамуы</b>	53
7.1. МЖӘ Қазақстанда қалыптасуы	53
7.2. Қазақстанда МЖӘ даму кезеңдері	54
7.3. "Қазақстандық мемлекеттік-жекешелік әріптестік орталығы" АҚ	55

7.4.	ҚР концессиялық жобалары	56
<b>8</b>	<b>Мемлекеттік-жекеменшік әріптестік шеңберінде жобаны іске асыру үдерісі</b>	<b>61</b>
8.1.	Жобаны іске асыру кезеңдері және ұйымдастыру мәселелері	61
8.2.	Сатып алуды және тендерді ұйымдастыру мәселелері	64
8.3.	Тендерлік құжаттама және коммуникация	67
8.4.	Конкурстық сауда-саттық өтінімдерін бағалау	68
8.5.	Жобаны іске асыруға байланысты тәуекелдерді бағалау	72
8.6.	Орналасу орнын таңдау аспектілері	79
8.7.	Қоршаған ортаны және ландшафты қорғау мәселелері	81
<b>9</b>	<b>МЖӘ шеңберінде жекеше әріптесті анықтау механизмдері</b>	<b>83</b>
9.1.	Конкурстық процедуралар	83
9.2.	Оңайлатылған конкурстық рәсімдерді пайдалана отырып, конкурс өткізудің ерекшелігі (шағын жобалар)	85
9.3.	Тікелей келіссөздер	86
<b>10</b>	<b>Қоғамдық тауарлар мен қызметтер өндірісінде мемлекеттік-жекешелік әріптестікті пайдалану негіздері</b>	<b>87</b>
10.1.	Қоғамдық игіліктер және олардың ұсынысын қамтамасыз етуде мемлекеттің рөлі	87
10.2.	Халықты қоғамдық игіліктермен қамтамасыз етуде мемлекеттік-жекешелік әріптестік тетіктерін қолдану негіздері	91
10.3.	Қалада көшені жарықтандыру жұмыстарын жүргізу үдерісінде мемлекеттік-жекешелік әріптестік тетіктерін қолдану	96
<b>11</b>	<b>МЖӘ білім беру, денсаулықты сақтау салаларында қолдану</b>	<b>103</b>
11.1.	Білім беру	103
11.2.	Денсаулықты сақтау	104
11.3.	Тұрғын үй-коммуналдық шаруашылық (ТКШ)	106
<b>12</b>	<b>Еліміздегі тұрмыстық және өндірістік қалдықтарды жинау мен сұрыптау қызметінде мемлекеттік-жеке серіктестік механизмдерін пайдалану</b>	<b>108</b>
12.1.	Қазақстан Республикасы аумағындағы тұрмыстық және өндірістік қалдықтарын өңдеу - мемлекеттік проблема ретінде	108
12.2.	Алматы қаласы аумағындағы тұрмыстық және өндірістік қалдықтарды жинау мен сұрыптау жұмыстарының қазіргі жағдайы	113
12.3.	Мемлекеттік-жеке серіктестік негізінде тұрмыстық және өндірістік қалдықтарды басқару моделінің сипаттамасы	115

<b>13 Қазақстан Республикасында мемлекеттік-жеке меншік әріптестікті дамыту жөніндегі 2011 – 2015 жылдарға арналған бағдарлама</b>	<b>122</b>
13.1. Бағдарламаны іске асырудың мақсаты, міндеттері	122
13.2. Мемлекеттік-жеке меншік әріптестік тетіктерін дамытудың негізгі проблемалары	123
13.3. Мемлекеттік-жеке меншік әріптестіктің жобаларында инновациялық-технологиялық дамуды талдау	126
<b>Мемлекеттік-жекешелік әріптестік пәні бойынша тест сұрақтары</b>	<b>128</b>
<b>Тест сұрақтарының жауаптары</b>	<b>151</b>
<b>Пайдаланылған әдебиеттер тізімі</b>	<b>152</b>

## Кіріспе

Қазіргі қазақстандық қоғамда реформалар жылдарында орын алған экономикадағы іргелі өзгерістер, сондай-ақ олардың нәтижелері экономикалық трансформация үдерісінде мемлекеттік реттеудің орны мен рөлінің өзгеруіне әкелді. Қазіргі уақытта жаңа көзқарас жүйесі жоқ, аралас экономикадағы мемлекеттің рөлі туралы тұжырымдамалық ережелер, жаңа қоғамдардың негізінде оның функциялары мен әсер ету тетіктері айқын анықталмаған.

Соңғы онжылдықтағы жинақталған халықаралық және отандық тәжірибе ресурстық базаны кеңейтудің және экономиканың дамуы үшін пайдаланылмаған ресурстарды жұмылдырудың және мемлекеттік және жергілікті мүлікті басқаруды жетілдірудің негізгі механизмдерінің бірі мемлекеттік-жекешелік әріптестік (МЖӘ) болып табылатынын көрсетеді.

Республикалық және жергілікті деңгейлердегі бюджеттік шектеулер аумақтың тозған инфрақұрылымын жаңғыртуға, сондай-ақ экономиканың басым секторларын дамытуға кедергі келтіреді. Облыстық бюджеттердің тапшылығы, Қазақстан Республикасы субъектілеріндегі инвестициялық жобаларды іске асыруға бағытталған республикалық бюджеттен трансферттердің азайуы, ескірген нысандарды жаңғырту қажеттілігі әлемдік тәжірибеде мемлекеттік-жекешелік әріптестік тетіктеріне негізделген бюджеттен тыс қаржыландыруды іздеуге әкеледі.

Мемлекеттік-жекешелік әріптестік тетіктерін қолдану арқылы инфрақұрылымдық жобаларды іске асыру әрбір өңірге инвестиция тартуға және, тиісінше, өңірдің және тұтастай елдің экономикалық өсуін қамтамасыз етуге мүмкіндік береді. Мемлекеттік-жекешелік әріптестік тетіктерін пайдалану жеке қаржыландырудың дәстүрлі нысандарына тартымды емес салаларда әлеуметтік мәні бар жобаларды іске асыруды қамтамасыз етеді.

Қазіргі заманғы экономикалық даму жағдайында мемлекеттік-жекешелік әріптестік мемлекеттік және жеке бизнес үшін аса маңызды болып келеді, өйткені:

- мемлекет бюджет қаражатын үнемдеу тұрғысында әлеуметтік қажетті инфрақұрылымды қаржыландырудың қосымша көзін алады;

- жекеменшік сектор жеке сектордағы сұраныстың төмендеуіне байланысты МЖӘ жобаларын іске асыруға мүмкіндік алады және ұзақ мерзімді кіріс көзін алады.

Қазіргі таңда институционалдық жағдаймен байланысты проблемаларды, МЖӘ-ті басқарудың заманауи модельдерін пайдалану, экономиканың инновациялық дамуы барысында бизнес пен мемлекеттің өзара іс-қимылдарының себеп-салдарлық байланыстарын зерттеу және анықтау аса маңызды.

Қазақстанның қазіргі даму жағдайында және экономикадағы дағдарыс құбылыстарының жиілеуі кезеңінде мемлекеттік саясаттың әртүрлі бағыттары бойынша бюджеттік қаржыландырудың төмендеуі

инфрақұрылымдық жобаларды жүзеге асыру үшін бюджеттен тыс инвестициялардың жаңа көздерін табу қажеттілігіне әкеледі.

Мұның бәрі мемлекеттік саяси және азаматтық қызметкерлер тарапынан жобаларды басқарудың заманауи әдістерін, тәуекелдерді басқару және МЖӘ жобаларын әзірлеу мен басқару құзыреттілігінің жаңа деңгейін иеленуді талап етеді. Жеке сектордың өкілдері бүгінгі күні ірі инвестициялық жобаларға қатыса алу үшін мемлекеттік жоспарлау және бағдарламалық-мақсаттық бюджеттеу әдістерін жақсы білуі керек. Және де күрделі жобаларды жүзеге асыру үшін тек қана бюджет қаражатын жұмсау орынсыз және мүмкін емес.

Оқу құралының мазмұны студенттердің осы мәселелерді шешуге қажетті білім мен дағдыларды алуына бағытталған, олардың нәтижелілігінен Қазақстан мемлекетінің, қоғамының және бизнесінің болашағы көп жағдайда байланысты.

«Мемлекеттік-жекешелік әріптестік» оқу құралының мақсаты – Қазақстанда өркениеттік әлеуметтік-экономикалық жүйені қалыптастырудағы маңызды бағыт ретінде мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің негізгі принциптері, механизмдері мен модельдері жөнінде жүйелі білім беру.

Осы мақсатқа жету үшін мынадай міндеттер қойылған:

- мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің теориялық негіздерін оқып-үйрену, отандық және шетелдік экономикалық әдебиеттердегі МЖӘ туралы тұжырымдамалық түсініктерді салыстыру;

- мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобаларын іске асырудың шетелдік және отандық тәжірибесін талдау;

- МЖӘ-нің кең таралған формалары мен тетіктерін анықтау;

- Қазақстанда мемлекеттік-жекешелік әріптестікті жүзеге асыру бағыттарын қарастыру, қолданыстағы нормативтік-құқықтық базаны және институционалдық ортаны талдау;

- Қазақстан экономикасының секторларында мемлекеттік-жекешелік әріптестікті дамыту перспективаларын анықтау.

Курсты оқып-үйрену барысында болашақ менеджерлер мемлекеттік және бизнес арасындағы өзара әрекеттесудің маңызды бағыттары мен механизмдерінің мәні мен әлеуметтік-экономикалық мазмұнын, МЖӘ қалыптастыру тәсілдерін, модельдерін және әдістерін білулері керек. Заманауи әдістер мен алдыңғы қатарлы ғылымға негізделген МЖӘ стратегиясын талдауға және дамытуға тиіс

Оқу құралын әзірлеуде қазақстандық және шетелдік авторлардың еңбектері, Қазақстан Республикасының нормативтік-құқықтық актілері, Қазақстан Республикасы Үкіметінің Мемлекеттік-жекешелік әріптестікті дамыту орталығының материалдары мен авторлардың жетекшілігімен жүргізілген студенттердің ғылыми зерттеу жұмыстарының нәтижелері пайдаланылды.

# **1 тақырып. Мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің теориялық негіздері**

1.1 Мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің анықтамасы

1.2 Мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің дамуының негізгі шарттары

1.3. Мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің негізгі қағидалары

## **1.1 Мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің анықтамасы**

Әлемдік экономикалық дағдарыс көптеген елдерде мемлекет кірістерінің едәуір азайып, барлық деңгейдегі бюджеттердің кемуіне және соның нәтижесінде аймақтық деңгейдегі де, мемлекеттік деңгейдегі де инвестициялық жобалардың қаржыландыруының кемуіне әкеп соқты. Солай бола тұра көптеген салалар қомақты инвестициялар құюды талап етеді, ал мемлекет бұндай жобаларды өздігінше қаржыландыруға мүмкіндігі жетпейді. Бұндай жағдайларда, әлемдік тәжірибеде жеке меншік сектордың капиталын тарту кең таралған. Мемлекет пен жеке меншік сектордың ынтымақтастығының бұл формасы «мемлекеттік-жекешелік әріптестік» (public-private partnership) деп аталады.

Халықаралық практикада мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің – МЖӘ жалпы қабылданған анықтамасы болмайды.

Тұтастай алғанда, оның мәні мемлекет пен жекеменшік секторының, сәйкес шарттарда анықталатын тәуекелдерді, пайда мен шығындарды, құқықтар мен міндеттемелерді теңгерімді бөлу жағдайларында мемлекет жауапкершілігінің дәстүрлі саласына тиісті аймақтардағы өзара тиімді ынтымақтастығына алып келеді.

Мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің негізгі мақсаты қоғам мүддесіне мемлекет пен бизнестің ресурстары мен тәжірибесін біріктіру арқылы инфрақұрылымын дамыту, экономикалық субъектілерге сапасы жоғары қызметтер көрсету жағдайында қоғамдық маңызды жобаларды аз шығындармен және тәуекелдермен жүзеге асыру болып табылады.

Тұтастай алғанда, бұл ынтымақтастық – жеке сектордың мемлекет атынан жобалау, қаржыландыру, құрылыс, қайта құру, қалпына келтіру, нысандарды пайдалану немесе қызмет көрсету бойынша қоғамдық маңызды қызметтер көрсету үшін орташа мерзімді немесе ұзақ мерзімді өзара қарым-қатынастар жүйесі.

Қоғамдық маңызы бар мәселелерді шешу үшін мемлекет пен жеке меншік сектор арасындағы өзара қарым-қатынастың терең тарихы бар. Алайда МЖӘ соңғы он жылда өзекті бола бастады. Бір жағынан қоғамдық экономикалық жағдайдың ауырлауы мемлекеттің қоғамның маңызды функцияларын атқаруын қиындатады. Екінші жағынан, бизнес инвестициялау үшін жаңа нысандарға қызығушылық танытады. МЖӘ мемлекет меншігіндегі стратегиялық маңызы бар нысандарды жекешелендіру баламаларын ұсынады.

Барлық елдер үшін МЖӘ принциптері мен белгілерінің жалпылығына қарамастан, халықаралық практикада МЖӘ терминінің



бірыңғай анықтамасы, осындай әріптестіктер нысанының жалпы қабылданған жіктеуі, сонымен қатар олардың стандартты қолдану сұлбасы жоқ.

Әрбір ел оларды өздері үшін өз бетінше және тәуелсіз жеке экономикасы үшін қабылдарлық принципінен шыға отырып, анықтайды.

Қазақстан үшін МЖӘ-нің келесі ұғымдарын анықтауға болады: мемлекеттік-жекешелік әріптестік бұл МЖӘ негізгі принциптерін сақтау жағдайларында жобалау; қаржыландыру; құрылыс; қайта құру; қалпына келтіру; нысандарды пайдалану; қызмет көрсету бойынша қоғамдық маңызды қызметтерді көрсету және, немесе, жұмыс істеу мемлекеттік және жеке сектор арасындағы орташа мерзімді немесе ұзақ мерзімді өзара қарым-қатынастар жиынтығы.

Мемлекеттік-жекешелік әріптестік әлемде кең қолданыс тауып, жеке меншік әріптестік субъектілерін қоғамдық маңызды жобаларды жүзеге асыруға қатыстырудың ықтимал және тиімді тетіктерінің бірі ретінде өзін танытты.

Жеке меншік сектор үшін жаңа инвестициялық мүмкіндіктер, осыған сәйкес табыстардың жаңа көздерін, ірі жобаларға қатысу мүмкіндіктерін береді. МЖӘ мемлекеттің жеке меншік жауапкершілігі саласында жеке сектордың ресурстық және жеке әлеуетін пайдалануды қарастырады.

Халықаралық практикада мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің екі түрін - институционалдық және келісім-шарттық - бөліп қарайды.

Қазақстанда МЖӘ келісім-шарттық түрлерінің бірін қолдану бойынша концессия шарты негізінде заңнама мен тәжірибе бар.

Қазіргі экономикалық әдебиеттерде мемлекеттік-жекешелік әріптестікке берілген анықтамалардың сан алуан түрлері бар. Солардың ішінде Дүниежүзілік банктің берген анықтамасына сәйкес, «МЖӘ - бұл қосымша инвестициялар тарту мақсатында, әсіресе бюджеттік қаржыландырудың тиімділігін арттыру құралы ретінде инфрақұрылымдық өнімдер өндіру мен қызметтер көрсету бойынша жүзеге асырылатын мемлекет пен жеке меншік арасындағы келісім».

**Жалпы мемлекеттік-жекешелік әріптестік (МЖӘ)** – бұл өзара тиімді шарттар негізінде қоғамдық маңызы бар мәселелерді шешу үшін мемлекет пен бизнестің орта және ұзақ мерзімді өзара қарым-қатынас формаларының жиынтығы.

## **1.2 Мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің дамуының негізгі шарттары**

Мемлекеттік-жекешелік әріптестігінің базалық нышандарының ішінен негізгі түсіндірмелер ретінде келесілерді атауға болады:

- Орта мерзімді және ұзақ мерзімді қарым қатынастар
- МЖӘ-дағы тараптар мемлекет және жеке секторларымен ұсынылған
- МЖӘ-дағы тараптардың өзара әрекеттестігін белгілі келісімшарттар арқылы дайындау

- Тәуекелдерді, пайданы, құқықтарды және міндеттерді әріптестер арасында өз-ара тиімді бөлісу
- МЖӘ объекті бойынша жеткен нәтижелілігін мемлекеттік секторы арқылы айқындау

Мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің артықшылықтары:

- Ұзақ мерзімді МЖӘ шарттары 3 жылдан бастап 30 жылға дейінгі мерзімге жасалады
- Кепілдіктер, міндеттемелер секвестрге жатпайды
- Теңгерімділік, міндеттемелер мен тәуекелдерді тиімді үлестірімі.

Мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобаларының мақсаты - елдің инфрақұрылымын дамытуға жеке капиталды тарту және тұрғындарға көрсетілетін қызметтердің сапасын арттыру.

Мемлекеттік-жекешелік әріптестік қолданудың артықшылығы жекеменшік инвесторға инвестициялық жобаларды іске асыру кезінде бастапқыдан дәстүрлі жауапкершілігіне жататын жауапкершіліктерінің белгілі бір бөлігін қайта бөлуге және мемлекеттік тәуекелге қорытынды жасау.

Мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобаларының негізгі белгілеріне жататындар:

- білім, денсаулық, ТКШ, энергетика, көлік т.с.с. салаларда қоғамдық қызмет көрсету үшін ұзақ мерзімді (30 жылға дейін) келісім шарт жасасу;

- бизнес пен мемлекет арасында тәуекелдер және қызығушылық балансы жағдайындағы теңдей әріптестік қатынас

- мемлекет атынан жеке секторлардың қызмет көрсету мүмкіндігі (авто жолдары мен темір жол жолдарына сервистік қызмет көрсету, білім саласына, ауруларды стационарлы емдеуге қызметтер көрсету т.с.с.);

- әріптестік экономиканың мемлекеттік және жеке секторларына бірдей жасалуы тиіс;

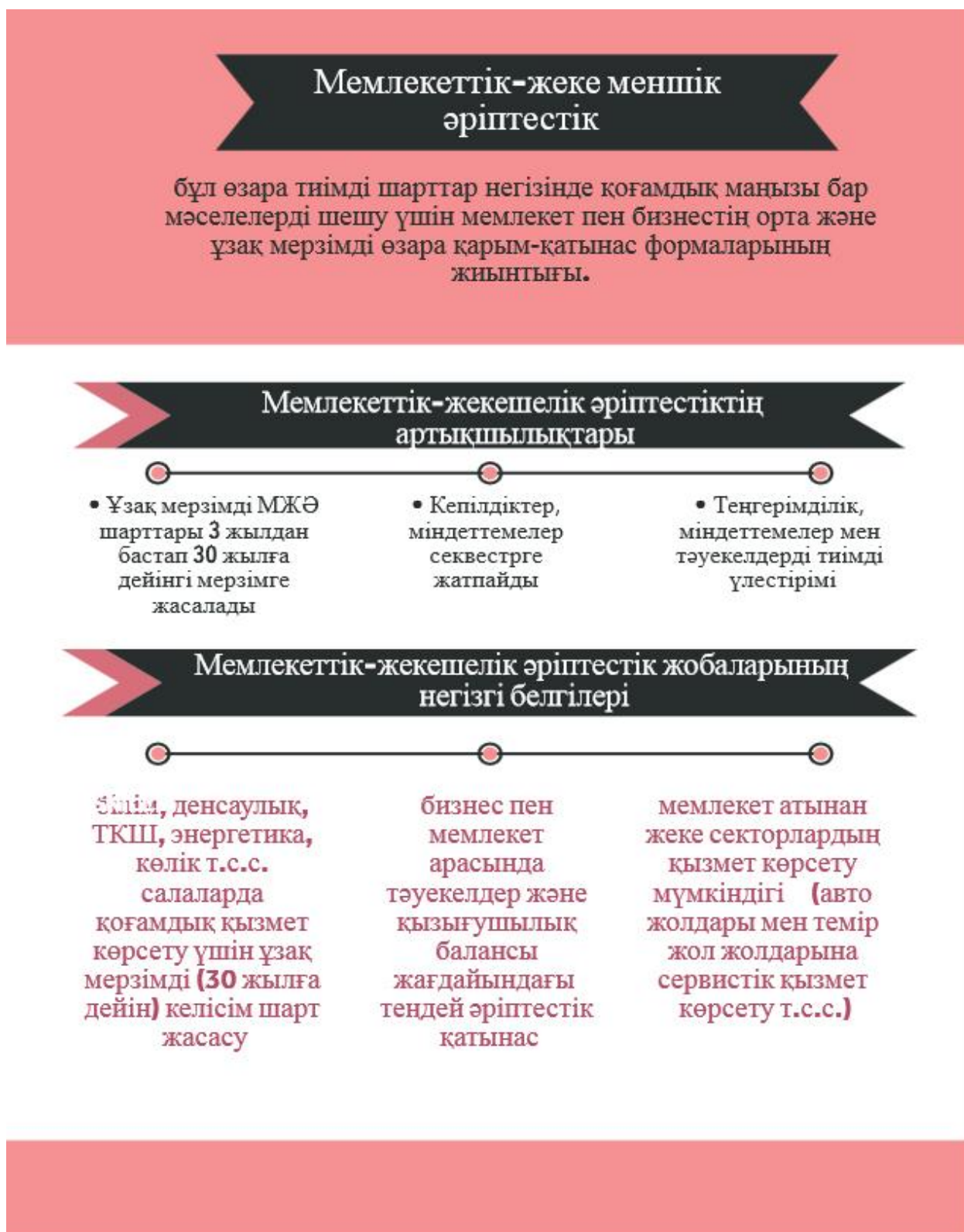
Мемлекеттік-жекешелік әріптестігінің базалық белгілері:

1. Орта мерзімді және ұзақ мерзімді өзара қарым-қатынастар;
2. МЖӘ-дағы тараптарды мемлекет және жеке секторлар ұсынған;
3. МЖӘ-дағы тараптардың өзара әрекеттестігі сәйкес шарттарда рәсімделген.
4. Әріптестер арасындағы тәуекелдерді, пайданы, құқықтар мен міндеттерді өзара тиімді үлестіру;
5. Мемлекеттік сектордың МЖӘ нысаны бойынша нәтижелілікке жету критерийлерін анықтауы (Сурет 1.2.1.).

МЖӘ тараптардың арасында жобалық тәуекелдерді бөлуді қамтиды. Мұнда «тәуекелдер», ең алдымен, кірістер мен шығыстарға қатысты жоба көрсеткіштерінде ықтимал өзгерістерді білдіреді.

Тәуекелдерді бөлісу - МЖӘ қатынастары үшін алғышарт. Сонымен бірге МЖӘ жобасының ерекшелігіне байланысты (сала, келісім түрі, қаржыландыру мерзімдері және т.б.) тәуекелдерді тараптар арасында оңтайлы бөлу күрделі де қиын жұмыс болып табылады. Жалпы ереже

келесідей: әр жоба тәуекелін оны барынша жақсы басқаруға қабілетті жағы көтереді.



Сурет 1.2.1. Мемлекеттік-жекешелік әріптестік: анықтамасы, артықшылықтары және базалық белгілері

### **1.3. Мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің негізгі қағидаттары**

Заң шығарушы МЖӘ-тің төрт қағидатын бөліп көрсетеді:

1) бірізділік қағидаты - келісім-шарт негізінде мемлекеттік-жеке меншік әріптестікке қатысушылар арасында орта мерзімді немесе ұзақ мерзімді өзара қарым-қатынастар құру.

2) конкурстылық қағидаты – жеке меншік әріптесті конкурстық негізде анықтау.

3) теңгерімділік қағидаты - мемлекеттік-жеке меншік әріптестікке қатысушылар арасында тәуекелдерді, пайданы, кепілдіктер мен міндеттемелерді өзара бөлу;

4) нәтижелілік қағидаты - мемлекеттік-жеке меншік әріптестік нәтижелеріне жетуді бағалауға мүмкіндік беретін критерийлер мен көрсеткіштерді бекіту.

Мемлекет пен жеке меншік сектор арасындағы серіктестік нысандары ұсынылатын қызметтердің түрлері мен өндірілген тауарлар, пайдаланылатын әдістер мен құқықтық режимдерде ерекшеленеді. Соған қарамастан, олар қоғамдық мүдделерді қанағаттандыруға бағытталған бірқатар жалпы принциптерге бағынады. Сондықтан, МЖӘ-тің іскерлік жүйе ретінде негізінен тек пайда алуға бағытталған жеке коммерциялық ұйымдардың қызметінен өзгешеліктері бар. МЖӘ-ті жүзеге асыру қағидаттарына тоқталайық (Сурет 1.3.1.):

1. Теңдік және еркіндік;
2. Келісім-шарттың тұрақтылығы (оны өзгерту және бейімдеу мүмкіндігі);
3. Жауапкершілік;
4. Бәсекелестік;
5. Айқындық және кері байланыс;
6. Қол сұқпаушылық;
7. Ынталандыру және кепілдік;
8. Өтемділік.

**Теңдік және еркіндік қағидаты** (Тараптардың мүдделерінің теңдігі мен іс-әрекетті таңдау еркіндігі). Нарықтық экономиканың негізгі қағидаттары МЖӘ-де бірнеше аспектілерде көрініс табады. Бұл, ең алдымен, барлық экономикалық агенттердің мемлекеттік қызметтер саласында жекеменшік компаниялар ұсынатын қызметтерге қол жеткізудегі теңдігі, екіншіден, МЖӘ келісімшарттарын жасасу құқығындағы барлық жеке компаниялардың теңдігі және үшіншіден, серіктестердің серіктестік алдында тұрған мақсаттарға қол жеткізудің нысандары мен әдістерін таңдау еркіндігі.

**Келісім-шарттың тұрақтылығы (оны өзгерту және бейімдеу мүмкіндігі) қағидаты.** МЖӘ шарты ұзақ мерзімді іске асыру үшін әзірленген күрделі, кешенді құжат болып табылады. Онда тараптардың құқықтары мен міндеттері, мемлекеттік қолдау нысандары, жеке серіктестің ең төменгі пайда нормасы сипатталады. Келісімшарттың осы және басқа ұқсас ережелері оны орындаудың барлық кезеңінде тұрақты болуы тиіс.



Сурет 1.3.1. Мемлекеттік- жекешелік әріптестікті жүзеге асыру қағидаттары

**Жауапкершілік (келісімшартты орындау үшін жауапкершілік) қағидаты.** Мемлекеттің серіктесі - жеке меншік компания экономикалық агенттерге келісімшарт талаптарына толық сәйкес қызмет көрсетуі тиіс, ал оларды жүзеге асыру үшін жауапкершілік жекешелендірілген фирмалар арасындағы келісімдерге қарағанда жоғары болып табылады, ол МЖӘ қатынастарының қоғамдық-құқықтық сипатымен анықталады. Жеке компания МЖӘ жобаларында өз жұмысын тоқтата тұруға құқылы емес, себебі бұл қоғамдық тауарлар мен қызметтер тұтынушылары болып табылатын үшінші тұлғалардың кең ауқымын қамтиды. Жеке компания, ықтимал тәуекелдерді алдын-ала болжай отырып, туындайтын барлық проблемаларды және қиындықтарды мемлекетпен белсенді диалог арқылы шешуге тиіс.

**Бәсекелестік қағидаты.** Ол мемлекетпен МЖӘ туралы келісімшартқа қол қою үшін конкурсты өткізу сатысында көрінеді. МЖӘ жобасына қатысу үшін жекеменшік компаниялар арасында бәсекелестік мемлекет тиімді әріптесті таңдауға және тұтастай алғанда жобаның шығындарын азайтуға мүмкіндік береді.

**Айқындық және кері байланыс қағидаты.** МЖӘ жобаларын жүзеге асыруға мүдделі болатын азаматтық қоғам кәсіпорынның жай-күйі туралы, оның қаржылық, экономикалық және басқа көрсеткіштері, стандарттар және көрсетілетін қызметтердің сапасы туралы толық ақпаратқа қол жеткізе алуы тиіс. Тұтынушыларды жеке компаниялармен және олардың жұмысын бақылайтын мемлекеттік органдармен байланыс жасайтын ақпарат арналарымен қамтамасыз ету қажет.

**Қол сұқпаушылық қағидаты.** МЖӘ туралы келісімшартқа қол қойғаннан кейін, мемлекеттің жеке серіктестіктің әкімшілік, басқарушылық, кадрлық және басқа да экономикалық және әкімшілік қызметіне араласуға құқығы жоқ. Оның өндірілген өнім мен алынатын пайдаға иелік ету құқығы бар. Осылайша, мысалы, заңда көрсетілгендей: «Егер концессия шартында өзгеше белгіленбесе, концессионердің өз қызметін жүзеге асыру барысында алған өнім мен пайда оның меншігі болып табылады» (7-бөлім, 3-бөлім). Бұл ереже МЖӘ-тің басқа нысандарына да қатысты.

**Ынталандыру және кепілдік қағидаты.** Мемлекет МЖӘ жобаларына жекеменшік компанияларды тарту үшін кең көлемді ынталандыру жүйесін қолданады: бірлесіп қаржыландыру, бюджеттік субсидиялар, жеңілдетілген салықтық режим, арнайы кедендік режимдер, кірістілік кепілдіктері, қарыздар, жеткізу, сатып алу, концессия төлемдерін азайту (жою) және т.б. Мемлекеттік-жеке меншік әріптестік тұжырымдамасында кепілдіктер сөздің кең мағынасында түсініледі және тек бюджетпен ғана шектелмейді.

**Өтемділік қағидаты.** Келісімшартты мемлекет бастамасы бойынша тоқтатқаннан кейін жеке серіктеске салынатын инвестициялар өтеледі және келісімшарт талаптарының бұзылған жағдайларды қоспағанда, жоғалған кіріс өтеледі.

МЖӘ-нің инфрақұрылымды реформалау немесе қызмет көрсетуді қамтамасыз ету құралы ретінде МЖӘ-нің жоғары тиімділігіне, егер МЖӘ арқылы жобаларды іске асыру мақсатты нәтижелердің тұрақтылығын қамтамасыз ету үшін жүретін реформалармен қатар жүретін болса, қол жеткізіледі. Кез-келген салада бірыңғай қалыптасқан МЖӘ нысаны жоқ. Сектораралық ынтымақтастықтың құрылымы мен функциялары серіктестіктің субъектілерінің түрлеріне, олардың ниеттері мен салымдарына (қатысу формалары мен ауқымына), сондай-ақ жобаның түріне байланысты өзгеруі мүмкін.

## 2 тақырып. Мемлекеттік- жекешелік әріптестік нысандары

2.1.МЖӘ нысандарының жіктелуі

2.2.Концессия

2.3. Жаңа жобалар

2.4. Активтерді беру

2.5. Сервистік келісім-шарттар

2.6. МЖӘ нысандарының және басқа моделдері

### 2.1 МЖӘ нысандарының жіктелуі

Мемлекеттік-жекешелік әріптестік шартын жасасу арқылы мемлекеттік әріптес пен жекеше әріптестің қатынастары орнатылады. Жобаны іске асырудың орта мерзімді немесе ұзақ мерзімді кезеңі (мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобасының ерекшеліктеріне қарай үш жылдан отыз жылға дейін) болып бөлінеді.

Мемлекеттік-жекешелік әріптестік жүзеге асырылу тәсілі бойынша институционалдық және келісімшарттық болып бөлінеді. (Сурет 2.1.1.)



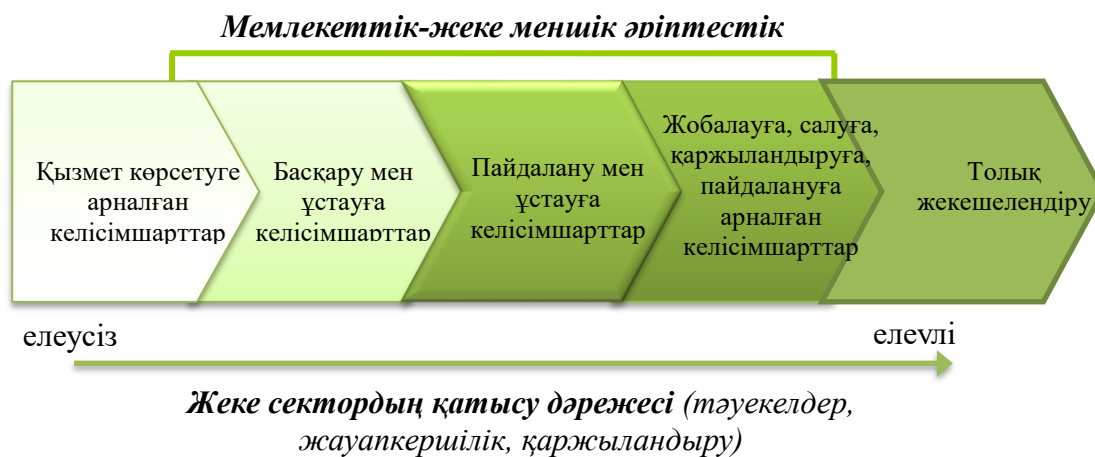
Сурет 2.1.1 Мемлекеттік-жекешелік әріптестік нысандары

Институционалдық мемлекеттік-жекешелік әріптестікті мемлекеттік-жекешелік әріптестік шартына сәйкес мемлекеттік-жекешелік әріптестік компаниясы іске асырады. Өзге жағдайларда мемлекеттік-жекешелік әріптестік келісімшарттық мемлекеттік-жекешелік әріптестік тәсілі бойынша жүзеге асырылады.

Келісімшарттық мемлекеттік-жекешелік әріптестік мемлекеттік-жекешелік әріптестік шартын, оның ішінде мынадай түрлерін жасасу арқылы іске асырылады:

- концессия;
- мемлекеттік мүлікті сенімгерлік басқару;
- мемлекеттік мүлікті мүліктік жалдау (жалға алу);
- лизинг;
- технологиялар әзірлеуге, тәжірибелік үлгі дайындауға, тәжірибелік-өнеркәсіптік сынауға және аз сериялы өндіріске жасалатын шарттар;
- өмірлік цикл келісімшарты;
- сервистік келісімшарттар;
- мемлекет пен бизнес арасындағы қарым қатынастың кез келген өзара тиімді формалары.

Мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобалары республикалық және жергілікті болып бөлінеді.



Сурет 2.1.2. Дүниежүзілік банктің әдіснамасына сәйкес МЖӘ келісімшарттарының түрлері

Ескерту: [5] әдебиет негізінде автормен құрастырылған

## 2.2. Концессия

«Концессия» (Concession) – МЖӘ-нің бұл моделінде жеке сектор белгілі бір мерзім ішінде мемлекет меншігіндегі объектіні басқаруды және біршама инвестициялық тәуекелдерді өз мойнына алады.

Бұл топқа аталған модельдің келесідей түрлері кіреді:

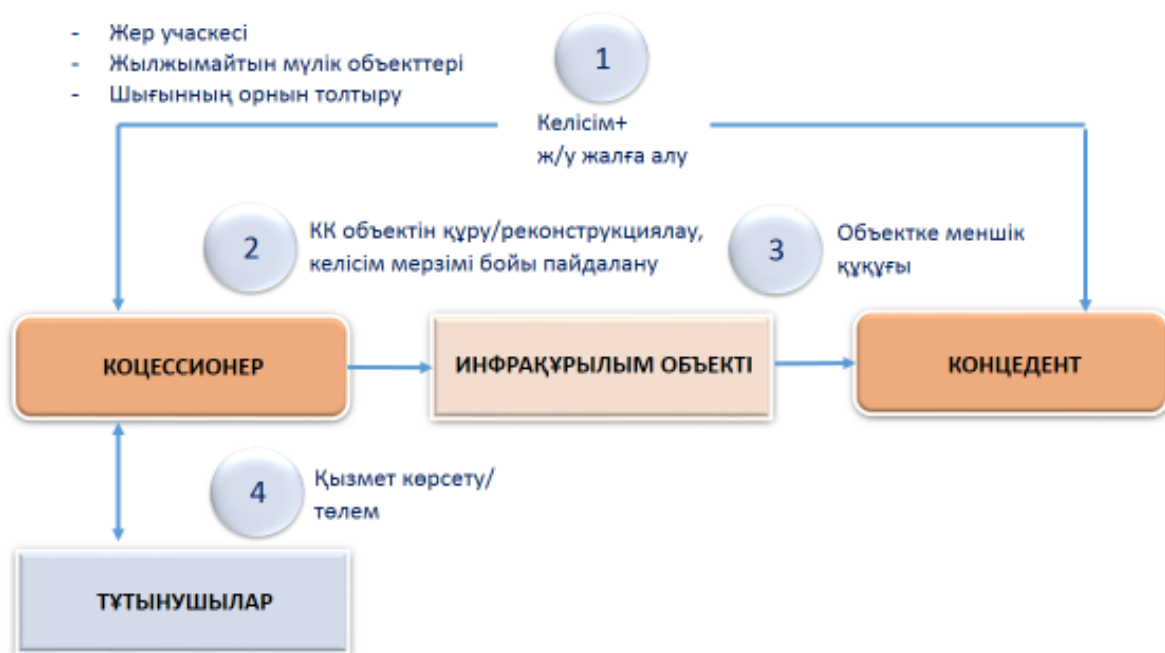
1) «Қайта қалпына келтіру (қайта құру), пайдалану, тапсыру» (ROT – Rehabilitate, Operate and Transfer) – жеке инвестор бар объектіні қайта қалпына келтіреді (жаңғыртады), содан соң шартпен білгіленген мерзім ішінде оны пайдаланады, бұл ретте ол пайдаланумен байланысты барлық шығындарды көтереді, кейін бұл объектіні мемлекетке қайтарады;

2) «Қайта қалпына келтіру (қайта құру), жалдау және тапсыру» (RLT – Rehabilitate, Lease or Rent and Transfer) – жеке инвестор бар объектіні қайта қалпына келтіреді (жаңғыртады), содан соң келісімшартпен білгіленген



мерзімге оны жалға не лизингке алады, онымен байланысты барлық шығындарды көтереді, кейін бұл объектіні мемлекетке қайтарады;

3) «Салу, қайта қалпына келтіру (қайта құру), басқару және тапсыру» (BROT – Build, Rehabilitate, Operate and Transfer) – жеке компания инфрақұрылымдық объектіні қайта салады (қайта қалпына келтіреді), содан соң келісімшартпен білгіленген мерзімге оны пайдаланады, онымен байланысты барлық шығындарды көтереді, кейін бұл объектіні мемлекетке қайтарады (Сурет 2.2.1.).



Сурет 2.2.1. Концессиялық келісімді жүзеге асыру кестесі  
Ескерту: [5] әдебиет негізінде автормен құрастырылған

Бастапқы концессиялық жобалар тәжірибесі МЖӘ тетіктерін қолданудың мынадай оң әсерлерін көрсетті:

- инвестициялау үшін мемлекеттік маңызы бар объектілерге мемлекеттік емес қаржыландыруды тарту;
- мемлекет пен жеке инвесторлар арасында жобаны іске асыру тәуекелдерін бөлу;
- басқару функцияларын жеке инвесторға беру жобаны іске асыруды экономикалық тиімді басқаруды қамтамасыз ету;
- инфрақұрылымды дамытуға қазіргі заманғы, тиімділігі жоғары технологияларды тарту.

Қазақстанда дайындық кезеңі аяқталған. Бұдан басқа, енгізу кезеңінің кейбір іс-шараларын жүзеге асыру екінші кезеңнің белсенді фазасының басталуы туралы куәландырады.

- концессия мәселелері бойынша заңнамасы бар;

- қоғамдық талқылау кезеңінде МЖӘ кейбір мәселелері бойынша заңның жобасы бар, ол тәжірибеге мемлекет пен инвестор арасындағы қатынастың жаңа түрін енгізуге мүмкіндік береді;
- концессия мәселелері бойынша мамандандырылған ұйым ретінде Қазақстандық МЖӘ Орталығы құрылған;
- концессиялық жобалардың дайындығы мен іске асырылуы жүргізіліп келеді.

### **2.3. Жаңа жобалар**

**«Жаңа жобалар» (Greenfield Projects)** – келісімшарт мерзімі ішінде жеке компания немесе мемлекет пен жеке меншіктің бірлескен кәсіпорны жаңа инфрақұрылымдық объектіні салуды және пайдалануды жүзеге асырады, келісімшарт мерзімі өткен соң объект мемлекетке қайтарылуы қарастырылады.

Бұл топқа аталған модельдің келесідей түрлері кіреді:

1) «Салу, лизингке алу және тапсыру» (BLT – Build, Lease and Transfer) – жеке инвестор жаңа инфрақұрылымдық жобаның құрылысын салады, бұл ретте барлық тәуекелдерді көтереді, дайын объектіні мемлекетке тапсырады, артынан оны жалға алып пайдаланады және жалға алу мерзімі аяқталғанша тәуекелдерді көтереді. Мемлекет әдетте жеке компанияға минималды кіріс мөлшерін қамтамасыз етеді, оны инфрақұрылымдық жобаның қызметтерін ұзақ мерзімге сатып алу («take-or-pay contracts») не минималды трафикті компенсациялау арқылы жүзеге асырады;

2) «Салу, жалдау және тапсыру» (BOT – Build, Operate and Transfer) – жеке инвестор жаңа инфрақұрылымдық жобаның құрылысын салады және оны пайдаланады, бұл ретте барлық тәуекелдерді көтереді, келісімшарт мерзімі аяқталған соң оны мемлекетке қайтарады. Мемлекет әдетте жеке компанияға минималды кіріс мөлшерін қамтамасыз етеді, оны инфрақұрылымдық жобаның қызметтерін ұзақ мерзімге сатып алу («take-or-pay contracts») не минималды трафикті компенсациялау арқылы жүзеге асырады;

3) «Салу, иелену және пайдалану» (BOO – Build, Own and Operate) – жеке инвестор жаңа инфрақұрылымдық жобаның құрылысын салады, оны иеленеді және пайдаланады, бұл ретте барлық тәуекелдерді көтереді. Мемлекет әдетте жеке компанияға минималды кіріс мөлшерін қамтамасыз етеді, оны инфрақұрылымдық жобаның қызметтерін ұзақ мерзімге сатып алу («take-or-pay contracts») не минималды трафикті компенсациялау арқылы жүзеге асырады;

4) «Коммерсант» (Merchant) – жеке инвестор жаңа инфрақұрылымдық жобаның құрылысын салады, оны иеленеді және пайдаланады, бұл ретте барлық тәуекелдерді көтереді. Мемлекет әдетте жеке компанияға минималды кіріс мөлшерін қамтамасыз етеді, оны инфрақұрылымдық жобаның қызметтерін ұзақ мерзімге сатып алу («take-or-pay contracts») не минималды трафикті компенсациялау арқылы жүзеге асырады;

5) «Жалдау» (Rental) – жеке инфрақұрылымдық жобаның құрылысын салады, оны иеленеді және пайдаланады, бұл ретте барлық тәуекелдерді көтереді. Артынан оны мемлекетке жалға береді, әдетте 1-15 жылға. Мемлекет жобаның қызметтерін қысқа мерзімге сатып алу («short-term purchase agreements») жеке компанияға минималды кіріс мөлшерін қамтамасыз етеді.

## **2.4. Активтерді беру**

**1. «Активтерді беру» (Divestitures)** - жеке компания активтерін сату, жекешелендіру бағдарламалары және т.б. механизмдер арқылы инфрақұрылымдық жобаның иесі болып табылатын мемлекет кәсіпорынның акциялар пакетін сатып алады.

Бұл топқа аталған модельдің келесідей түрлері кіреді:

1) «Толық» (Full) - мемлекет жеке компанияға мемл-к кәсіпорынның 100 % акциялар пакетін береді;

2) «Бөлшектеп» (Partial) - мемлекет жеке компанияға мемл-к кәсіпорынның белгілі бір көлемдегі акциялар пакетін береді[3].

Дүниежүзілік банктің сыныптамасына сәйкес, егер барлық тәуекел мен жауапкершілік бір тарапқа жүктелсе, мемлекет пен жеке сектор арасындағы ынтымастық МЖӘ болып қарастырылмайды.

Осылайша МЖӘ-ға сервистік контрактілер қызметтерді сатып алу жатпайды, себебі бұнда барлық тәуекелдер мемлекетке артады, сол сияқты жекешелендіру контрактілері де МЖӘ болмайды, себебі бұнда тәуекелдерді жеке сектор иеленеді.

Өз кезегінде Дүниежүзілік банк әдіснамасы бойынша егер жеке компания пайдалану шығыстарымен және тиісті тәуекелдермен бірге пайдалану тәуекелдерінің бір бөлігін өзіне алса ғана инвестициялық жобаны МЖӘ жобасы ретінде қарауға болады.

Осылайша, Дүниежүзілік банк МЖӘ түрлерін шартты түрде 3 негізгі келісімшарттар (контрактілер) түрлеріне бөледі:

1) Басқару мен ұстауға (тұрақты жұмыс істеуін қамтамасыз ету) арналған келісімшарттар;

2) Пайдалану мен ұстауға арналған келісімшарттар;

3) Жобалауға, құрылыс салуға, қаржыландыруға және пайдалануға арналған келісімшарттар.

1. Басқару мен ұстауға (тұрақты жұмыс істеуін қамтамасыз ету) арналған келісімшарттар:

✓ Жеке меншік сектор мемлекеттік меншік объектілерін басқарады және оған қызмет көрсетеді

✓ Негізгі мақсаты – объектінің ішкі басқару жүйесі мен операциялық қызметін жақсарту.

2. Пайдалану мен ұстауға арналған келісімшарттар:

✓ Жеке меншік сектор мемлекеттік меншік объектілерін жалға алып, оларды басқарушы оператор қызметін атқарады;

✓ Негізгі мақсаты – операциялық тиімділігін арттыру, қызмет көрсету сапасын арттыру, объектіні қаржыландыруға жеке меншік сектор қаражаттарын тарту.

3. Жобалауға, құрылыс салуға, қаржыландыруға және пайдалануға арналған келісімшарттар:

✓ МЖӘ формалары ішіндегі ең ұзақ мерзімдісі және күрделісі болып табылады. Оны концессия деп атайды

✓ Концессиялық келісімшарттар жеке меншік сектор субъектісінің концессия объектісін тек басқару, ұстау және пайдалану бойынша қызмет атқаруын көздемейді, сондай-ақ оны қаржыландыру, құрылыс салу және қайта жаңғыртуды жүзеге асыруын білдіреді;

✓ Негізгі мақсаты – қызметтер сапасын арттыру, мемлекеттік сектор шығындары мен тәуекелдерін азайту, инфрақұрылымды дамыту мүмкіндіктерін кеңейту.

Жеке меншік қатысатын инвестициялық жобалардың көпшілігін жоғарыда қарастырылған МЖӘ модельдері топтарының бір тобына жатқызуға болатынын атап көрсету керек. Алайда, Дүниежүзілік банк әдіснамасына сәйкес бұл топтардың, тиісінше МЖӘ модельдерінің арасындағы шекара әрдайым айқын емес және кейбір жобалар МЖӘ-нің бір моделінің аясынан шығып кетуі мүмкін. Бұл жағдайда жоба жеке сектордың тәуекелдерін жақсырақ көрсететін модельге тиісті болып есептеледі.

## **2.5. Сервистік келісім-шарттар**

**Сервистік келісім-шарттар.** МЖӘ туралы Заң ғимараттарға, құрылыстарға, ақпараттық жүйелерге қызмет көрсету бойынша қызметтер мен жұмыстарды дәстүрлі сатып алудан жеке секторға сервистік қызметтерді беру енетін сервистік модельге көшу мүмкіндігі жасалды. Мемлекеттік қолдаудың негізгі шарасы ретінде тауарлар, жұмыстар, қызметтер алу бойынша ұзақ мерзімді кепілдік беріледі.

Сервистік келісім-шарттар күрделі шығындардан операциялық шығындарға тиімді көрсеткіштерге жеткені үшін бонустық төлемақылар есептеумен қатар сервис ұсынғаны үшін белгіленген соманы төлеу арқылы ауысуды қарастырады (энергияны үнемдеу, ақпаратты өңдеу уақытын қысқарту және т.с.с.).

Денсаулық сақтау саласындағы сервистік келісім-шарттар денсаулық сақтау объектілерін белгілі бір қызмет түрлерімен (зертханалық қызметтер, тамақтандыру қызметі және т.б.) қамтамасыз ету үшін қолданылады. Олар жеке әріптестің салыстырмалы артықшылықтарын (тәжірибесін, озық технологияларын) пайдалануға бағытталған.

Білім беру саласында сервистік байланыстар ақпараттық жүйелермен жұмыс үшін, техникалық құралдарға қызмет көрсету, ақпаратты бейнелеу, байланыс, коммутация, дыбысты жеткізу, конференция залдарын, оқу аудиторияларын жарықтандыру және т.б. жүйелерін әзірлеу және құрастыру үшін пайдаланылады. Заң МЖӘ қатысушылардың бәрін Қазақстандық МЖӘ

орталығы тарапынан төмендегілермен қоса, толық сервистік қолдауды қарастырады:

- ✓ зерттеулер жүргізу және ұсыныстар құрастыру;
- ✓ жобалар сараптамасы;
- ✓ жобаларды жүзеге асыруды бағалау;
- ✓ МЖӘ саласындағы мамандарды оқыту;
- ✓ жүзеге асыруға жоспарланатын МЖӘ жобаларының тізімін енгізу.

Жобаларға ілеспе орталығы МЖӘ жобаларын консультациялық ілестіру бойынша қызметтер көрсетеді.



Сурет 6.5.5. МЖӘ келісімшартының сервистік моделі

Ескерту: [5] әдебиеттен алынған

## 2.6. МЖӘ нысандарының және басқа моделдері

«Басқару және жалдау келісімшарттары» (Management and Lease Contract) - МЖӘ-нің бұл моделінде жеке меншік компания белгілі бір мерзімге мемлекеттік инфрақұрылымдық жобаны басқаруға міндеттеме алады. Бұл ретте меншік құқығы мен қаржыландыру міндетін мемлекет иеленеді. Бұл топқа аталған модельдің келесідей түрлері кіреді:

1) «Басқару келісімшарты» (MC – Management Contract) - мемлекет жеке компанияға оның объектіні басқаруға кеткен шығындарын өтейді, ал эксплуатациялық шығындарды мемлекет артады;

ҚР Азаматтық кодексінің 883 бабында келтірілген, сенімгерлікпен басқару шартының жалпы анықтамасына сәйкес, мүлікті сенімгерлікпен басқаруды белгілеу кезінде сенімгер басқарушы, егер шартта немесе заң актілерінде өзгеше көзделмесе, өзінің иеленуіне, пайдалануына және билік етуіне берілген мүлікті пайда алушының мүддесі үшін өз атынан басқаруды жүзеге асыруға міндеттенеді.

Берілген анықтамадан шыға келе, пайда алушының мүддесіне қарай, егер басқасы шартпен немесе заңнамалық актілерімен қарастырылмаса, онда МЖӘ тетігі бойынша мемлекеттік мүлікті сенімгерлікпен басқару, жекеше әріптес өз атынан оның иелігіне, пайдалануына және мемлекеттік мүлікпен билік етуге берілген басқаруды жүргізуді қарастырады.



Сурет 2.6.1. Мемлекеттік мүлікті сенімгерлікпен басқару моделі  
Ескерту: [5] әдебиеттен алынған

2) «Жалдау келісімшарты» (LC – Lease Contract) – мемлекет өз меншігіндегі мүлікті жеке операторға ақылы түрде жалға береді; пайдалану тәуекелдерін жеке компания өз мойнына алады

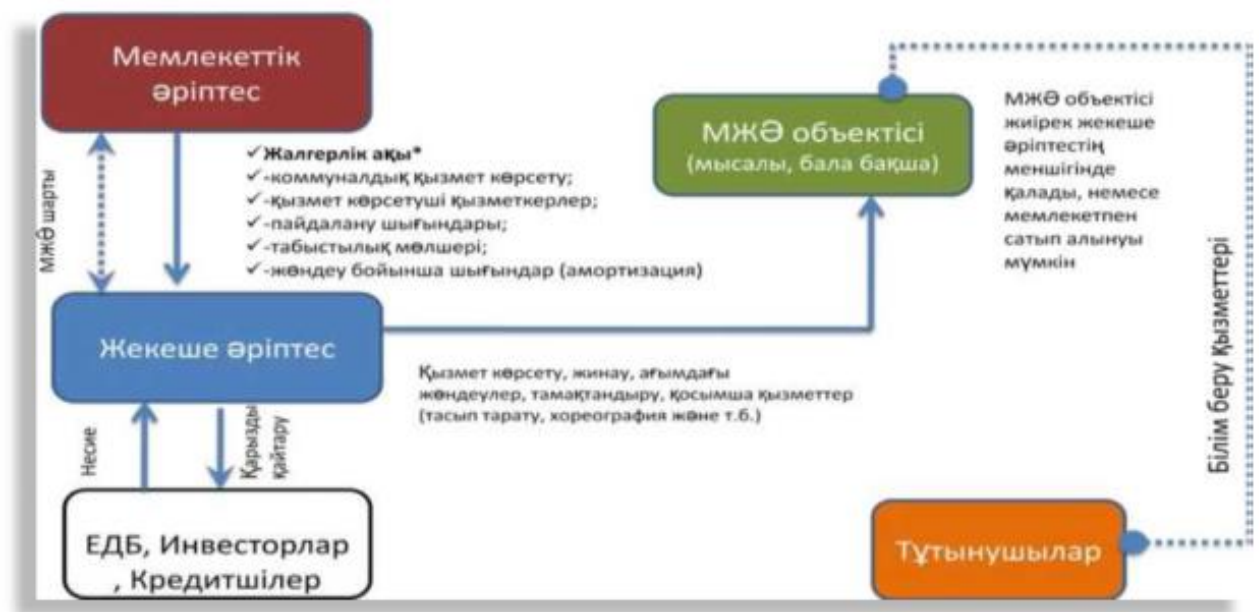
МЖӘ туралы Заңның 7 бабының 3 тармағының 3) тармақшасымен МЖӘ келісімшарттың түрінің бірі- мемлекеттік мүлікті жалға алу (мүліктік жалдау) қарастырылған. Сол мезетте МЖӘ тетігі арқылы мемлекетке жеке меншікті жалға беруге болады.

МЖӘ туралы Заңның 9 б. 2 т. 5) тт. бойынша МЖӘ субъектілерінің шығынының орнын толтырудың қайнар көзі - МЖӘ объектісін қолданған үшін жалгерлік ақы қарастырылған

Жалгерлік ақы жалға берушінің коммуналдық қызметтер, қызмет көрсетуші қызметкерлер, пайдалану шығындары, жөндеу шығындары, сонымен қатар оның табысы бойынша барлық шығындарынан тұрады. Кез келген жағдайда жалгерлік ақының есептеу жобаның қаржылық моделінің және тиісті нормативтердің негізінде есептелінетін болады.

Заңнамамен МЖӘ келісімшарты таза жалдаумен шектелінбейді, сатып алумен жалдау, күрделі жөндеу, қызмет көрсету және т.б. болуы мүмкін.

Жалға беруші жалданған ғимаратта МЖӘ шартында аталған қызметтерді, немесе егер шартпен рұқсат етілінсе, онда өз қарауы бойынша басқа кез келген қызметтер жүргізуге құқықты.



Сурет 2.6.2. Мемлекеттік мүлікті жалға алу моделі  
Ескерту: [5] әдебиеттен алынған

### Жеке қаржылық бастама.

Заң меншігінде дайын объектілері (балабақшалар, медициналық мекемелер, спорт клубтары, мәдениет үйі және т.б.) бар кәсіпкерлерге МЖӘ жобаларына бастама жасауға және баламалы ұсыныстар болмаған жағдайда, конкурс өткізбей, тікелей келіссөздер жүргізу негізінде шарт жасау мүмкіндіктерін қарастырады.

### МЖӘ шағын нысандары.

Үлгілік құжаттама негізінде іске асырылатын (құны 4 млн-ға дейін АЕК=7,9) МЖӘ жергілікті жобалары бойынша конкурс өткізу алдын ала біліктіліксіз және сараптамасыз (Ұлттық кәсіпкерлер палатасы тізілімі негізінде) өткізіледі.

Республикалық деңгейде Ұлттық кәсіпкерлер палатасы сәйкесінше, өңірлік палаталармен бірге тәсілдерді айқындайды және алдын-ала біліктіліктен өтпей жергілікті МЖӘ жобаларына қатысуы үшін кәсіпкерлер тізілімін қалыптастырады. Болмаса кәсіпкерлер МЖӘ туралы Заң қабылдауына байланысты жаңа мүмкіндіктерді пайдалана алмайды.

### **3 тақырып. Мемлекеттік- жекешелік әріптестігін мемлекеттік басқару механизмі**

3.1 Мемлекеттік-жекешелік әріптестік субъектілерінің құқықтары мен міндеттері

3.2 МЖӘ жобаларын басқару

3.3 МЖӘ жобаларын сүйемелдеу

3.4 МЖӘ жобаларына сараптама жүргізу

#### **3.1 Мемлекеттік-жекешелік әріптестік субъектілерінің құқықтары мен міндеттері**

Жекеше әріптес қажет болған кезде мемлекеттік әріптеспен келісу бойынша мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобасының бір немесе бірнеше операторын айқындауға құқылы, олар туралы мәліметтер мемлекеттік-жекешелік әріптестік шартына енгізіледі.

Мемлекеттік-жекешелік әріптестік субъектілері мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобасына қайшы келмейтін көлемде мемлекеттік-жекешелік әріптестік объектісін пайдаланудың тауарларды ұсыну, жұмыстарды орындау және қызметтерді көрсету өлшемдерін осы тауарларға, жұмыстар мен көрсетілетін қызметтерге сұранысты қанағаттандыру мақсатында бейімдеу және тауарларды ұсынудың, жұмыстарды орындаудың және қызметтерді көрсетудің үздіксіздігін қамтамасыз ету қағидаттарын сақтауға міндетті.

Мемлекеттік әріптес пен жекеше әріптес арасында тәуекелдерді бөлу, сондай-ақ олардың туындау ықтималдығын азайту және орын алған тәуекелдердің салдарларын жою жөніндегі қажетті шаралар мемлекеттік-жекешелік әріптестік шартында бекітіледі.

Жекеше әріптестің мынадай құқықтары мен міндеттері бар:

Құқықтары:

- мемлекеттік-жекешелік әріптестік шартының талаптарын өзгерту туралы ұсыныстар енгізуге;

- мемлекеттік-жекешелік әріптестік шарты мерзімінен бұрын бұзылған кезде мемлекеттік-жекешелік әріптестік шартында белгіленген жағдайларда және тәртіппен төлемдер мен өтемақыларды талап етуге;

- мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобасында өз қызметінен алынған таза кірісті Қазақстан Республикасының заңнамасына сәйкес салықтарды және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдерді төлегеннен кейін қалауы бойынша құқылы.

Міндеттері:

- мемлекеттік-жекешелік әріптестік объектілерінің бейінін сақтауға, сондай-ақ мемлекеттік-жекешелік әріптестік шартының талаптарына сәйкес мемлекеттік-жекешелік әріптестік объектісін тиісті техникалық жай-күйде мемлекеттік әріптеске беруді қамтамасыз етуге;

- жасалған мемлекеттік-жекешелік әріптестік шарты шеңберінде тауарлардың, жұмыстар мен көрсетілетін қызметтердің сапасы мен қолжетімділігін қамтамасыз етуге;



- мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобасын іске асыру үшін бөлінген қаражаттың нысаналы пайдаланылуын қамтамасыз етуге міндетті.

Мемлекеттік әріптестің құқықтары:

- өзі конкурсты не тікелей келіссөздерді ұйымдастырушы болған кезде мемлекеттік-жекешелік әріптестік компаниясының басқару органдарына қатысуға;

- мемлекеттік-жекешелік әріптестік шарты шеңберінде жекеше әріптестің қаржылық-шаруашылық қызметін тексеруді, оның ішінде аудиторлық ұйымды тарту арқылы жүзеге асыруға;

- әріптестің кінәсінен туындаған залалды өтеуді талап етуге құқылы.

Сондай-ақ мемлекеттік әріптес мемлекеттік-жекешелік әріптестік шартында көзделген жағдайларда және мерзімдерде мемлекеттік-жекешелік әріптестік объектісіне құқықтарды жекеше әріптеске беруге міндетті.

Мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобасын қаржыландыруға мүдделі қаржылық және өзге де ұйымдар мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобасының тұжырымдамасын, мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобасының конкурстық құжаттамасын, мемлекеттік-жекешелік әріптестік шартының жобасын әзірлеуге және талқылауға қатысуға, оның ішінде мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобасын қаржыландыру, мемлекеттік-жекешелік әріптестік шарты бұзылған жағдайларда тартылатын қарыздар, көзделетін төлемдер бойынша міндеттемелердің орындалуын қамтамасыз ету схемасы және мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобасын қаржыландыруға байланысты өзге де мәселелер бойынша ұсыныстар енгізуге құқылы.

Облыстардың, республикалық маңызы бар қалалардың және астананың жергілікті атқарушы органдары:

- мемлекеттік-жекешелік әріптестік шарттарын жасасу кезінде тиісті өңір халқының әлеуметтік-экономикалық және экологиялық мүдделерінің сақталуына байланысты мәселелерді шешу үшін республикалық мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобаларына қатысты конкурсты не тікелей келіссөздерді ұйымдастырушыға ұсыныстар енгізеді;

- жергілікті мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобасының тұжырымдамасын әзірлейді және бекітеді;

- жергілікті мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобаларына қатысты конкурсты не тікелей келіссөздерді ұйымдастырушылар бола алады;

- жергілікті мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобалары бойынша мемлекеттік-жекешелік әріптестік шарттарын жасасады және де өзге функцияларды жүзеге асырады.

Қазақстан Республикасының Үкіметі айқындауымен мемлекеттік-жекешелік әріптестікті дамыту орталығы құрылады. Ол:

- мемлекеттік-жекешелік әріптестік мәселелері бойынша зерттеулер жүргізеді және ұсынымдар тұжырымдайды;

- республикалық мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобаларының тұжырымдамаларына, конкурстік құжаттамасына, әріптестік шартының

жобасына, оның ішінде оларға тиісті өзгерістер және (немесе) толықтырулар енгізу кезінде сараптама жүргізеді.

- мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобаларын іске асыруды бағалайды;
- мемлекеттік-жекешелік әріптестік саласында мамандарды оқытады.

Мемлекеттік органдар мемлекеттік-жекешелік әріптестікке Қазақстан Республикасының жер заңнамасына сәйкес жер учаскелерін, мемлекеттік меншік объектілерін пайдалану құқығын бере алады.

Сондай-ақ мемлекеттік-жекешелік әріптестік компаниясын құруға және оның қызметіне қатыса алады.

Кәсіпкерлік субъектілері мемлекеттік-жекешелік әріптестікке мынадай нысандарда қатысады:

- мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобаларын қаржыландыру;
- мемлекеттік-жекешелік әріптестік объектілерін жобалау, салу, құру, реконструкциялау, жаңғырту және (немесе) пайдалану;
- мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобаларын басқару;
- мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобасын іске асыру мақсаттары үшін мүлікті және мүліктік құқықтарды беру;
- зияткерлік меншік объектілеріне айрықша құқықтарды беру;
- мемлекеттік-жекешелік әріптестік компаниясын құруға және оның қызметіне қатысу.

Жекеше әріптесті айқындау конкурс тәсілімен, оның ішінде оңайлатылған тәртіппен және екі кезеңдік рәсімдерді пайдалана отырып жүзеге асырылады және тікелей келіссөздер тәсілімен жүзеге асырылады.

Мемлекеттік-жекешелік әріптестік шарты жекеше әріптесті айқындау жөніндегі конкурс нәтижелері негізінде жазбаша нысанда жасалады.

Мемлекеттік-жекешелік әріптестік шарты мемлекеттік-жекешелік әріптестік шарты тараптарының келісуі бойынша өзгертілуі және бұзылуы мүмкін.

Мемлекеттік әріптес пен жекеше әріптестің келісімінсіз:

- мемлекеттік-жекешелік әріптестік компаниясының жарғылық капиталын ұлғайтуға немесе, міндетті енгізілуі Қазақстан Республикасының заңнамасында көзделген өзгерістерді және (немесе) толықтыруларды қоспағанда, оның жарғысына өзгерістер және (немесе) толықтырулар енгізуге;
- мемлекеттік-жекешелік әріптестік компаниясының облигациялар мен өзге де бағалы қағаздар шығаруына;
- мемлекеттік-жекешелік әріптестік компаниясын қайта ұйымдастыруға және таратуға;
- мемлекеттік-жекешелік әріптестік шартында немесе мемлекеттік-жекешелік әріптестік компаниясының жарғысында мемлекеттік әріптес пен жекеше әріптестің келісімін алу көзделген өзге де әрекеттерді жасауға жол берілмейді.

Мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобасын қаржыландыру:

- жекеше әріптестің меншікті қаражаты;

- Қазақстан Республикасының заңнамасында белгіленген тәртіппен қарызға алынған қаражат;
- мемлекеттік бюджет қаражаты;
- квазимемлекеттік сектор субъектілерінің қаражаты есебінен жүзеге асырылуы мүмкін.

Мемлекеттік-жекешелік әріптестік субъектілерінің шығындарын өтеу және мемлекеттік-жекешелік әріптестік субъектілерінің кіріс алу көздері мыналар болып табылады:

- мемлекеттік-жекешелік әріптестік объектісін пайдалану процесінде тауарларды, жұмыстар мен көрсетілетін қызметтерді өткізу;
- Қазақстан Республикасының заңнамасында белгіленген жағдайларда мемлекеттен берілетін субсидиялар;
- мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобасы бойынша инвестициялық шығындардың өтемақысы;
- мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобасы бойынша операциялық шығындардың өтемақысы;
- мемлекеттік меншіктегі мемлекеттік-жекешелік әріптестік объектісін басқаруды жүзеге асырғаны үшін сыйақы, сондай-ақ мемлекеттік-жекешелік әріптестік объектісін пайдаланғаны үшін жалдау төлемақысы;
- қолжетімділік үшін төлемақы.

### **3.2 МЖӘ жобаларын басқару**

Жобаны басқару-бұл әдістерді, құралдарды, амалдарды және дағдыларды жобамен жұмыс істеген кезде қолдану. Жобаны басқару бастамалау, жоспарлау, орындау, мониторинг және бақылау, жобаны жабу процесін қоса отырып, жобаның өмірлік циклының әр түрлі кезеңдерін бірлесуін қамтиды.

ҰЭМ 2015ж. 25.11. № 725 бұйрығымен бекітілген мемлекеттік - жекешелік әріптестік жобаларын жоспарлау және іске асыру қағидаларының 9 тармағымен, МЖӘ жобасын жоспарлау кезеңінде уәкілетті тұлғалар қажет болған жағдайда ведомстволық бағыныстағы ұйымдардың мамандарын, тәуелсіз сарапшыларды, жобалық, инжинирингтік және басқа компанияларды, мүдделі мемлекеттік органдарды, кәсіпкерлік субъектілерін, сондай-ақ консультанттарды тарту арқылы жобалық топ құрылады деп айқындалған.

МЖӘ жобасының бірде бір ерекшелігі - оны іске асырудың ұзақ мерзімдігі. Мемлекет пен бизнес тең құқықтық әріптестік қатынастарға түсуге шешім қабылдай отырып, шұғыл мезетті тиімділікке сүйенбейді. Әр тарап өз тәуекелдерін алдын-ала болжап бағалауға міндетті. МЖӘ жобасын басқарудың ерекшелігі жобаны іске асыруына қарай, оған процесстер тобына байланысты жаңа мүшелердің енуі болып табылады:

- 1.МЖӘ жобасын бастамалау процессінің тобы
- 2.МЖӘ жобасын жоспарлау процессінің тобы
- 3.МЖӘ жобасын орындау процессінің тобы
- 4.МЖӘ жобасын мониторинг және бақылау процессінің тобы

## 5. ЖӘ жобасын аяқтау процессінің тобы (Сурет 3.2.1.)



Сурет 3.2.1. МЖӘ жобасын басқару субъекттері

ҰЭМ 2015ж. 25.11. № 725 бұйрығымен бекітілген мемлекеттік - жекешелік әріптестік жобаларын жоспарлау және іске асыру қағидаларының 9 тармағына сәйкес жобалық топ мына функцияларды жүзеге асырады:

МЖӘ жобасын іске асыру тетіктері бойынша келіп түскен ұсыныстар және бастамаларды зерделейді, олардың артықшылығын іріктейді, бағалайды,

анықтайды, жүзеге асыру тәсілін, конкурстың түрін, жер учаскелерінің бөлінуіне, инженерлік желілерге қосылуға байланысты мәселелерді және МЖӘ жобасының өзге де түйінді параметрлерін айқындайды.

Жекеше әріптестер кәсіпкерлік субъектілер ретінде жобалық топқа кіре алады (Қағиданың 9 т.).

Бұдан басқа, МЖӘ туралы Заңының 29 б. 3) тт. сәйкес МЖӘ жобаны басқару кәсіпкерлік субъектілерінің МЖӘ қатысу нысанының бірі болып табылады.

Жобалық топтың құрылуы жоба бастамашының (мемлекеттік әріптестің) міндетті емес функциясы болып табылады. Алайда оның қызметі МЖӘ жобасын іске асыру және жоспарлау жолында көптеген мәселелерді шешуге оңайлатуы мүмкін.

Жобалық топтың қызметі жергілікті деңгейде маңызды, өйткені кейбір кезде тіпті республикалық МЖӘ жобалары жер учаскелерін бөлу, инженерлік желілерін қосу, рұқсаттама алу жән т.б. сияқты мәселелерді шешуді талап етеді.

Жергілікті деңгейде жобалық топтың ролін облыстың, республикалық маңызы бар қалалар мен астана әкімінің, әкім орынбасарының басшылығымен атқарылынатын МЖӘ мәселелері бойынша арнайы колллегиалық орган орындайды.

### **3.3 МЖӘ жобаларын сүйемелдеу**

МЖӘ жобаларын консультациялық қолдау - Қазақстан Республикасының Үкіметі немесе облыстардың, республикалық маңызы бар қалалардың және астананың жергілікті атқарушы органдары айқындайтын заңды тұлғалар МЖӘ жобаларын қолдау бойынша көрсететін, МЖӘ жобасының тұжырымдамасын, МЖӘ жобасының конкурстық құжаттамасын, МЖӘ шартының жобасын әзірлеуді, оның ішінде МЖӘ субъектілері арасындағы келіссөз процесінде консультациялық қызметтер көрсетуді қамтитын көрсетілетін қызметтер(МЖӘ туралы Заңының 1 б. 1) тт.).

Республикалық деңгейде МЖӘ жобаларын консультациялық қолдауды «МЖӘ жобаларын сүйемелдеу Орталығы» ЖШС жүзеге асырады (ҚР 2015ж.25.12. №1057 ҰҚ айқындалған).

Жергілікті деңгейде консультациялық қолдау бойынша заңды тұлғаны облыстардың, республикалық маңызы бар қалалардың және астананың ЖАОайқындайды. (МЖӘ туралы Заңының 25 б., 7) тт.).

МЖӘ жобаларын консультациялық қолдауды «бір терезе» қағидаты бойынша қызметпен салыстыруға болады, яғни МЖӘ жобаны қолдау бойынша барлық қажетті рәсімдер жалғыз жеткізушеден жинақталған. Бастапқы кезеңде консультациялық қолдау мемлекеттік органдарға жобаны құруға, МЖӘ жобалары бойынша ұсыныстарды жасауға және т.б. консультация беруден тұрады.

Жобаны қолдау қызметіне тек мемлекеттік органдар ғана емес, сонымен қоса басқа тұлғалар мен ұйымдар, оның ішінде әлеуетті әріптестер (инвесторлар) жүгінуі мүмкін.

ҰЭМ 2015ж. 24.07. № 564 бұйрығымен бекітілінген концессиялық жобалар бойынша консультациялық қолдау қызметінің құнын айқындау Әдістемесі бар.

Берілген Әдістеме тиісті толықтыруларды енгізгеннен кейін, МЖӘ жобаларын қамтитын болады (қабылдану кезеңінде).

### Кесте 3.3.1. Қазақстанда институтционалдық қолдау неден тұрады?

1. «Қазақстандық мемлекеттік-жеке меншік әріптестік орталығы» АҚ («Think Tank орталығы»)	- Республикалық МЖӘ жобаларына сараптама жүгізу (міндетті функция) - МЖӘ мамандарын оқыту - МЖӘ жобалары жөніндегі зерттеулер - Әдістемелік және ақпараттық қолдау
2. «МЖӘ жобаларын сүйемелдеу Орталығы» ЖШС	- Республикалық және жергілікті МЖӘ жобаларын консультациялық қолдау
3. ЖАО уәкілеттелінген заңды тұлға	- Жергілікті МЖӘ жобаларын консультациялық қолдау - Жергілікті МЖӘ жобаларын сараптама жасау (міндетті функция)

ҚР БК 154-4 б. 1т. сәйкес МЖӘ жобаларын консультациялық қолдау мемлекеттік жоспарлау жөніндегі орталық уәкілетті органмен келісу бойынша бюджетті атқару жөніндегі орталық уәкілетті орган айқындайтын тәртіппен мемлекеттік жоспарлау жөніндегі орталық немесе жергілікті уәкілетті органның бөлінетін бюджеттік бағдарламасы шеңберінде жүзеге асырылады.(ҚР ҚМ 2014ж.04.12.№ 540 «Бюджеттік атқарылуы және оған қасалық қызмет көрсету ережесін бекіту туралы» бұйрығы).

Республикалық МЖӘ жобаларын консультативті қолдау жөніндегі заңды тұлға ҚР Үкіметінің 2015ж.25.12. № 1057 қаулысымен айқындалынған. Жергілікті жобалар бойынша заңды тұлға тиісті әкімдіктердің қаулысымен айқындалынған.

Бөлінетін бюджеттік бағдарламалар қаражатын консультациялық сүйемелдеу жүргізуді қаржыландыруға бөлу тәртібі ҰЭМ 2015ж. 25.11. №725 бұйрығымен бекітілінген, МЖӘ жобаларын жоспарлау және іске асыру қағидаларының 4 параграфының 2 бөлімімен реттелінеді.

### 3.4 МЖӘ жобаларына сараптама жүргізу

МЖӘ жобасының тұжырымдамасы мынадай келісулер мен сараптамалардан өтеді:

- ҰКП сарапташылық тұжырымы;
- табиғи монополиялар салаларында және реттелетін нарықтарда басшылықты жүзеге асыратын уәкілетті мемлекеттік органмен келісу(жобаның табиғи монополиялар салаларына тиесілі болған жағдайда); тиісті саланың уәкілетті органының салалық сараптама жүргізу;
- ЖАО айқындаған заңды тұлғамен жергілікті МЖӘ жобаларының тұжырымдамасына жүргізілген сараптама негізінде мемлекеттік жоспарлау жөніндегі уәкілетті органымен келісу(ҰЭМ 2015ж. 25.11. №725 бұйрығымен бекітілінген, МЖӘ жобаларын жоспарлау және іске асыру қағидаларының 17 т. (бұдан әрі -Қағида)).

Конкурстық құжаттама және шарттың жобасы келесі келісулер мен сараптамалардан өтеді:

- табиғи монополиялар салаларында және реттелетін нарықтарда басшылықты жүзеге асыратын уәкілетті мемлекеттік органмен келісу(жобаның табиғи монополиялар салаларына тиесілі болған жағдайда);
- бюджетті атқару жөніндегі уәкілетті органмен келісу;
- мемлекеттік жоспарлау жөніндегі уәкілетті органмен келісу, сонымен қатар ЖАО айқындаған, жергілікті МЖӘ жобалары бойынша заңды тұлғалармен жүргізілінген сараптама(Қағиданың 29-43, 114-125 тармақтары).

Конкурстық құжаттаманың құрамында МЖӘ жобасының ТЭН бар болған жағдайда, қосымша келесі сараптаманың оң қорытындылары талап етілінеді:(Қағиданың 40 т.):

- 1) кешенді ведомстводан тыс сараптама;
- 2) салалық сараптама;
- 3) "Қазақстан Даму Банкі туралы" 2001 ж. 25.04. ҚР Заңының 4-бабына сәйкес, мемлекеттік кепілдік берілген жағдайда, банктік сараптама;
- 4) мемлекеттік ғылыми-техникалық сараптама.

МЖӘ компаниясын құрған кезде мемлекеттік және жекеше әріптестерге институтционалдық МЖӘ іске асыру үшін монополияға қарсы органның келісімі қажет болады. Осы ретте, ҚР Кәсіпкерлік кодексінің 19 б. 4 т. бірінші бөлігіне сәйкес өз қызметін Қазақстан Республикасының аумағында жүзеге асыратын мемлекеттік кәсіпорындарды, акцияларының (жарғылық капиталға қатысу үлестерінің) елу пайызынан астамы мемлекетке тиесілі заңды тұлғаларды және олармен үлестес тұлғаларды құру монополияға қарсы органның келісімімен жүзеге асырылады.

#### 4 тақырып. Қазақстанда мемлекеттік-жекешелік әріптестікті құқықтық реттеу негіздері

4.1 «Концессиялар туралы» Қазақстан Республикасының Заңы

4.2 «Мемлекеттік-жекешелік әріптестік туралы» Қазақстан Республикасының Заңы

4.3 МЖӘ саласындағы нормативті құқықтық актілер

Қазақстанда мемлекеттік-жекешелік әріптестік тетіктерін қолданудың заңнамалық негізі концессиялар шарттары бойынша туындаған өзара қарым-қатынастарды реттеу бөлігінде 1991 жылы салынған.

«Концессиялар туралы» Қазақстан Республикасының бірінші Заңы Қазақстан Республикасының аумағында объектілерді шетелдік инвесторларға концессияға берудің ұйымдастырушылық, экономикалық және құқықтық талаптарын реттеп берді.

«Концессиялар туралы» Қазақстан Республикасының жаңа Заңы 2006 жылы 7 шілдеде қабылданғаннан кейін мемлекеттік меншік объектілерін құру құқығын шетелдік инвесторларға ғана емес, алайда Қазақстан Республикасының резиденттері заңды тұлғаларға да беру мүмкіндігі пайда болды.

Заңда концессияның құқықтық талаптары концессионерді мемлекеттік қолдау мен оны жасасу үдерісінде туындайтын қоғамдық қатынастарды реттеу, концессия шарттарын орындау және тоқтату түрлері айқындалды.

Заңның қабылдануынан бері мемлекеттік-жекешелік әріптестік тетіктерін одан әрі дамыту мақсатында оған бірқатар өзгерістер мен толықтырулар енгізілді. Осылайша, 2013 жылдың 4 шілдесінде «Қазақстан Республикасының кейбір заңнамалық актілеріне мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің жаңа түрлерін енгізу және олардың қолданылу салаларын кеңейту мәселелері бойынша өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы» Қазақстан Республикасының Заңы қабылданды [3]. Бұл Заңда көрініс тапқан құқықтық алаңқайды өзгерту қолжетімділік үшін ақы енгізу, мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобаларының қатысушылары үшін жекеменшік капиталдың талап етілетін деңгейін төмендету және басқа шаралар жолымен мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобаларының тартымдылығын арттыруға бағытталды. Жаңа заңнамаға сәйкес мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобалары бойынша қабылданатын міндеттемелер шығындарды өтеу бөлігінде секвестрден қорғалатын болады.

Заңның қабылдануына байланысты инвесторлар үшін Қазақстанда мемлекеттік-жекешелік әріптестік нарығын нақты қызықты ететін көптеген құралдар қазақстандық тәжірибеге енгізілді. Ал мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің жаңа механизмдері мен процедуралары енді биліктің атқарушы органдарына аймақтарда әлеуметтік маңызды инфрақұрылымды дамыту мәселесін мемлекеттік-жекешелік әріптестік есебінен шешуге мүмкіндік береді.



Сонымен қатар мемлекеттік-жекешелік әріптестікті қолдану салалары әлеуметтік және тұрғын үй-коммуналдық шаруашылық салаларымен (сумен қамтамасыз ету) кеңейді.

Толықтай алғанда, Қазақстанда өтіп жатқан мемлекеттік-жекешелік әріптестікке заңнамалық өзгерту процестері жағымды трендке ие.

Қазіргі уақытта мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің құқықтық алаңқайын жетілдіру жөніндегі жұмыс жалғасуда, заңға жалғас нормативтік-құқықтық база жасалуда, ол мемлекеттік-жекешелік жөніндегі мәмілелердің көптеген ерекшеліктерін реттеуге мүмкіндік береді, олар әлеуметтік маңызды және ұзақ мерзімді болады.

#### **4.2 «Мемлекеттік-жекешелік әріптестік туралы» Қазақстан Республикасының Заңы**

Заңға сәйкес мемлекеттік-жекешелік әріптестікке және концессияға жаңа анықтамалар берілді. Мемлекеттік-жекешелік әріптестік – әлеуметтік инфрақұрылым мен тіршілікті қамтамасыз ету объектілерін қаржыландыруға, құруға, реконструкциялауға және (немесе) пайдалануға бағытталған мемлекет пен жеке кәсіпкерлік субъектілері арасындағы ынтымақтастық нысаны.

Ал концессия – концессия объектілерін құруға (реконструкциялауға) және пайдалануға бағытталған, концессионердің қаражаты есебінен немесе концеденттің қоса қаржыландыруы шарттарымен жүзеге асырылатын қызмет деп белгіленді.

Мемлекеттік-жекешелік әріптестікке қатысты ең басты заңнамалық құжат – «Мемлекеттік-жекешелік әріптестік туралы» Қазақстан Республикасының Заңы 2015 жылғы 31 қазанда қабылданды.

Бұл Заң мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің құқықтық жағдайларын, оның жүзеге асырылу тәсілдерін айқындайды және мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобасын дайындау мен іске асыру, мемлекеттік-жекешелік әріптестік шартын жасасу, орындау және тоқтату процесінде туындайтын қоғамдық қатынастарды реттеуге бағытталған.

Бұл Заңда:

- мемлекеттік-жекешелік әріптестік – мемлекеттік әріптес пен жекеше әріптес арасындағы осы Заңда айқындалған белгілерге сәйкес келетін ынтымақтастық нысаны;

- жекеше әріптес – осы Заңға сәйкес мемлекеттік әріптестер ретінде әрекет ететін тұлғаларды қоспағанда, мемлекеттік-жекешелік әріптестік шартын жасасқан дара кәсіпкер, жай серіктестік, консорциум немесе заңды тұлға;

- мемлекеттік әріптес – мемлекеттік-жекешелік әріптестік шартын жасасқан Қазақстан Республикасы, оның атынан әрекет ететін Қазақстан Республикасының Үкіметі немесе облыстың, республикалық маңызы бар қаланың және астананың жергілікті атқарушы органы, сондай-ақ олар уәкілеттік берген өзге де мемлекеттік органдар мен дауыс беретін акцияларының (жарғылық капиталға қатысу үлестерінің) елу және одан көп

пайызы мемлекетке тікелей немесе жанама түрде тиесілі квазимемлекеттік сектор субъектілері болып нақтыланды.

Заң мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің Қазақстан Республикасының орнықты әлеуметтік-экономикалық дамуын қамтамасыз ету мақсатында инфрақұрылымды және халықтың тіршілігін қамтамасыз ету жүйелерін дамыту үшін мемлекеттік әріптес пен жекеше әріптестің ресурстарын біріктіру арқылы мемлекет экономикасына инвестициялар тарту; халықтың мүдделері мен қажеттіліктерін ескере отырып, тауарлардың, жұмыстар мен көрсетілетін қызметтердің қолжетімділігі деңгейін және сапасын арттыру және Қазақстан Республикасындағы жалпы инновациялық белсенділікті арттыру, оның ішінде жоғары технологиялық және ғылымды қажетсінетін өндірістерді дамытуға жәрдемдесу үшін қабылданған.

Заң мемлекет пен жеке меншік бизнестің Қазақстанның тұрақты әлеуметтік-экономикалық дамуын қамтамасыз етуге бағытталған өзара әрекеттілік шартын анықтайды. Осыған орай инфрақұрылымды және тұрғындардың тіршілігін қамтамасыз ету жүйелері үшін инвестицияларды Қазақстан экономикасына тарту мәселелерін регламенттейді.

Заң біртұтас терминологияны регламенттейтін және мемлекеттік-жеке меншік әріптестік жобаларын жүзеге асырудың негізгі тәсілдерін бекітетін базалық болып табылады.

Сонымен қатар МЖӘ-ға қатысушылар аясын және қолдану салаларын реттеу, МЖӘ келісім-шарттық нысандарын кеңейту, институционалдық МЖӘ мәселелерін реттеу, МЖӘ шарттарының құрылымдарын анықтау, жеке меншік қаржылық бастама енгізу, квазимемлекеттік сектор субъектілерін МЖӘ жобаларға қатыстыру нысандарын анықтау болжанады.

МЖӘ туралы жаңа заң:

1. МЖӘ қолдану салалары бойынша шектеулер алып тасталады (экономиканың барлық саласы);
2. Келісім-шарттардың жаңа түрлері енгізіледі (сервистік келісім-шарттар, тіршілік циклінің келісім-шарттары, инновациялар енгізу келісім-шарттары);
3. МЖӘ қатысушыларының аясы кеңейеді (ұлттық компаниялар мен холдингтер, мемлекеттік ұйымдар мен қаржылық ұйымдар енгізілді).

МЖӘ туралы жаңа заң нормаларын қолдану үшін заң ішілік актілер пакеті жасалды:

1. МЖӘ жобаларын жоспарлау тәртібі.
2. Жеке меншік әріптестікті анықтау конкурсын өткізу тәртібі.
3. Жеке меншік әріптестікті анықтау бойынша тікелей келіссөздер жүргізу тәртібі.
4. МЖӘ шарттарының мониторингі өткізу тәртібі.
5. Мемлекет кепілдігін беру және көлемін ұлғайту үшін МЖӘ жобаларын іріктеу тәртібі.
6. МЖӘ жобасын ерекше маңызды жобаға жатқызу критерийі.

7. МЖӘ жобасының тұжырымдамасын сараптауға, конкурстық құжаттамаға, МЖӘ шартының жобасына қойылатын талаптар.

8. МЖӘ нысандарын мемлекеттік меншікке қабылдау ережелері.

Жаңа заңда ЖМӘ жобаларын жоспарлауда және жүзеге асыруда ҰКП белсенді ролі анықталды. Сонымен, МЖӘ туралы заңға сәйкес Қазақстан кәсіпкерлерінің Ұлттық палатасы төмендегілер бойынша қызметтерді жүзеге асырады:

- 1) МЖӘ жобасының тұжырымдамасына сараптық қорытындыны әзірлеу;
- 2) әлеуетті жеке әріптестік тізімдігін қалыптастыру;
- 3) жеке меншік әріптесті анықтау бойынша конкурстық комиссияға қатысу;
- 4) МЖӘ жобаларын жүзеге асыру мониторингіне қатысу.

Осы қызметтерді жүзеге асыру кәсіпкерлердің өңірлік палаталары тарапынан дайындық жұмысын талап етеді, сонымен қатар ҰКП өкілдерін МЖӘ іс-шараларында бизнес-қауымдастыққа білікті көмек көрсете алуы үшін, конкурстық комиссияларға қатысуы және МЖӘ жобаларды жүзеге асыруды мониторингтеу үшін оқыту керек. Сонымен қатар, осы салада даярланған мамандар тобы қажет.

### **4.3 МЖӘ саласындағы нормативті құқықтық актілер**

1. Мемлекеттік-жекешелік әріптестік туралы. ҚР 2015 жылғы 31 қазандағы № 379-У ҚРЗ Заңы

2. МЖӘ мәселесі бойынша Қазақстан Республикасының кейбір заңнамалық актілеріне өзгертулер мен толықтыруларды енгізу туралы. ҚР 2015 жылғы 31 қазандағы № 380-У ҚРЗ Заңы

3. Концессия туралы. ҚР 2006 жылғы 7 шілдедегі № 167 Заңы

4. МЖӘ іске асыру үшін берілмейтін объектілер тізбесі туралы. ҚР Президентінің 2016 жылғы 14 қаңтардағы № 172 Жарғысы

5. Концессияға берілмейтін объектілер тізбесі туралы. ҚР Президентінің 2007 жылғы 05 наурыздағы № 294 Жарғысы

6. МЖӘ дамыту Орталығының кейбір мәселелері туралы. ҚР Үкіметінің 2015 жылғы 25 желтоқсанындағы №1056 Қаулысы

7. Концессия мәселелері жөнінде мамандандырылған ұйым құру туралы. ҚР Үкіметінің 2008 жылғы 17 шілдедегі №693 Қаулысы

8. Республикалық мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобаларын қолдау жөніндегі заңды тұлғаны айқындау туралы. ҚР Үкіметінің 2015 жылғы 25 желтоқсанындағы №1057 Қаулысы

9. МЖӘ жобаларын жоспарлаудың және іске асырудың кейбір мәселелері туралы. ҰЭМ 2015 жылғы 25 қарашадағы № 725 бұйрығы

10. Концессиялық жобаларды жоспарлаудың және іске асырудың кейбір мәселелері туралы. ҰЭМ 2014 жылғы 22 желтоқсандағы № 157 бұйрығы

11. Мемлекеттік-жекешелік әріптестік объектілерін мемлекеттік меншікке қабылдау қағидаларын бекіту туралы. ҰЭМ 2015 жылғы 25 қарашадағы № 713

бұйрығы

12. Концессия объектілерін мемлекеттік меншікке қабылдау ережесін бекіту туралы. ҚР Үкіметінің 2008 жылғы 17 шілдедегі №693 Қаулысы

13. Республикалық мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобаларын қолдау жөніндегі заңды тұлғаны айқындау туралы. ҚР Үкіметінің 2015 жылғы 25 желтоқсанындағы №1057 Қаулысы

14. МЖӘ жобаларын жоспарлаудың және іске асырудың кейбір мәселелері туралы. ҰЭМ 2015 жылғы 25 қарашадағы № 725 бұйрығы

15. Концессиялық жобаларды жоспарлаудың және іске асырудың кейбір мәселелері туралы. ҰЭМ 2014 жылғы 22 желтоқсандағы № 157 бұйрығы

16. Концессия объектілерін мемлекеттік меншікке қабылдау ережесін бекіту туралы. ҚМ 2008 жылғы 30 желтоқсандағы № 642 бұйрығы

17. Мемлекеттік меншікте тұрған концессия объектілерін концессионерге иеленуге және пайдалануға беру қағидаларын бекіту туралы. ҚР Премьер-Министрінің Орынбасары-Қаржы министрінің 2014 жылғы 26 ақпандағы № 78 бұйрығы

18. Экономиканың жекелеген салаларында (аясында) МЖӘ жүзеге асыру тәсілдері бойынша мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобасының үлгілік конкурстық құжаттамасын және МЖӘ үлгілік шартын бекіту туралы. ҰЭМ 2015 жылғы 25 қарашадағы № 724 бұйрығы

19. Экономиканың әртүрлі салаларында (аясында) концессияның Үлгілік шартын бекіту туралы. ҰЭМ 2015 жылғы 27 наурыздағы № 277 бұйрығы

20. Казакстан Республикасы Үкіметінің және жергілікті атқарушы органдардың МЖӘ жобалары бойынша мемлекеттік міндеттемелерінің, оның ішінде мемлекеттік концессиялық міндеттемелерінің лимиттерін айқындау әдістемесін бекіту туралы. ҰЭМ 2015 жылғы 26 қарашадағы №731 бұйрығы

21. Өз қызметін мемлекеттік-жекешелік әріптестік шарты, оның ішінде концессия шарты бойынша жүзеге асыратын табиғи монополиялар субъектілерінің реттеліп көрсетілетін қызметтеріне (тауарларына, жұмыстарына) тарифтерді (бағаларды, алымдар мөлшерлемелерін) қалыптастыру және бекіту қағидаларын бекіту туралы. ҰЭМ 2015 жылғы 30 қарашадағы № 743 бұйрығы

## 5 тақырып. МЖӘ жобаларын жүзеге асыруда тәуекелдерді басқару

- 5.1. МЖӘ тәуекелдерінің жіктемесі
- 5.2. Құрылыс тәуекелдері
- 5.3. Валюталық тәуекел
- 5.4. Жобаларды жүзеге асыруда тәуекелдерді басқару

### 5.1. МЖӘ тәуекелдерінің жіктемесі

МЖӘ шеңберінде жобаларды іске асыру әрдайым тәуекелмен қатар жүреді. Тәуекел - инвестициялық жобаны іске асыру кезінде туындайтын қолайсыз жағдайлар мен салдарларға (инвестициялық шығындарды көбейту, кірістерді төмендету және т.б.) байланысты белгісіздік.

Теориялық тұрғыдан МЖӘ енгізу мемлекеттік және жеке сектордың тәуекелдерін төмендетуге тиіс. Үкімет пен бизнестің ынтымақтастығы инвестициялық жобаларды іске асыруда табысқа жету мүмкіндігін айтарлықтай арттыруға мүмкіндік береді. Пайда мен тәуекелдерді салыстырмалы талдау МЖӘ дамыту стратегиясын объективті бағалауға және нақты инвестициялық жобалар пакетін қалыптастыруға мүмкіндік береді.

Жобалық тәуекелдерді басқарудың тиісті әдістерін және құралдарын анықтау мақсатында, олар **дәстүрлі** (барлық инвестициялық жобаларға тән), сондай-ақ, **айырықша** (мемлекет қатысушы ретінде әрекет ететін жобаларда көрініс табатын) болып шартты түрде екі топқа бөлінеді.

Осылайша, дәстүрлі тәуекелдер қатарына келесі тәуекел топтары жатады:

1. Жобалау және құрылыс кезеңінде орын алатын **жобалық және құрылыс тәуекелдері**, олардың пайда болу себебі технологияларды таңдау және құрылыс жұмыстарының жүргізілуімен байланысты:

а) жобалау сатысында туындайтын тәуекелдер (мысалы, жобалық құжаттаманы үйлестіруді кешіктіру, жобаны әзірлеудің жеткіліксіз деңгейі);

б) технологиялық тәуекелдер (жеткіліксіз тестіленген технологияларды пайдалану, объектіні пайдалануға байланысты тәуекелдерді, еңбек өнімділігінің төмендеуін, жұмыс істеу қиындықтарын қамтиды);

в) техногендік және табиғи сипаттағы тәуекелдер (мысалы, геологиялық тосын жағдайлар, жергілікті жағдайлардың сапасыз бағалануы);

г) жеткізілімдердің бұзылу тәуекелі (мысалы, жабдықтаушылардың, мердігерлердің және т.б. функцияларын тиісті деңгейде орындамауы);

д) жобаның сметалық құнының өсу қаупі (мысалы, күтілмеген жобаның шығындарына байланысты);

е) халықтың, халықаралық және қоғамдық ұйымдардың наразылықтарынан туындайтын тәуекелдер (мысалы, қоршаған ортаға теріс әсер ету, жобаның техникалық қауіпсіздігінің жеткіліксіз деңгейі, жобаны идеологиялық, мәдени, діни, моральдық, тарихи - архитектуралық, ұлттық және басқа да себептер, еңбек шарттарын сақтамау және кәсіподақ органының талаптарын орындамауы, адам құқықтарын бұзу).

2. Негізінен объектінің құрылысы кезеңінде туындауы мүмкін **қаржылық тәуекелдер**, олардың пайда болу себебі қаржыландыру шарттарына және жобаға қатысушылардың қаржылық міндеттемелерін сәйкес орындай алмауына байланысты. Осы топтың тәуекелдерінің пайда болуы қосымша қаржыландыруды қажет етеді. Тәжірибе көрсеткендей, МЖӘ жобаларын іске асыруда қаржылық тәуекелдер негізгі болып саналмайды:

а) инфляциялық тәуекел (жобаны іске асыру үшін қажетті жабдықтар мен материалдар құнының жоспарланбаған өсуі);

б) қарыздың пайыздық мөлшерлемесінің өзгеру тәуекелі (мысалы, қарыз шартында пайыздық мөлшерлемені өзгерту мүмкіндігі көзделген);

в) айырбастау бағамының өзгеру тәуекелі (шетелдік валютамен көрсетілген немесе жобаға импорттық тарифтерді қолданған келісімшарттар үшін);

г) қайта қаржыландыру тәуекелі ( ұзақ мерзімді қаржыландыруға қол жеткізе алмау).

3. Жобаны іске асыру сатысында туындайтын **басқару тәуекелдері**, бұл жерде тәуекел жоба бойынша өндірілген кіріс көлеміне және операциялық шығыстарға ауысады. Бұл топтың қауіп-қатері маңызды, себебі олар болжамдардың дұрыстығына кепілдік берілмейтін ұзақ уақыт бойы жарамды:

а) коммерциялық тәуекел (төлем қабілетті сұранысты дұрыс бағаламау, атап айтқанда, нақты қозғалыс қарқындылығы мен есептелген есептің арасындағы сәйкессіздік қаупі);

б) оптималды емес тарифтерді белгілеу тәуекелі (реттелмейтін тарифтерді қалыптастыру жағдайында);

в) операциялық шығыстардың ұлғайу тәуекелі (басқарушылық қателер, шығындарды дұрыс бағаламау, шикізат, немесе кейбір сатып алулар бағасының жоғарылауы , ерекше климаттық жағдайлар және т.б.);

г) форс-мажор (табиғи апаттар және т.б.).

Айырықша тәуекелдер қатарына тәуекелдердің келесі топтарын жатқызады:

1. **Әкімшілік және саяси тәуекелдер**, яғни мемлекеттік (муниципалдық) органдардың жұмысымен байланысты және жобаның барлық сатыларында пайда болатын тәуекелдер:

а) жемқорлық қаупі;

б) бюрократиялық тәуекел;

в) заңнамалық тәуекел (жобаның саладағы (немесе процесінде) нормативтік базаның өзгеру ықтималдығы;

г) салық ауыртпалығын көтеру тәуекелі (мысалы, салық заңнамасындағы өзгерістерге байланысты салық міндеттемелерінің ұлғаюы);

д) елдің (немесе аймақтың) әлеуметтік-экономикалық дамуындағы басымдықтарды өзгерту тәуекелі;

е) ұлттандыру, тәркілеу және басқа да ұқсас әрекеттердің қаупі;

- ж) келісімшартты мерзімінен бұрын бұзу (тоқтату) тәуекелі;
- з) әкімшілік реформалар салдарынан серіктесті ауыстыру тәуекелі.

2. **Мемлекеттік серіктестіктің тәуекелдері**, яғни бірлескен жобаны іске асыруда серіктес ретінде мемлекеттік (муниципалдық) құрылымдардың қатысуымен байланысты тәуекелдер жобаның барлық кезеңінде пайда болады және олар мемлекеттің серіктес ретінде, реттеуші ретінде атқаратын рөліне байланысты:

а) құқықтық қамтамасыз ету тәуекелдері (мысалы, жобаның түрлі материалдарына келісу процесінің ұзақтығы, әкімшілік рұқсаттар беру мерзімін созу т.б.);

б) ведомствоаралық үйлестірудің болмау тәуекелі (іс-әрекеттерді үйлестірудің жоқтығы және мемлекеттік ведомстволар арасында мүдделердің айырмашылығы);

в) мемлекет тарапынан шарттың талаптарын тиісінше орындамау тәуекелі (мысалы, бюджет қаражатын қаржыландыруды қысқарту (немесе тоқтату), басымдықтардағы өзгерістерге немесе бюджет шығыстарын қысқартуға байланысты);

г) үкімет деңгейлерінің арасында өкілеттіктерді бөлмеу қаупі;

д) жобадан шығып кету мүмкіндіктері мен инвестицияларды қайтаруды шектеу қаупі;

е) шектен тыс қадағалау тәуекелі (мысалы, жобаны қаржыландыруға және жобаны іске асыруға мемлекеттің араласуы);

ж) тарифтік және монополияға қарсы реттеу тәуекелдері.



Сурет 5.1.1. Мемлекеттік әріптес пен жекеше әріптестің арасында тәуекелдердің түрлері

Ескерту: [5] әдебиет негізінде автормен құрастырылған

Қазақстанда іс жүзінде әртүрлі кезеңдерде туындайтын МЖӘ тәуекелдерінің Үлгілі тізбесі ҰЭМ 2015 жылғы 25 қарашадағы № 725 «Мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобаларын жоспарлау және іске асырудың кейбір мәселелері туралы» бұйрығымен бекітілінген. (Сурет 5.1.1.)

## **5.2. Құрылыс тәуекелдері**

МЖӘ жобалары, атап айтқанда инфраструктуралық жобалар құрылыс тәуекелдерімен сүйемелденеді, атап айтқанда: жобалау тәуекелдері; технологиялық тәуекелдер; жеткізілімді орындамау тәуекелдері;

құрылыс объектісін, құрылыс-монтаждық жабдықты, техникаларды, материалдарды және т.б. зақымдау немесе жою тәуекелдері;

қоршаған ортаға кері әсерін тигізгені үшін тұрғындардың наразылығымен байланысты тәуекелдер; жобаның техникалық қауіпсіздігінің жеткіліксіз деңгейі және т.б.;

сапасы лайықсыз құрылыс тәуекелдері;

құрылыс мерзімін сақтамау немесе оны аяқтамау тәуекелдері; жер учаскелерінің қалпы және т.б. тәуекелдер.

Жобалау қателері, ескірген материалдарды, техниканы пайдалану, жеткілікті білікті мердігерлерді тарту, тиімсіз басқару және басқа да себептер болғанда, құрылыс құнының қымбаттауы және құрылысты жоспарланған мерзімінде аяқтамауы, табыстың төмендеуі және басқа да жағымсыз салдарынан құрылыс тәуекелдері туындайды.

Мұндай тәуекелдер, әдетте, жекеше әріптеспен қабылданады, өйткені құрылыс кезеңіндегі барлық тәуекелдер бір-бірімен байланысты және бір адаммен басқарылады.

Әдетте, құрылыс құнын ұлғайту тәуекелдері инвесторға жүктеледі, мемлекеттік әріптестің талап етуі бойынша құнның ұлғаюын қоспағанда (мысалы, заңнаманың өзгеруіне байланысты).

Тәуекелдер - бұл белгісіз оқиғалар немесе жағдайлар, олар пайда болған жағдайда, қойылған мақсаттарға қол жеткізуге және міндеттерді шешуге әсер етуі мүмкін.

МЖӘ объектінің құрылыс барысында бекітілген шығындардың үстінен нақты шығындарының ұлғаюы тәуекелдері, оның ішінде құрылыс материалдары қымбаттауы салдарынан, объектіні салуда тартылған арамдық мердігерлік және басқа да ұйымдар болуы, алдын-ала болжануы керек және оны болдырмау, жою немесе мұндай іс-әрекеттер салдарын азайту шараларын қабылдау үшін бөлінуі тиіс.

## **5.3. Валюталық тәуекел**

Валюталық тәуекел - бұл шығындардың туындау тәуекелі, шетел валюталарының ұлттық валютаға қатысты бағамдарының өзгеруіне байланысты.

Валюталық тәуекелдерге бейім жобалар, онда кіріс базасы ұлттық валютамен, ал шығыстар - шетел валютасында қалыптастырылады.



Қазақстан Республикасының «Концессиялар туралы» Заңына сәйкес (21 б. 2-т. 4-2)тт.) концессия шарты ерекше маңызы бар концессиялық жобаларды іске асыру кезінде валюталық тәуекелдерді реттеу тетігін көздеуі мүмкін.

МЖӘ жобасын ерекше маңызы бар МЖӘ жобасына жатқызудың өлшемдері болып табылады:

- 1) МЖӘ объектісінің техникалық күрделілігі;
- 2) қоғамдық бағыттама;
- 3) МЖӘ жобасын іске асыру объектілер бойынша жоспарланған (жұмыс істеп тұрған немесе салынуы болжанып отырған) республикалық меншікке жататын және/немесе берілген МЖӘ жобаларды іске асыруда экономикалық пайдаларды алушылар болып екі және одан көп облыстардың, республикалық маңызы бар қалалардың және астананың субъектілері табылады;

- 4) МЖӘ объектісін салу, құрылыс, қайта жаңғырту құны 4 млн АЕК тұрады (ҰЭМ 2015ж.25.11. № 725 бұйрықтың 4 қосымшасын қара).

Концессия шартында валюталық тәуекелдерді басқаруды енгізу арқылы реттеу тетігі концессионердің дефолтын және ұлттық валютаның бағамының құбылуына байланысты жобаны тоқтату қауіпін алдын алуға мүмкіндік береді.

Валюталық тәуекелдерін төмендетуге бағытталған шараларға жатады:

- қазақстандық ұстау үлесін арттыру, қымбат емес жабдыққа көшу;
- жобаға жергілікті кадрлерді тарту;
- ұлттық валютада қарыздардың үлесінің ұлғаюы және басқалар.

Табыстың бір бөлігі шетел валютасында (аэропорттар және порттар) түсетін жобалар бойынша, осының есебінен қарызға қызмет көрсетіп және тәуекелді басқаруға болады.

Валюталық тәуекелдерді басқару әдістеріне жатады: резервтеу (сақтандыру), лимиттеу, хеджерлеу, әртаратандыру, валюталық баланс құрылымын теңестіру.

Сондай-ақ, валюталық тәуекелдерді басқару құралдарына қорғаныш ескертпелер, мерзімді валюта нарығының құрал-саймандары (форвардтық, фьючерстік, опциондық келісімшарттар, своптар) жатады.

Халықаралық тәжірибеде валюталық тәуекелді айқындау үшін қолданылады:

- Монте-Карло имитациялық модельдеу әдісі (кездейсоқ шамаларды математикалық есептердің көмегімен модельдеу сандық шешу әдісі);
- валюталық нарықтың статистикалық табиғаттың талдауында негізделген, «Тәуекел астындағы шама» бағалау әдісі (Value-at-Risk, VAR);
- нарық параметрін өзгертуге портфельдің сезімталдығын талдау әдісі- стресстік тест (Stress or Sensetive Testing).

#### **5.4. Жобаларды жүзеге асыруда тәуекелдерді басқару**

Тәуекелдерді басқару жобаның өмірлік циклі бойынша жүзеге асырылады және олардың пайда болуына жол бермеу және оларды жобаның

мүдделеріне қарай жұмсарту үшін қауіп-қатерлерді анықтауға және олардың мазмұнын ашуға арналған.

Тәуекелдерді басқару бес кезеңнен тұрады:

1. Тәуекелдерді сәйкестендіру. Белгілі бір жобаға тән тәуекелдерді таңдау.

2. Тәуекелдерді бағалау. Алдыңғы сатыда анықталған тәуекелдердің ықтималдылығын және олардың шамаларын анықтау.

3. Тәуекелдерді бөлу.

4. Тәуекелдердің әсерін азайту. Олардың пайда болуы ықтималдығын төмендету.

5. Тәуекелдерді бақылау (мониторинг жүргізу).

Концессиялық жобаны іске асыру үшін тәуекелдерді төмендету мақсатында:

- жобаны ұйымдастыру қателіктері, құрылыс кезінде жобалық шешімдерді қайта қарау, серіктес тарапынан төлемдердің кешігулері немесе басқа есептеулер және т.б. байланысты олардың алдын алу үшін күтпеген инвестициялық және операциялық шығындарға арналған қорлар құру;

- жобаны (құрылысты) жүзеге асыру кезінде күтілмеген кешігулер туындаған кезде уақытша резервтер құру үшін құрылыс, монтаждау және басқа жұмыстардың жекелеген түрлерін жүзеге асыру мерзімін ұзарту;

- технологиялық жабдықтардың істен шығуына, өндірістік және өндірістік емес шығындардың болуына және т.б. байланысты өндіріс көлемін азайту шараларын жүзеге асыру.

Тәуекелдерді басқарудың бес негізгі тәсілі бар:

1. Тәуекеліден аулақ болу (егер тәуекелдің себебін жоюға мүмкін болса немесе қоғамдық қызметтің басқа түрін ұсынуды таңдау қажет).

2. Тәуекелдердің алдын алу.

3. Тәуекелдерді сақтандыру (тәуекелдерді сақтандыру үшін әдетте пайдаланылатын тәуекелдерді сақтандыру жоспарын сатып алу).

4. Тәуекелді тиімді басқаруға қабілетті серіктестік қатысушысына тәуекелді аудару.

5. Тәуекелді қабылдау (тәуекелден ауыртпалығын мойындау, өйткені басқару құны жоғары).

Тәуекелдерді бөлу мәселесі, оларды басқару кез келген МЖӘ жобасы үшін түйінді болып табылады.

МЖӘ жобасын жоспарлау және іске асыру кезінде, жобаға сыртқы мен қатар ішкі тәуекел әсерін ескеру қажет.

МЖӘ туралы заңға сәйкес МЖӘ негізгі қағидаттарының бірі теңгерімділік қағидаты болып табылады - өзара тиімді міндеттерді, кепілдіктерді, МЖӘ жобасын жүзеге асыру барысында мемлекеттік әріптес пен жекеше әріптестің арасындағы тәуекелдермен кірістерді бөлу.

Іс жүзінде аталған қағидатты іске асыру жоба тәуекелдерін уақтылы анықтау мен әділ және оларды қатысушылар арасында негіздемелік бөлуді көздейді.

МЖӘ шартында мемлекеттік әріптес пен жекеше әріптес арасында тәуекелдерді бөлу тәуекелдерді барынша аз шығынмен озық түрде басқара алатын тарапқа оларды жүктеген жағдайда МЖӘ жобасының ерекшеліктері ескеріле отырып жүзеге асырылады (МЖӘ туралы Заңның 14 б.).

Мемлекет үшін тәуекелдердің маңызды мәні бар, өйткені жобаның сәтсіздік себебінен жіберілген қателерді жобаның өзінде қажеттілігін анықтау немесе жоба дайындау кезеңінде, оны іске асыру шарттарын анықтау ысырапқа әкелуі мүмкін (қаржы, мемлекеттің қауіпсіздік мәселелері, және т. б.).

Жекеше әріптес жобаға мүдделі болады, егер де ең аз мүмкін деңгейде кәсіпкерлік және құқықтық тәуекелдер кезінде тұрақты табыс алу мүмкін болған жағдайда, себебі жекеше әріптес қарыздық қаржыландыруды тартады және кредитордың алдында жауапты болады. Тәуекелдерді бөлуде қаржыландыратын ұйым да мүдделі болады.

Барлық ықтимал тәуекелдер айқындалғаннан кейін, қажетті шаралар әзірленеді, сондай-ақ осы тәуекелдерді тараптар арасында бөлу мәселесі шешіледі.

Мемлекеттік әріптес пен жекеше әріптестің арасында тәуекелдерді бөлу, сондай-ақ олардың туындағанда азайту бойынша қажетті шаралар, және туындаған тәуекелдерді жою салдары МЖӘ шартында бекітіледі.

МЖӘ жобасын іске асырудың бүкіл кезеңі ішінде тәуекелдерге мониторинг жүргізіледі.

МЖӘ жобаларын жиі қаржылық тәуекелдер ұстайды, бұл қаржы ағындарының бірқатар факторларына тәуелді болады.

Сондай-ақ, техникалық тәуекелдерге назар аудару маңызды, атап айтқанда, жобалау, салу, пайдалану және т. б. тәуекелдер.

Жалпы алғанда, мемлекеттік әріптес пен жекеше әріптестің арасында тәуекелдерді бөлу әрбір нақты жобаға байланысты, және осы мәселені шешу үшін бірыңғай үлгісі жоқ деп атап өткен жөн.

## **6 тақырып. Мемлекеттік- жекешелік әріптестігінің шетелдік тәжірибесі**

6.1. Дамыған елдер тәжірибесі: Еуропа Одағы

6.2 Оңтүстік Кореядағы МЖӘ нарығы

### **6.1. Дамыған елдер тәжірибесі: Еуропа Одағы**

Қазіргі уақытта әлемнің көптеген елдерінде экономиканың дамуы мемлекет пен жеке сектордың күш-жігерін инфрақұрылымды құрудың, басқарудың және реттеудің жаңа нысандары мен әдістерін табуға шоғырландырумен сипатталады.

Халықаралық практикада МЖӘ тетіктерін белсенді пайдаланған кезде бірыңғай МЖӘ анықтамасы және оның түрлерінің жалпы қабылданған жіктемесі жоқ, әр ел МЖӘ ұғымы мен оның түрлерін дербес және тәуелсіз түрде айқындайды.

Мысалы, Еуропа Одағы (бұдан әрі – ЕО) «Мемлекеттік жеке меншік әріптестік және ЕО-ның мемлекеттік келісімшарттар мен концессиялар туралы заңнамасы туралы» Жасыл кітапқа (Green Paper) сәйкес МЖӘ-ні мемлекеттік органдар мен бизнес арасындағы инфрақұрылымды қаржыландыруды, салуды, оңалтуды, басқаруды немесе ұстауды, сондай-ақ қызметтер көрсетуді қамтамасыз етуге арналған ынтымақтастық нысаны ретінде айқындайды.

Бұдан басқа, ЕО МЖӘ-ні сипаттайтын мынадай негізгі элементтерді бөліп көрсетеді:

- 1) мемлекеттік және жеке сектор арасындағы ұзақ мерзімді ынтымақтастық;
- 2) мемлекет тарапынан қоса қаржыландыру мүмкіндігі;
- 3) мемлекет қызметтер көрсету сапасының өлшемдерін белгілеуі, баға саясаты мен осы параметрлердің сақталуын бақылауды айқындауы тиіс;
- 4) тәуекелдерді әріптестер арасында бөлу.

Италияның заңнамасына сәйкес қолданылу саласы жобалау, салу, басқару немесе қоғамдық маңызы бар жұмыстарға немесе коммуналдық қызметтерге қызмет көрсету немесе жеке инвесторлар тарапынан толық немесе ішінара қаржыландыруды да қамтитын белгілі бір қызмет көрсету сияқты қызметтің бір немесе бірнеше түрлерін қамтитын МЖӘ шарттары болып табылады.

Францияның заңнамасына сәйкес МЖӘ шарттары әкімшілік шарттар болып табылады, оларға сәйкес мемлекеттік заңды тұлға жеке меншік ұйымға қоғамдық маңызы бар қызметтер көрсету үшін қажет құрылысты қаржыландыруды орындауды; осындай құрылыс мақсаттары үшін жобалауды немесе конверсиялауды; осындай құрылысқа қызмет көрсетуді және оны басқаруды тапсырады.

Ұлыбританияда мемлекеттік-жекешелік әріптестік ұғымын әдетте үкіметтің қаржысына құрылған және қоғамдық мақсаттарды жүзеге асыруға

бағытталған бір немесе бірнеше мемлекеттік құрылымдар мен жеке коммерциялық кәсіпорындар - деп түсінеді. Маңыздысы жобаларды жүзеге асыруда қаржылық, техникалық және операциялық тәуекелдер менөкілеттіліктерді бөлуде мемлекет пен жеке сектор арасында міндеттемелерді келісім-шарт арқылы нақтылап алу [1].

Мемлекеттік-жекешелік әріптестік аясында жасалған келісім-шарттарға байланысты қоғамдық қызметтер құны әдетте нарықтық бағамен немесе толықтай үкіметтің шешімімен анықталады. Мемлекеттік-жеке серіктестікке үкіметтің қосатын үлесі субсидиялар мен қаржылық кепілдіктер беру, белгілі бір уақыт аралығында салықтық каникулдар мен кедендік льготтарды ұсыну.

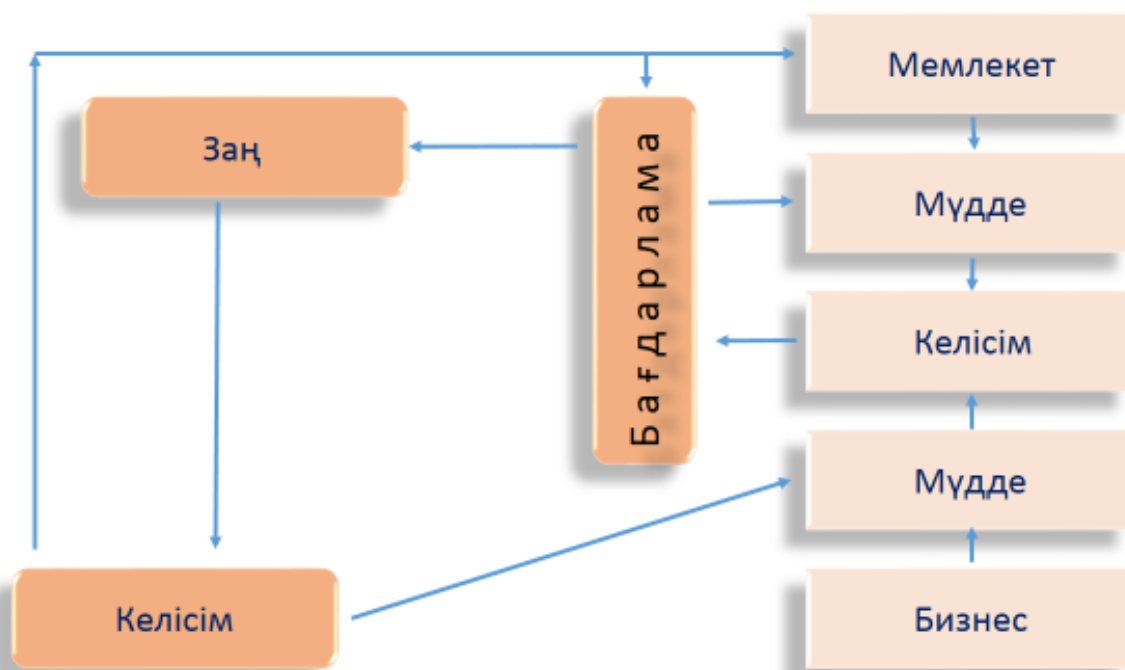
Келісім-шартта көрсетілген аралықта активтерді пайдалану, құрылысын жүргізу, қайта жасақтау, қызмет көрсету сынды операцияларды тиімді жүзеге асыру үшін жеке фирмалар консорциумы арнайы бір компания құрады. Егер жобаны мемлекет қаржыландыратын болса, көбіне (бірақ барлық кезде емес) мемлекет бұл компанияның акционері (салымшысы) болып саналады. Консорциум әдетте құрылыс жабдықтаушылары, басқарушы компания және кредитор-банктен құралады [2].

АҚШ-тың Ұлттық Кеңесі Мемлекеттік-жекешелік әріптестікті қоғамдық агенттік (федералды билікке жататын, жергілікті билік органдары немесе штат әкімшілігі) және жеке сектор субъектісі арасында жасалған заңнамалық тұрғыдағы келісім-шарт - деп қарастырады. Аталған келісім-шарт көмегімен тараптардың (қоғамдық және жеке сектор) активтері мен білімдері қоғамдық мақсатта біргелікте пайдаланылады. Ресурстарды пайдаланумен қатар әр тарап потенциалды пайда мен тәуекелдерді бөліп алатын болады [3].

Мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің негізгі мақсатын Еуро Одақ Комиссиясы қоғамдық қызметтердің тәуекелдерін бөліп алу арқылы тиімділігін арттыру, жеке сектордың білімі мен тәжірибесін пайдалану – деп анықтайды. Сонымен қатар, кооперациялау арқылы мемлекет пен жеке бизнеске түсетін қаржылық ауыртпалықты азайтуға және қосымша қаражат көздерін қалыптастыруға мүмкіндік туады. Ал, жобаларға мемлекеттің қатысуын өз кезегінде, мүмкін, жеке инвесторлар оны кепілдік ретінде көрсе, бір жағынан тұрақты түрде ұзақ мерзімді қаржыға қолжетімділігін арттыру, және де жобаларды әлеуметтік және экологиялық бағытта жүргізгені үшін қосымша төлемдерге ие болу мүмкіндіктерін қарастыру [4].

Мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің мәні әр тараптың өз қызығушылықтарын жүзеге асырудағы ортақ бір келісімге келуі. Және де, мемлекет қарамағындағы объектілерді кеңінен жекешелендіру, алайда, масштабты түрде жүргізілген бұл саясаттың нәтижесінде жеке сектордың қызығушылықтары мен мемлекеттің мақсаттары сәйкес келмей бастайды. Бұндай жағымсыз әсер Ұлыбритания мен Нидарланды, кейін Қазақстанда масштабты түрде жүргізілген жекешелендіру кезінде пайда болды. Бұл жағдайды түзету үшін өзге формалар қажет болды. Сондықтан да қазіргі таңда мемлекеттік-жеке серіктестіктің «жекешелендірілген» формасы Ұлыбританияда кеңінен таралған.

Мемлекеттік-жекешелік әріптестік аясындағы мүдделердің келісімі картасының схемасы Сурет – 6.1.1. бейнеленген.



Сурет – 6.1.1. МЖӘ аясындағы мүдделердің келісім картасы.

Ескерту: [5] әдебиет негізінде автормен құрастырылған

1 суреттеге көрсетілген схемадағыдай мемлекеттік-жеке серіктестік әрбір нақты жобаларда толыққанды қалыптасуы келесідей кезеңдерден тұрады:

- мүдделердің алғашқы келісімі және оның басым бағыттарын бағдарламаға енгізу. Ол стратегиялық тұрғыда жоспаланып, ұзақ мерзімге (3-5-10 және одан жоғары) арнап, түбегейлі өзгертуге жатпайтындай етіп жасақталуы қажет. Бұнда нақты мерзімдермен жауапты өкілетті орган бекітіледі.

Жүзеге асыру мерзімі кезең - кезеңімен қатаң ережелер арқылы сақталып отырады.

- Бағдарламаларға сүйене отырып конкурстың критерийлері мен ережелеріне сәйкес нақты жобаларды анықтап алу.

- Күтілетін нәтижелерді келісім-шартта бекіту, жобаға қатысушы тараптардың айрықша статусын айқындайтын, тұрақтылығын қамтамасыз ететін және даулар мен келіспеушіліктерді реттеу процедуралары арқылы қызығушылықтарды қорғау.

Мемлекеттік-жекешелік әріптестік жекешелендіруді шектемейді. Алайда, мемлекеттің мойнындағы жауапкершілігі бар дәстүрлі салалар: қорғаныс, әлеуметтік сала, инфрақұрылым сынды нарықтық тұрғыдан қарағанда тиімсіз болып келетін (үлкен қаражатты талап ететін және тәуекелі жоғары, өтеу мерзімі 10-20 жылға созылатын) және жеке секторға берсе, активтерді жоғалтып алу қаупі бар. Сонымен қатар, мемлекет бұл салаларды

жеке секторға беруге толығымен құқығы жоқ. Сондықтан да қазіргі таңда тәжірибеде қолданылып жүрген «жартылай жекешелендіру» деп аталатын ұғым мемлекеттік-жеке серіктестікте пайда болды. Басқарудың бұл формасы белгілі бір уақыт аралығында пайдаланылатын болады.



Сурет – 6.1.2. МЖӨ аясындағы мемлекеттің жеке компаниялармен қарым-қатынасының схемасы

Ескерту: [6] әдебиет көзі негізінде автормен құрастырылды

Суретте (Сурет – 6.1.2) көрсетілгендей мемлекеттік-жеке серіктестіктің негізгі элементі қаржылық ағымдар болып табылады. Олардың нақты сипаттамасы төмендегі кестеде келтірілген. Мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің шетелдік тәжірибесі мен көзқарастарын зерттеу алдағы уақытта еліміздің ұлттық басқару жүйесінде тәжірибеде қолдануға және мемлекеттік-жеке серіктестікті нығайтуға мүмкіндік береді.

Мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің артықшылығы бюджетке түсетін ауыртпалықты жеңілдету үшін жеке қаржылық қаражаттарды тарту арқылы шығындардың бір бөлігін тараптар арасында бөлу (Кесте 6.1.1.); дәстүрлі қаржыландыру формасында аса тартымды бола бермейтін мемлекеттік - маңызы бар жобаларды жүзеге асыруға мүмкіндік алу; жобаларды жүзеге асыруды жеделдету; мемлекеттік институттарға қарағанда жеке сектордың нарықта оперативті әрі тиімді жұмыс істейтіндігін ескерсек, оларды тарту арқылы және олардың есебінен жобалардың тиімділігін арттыру; жоғары технология мен жаңа техникалар, тиімді басқару кадрларын тартуға мүмкіндік алу; қызмет көрсетудің сапасын көтеру [5].

Мемлекеттік-жекешелік әріптестік экономикалық саясаттың инструменті ретінде мемлекет пен азаматтық қоғамның, оның жекелеген корпорацияларының қарым-қатынастарының ұзақ жылдары бойы

калыптасқан эволюциясының нәтижесінде пайда болғанын ескерсек, батыс елдерінде осы қарым-қатынас түрінің мемлекет пен бизнес арасында заңнамалық тұрғыда тараптардың теңдігі мен әлеуметтік және саяси нормалары институционалдық бағытта қалыптастыра алды [7].

Кесте 6.1.1. - МЖӘ-тің қаржыландыру көздері және қаржылық инструменттері

Қаржылық көздерді шоғырландыру	Қаржылық инструменттер	Қаржыландыру варианттары
<p>Қызметтер үшін алымдар:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-ақылы шосседен жүргені үшін;</li> <li>-пассажиірлердің жолақысы;</li> <li>-өрт қауіпсіздігі үшін;</li> <li>-лицензия алу үшін;</li> <li>-құқықтық қолжетімділік;</li> <li>-көлеңкелі экономика;</li> <li>-гибридті төлемдер.</li> </ul>	<p>Қаржы нарығындағы облигациялар:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-банктік облигациялар;</li> <li>-жобалық облигациялар;</li> </ul> <p>Қатысушылардың облигациялары:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-жеке фирмалардың облигациялары;</li> <li>-мемлекеттік облигациялар.</li> </ul>	<p>Бірінше ретті қарыздар:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-банктік;</li> <li>-қаржылық нарықтар.</li> </ul>
<p>Мемлекеттік көздерден:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-негізгі салымдар;</li> <li>-сатылы төлемдер;</li> <li>-мемлекеттік субсидиялар;</li> <li>-салықтық кредит;</li> <li>-ерікті қайырымдылық.</li> </ul>	<p>Акционерлік капитал</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-жеке компанияның;</li> <li>-мемлекеттік компанияның.</li> </ul>	<p>Акционерлік капитал</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-тікелей қорлардан;</li> <li>-қор нарығынан.</li> </ul>
<p>Ескерту: [8] әдебиет көзі негізінде автормен құрастырылды</p>		

Сонымен, мемлекет бизнеспен келісімге келе отырып, екі маңызды міндеттерді шешуге тырысады: а) жеке сектордың қызығушылықтарына пайдалану арқылы бағдарламалардың орындалуы мен қызмет көрсетудің сапасын жоғарылату; ә) мемлекеттік бюджет ауыртпалығын төмедету үшін жеке сектор капиталын тарту.

Әлеуметтік маңызы бар жобаларды жүзеге асыру үшін жеке инвесторларды тарту кезінде туындайтын мәселе, иерархиялық сатының барлық кезеңінде жобаға қатысушылардың қызығушылықтары қарастырылып, олардың келісімі қажет болады. Сонымен қатар, ғылыми тұрғыда әлі де зерттеуді талап ететін бір сұрақ: мемлекеттік-жеке серіктестікті құру мен қалыптастырудың барлық сатысында мақсаттарды жүзеге асыруда қалайша тиімді механизм қалыптастыру, ондағы мемлекеттің алатын орны мен функциялары.



Бұл тақырыпты зерттеудегі қызығушылығымызды түсіндірер болсақ, МЖӘ арқылы жеке ресурстар мен мемлекеттік сектордың бірігуі әсерінен көптеген инфрақұрылымдық, инновациялық, әлеуметтік, экологиялық міндеттерді шешуде өте зор көмегін тигізетіндігі. Сонымен қатар қазіргі таңда МЖС-ны транспорт, телекоммуникация, энергетика, ауылдық және коммуналды шаруашылық, білім, денсаулық сақтау және әлеуметтік қызмет сынды өзге де инфрақұрылымдар да пайдалану кеңінен қолдау тапты. Және бұндай альянстың бірігуі тек қана қаржылық жағынан тиімді болып қоймай, мүмкіндіктерді пайдалануда екі жақты тәуекелдерді төмендетуге де өз әсерін тигізетін болады [8].

МЖӘ теориясының негізгі идеясы аралас экономикаға жатады, алайда, кез келген мемлекет пен жеке сектордың байланысын МЖС-ға жатқызуға болмайды. Оған қойылатын басты критерий мемлекет өзі бұрын атқарып жүрген дәстүрлі бизнес функцияларын жеке сектор арқылы тиімді жүзеге асыру. Мысалыға айтар болсақ - инфрақұрылымды қолдау және дамыту (өндірістік, транспорттық, әлеуметтік).

Қазіргі кезде әлемде МЖӘ-ке қатысты заңнамалық-құқықтық ортақ көзқарастар қалыптаспаған. Бірқатар дамыған мемлекеттер де, соның ішінде МЖӘ-тен лидер саналатын елдердің өзінде бірде бір заң жоқ, ал оның негізгі принциптері заңнамалық актілер мен азаматтық құқықтың нормаларына енгізілген. Мысалыға айтар болсақ Франция, Англия, Жапония, Аустралия. Ал қалған мемлекеттер де МЖӘ туралы арнайы заңдар да қарастырылған. Бұларға Германия, Бразилия, Греция, Египет, Ангола және Шығыс Еуропаның бірқатар елдері кіреді. Посткеңестік мемлекеттердің ішінен МЖӘ туралы заң Украина, Молдова, Қырғызстанда сынды мемлекеттер де қабылданды. Өзге елдерде МЖӘ-ті қадағалаушы әртүрлі формалар мен акттер қалыптасқан. Әр елде МЖӘтің- мемлекеттің әлеуметтік-экономикалық дамуындағы қосатын үлесі түрліше бағаланады.

«Мемлекеттік-жекешелік әріптестік» термині ХХ ғ. 90 жылдардың басында пайда болды, және ол «британдық моделмен» мемлекеттің жеке құрылымдармен өзара қарым-қатынасының дамуымен байланысты. 1992 жылы Д. Мейджор үкіметі «жеке қаржылық бастама» (Private Finance Initiative — PFI) деп аталатын мемлекеттік меншікті басқарудың жаңғыртылған тұжырымдамасын ұсынған болатын. PFI –дың негізгі мақсаты мемлекеттік-жеке серіктестік аясында жасалған келісім-шарттар да мемлекет меншігіне жататын өндірістік инфрақұрылымдар мен әлеуметтік-мәдени нысандарды қаржыландыру функциясын беру (құрылыс, реконструкция, эксплуатация, басқару және т.б). Ұлыбританияның мемлекеттік басқару жүйесінде жасалған осы түбегейлі өзгерістер институционалдық ортада елеулі оқиға ретінде тіркелсе, сонымен қатар мемлекеттік аппарат пен бизнес арасындағы қарым-қатынастың дамуына әкелді [9].

PFI моделі аясында жеке бизнес мемлекеттік объектілердің құрылысын жеке қаражаттарына жүргізеді. Жеке инвесторлардың шығындарын өтеу кейіннен, эксплуатациядан түсетін пайдадан немесе мемлекеттік бюджеттен

қайтарылатын болады. Яғни, жеке инвестор сол объектіті әрі қарай пайдалану мен оның қызмет ұйымдастырып, жаңа жұмыс орындарын құру үшін тартылатын болады.

PFI моделіне сай жеке компаниялар ұзақ мерзімді келісімге отырады, онда, алғашқы кезекте инвестициялық бағыттағы жобалар қарастырылады. Осылайша, PFI-дың қызмет көрсетулер мен қажетті шығындардың тиімділігіне қарай бағытталуы, басқа моделдерден ерекшелігі, құндық (бағалық) критерийлердің басты рөл ойнауы болады [10].

Әлемдік тәжірибеге сүйенсек мемлекет пен жеке бизнес қатынасының тарихы алыста жатыр. Мысалы, Францияда ерекше және бірнеше ғасырлар бойы тәжірибеде қолданып келген басқарудың делегирлеу түрі инфрақұрылым объектілерін де кеңінен қолданылды. Аталған схема ежелгі Грекия мен Римде пайда болғанымен, Францияда XVI-XVIII ғасырлардан бастап көпірлер мен каналдардың құрылысында пайдаланыла бастады.

Францияның мемлекет пен бизнестегі серіктестік тәжірибесі бүкіл әлемде мойындалған, өйткені, соңғы он жылдықта басқаруды делегирлеу схемасы инфрақұрылым объектілерінде: автокөлік жолдары, көпірлер, көлік тұрақтары және орталықтандырылған жылыту жүйесінде қолданылады. Сонымен қатар, жақында ғана бұл схеманы қолданудың жаңа салалары пайда болды: кабельді және ақылы телебағдарламалар жүйесі, тіпті түрмелер де. Делегирлеп басқарудың жетістіктерін француздық фирмалардың АҚШ, Англия, Германия, Латын Америкасы, Оңтүстік-Шығыс Азия, Австралия, Орталық және Шығыс Еуропа елдеріндегі халықаралық ірі тендерлерде жеңіске жетуінен аңғарсақ болады (мысалы: Будапешт-Вена автокөлік жолының құрылысы) [11].

Жоғарыда айтылғандарға сүйене отырып делегирлеп басқаруды «француздық модел» деп атасақ болады. Тіпті сөз «мемлекеттік» инфрақұрылым объектілері туралы болса да, мемлекет өзінің тікелей қатысумен шешімдер қабылдап, қаржыландыруды өзі жүргізген жағдайда да, жеке сектордың бағдарламаға қатысуы тиімділікті арттыра түседі.

Мемлекеттік-жекешелік әріптестікті сәтті жүзеге асыруда екі маңызды компоненттің маңызы жоғары: а) шаруашылық қызметтің қаржылық нәтижелері туралы есептерді мемлекет пен жеке акционерлерге ұсыну қажеттілігі; ә) жоғары басқарушылық және техникалық шеберлік.

Жапонияда МЖӘ-нің жеке қаржыландыруды, басқарушылық қабілет пен техникалық мүмкіндіктерді пайдалану арқылы мемлекеттік объектілерге қатысты шаралар қабылдау жолымен халыққа қол жетімді және сапалы қызметтерді кепілді ұсыну үшін әлеуметтік инфрақұрылымды тиімді жақсарту ретіндегі түрлерінің бірі болып табылатын жеке қаржылық бастамаға анықтама беріледі.

Сондай-ақ халықаралық ұйымдардың да анықтамаларын келтіруге болады, мысалы Standard & Poor,s агенттігі МЖӘ-ні шеңберінде бірнеше секторлардың тәжірибесі мен сараптамасын біріктіру және қаржылық тәуекелдер мен пайданы бөлу негізінде қоғамдық міндеттерді шешу

жүргізілетін қоғамдық және жеке сектор арасындағы орта мерзімді немесе ұзақ мерзімді ынтымақтастық деп айқындайды.

Егер Еуропа Қайта құру және Даму банкіне (ЕҚДБ) жүгінетін болсақ, ЕҚДБ МЖӘ-ні мемлекет мүддесі үшін немесе мемлекет атынан мемлекетке қызметтер ұсыну үшін жеке меншік сектормен ұзақ мерзімді келісімшарт деп түсінеді.

Осылайша, МЖӘ мәні мынаған сайып келеді.

Мемлекеттік-жекешелік әріптестік – құқықтар мен міндеттемелерді, тәуекелдерді, шығындар мен пайданы теңгерімді бөлу жағдайларында мемлекет жауапкершілігінің дәстүрлі саласындағы тиісті шарттарда айқындалатын нәтижелерге қол жеткізуге бағытталған мемлекет пен жеке меншік субъектілерінің өзара қатынасының жүйесі.

Сонымен қатар, мемлекеттік және жеке меншік секторлар ынтымақтастығының іс жүзінде тәуекел мен жауапкершіліктің барлығы тараптардың біріне ғана жүктелетін нысандарын әріптестікке жатқызуға болмайды. Мемлекеттік сектор тәуекелдерді толық жабатын қызмет көрсетуге арналған келісімшарттар, сондай-ақ тәуекелдерді жеке сектор толық жабатын жекешелендіру ынтымақтастықтың осындай нысандарына жатқызылады.

Халықаралық тәжірибе негізінде МЖӘ жобаларының тиімді іске асырылуының мынадай факторларын бөліп көрсетуге болады:

мемлекет үшін инфрақұрылым объектілерін салу емес, қызметтердің көлемі мен сапасы басым болып табылады;

жеке сектордың инфрақұрылымды жобалау, салу, пайдалану саласындағы біліктілігі мен тәжірибесі көлемі мен сапасын мемлекет айқындайтын қызметтерді көрсету үшін пайдаланылады.

жеке сектор шығындарын өтеу оның жұмыс сапасына байланысты.

Халықаралық практикада негізінен МЖӘ-нің институционалдық және келісімшарттық екі нысаны бөлінеді.

Жасыл кітапқа сәйкес ЕО келісімшарттық МЖӘ жоба қатысушылары арасындағы келісімшарттық қатынастарға ғана негізделетін әріптестікке жатады. Институционалдық МЖӘ мақсаты жұмыстар мен қызметтерді мемлекет пайдасына орындау болып табылатын мемлекет пен жеке әріптестің қатысуымен бірлескен кәсіпорын құруды көздейді.

Мемлекеттік және жеке сектор арасындағы әріптестікті екі жағдайда институционалдық МЖӘ-ға жатқызуға болады:

Мемлекеттік және жеке секторлардың жаңа бірлескен кәсіпорнын құру;

1. Бұл жағдайда мемлекет пен жеке сектордың бірлескен компания құруы кезінде мемлекеттік келісімшарттар мен концессиялар туралы заң нормалары қолданылмайды, бірақ мұндай кәсіпорын шеңберіндегі қызмет МЖӘ нормалары мен қағидастарына сәйкес болуы тиіс.

ЕО-ның кейбір елдерінің заңнамасы мемлекеттік келісімшарттар немесе концессиялар тағайындау үшін аралас капиталмен әрекет ететін компанияларды пайдалануға мүмкіндік береді. Бұл ретте басшылықта бұл

тәсіл бәсекеге қабілеттілік пен транспаренттілікті сақтау талаптарына жауап бермейді деп атап көрсетіледі.

2. Мемлекеттік міндеттемелердің бір бөлігін жеке компанияға беру (ішінара жекешелендіруді қоса алғанда)

Бұл ретте, кейіннен МЖӘ-нің негізі қағидаттарының негізінде көрсетілетін шарт жасасу арқылы конкурстық негізге негізделген жеке секторға компания үлесін сату МЖӘ-нің институционалдық белгілеріне сәйкес болады.

ЕО-ның әр түрлі елдерінде әр түрлі тәсілдер бар, бірақ жеке капиталдың мемлекеттік компанияға қатысу үлесі нақты мемлекет пен әрбір елдің заңнамасының басымдықтарын негізге ала отырып, компанияның стратегиялық маңыздылығының деңгейі негізінде айқындалады.

## **6.2 Оңтүстік Кореядағы МЖӘ нарығы**

Соңғы он жылда мемлекеттік жүйелі қолдау және МЖӘ бағдарламаларын жандандыруға бағытталған басқару саясатының негізінде Оңтүстік Кореядағы МЖӘ нарығы өсіп, мемлекеттік бюджеттің тапшылығы проблемасын шешуге мүмкіндік беретін капитал тартудың жаңа тәсілі ретіндегі өз позициясын нығайтып, тұрақты және жоғары табысты қаржы нарығына айналды. Жеке сектордың мүддесі МЖӘ дамыту жөніндегі жалпы мемлекеттік бағдарлама шеңберінде МЖӘ арқылы қаржыландыруды жандандыру жөніндегі мемлекеттік саясатта ескеріледі.

МЖӘ туралы заңға сәйкес экономиканың 15 саласындағы инфрақұрылым объектілерінің 48 түрі МЖӘ жобаларына тартылуы мүмкін. МЖӘ туралы заңда МЖӘ үшін жобаларды іріктеу өлшемдерін нақты анықтай отырып, мемлекет мемлекеттік сектордағы қоғамдық мұқтаждық үшін қосымша инвестицияларды ерекше қажет ететін салаларға жеке капитал тартпақ.

Оңтүстік Кореяда МЖӘ келісімшарттары негізінен жоба құрылымына байланысты «салу-беру-пайдалану» және «салу-беру-жалға алу» болып бөлінеді.

Айталық, салу-беру-пайдалану (лизинг) (BTL) келісімшарты шеңберінде жеке сектор инфрақұрылымдық құрылыстарды жобалайтын, салатын және пайдаланатын, ал мемлекеттік сектор үйді немесе машинаны жалға алғаны немесе кеңселерді жалға алғаны үшін төленетін төлемдерге ұқсас қызметтерге айырбастап төлемдер жүргізетін жеке инвестиция тарту тәсілі.

Жеке компания өзінің меншікті қорларын инфрақұрылымдық құрылыстарды салу үшін пайдаланады және оларды мемлекет иелігіне береді. Мемлекет өз кезегінде компанияға «құрылыстарды басқару және пайдалану жөніндегі құқықтарды» береді. Алайда, мемлекет компания көрсететін қызметтер үшін бұл төлемдерді жүзеге асырады компанияға өзінің инвестициялық және пайдалану шығыстарын қайтаруға мүмкіндік береді.

Мемлекет «салу-беру-жалға алу» келісімшартын мектептер, казармалар, кәріз құбырлары, кітапханалар және мәдени/тұрмыстық құрылыстар сияқты әлеуметтік инфрақұрылым құрылысы үшін пайдаланады. Тұтынушылардан төлемдерді өндіріп алу қиынға соғатын темір жол жобалары бойынша ірі ауқымды инвестициялық темір жол жобаларында да салу-беру-жалға алу келісімшарты пайдаланылады.

Осылайша, бұл келісімшарт жеке секторға жоғарыда анықталған деңгейден жоғары төлемдерді өндіріп алу қиынға соғатын жобаларда пайдаланылады, жеке сектордың инвестицияларын қайтару 10 жылдан 30 жылға дейін созылуы мүмкін пайдалану кезеңі ішінде үкіметтік төлемдермен жүзеге асырылады.

Салу-беру-пайдалану келісімшарттарына сәйкес ВТО жеке сектор инфрақұрылым объектілерін салады, құрылысы аяқталған соң оны мемлекет иелігіне береді және өз инвестицияларын төлемдер жинау арқылы қайтару үшін объектіні пайдаланады.

Бұл келісімшарт автожол, темір жол, айлақтар, су тазарту және жүк терминалдары кешенін салу үшін пайдаланылады. 2008 жылдың бірінші жартысында ВТО схемасы бойынша 62 триллион вон сомасына 190-нан астам жоба орналастырылады.

Сондай-ақ Оңтүстік Кореяда «салу-пайдалану-беру» және «салу-иелену-пайдалану» келісімшарттары пайдаланылады. Оңтүстік Кореяда МЖӘ жобалары жобаға кім бастамашылық ететіндігіне байланысты «сұралатын» және «сұралмайтын» санаттарға бөлінеді. Уәкілетті орган, басқарудың орталық немесе жергілікті органдары МЖӘ-нің әлеуетті жобаларын анықтайды және жеке сектордан ұсыныс беру үшін өтінімдер сұратады. «Сұралмайтын» жоба жағдайында жеке сектор МЖӘ үшін әлеуетті жобаны анықтайды және уәкілетті органнан одан әрі нұсқау сұрайды. Концессионер конкурс нәтижесі бойынша анықталады, алайда алғашқы өтінім беруші өтінімді бағалау үдерісінде қосымша ұпай алуы мүмкін.

Жалпы инвестициялық жобаларды іске асыру кезінде концессиялық тетікті пайдалану қазіргі кезде әлемнің 120 елінде пайдаланылады. Дүниежүзілік банк деректері бойынша дамушы елдерде және өтпелі экономикасы бар елдерде мемлекетпен жасалған келісімшарттардың 66%-дан астамы концессияға, негізінен көлік саласына тиесілі.

Концессиядан басқа, МЖӘ-нің басқа нысандарын, мысалы, мемлекеттің өз меншігін: ғимараттарды, құрылыстарды, өндірістік жабдықты жеке бизнеске жалға беруіне байланысты туындайтын жалға беру (лизингтік) қатынастарды пайдалануды жандандыру жүргізілуде. Осындай келісімшарттарға сәйкес жеке компаниялар мемлекеттік мүлікті пайдаланғаны үшін төлемақы ретінде тиісті деңгейдегі бюджетке «жалға беру төлемін» енгізеді.

## **7 тақырып. Мемлекеттік-жекешелік әріптестігінің Қазақстанда қалыптасуы мен дамуы**

7.1. МЖӘ Қазақстанда қалыптасуы

7.2. Қазақстанда МЖӘ даму кезеңдері

7.3. "Қазақстандық мемлекеттік-жекешелік әріптестік орталығы" АҚ

7.4 ҚР концессиялық жобалары

### **7.1. МЖӘ Қазақстанда қалыптасуы**

1991 жылы тәуелсіздік алумен қатар Қазақстан Республикасы табиғи және энергетикалық ресурстардың, өнеркәсіптік және көлік әлеуетінің үлкен қорына ие болды.

Мемлекеттік-жекешелік әріптестік көбінесе мемлекеттік активтерді басқару элементі ретінде қарастырылды. Осы өзара қатынастарды реттейтін негізгі нормативтік құқықтық актілер 1994 жылғы 27 желтоқсандағы Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексі, 1995 жылғы 23 желтоқсандағы Қазақстан Республикасының «Жекешелендіру туралы» заңдары, 2003 жылғы 13 мамырдағы «Акционерлік қоғам туралы», 2007 жылғы 21 шілдедегі «Мемлекеттік сатып алу туралы» заңдары болды.

Қазақстандағы Мемлекеттік-жекешелік әріптестікті реттейтін бірінші құқықтық негіз инвесторларға жалғыз аспапты - концессияны ұсынды. Осы мақсатта 1991 жылы 23 желтоқсанда Қазақстан Республикасының «Концессия туралы» бірінші заңы қабылданды, ол 1993 жылы күшін жойды. Ол тек Қазақстан Республикасы аумағындағы шетел инвесторларына ғана концессияға нысандар берудің ұйымдастыру, экономикалық және құқықтық шарттарын реттеді.

Бастапқы редакциядағы концессия шетелдік заңды немесе жеке тұлғаға – концессионерге – мүлік, жер, табиғи ресурстарды жалға беру ретінде қарастырылды. Басқаша айтқанда, концессия жалға беру шартының призмасы арқылы анықталды (мүліктік қарыз), бірақ бір мезгілде концессиялық қатынастарда мердігерлік, сақтандыру шарттарының, еңбек шарты элементтері қатысуы мүмкін болды.

Қазіргі кезде түрлі мемлекеттік нысандар мүліктік қарызда (тұрғын емес қорларды, жабдықты, жерді жалға алу) немесе жасалған шарттар негізінде сенімді басқаруда тұр.

«Концессия» термині қолданылатын келісім-шарт «пионерлері» «интергаз Орталық Азия» АҚ басқаруына Қазақстанның газкөліктік жүйесін беру және Шульба, Өскемен және Бұқтырма гидроэлектрстанцияларын (ГЭС) концессияға беру жобалары болды.

Кейінірек концессия көліктік инфрақұрылымда және энергетикада жобаларды жүзеге асыру кезінде қолданылады: «Шар- Өскемен» теміржол желісінің және «Солтүстік Қазақстан – Ақтөбе облысы» электр беріліс желісінің құрылысы.

2006 жылы Қазақстан Республикасының «Концессия туралы» Заңын қабылдаумен, концессия механизмін пайдаланумен қатар инвестициялық жобаларды жүзеге асыру үшін құқықтық өріс қойылды.

Сонымен қатар концессия аймағындағы заңнама үздік халықаралық практиканы ескеру арқылы жетілдіріледі. Сонымен 2008 және 2010 жылдары нысандарды концессияға беру, мемлекеттік қолдау шараларын кеңейту және концессиялық жобалардың тартымдылығын арттыру, мемлекеттік қолдаудың белгілі бір шараларын ұсынған кезде инфрақұрылымдық облигациялар шығару міндеттілігін алып тастау шараларының мәселелері бойынша концессия туралы заңнамаға бірқатар түзетулер енгізілді.

Бүгінгі күні әр елдің МЖӘ тәсілдері, оның даму деңгейлері мен бағыттары әр түрлі және әлемнің көптеген елдерінде әлі күнге дейін МЖӘ механизмдерін қалыптастыру және енгізу процесі жүріп жатыр.

## **7.2. Қазақстанда МЖӘ даму кезеңдері**

МЖӘ-ні дамытуды шартты түрде үш кезеңге бөлуге болады:

### **1 кезең: дайындық**

- МЖӘ облысында мемлекеттік саясатты қалыптастыру;
- Заңнамалық талдау;
- Пилоттық жобалар портфелін анықтау;
- МЖӘ қолдану үшін алғышартты талдау;
- Заңнаманы қалыптастыру;
- МЖӘ мәселелері бойынша мамандандырылған ұйымдарды құру.

### **2 кезең: енгізу**

- МЖӘ қолдану саласын кеңейту;
- Жобаларды қаржыландырудың жаңа көздерін іздеу;
- МЖӘ біртұтас жүйені қалыптастыру;
- Заңнамалық тосқауылды болдырмау.

### **3 кезең: жетілдіру**

- Әдістемелік нұсқаулықты және басшылықты әзірлеу;
- МЖӘ жүзеге асу моделін жақсарту;
- МЖӘ жобаларын жүзеге асыру модельдерін одан әрі жетілдіру;
- Жобаларды қаржыландыру жүйесін дамыту;
- МЖӘ мәселелері бойынша біліктілігі жоғары мемлекеттік қызметкерлер.

Қазақстанда дайындық кезеңі практикалық түрде аяқталды. Сондай-ақ, енгізу кезеңінің кейбір шараларын жүзеге асыру, екінші кезеңінің белсенді фазасының басталуын куәландырады, атап айтқанда:

- концессия мәселелері бойынша заңнама бар;
- қоғамдық талқылау кезеңінде МЖӘ-нің кейбір мәселелері бойынша заң жобасы бар, ол практикаға мемлекет пен инвестор арасындағы жаңа түрлерін енгізуге мүмкіндік береді;

- Концессия мәселелері бойынша арнайы ұйым ретінде МЖӘ қазақстандық орталық құрылды;

- концессиялық жобаларды жүзеге асыру және дайындау іске асырылуда.

МЖӘ механизмі бойынша қоғамдық маңызды жобаларды жүзеге асырудың құқық қолдану практикасын одан әрі кеңейту үшін Қазақстанда берілген саланың құқықтық және институционалдық негізін жетілдіру керек.

### **7.3. "Қазақстандық мемлекеттік-жекешелік әріптестік орталығы" АҚ**

Мемлекеттік-жекешелік әріптестік аясындағы жобаларға қатысушы инвесторлар үшін тұрақты, ұзақ мерзімді және рентабельді бизнес балып табылады.

Сондай-ақ мемлекеттік-жекешелік әріптестікті қолдау мақсатында "Қазақстандық мемлекеттік-жекешелік әріптестік орталығы" АҚ [7] және "Мемлекеттік-жекешелік әріптестігі жобаларын сүйемелдеу орталығы" ЖШС құрылды.

«Мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобаларын сүйемелдеу орталығы» ЖШС құрылтайшылары «Бәйтерек» ұлттық басқарушы холдингі» АҚ (қатысу үлестері 75 %) мен «Қазақстандық мемлекеттік-жекешелік әріптестік орталығы» АҚ (қатысу үлестері 25 %) болып табылады.

Мемлекеттік-жекешелік әріптестігі механизміне соңғы кездері қызығушылық арта бастады. Салыстырмалы деректі ұсыналық: егер 2016 жылдың ақпан айында әр түрлі дайындықтағы 102 жоба ұсынылса, ал қазан айында құны 1,1 трлн. теңге болатын 274 жоба, нақтыласақ оның 253-і аймақтық, 21 республикалық дәрежедегі жоба дайындалу үстінде» екендігін жеткізді. Сондай-ақ, бұл жобалар негізінен мектепке дейінгі мекеме, емхана, дәрігерлік амбулатория, спорт және мәдениет нысандары секілді еліміздің әлеуметтік-экономикалық дамуында сеп болатын нысандарды қамтиды. Ал осы жылдың қыркүйек айында мемлекеттік-жекешелік әріптестік аясында Ақтөбе облысында 3, Солтүстік Қазақстан облысында 1 жоба бойынша келісім жасалды.

Бұның барлығы мемлекет пен жеке бизнес арасындағы әріптестіктің даму нәтижесі. Атап айтқанда:

- Жергілікті әкімдіктерге дербес жобаларды жоспарлау, өңдеу, сынақтан өткізу, байқаудан өткізу секілді концессиялық және мемлекеттік-жеке меншік әріптестік жобасын іске асыра алатын мүмкіндік берілді.

- Мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің шағын жобаларына (балабақша, емхана, дене шынықтыру-сауықтыру орталықтары) келісім жасау кезеңінде байқау өткізудің тәртібі, талабы жеңілдетіліп, уақыты қысқартылды.

- Жаңа келісім жасаудың жүйесі жүзеге асты. Нысанға кететін негізгі шығыннан бөлек, қызмет шығыны да өтелетін жүйе іске қосылды.

Облыстардың барлығында мемлекеттік-жекешелік әріптестікті дамыту мақсатында «Мемлекеттік-жекешелік әріптестігінің өңірлік орталығы» ЖШС құрылды. Өңірлік орталықтар мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобаларын консультативті қолдау, мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобалары үшін тұжырымдамаларды, конкурстық құжаттамаларды дайындау, жобалардың



келісім-шарттары, сондай-ақ, мемлекеттік-жекешелік әріптестік тұлғалары арасындағы келіссөздер процесінде консультациялық қызметтер көрсету шараларын жүргізеді.

Бұрыннан қызмет етіп келе жатқан әлеуметтік кәсіпкерлік корпорацияларының қызметкерлері мемлекеттік-жекешелік әріптестік саласында сертификатталған сарапшылар болып жатыр.

Олар мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобаларын, оның ішінде концессиялық жобаларды консультативті сүйемелдеуді және бюджеттік инвестицияларға экономикалық сараптама жасауды жүзеге асыратын заңдық тұлға болып белгіленді.

Оларға атқарылған жұмыстарды бағалау қорытындысы бойынша мемлекеттік-жекешелік әріптестік саласында экономикалық сараптама жүргізе алатындығын растайтын сертификаттар табыс етіледі.

Соңғы жылдардың тәжірибесі көрсетіп отырғандай, ресурстық базаны кеңейтудің және экономикалық даму үшін қолданылмай жатқан резервтерді шоғырландырудың әрі мемлекеттік, оның ішінде жергілікті меншікті басқарудың тиімділігін арттырудың негізгі тетіктерінің бірі ретінде де сол мемлекеттік-жекешелік әріптестік саналады.

Қазақстандағы кедейлік деңгейін төмендетуге мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің септігі тиетіндіктен оларды қолдау шараларын ұсынуға халықаралық банктер де мүдделі.

Халықаралық ұйымдар Орталық Азия елдерін қала халқы мен ауыл тұрғындарының тұрмыс жағдайында елеулі айырмашылықтар бар екенін атап көрсетеді және бұл мәселенің шешімі жеке кәсіпкерлікті дамыту дейді [10].

Шағын және орта бизнес қай елде болсын экономиканың негізгі тірегі болғандықтан мемлекеттік-жекешелік әріптестікті қолдау арқылы өз күштерімен тірлікті дөңгелентіп әкететін осы сала субъекті болып табылатын жеке кәсіпкерлерді табысты етуге болады. Әсіресе бұл істе тұрғын үй – шаруашылық, әлеуметтік сала нысандарын қолдау маңызды.

#### **7.4 ҚР концессиялық жобалары**

Дүниежүзілік банктің статистикалық мәліметтеріне сүйенсек, МЖӘ негізінде Қазақстан Республикасында 1990-2012 жылдар аралығында барлығы нақты 36 жоба жүзеге асырылып оларға 10,407 млн. АҚШ доллары құйылды. Олардың 27 энергетика саласында болса, байланыс саласында – 5, көлік кешені – 3 және сумен қамтамасыз ету және канализация -1. Оларға жұмсалған инвестициялар көлемі энергетика саласына 2146, байланыс саласына 7 999, көлік кешені саласына 262млн. АҚШ доллар құйылды (Кесте 7.4.1.).

Қарастырылып отырған уақыт аралығында МЖӘ модельдерінің ішінде ең көп «Активтерді беру» типі бойынша жүзеге асырылды – 24 жоба, инвестициялар көлемі- 5,324 млн. АҚШ доллары (Кесте 7.4.2.).

Қазақстандық мемлекеттік-жекешелік әріптестік Орталығының мәліметтеріне сәйкес, Қазақстан Республикасында қазіргі таңда әр түрлі сатыда барлығы 31 жоба жүзеге асырылуда. Концессиялық жобаның

конкурстық құжаттамаларды әзірлеу сатысында 2 жоба жүзеге асырылуда: олар Манғыстау облысында, көлік (теміржол) саласы бойынша: Ақтау қаласындағы автовокзалды салу және пайдалану және Маңғыстау облысы Маңғышлақ (Тамақ) станциясына арналған темір жол вокзалын салу және пайдалану. Жоба бастамашысы – әкімдік.

Кесте 7.4.1. 1990-2012 жылдары ҚР-да жүзеге асырылған жобалар саны мен инвестициялар көлемі

Жылдар	Энергетика		Байланыс		Көлік		Су		Барлығы	
1990-1993	0	0	0		0	0	0	0	0	0
1994	10	0	1	30	0	0	0	0	0	30
1995	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1996	4	1,075	0	0	0	0	0	0	0	1,075
1997	7	705	1	1,370	0	0	0	0	0	2,075
1998	1	0	1	86	0	0	0	0	0	86
1999	3	0	1	178	0	0	1	0	0	178
2000	1	300	0	75	0	0	0	0	0	375
2001	0	0	0	65	0	0	0	0	0	65
2002	0	0	0	115	0	0	0	0	0	115
2003	0	0	0	139	0	0	0	0	0	139
2004	0	0	0	276	0	0	0	0	0	276
2005	0	0	0	485	1	231	0	0	0	716
2006	0	0	0	635	0	0	0	0	0	635
2007	0	0	1	876	2	31	0	0	0	907
2008	0	0	0	1,063	0	0	0	0	0	1,063
2009	0	23	0	596	0	0	0	0	0	619
2010	0	15	0	596	0	0	0	0	0	611
2011	0	28	0	953	0	0	0	0	0	981
2012	0	0	0	462	0	0	0	0	0	462
Барлығы	27	2,146	5	7,999	3	262	1	0	0	10,407
Ескерту – Дүниежүзілік банктің мәліметтері негізінде автормен құрастырылды										

Қазақстандық мемлекеттік-жекешелік әріптестік Орталығының мәліметтеріне сәйкес, Қазақстан Республикасында қазіргі таңда әр түрлі сатыда барлығы 31 жоба жүзеге асырылуда. Концессиялық жобаның конкурстық құжаттамаларды әзірлеу сатысында 2 жоба жүзеге асырылуда: олар Манғыстау облысында, көлік (теміржол) саласы бойынша: Ақтау қаласындағы автовокзалды салу және пайдалану және Маңғыстау облысы Маңғышлақ (Тамақ) станциясына арналған темір жол вокзалын салу және пайдалану. Жоба бастамашысы – әкімдік.

Конкурстық үдерістер сатысында білім беру саласы бойынша 1 жоба жүзеге асырылуда - Қарағанды облысының Теміртау қаласындағы балабақшалар кешінін салу және пайдалану. Жоба бастамашысы – әкімдік.

Кесте 7.4.2. 1990-2012 жылдары ҚР-да жүзеге асырылған жобалар саны мен инвестициялар көлемі, МЖӘ модельдері бойынша

Сала	Концессия		Активтерді беру		Жаңа жобалар		Басқару және жалдау келісімшарттары		Барлығы	
Энергетика	2	623	22	1,523	0	0	3	0	27	2,146
Байланыс	0	0	1	3,801	4	4,197	0	0	5	7,999
Көлік	1	231	0	0	1	31	1	0	3	262
Су	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0
Барлығы	3	854	24	5,324	5	4,228	4	0	36	10,407
Ескерту – Дүниежүзілік банктің мәліметтері негізінде автормен құрастырылды										

Қазақстан Республикасында қазіргі таңда концессиялық жобаның ТЭН әзірлеу сатысында 22 жоба жүзеге асырылуда (Кесте 7.4.3.).

Кесте 7.4.3. Концессиялық жобаның ТЭН әзірлеу сатысындағы жобалар

Жобаның аты	Облыс	Экономика саласы	Жобаның бастаушысы
1. Алматы қаласында жеңіл жүрісті трамвай жолын салу және пайдалану	Алматы облысы	Көлік (теміржол)	Әкімдік
2. Қарағанды облысында 1500 орынға арналған түзету мекемесін салу және пайдалану	Қарағанды облысы	Денсаулық сақтау	Әкімдік
3. Қарағанды қаласында емхана салу және пайдалану	Қарағанды облысы	Денсаулық сақтау	Әкімдік
4. Семей қаласында 200 орынға арналған қалалық балалар айруханасын салу	Шығыс-Қазақстан облысы	Денсаулық сақтау	Әкімдік
5. Өскемен қаласында 300 орындық көп салалы аурухана мен жедел көмек көрсету станциясын салу және пайдалану	Шығыс-Қазақстан облысы	Денсаулық сақтау	Әкімдік
6. Астана қаласындағы Бейбітшілік көшесінде орналасқан жер учаскесіндегі паркингтерді салу және пайдалануға беру	Астана	Қалалық инфрақұрылым	Әкімдік

7. Астана қаласындағы Сауран 3 көшесінде орналасқан жер учаскесіндегі паркингтерді салу және пайдалануға беру	Астана	Қалалық инфрақұрылым	Әкімдік
8. Астана қаласындағы Алматы 13 көшесінде орналасқан жер учаскесіндегі паркингтерді салу және пайдалануға беру	Астана	Қалалық инфрақұрылым	Әкімдік
9. Астана қаласындағы Кабанбай батыр көшесінде орналасқан жер учаскесіндегі паркингтерді салу және пайдалануға беру	Астана	Қалалық инфрақұрылым	Әкімдік
10. Астана қаласындағы № 25 көшесінде орналасқан жер учаскесіндегі паркингтерді салу және пайдалануға беру	Астана	Қалалық инфрақұрылым	Әкімдік
11. Астана қаласындағы Сарайшық көшесінде орналасқан жер учаскесіндегі паркингтерді салу және пайдалануға беру	Астана	Қалалық инфрақұрылым	Әкімдік
12. Астана қаласындағы Қонаев көшесінде орналасқан жер учаскесіндегі паркингтерді салу және пайдалануға беру	Астана	Қалалық инфрақұрылым	Әкімдік
13. Астана қаласындағы Достық көшесінде орналасқан жер учаскесіндегі паркингтерді салу және пайдалануға беру	Астана	Қалалық инфрақұрылым	Әкімдік
14. Зыряновск-Майқапшағай темір жол желісін салу және пайдалану	Шығыс-Қазақстан облысы	Көлік (теміржол)	Әкімдік
15. «Ақтау халықаралық теңіз портын солтүстік бағытына кеңейту. Құрғақ жүк кемелерінің аялдайтын орындары және инфрақұрылым объектілері	Манғыстау облысы	Көлік (автожол)	Көлік және ком.мин истрлігі
16. Орал-Каменка-Ресей Федерациясының шекарасы (Өзенкіге қарай)» автомобильді жолын қайта жаңғырту	Батыс-Қазақстан облысы	Көлік (автожол)	Көлік және коммуникация министрлігі

17. Оңтүстік Қазақстан облысы Шымкент қаласында «Қайтпас» шағын ауданында бір ауысымда 500 адам қабылдайтын қалалық емхананы салу және пайдалану	Оңтүстік-Қазақстан облысы	Денсаулық сақтау және әлеуметті қызметтер көрсету	Әкімдік
18. Шығыс Қазақстан облысындағы Өскемен қаласында балабақшаларды салу және пайдалану	Шығыс-Қазақстан облысы	Білім	Әкімдік
19. Шығыс Қазақстан облысындағы Семей қаласында балабақшаларды салу және пайдалану	Шығыс-Қазақстан облысы	Білім	Әкімдік
20. Қарағанды қаласында «Қарағанды мемлекеттік медицина университеті» РМҚ жанындағы 300 орынға арналған көп салалы клиникалық ауруханасын салу	Қарағанды облысы	Денсаулық сақтау және әлеуметті қызметтер көрсету	ҚР Денсаулық сақтау министрлігі
21. «Алматы қаласында «С.Д. Асфендияров атындағы Қазақ ұлттық медицина университеті» РМҚК жанында 300 төсекке арналған көп салалы өңірлік аурухананы салу	Алматы облысы	Денсаулық сақтау және әлеуметті қызметтер көрсету	ҚР Денсаулық сақтау министрлігі
22. «Үлкен Алматы айналма автомобиль жолын (ҰАААЖ) салу және пайдалануға беру»	Алматы облысы	Көлік (автожол)	Көлік және коммуникация министрлігі
Қазақстандық мемлекеттік-жеке меншік әріптестік Орталығының мәліметтері негізінде автормен құрастырылды			

Қаржылық жабу сатысында Ақтөбе облысының Қандыағаш қаласында газтурбиналық электр станциясының пайдаланылуы және құрылысы бойынша энергетика саласында және «Ералиев-Курык» теміржолының құрылысы мен пайдаланылуы бойынша Маңғыстау облысында МЖӘ жобалары жүзеге асырылуда.

МЖӘ Орталығының мәліметтеріне сәйкес, Қазақстанда қазіргі таңда концессиялық жобаның пайдалану сатысында: көлік (теміржол) саласында Шығыс-Қазақстан облысында Жаңа «Шар Станциясы – Өскемен» теміржолының құрылысы мен пайдаланылуы бойынша 3 жоба жүзеге асырылуда.

## **8 Тақырып. Мемлекеттік-жекеменшік әріптестік шеңберінде жобаны іске асыру үдерісі**

- 8.1 Жобаны іске асыру кезеңдері және ұйымдастыру мәселелері
- 8.2 Сатып алуды және тендерді ұйымдастыру мәселелері
- 8.3 Тендерлік құжаттама және коммуникация
- 8.4. Конкурстық сауда-саттық өтінімдерін бағалау
- 8.5 Жобаны іске асыруға байланысты тәуекелдерді бағалау
- 8.6 Орналасу орнын таңдау аспектілері
- 8.7 Қоршаған ортаны және ландшафты қорғау мәселелері

### **8.1 Жобаны іске асыру кезеңдері және ұйымдастыру мәселелері**

Жобаны іске асыру барысын, яғни оның өмірлік циклін, келесі төрт кезеңге бөлуге болады:

Жобаның мақсатқа сәйкестігін бастапқы бағалау кезеңі. Бұл мемлекеттік орган тікелей мемлекеттік сатып алу немесе МЖӘ арқылы жанама сатып алу - әлеуметтік маңызды жобаны іске асыру үшін неғұрлым қолайлы нұсқа болып табылатындығы туралы мәселені қарастыратын және МЖӘ негізінде жобаны іске асыруға кірісуге түпкілікті шешім қабылдайтын кезең. Мемлекеттік органға (аймақтық немесе орталық аппаратқа) келісуге ұсынылатын қатысушылар үшін қызығушылық тудыратын барлық факторларды қамтитын кең жұртшылыққа арналған жобаның тұсаукесері "бизнес-кейс" деп аталады және қоғам үшін ашық қолжетімді болуы тиіс. Мемлекеттік орган осы бастапқы кезеңнен сәтті өткеннен кейін үдерісті басқару үшін жобаны және басқару құрылымын жасауы тиіс.

Сатып алуды орындау фазасы. Бұл кезеңнің ішінде:

- өтінімдерді қабылдау және сауда-саттық жеңімпазын таңдау жүргізіледі;
- арнайы жобалау компаниясы құрылады, оның атына құрылысқа, қызмет көрсетуге, жұмыстарды орындауға және т. б. келісім-шарттар мен түрлі қосалқы мердігерлік шарттар рәсімделеді (олар "жобалық келісім-шарттар" атауымен белгілі) және оның атынан келіссөздер жүргізіледі;
- мемлекеттік орган тарапынан жобалық сараптама үдерісі аяқталады;
- Инвесторлар капиталға инвестиция салып, борышты қаржыландыру үшін кредиторларды анықтайды.

Осы контексте пайдаланылатын «Мемлекеттік сатып алулар» деп мемлекеттік орган жеке сектордан өнім берушімен шарт жасайтын процесс түсініледі. Оның «мемлекеттік сатып алу» дәстүрлі тұжырымдамасынан айырмашылығы бар, ол МЖӘ келісімшарттары арқылы емес, мемлекеттік органның тікелей сатып алуын белгілеу үшін пайдаланылады.

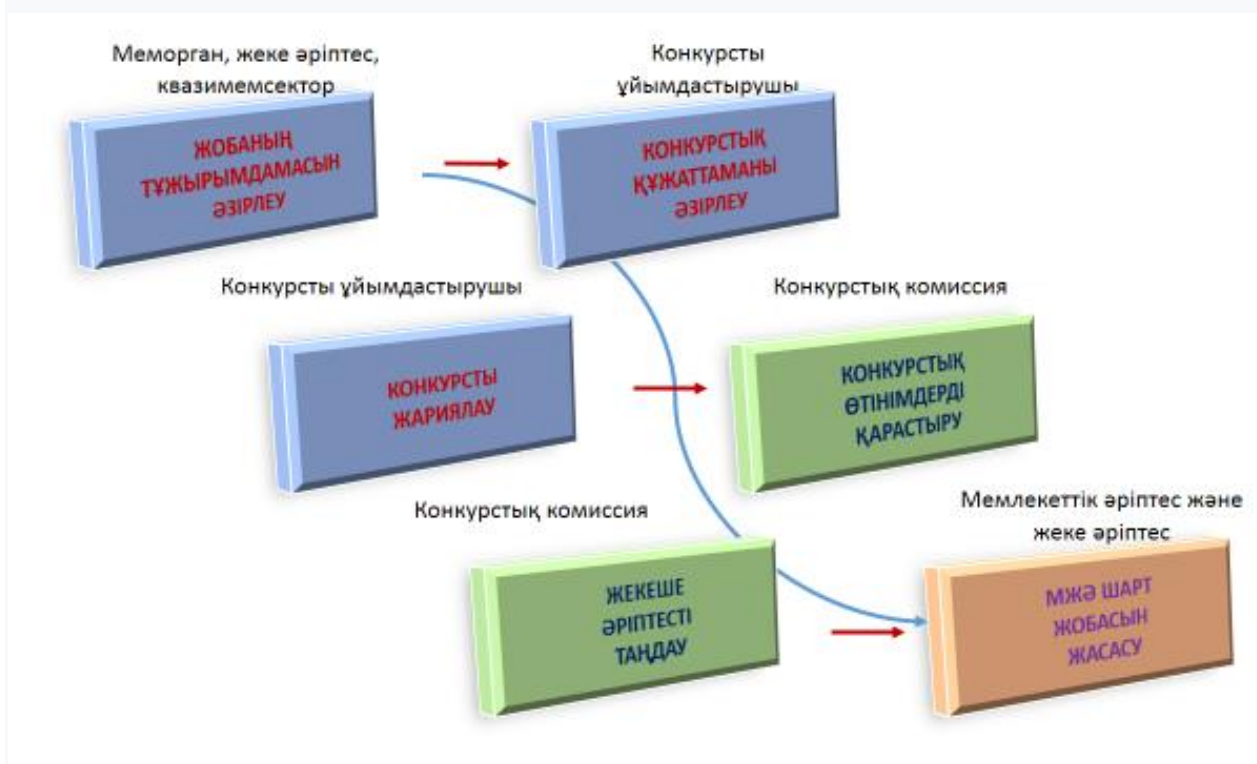
Қаржылық жабылу немесе күшіне ену күні деп аталатын мемлекеттік сатып алу кезеңі аяқталғаннан кейін құрылыстың басталуы үшін жобаны және қаржыландыру келісімшартын іске асыру үшін қажет болатын белгілі бір өзара байланысты шарттар орындалуы тиіс.

Құрылыс (нысан) салу кезеңі. Жобаның қаржылық жабуына қол жеткізгеннен кейін, үкімет өкілдерінің жобалық компаниямен (инвесторлармен, кредиторлармен және қосалқы мердігерлермен) қарым-қатынасы басқару келісімшартымен байланысты.

Құрылыс кезеңінде жобаның қарыз қаражаты және акционерлік капиталдың инвестициялары объектіні салу үшін жұмсалады. МЖС шартында көрсетілгендей, сондай-ақ қызметтердің дайын күні немесе қызметтерді іске қосу күні ретінде белгілі объектіні пайдалануға дайын ретінде ресми қабылданған сәттен бастап құрылыс аяқталған болып есептеледі.

Пайдалану кезеңі. Мемлекеттік-жекешелік әріптестік шартының талаптарына сәйкес қызмет көрсету үшін объект пайдаланылатын және ақша ағындарын жүргізетін кезең, яғни борышқа қызмет көрсету бойынша кредиторларға және капиталдың қайтарымдылығы үшін инвесторларға төлем жасау үшін түсім жинайды. Мемлекеттік орган келісім-шартты басқару үшін жауапты болуды жалғастырады.

Барлық осы процестер бойы мемлекеттік орган мамандандырылған сыртқы консультанттардың қызметтеріне жүгінеді. МЖӘ жобасын әзірлеудің базалық алгоритмі төменгі суретте көрсетілген (Сурет 8.1.1.)



Сурет 8.1.1. МЖӘ жобасын әзірлеудің базалық алгоритмі

Ескерту: [5] әдебиет негізінде автормен құрастырылған

Сатып алу үдерісі ірі жобалар үшін сатып алуды ұйымдастыруға тәжірибесі шектеулі мемлекеттік мекемелер үшін өте көп уақытты қажет етеді. Олардың МЖӘ-пен байланысты тәжірибесі оданда аз, өйткені мұндай жобаларды дайындау және іске асыру, әдетте, елдегі әртүрлі мемлекеттік сектор органдары бойынша шашыраңқы. Егер солай болса, онда мемлекеттік

биліктің жергілікті органы үшін сатып алуды ұйымдастыру бойынша дағдысы бар персоналды ұстау экономикалық мағынасы жоқ, өйткені мемлекеттік сатып алу бойынша мәмілелер аяқталғаннан кейін мұндай жобалау командасын таратуға тура келеді. Мемлекеттік қызметші үшін өте сирек МЖС-мен жұмыс істеу тұрақты мансабының бір бөлігі болып табылады, көбінесе МЖӘ-мен, басқа да мемлекеттік агенттіктермен және басқа да тұлғалармен жұмыс істеу барысында жинақталған тәжірибені беру қиынға соғады. Осылайша, МЖӘ мемлекеттік сатып алу секторында дағдыларды жақсартуға қызмет етеді деп айтуға болады, іс жүзінде тәжірибе босқа жұмсалуды мүмкін. Сондықтан мемлекеттік сектордың өкілдері үшін жеке сарапшылық орталықтар болуы маңызды.

Толық ставкамен жұмыс істейтін жоба басшысының болуы қажет, өйткені МЖӘ жобасын басқаруды басқа ресми ұстанымдармен біріктіру оңай болмайды. Жоба басшысы сатып алу бойынша команда жинау үшін мемлекеттік органның басқа бөлімдерінен, мысалы, техникалық, қаржылық және заң бөлімдерінен тәжірибелі қызметкерлерді тартуға уәкілетті болуы тиіс.

Егер үкімет МЖӘ жөніндегі орталық немесе ведомстволық бөлімше құрған болса, осы топтың біреуі одан әрі қолдау көрсету үшін қолжетімді болуы мүмкін. Ирландия, мысалы, 2005 жылы осы бағытта бір қадам алға жылжыды, дамудың қаржыландыру жөніндегі ұлттық агенттігінің қызметін таза консультативтік жұмыстан нарықтың жаңа секторларында мемлекеттік билік органдары атынан сатып алуды басқаруға дейін кеңейтті. Шын мәнінде, МЖӘ, әдетте экономиканың жаңа секторларындағы қызметтермен айналысады.

Жоба директоры, ең алдымен, мемлекеттік органның жалпы ұйымына байланысты мемлекеттік биліктің жоғары лауазымды ресми тұлғаларынан тұратын арнайы кеңеске немесе басқарушы комиссияға есеп беретін болады. Жобалық Кеңес сатып алудың жалпы жоспарын және қойылған мақсаттар мен міндеттерге қатысты келіссөздер мен прогрестің мониторингі үшін параметрлерді мақұлдайды. Мемлекеттік сатып алулар саласында МЖӘ-ні сынға алудың ең тұрақты себептерінің бірі шешімдер қабылдау тізбегінде айқындықтың болмауы болып табылады: жоба басшысы үшін барлық мәселелер бойынша жобалық кеңеске үнемі қайтып келуге мәжбүр болғанша, жеке сектордың өкілдерімен көптеген мәселелер бойынша егжей-тегжейлі келіссөздер жүргізуге өкілеттігі болуы маңызды. Бұл ретте МЖӘ бойынша түпкілікті шарт үшін, әрине, саяси басшылардан және мемлекеттік билік өкілдерінен, сондай-ақ тиісті мемлекеттік ведомстволардан ресми түрде мақұлдау талап етіледі.

Жоба директоры МЖС-нің саяси қолдауы күшінде қалатынына көз жеткізуі қажет. Оның жұмысының бір бөлігі «мүдделі тараптармен», яғни жаңа мектептегі ата-аналар мен мұғалімдер сияқты объектінің әлеуетті пайдаланушыларымен байланыс орнату болып табылады. Егер мүдделі тараптардың маңызды топтары қажетті деңгейде қатыстырылмаса, олар бұл



жобаға тікелей қарсылық көрсетуі мүмкін, немесе егер мүдделі тараптар жағынан қарсылықтар туындаса, жобаның міндеттеріне және техникалық сипаттамаларына қымбат түзетулер енгізу қажет болады.

Сондай-ақ, жобаның әрбір негізгі кезеңіне жетуіне қарай, тәуелсіз талқылау мен бағалаудың қандай да бір формасы болуы пайдалы, мүмкіндігінше аймақтық немесе орталық үкіметтік комиссия қажет, ол МЖӘ саласындағы, оның ішінде экономиканың басқа да секторларындағы кең тәжірибені толық көлемде пайдалана алады.

Бұл, басқалармен қатар, Бизнес-кейстердің түзетулерін жүйелі түрде қайта қарау арқылы:

- МЖӘ схемасын қолдану туралы бастапқы шешім;
- жеке секторға конкурстық өтінімдерді ұсынуға ресми өтініш;
- конкурстық өтінімдерді бағалау;
- қаржылық жабылудың алдында, үдерістің түпкі нәтижесі әлі де үкімет үшін қолайлы баға мен сапа қатынасы ұсынылғанын растау үшін орын алуы мүмкін.

Ашықтық пен әділдікті қамтамасыз ету үшін, сондай-ақ баға мен сапаның қолайлы арақатынасын және енгізілетін саясаттың бастапқы мақсаттары орындалатынын растау үшін сатып алу аудитінің тәуелсіз экс-пост рәсімін енгізу өте маңызды. Бұл, әсіресе, болашаққа тәжірибе мен сабақтарды қортындылау үшін маңызды. Бұдан басқа, тұрақты тексеру және бағалау объектіні пайдалану барысында бастапқы мақсаттардың қаншалықты сақталғаны (мысалы, шығындарды беру, қызмет көрсету және тәуекел) және басқа да бастапқы күтілетін нәтижелерге қол жеткізілгені туралы мәселені қарау үшін маңызды.

## **8.2 Сатып алуды және тендерді ұйымдастыру мәселелері**

Сатып алу процедурасы қарапайым ғана техникалық шара деп есептелуі мүмкін, бірақ бұл іс жүзінде МЖӘ процесінің негізі болып табылады. Мемлекеттік-жекешелік әріптестікті қолдануға пайда болатын негізгі дәлел - олар тікелей мемлекет қаржыландыратын жобалармен салыстырғанда шығындар тұрғысынан неғұрлым үнемді болуы мүмкін. Дегенмен, тиімсіз ұйымдастырылған сатып алу процесі барлық үнемделген қаржыны оңай жоюы мүмкін. Тек жеткілікті бәсекелестіктің болуы - яғни, тиімді ұйымдастырылған конкурстық және сатып алу процесі мемлекет үшін қолайлы баға-сапа коэффициентін қамтамасыз ете алады.

Мемлекеттік сатып алуды жүргізудің бәсекелестік процесі мемлекетке қызметтер көрсетілетін (концессиялар арқылы) елдердің көпшілігінде заңды түрде бекітілген талап болып табылады немесе мемлекетпен келісім-шарт орын алады (PFI<sup>35</sup> моделіндегі сияқты). Бұл талап Еуропалық инвестициялық банк сияқты көпжақты банктер қаржыландыруды немесе кепілдіктерді берген жағдайлар үшін де әділ. Мұндай жағдайларда сатып алу Ерекше рәсімді сақтай отырып жүзеге асырылуы тиіс. Мемлекеттік сатып алу процесінің негіздері Дүниежүзілік сауда ұйымы (ДСҰ) әзірлеген және дамыған елдердің көпшілігі

қосылған Мемлекеттік сатып алу туралы келісімде (МСК) көрсетілген. Бұл келісімге алғаш рет 1979 жылы қол қойылды, оған соңғы рет 1994 жылы түзетулер енгізілді. Осы құжаттың негізінде жасалған маңызды егжей-тегжейлі ережелер Еуропалық Одақтың (ЕО) Мемлекеттік сатып алу туралы құқықтық актілерінде көрсетілген, олардың әр түрлі елдерде МЖӘ-ті реттеу мақсатында әзірленген әртүрлі әдіснамалары мен заңнамалық базасы бар.

Дүниежүзілік сауда ұйымының мемлекеттік сатып алу туралы келісімі (GPA) мемлекеттік сатып алудың үш түрін жүзеге асыруға мүмкіндік береді:

- «Ашық» рәсіммен, барлық шектеулерсіз тендерге қатыса алады.
- «Таңдау» процедурасы мемлекеттік билікке алдын-ала біліктілікті анықтау арқылы сауда-саттыққа қатысушылардың санын қысқартуға мүмкіндік береді.
- «Шектеулі» процедура жағдайында мемлекеттік орган әлеуетті қатысушыларды тендерлерге шақырмайды, олармен тікелей байланыс орнатады (бұл жағдайда алдын-ала біліктілікті бағалау рәсімі жүргізілуі не жүргізілмеуі мүмкін).

Мемлекеттік-жекешелік әріптестік шеңберінде жобаны іске асыруды тиімді ұйымдастыру үшін шектеулі рәсім, әдетте, сәйкес келмейді. ЕО сатып алу рәсімін пайдалана отырып, МСК қалай іске асырылуы тиіс деген мысал ретінде 2006 жылға дейін ЕО заңнамасы іріктеу рәсімдерінің 3 түрін рұқсат етті:

**Шектеулі рәсім.** Осы рәсім шеңберінде сауда-саттыққа қатысушылармен алдын ала біліктіліктен кейін талаптар талқылануы мүмкін, содан кейін тендерлік құжаттар жасалады. Содан кейін одан әрі түсіндірулер жүргізілуі мүмкін, бірақ ұсыныстар алынған соң, рәсім аяқталады: шешім ұсыныстар негізінде қабылданады және қатысушылармен одан әрі келіссөздер жүргізілмейді. Бұдан әрі, сауда-саттық шарттарының негізінде мемлекеттік-жекешелік әріптестік туралы келісімшарт жасалады. Бұл тәсіл негізінен концессиялар үшін қолданылады, мысалы, Италия мен Испанияда және барынша жылдам, яғни, сауда-саттыққа қатысушылар үшін әлеуетті неғұрлым үнемді процесті қамтамасыз етеді. Бұл рәсім, сондай-ақ басқа елдерде де (тек Еуропада ғана емес) қолайлы болып табылады, онда қатысушылармен сауда-саттықтан кейін сыбайлас жемқорлыққа қарсы арналған база жасай отырып, жаңартылуы мүмкін.

**Шарттық рәсім.** Шарттық рәсім сауда-саттыққа қатысушылар сұратылған қызметтерге қатысты әртүрлі шешімдер ұсына алатын кешенді келісім-шарттарға арналған, осыған байланысты жиынтық сома алдын ала жарияланбайды, осылайша тендерлік ұсыныстарды алғаннан кейін одан әрі талқылау қажеттілігі пайда болады. Мұндай «түсіндіру», алайда бастапқы ұсынысқа іргелі өзгерістерге әкелмеуі тиіс, сондай-ақ мұндай келіссөздер барлық қатысушылармен жүргізілетін болады деп болжануда. (Бұл рәсім осындай келіссөздерді жүргізуге мүмкіндік беретін МСК ережелерін кеңінен көрсетеді).

Алайда, бүгінгі күні шарттық рәсімдер «түсіндірулер» шеңберінен, әсіресе Британдық PFI бағдарламасында және емлекеттік-жекешелік әріптестік бағдарламалары PFI типті үлгілерге негізделген басқа елдерде (мысалы, Португалияда) шығады. Мұндай жағдайларда мемлекеттік орган «қолайлы қатысушыны» таңдайды (сондай - ақ оны қолайлы бастамашы деп атайды), көбінесе сауда-саттықтың көп кезеңді рәсімі арқылы-мысалы, үш ізденуші өзінің бастапқы ұсыныстарын қоя алады, содан кейін одан әрі келіссөздерден кейін олардың екеуі өзінің «үздік және түпкілікті ұсынысын» (BAFO) ұсынуға шешім қабылдайды.; осыдан кейін ізденушілер өздерінің «соңғы және түпкілікті ұсынысын» (LAFO) ұсынған келесі кезең болуы мүмкін). Одан әрі егжей-тегжейлі және жиі ұзақ келіссөздер кейіннен қолайлы қатысушымен, ақырында оған мемлекеттік-жекешелік әріптестік келісім-шартын беру алдында жүргізіледі. Дегенмен арнайы процедураның қажеттілігі үшін дәлел жеткіліксіз болғанымен, PFI моделі бойынша мектептер сияқты жобалар жаппай көбейуіне қарамастан, Ұлыбританияда бұл рәсім аз өзгерді.

Британдық рәсімге жақсы сәйкестік үшін және Мемлекеттік сатып алу туралы қатаң ішкі заңнамасы бар бірқатар еуропалық елдерде шарттық рәсім жеткілікті дәрежеде ашық және мөлдір болып табылатындығына қатысты алаңдаушылық болуына байланысты ЕО 2006 жылы жаңа рәсімді енгізді.

Бәсекелестік диалог. Осы рәсім шеңберінде алдын ала біліктіліктен кейін Мемлекеттік орган емлекеттік-жекешелік әріптестік келісім-шартының нысанын және алдын ала іріктелген ізденушілермен жобаның техникалық сипаттамаларын талқылайды. Содан кейін тендерлік құжаттар әзірленеді. Бұдан әрі мемлекеттік орган келісім-шарттың кез келген аспектілері бойынша жоба шарттарын қайта қарауы мүмкін және ізденушілермен одан әрі талқылауларға қатыса алады. Содан кейін ізденушілер өз ұсыныстарын ұсынады. Бірақ мұнда да ұсыныстар алғаннан кейін, әлі де «түсіндіру» үшін орын бар.

Сатып алу рәсімі қандай формальды болса да, мемлекеттік орган МЖС жобасының өміршеңдігін өзінің пайымдауы нарықтағы жеке-мемлекеттік қатынастарға қатысушылардың көпшілігіне түсінікті екеніне көз жеткізу үшін кейбір бастапқы қадамдарды қабылдауы тиіс. Әдетте бұл үшін алдын ала нарықтық тыңдаулар өткізіледі, олардың мақсаты жобаның тұжырымдамасын түсіндіру болып табылады. Мемлекеттік орган барлық тараптарға осындай тыңдауларға барлық қатысушыларды тарту жолымен тең жағдайларды қамтамасыз етуге, ал кейбір жағдайларда мұны жасаудың ең жақсы тәсілі - ашық қоғамдық жиналыс өткізуге тиіс екені анық. Сонымен қатар, барлық мүдделі тараптардың толық қатысуын қамтамасыз ету қажет.

Мемлекеттік-жекешелік әріптестік келісімшарттары бойынша сауда-саттық рәсімінің бірінші ресми кезеңі әдетте әлеуетті қатысушылардан «біліктілік туралы талап» немесе «мүдделілік білдіру» туралы өтініш болып табылады. Жоба ресми жарияланымдарда жарнамаланады - мысалы Еуропада бұл «Еуропалық Одақтың ресми журналында», сондай-ақ қаржылық және

сауда баспасөзінде болуы мүмкін. Қатысуға мүдделі топтар жоба және оның талаптары туралы ақпаратпен қамтамасыз етіледі (алдын ала қаншалықты егжей-тегжейлі жариялануы мүмкін), содан кейін жобаны іске асыру үшін қажетті өз біліктілігін ұсынуға шақырылады, онда олар:

- Жобаны іске асыру үшін техникалық мүмкіндіктер (тікелей немесе арнайы қосалқы мердігерлер арқылы);
- Ұқсас жобаларды іске асырудағы тәжірибе;
- Қарастырылатын жобаны іске асыру үшін қажетті қаржылық мүмкіндіктер бар екенін көрсетеді.

Іріктеудің ең төменгі өлшемдеріне жауап бермейтін кандидаттар кейіннен осы кезеңде алынып тасталады және басқа қатысушыларға сауда-саттыққа қатысу ұсынылады. Біліктілік алдындағы шешімдер салыстырмалы субъективті болуы мүмкін, өйткені алдын ала біліктілікті жүргізуге арналған өлшемдер өзі жеткілікті субъективті пайымдаулар болып табылады.

Алдын ала іріктеу нәтижелері бойынша, егер тиісті сатып алу ережелері мүмкіндік берсе, алдын ала іріктелген қатысушылардың тізімі жасалады (әдетте үш немесе төрт). Бұл рәсім қажет, себебі егер сауда-саттыққа қатысушылар тым көп қатысса, жеке алынған қатысушы үшін ұтыс ықтималдығы тым төмен болады, ол өз ұсынысын дайындау және ұсыну үшін айтарлықтай уақыт пен қаражатты инвестициялағысы келеді. Сондықтан, жеке қатысушы үшін ұтыстың құлдырауын өтеу үшін, сауда-саттықты ұйымдастырушылар қымбат және оңтайлы шешім болып табылатын әлдеқайда көп өтемақы ұсынуға тиіс. Осылайша, барлық үдерісті басқаруды жеңілдететін қатысушылардың саны аз болған жөн.

### **8.3 Тендерлік құжаттама және коммуникация**

Конкурстық сауда-саттықты ұйымдастырудың қандай да рәсіміне байланысты конкурстық құжаттама пакеттерінің бірқатар атауы бар:

- Шектеулі рәсім - тендерге шақыру (ИТТ), сауда-саттыққа шақыру (ИТВ) немесе ұсыныстар сұрату (КФР);
- Келісім-шарт рәсімі-келіссөздерге шақыру (ИТ немесе жобаның қысқаша сипаттамасы);
- Бәсекелестік диалог-бәсекелестік диалогқа шақыру (ИСЭ).

Барлық аталған құжаттардың негізгі мазмұны бірдей; бұл, негізінен, сауда-саттыққа қатысушылармен диалог және олардың алдындағы және одан кейінгі, бұрын талқыланғандай, бір-бірінен ерекшеленеді. Тендерлік құжаттама мысалы, сипатталатын ақпараттық пакетпен сүйемелденеді:

- Жалпы заңнамалық құрылым және саясат;
- Жобаның негіздемесі;
- Пайдалану талаптары;
- Мемлекеттік органға көрсетілетін қолдау, қаржылық болсын немесе мысалы, қосымша жол салу түріндегі қолдау;
- Нарық деректері, мысалы, пайдалану тәуекелі жеке секторға өтетін МЖС үшін маңызы бар көлік ағындары;

- МЖС келісім-шартының жобасы, оның ішінде тәуекелдерді беру шарттары, техникалық сипаттамалар және ұсынылатын баға белгілеу формуласы;

- Құрылыс алаңына/жобалық аумаққа бару бағдарламалары, сауда-саттық өткізу, түсіндіру рәсімдері;

- Өтінім нысаны;

- Өтінімдерді қабылдаудың аяқталу мерзімі;

- Өтінімдерді бағалау критерийлері;

- Жобаның жалпы уақыт шеңбері.

Өтінім берушінің тендерге берген жауаптарында (егер олар бұрын жарияланбаса) мынадай аспектілер қамтылуға тиіс:

- Технология және дизайн;

- Құрылыс бағдарламасы;

- Қызмет көрсету және жеткізу стандарттары;

- Қосалқы келісімшарттар мен қосалқы мердігерлер туралы ақпарат;

- Құрылыс және қызмет көрсету кезеңдерінде, сондай-ақ пайдалану кезеңінде басқару құрылымы;

- Сапа мен қауіпсіздікті бақылау рәсімдері;

- Коммерциялық өміршеңдік (мысалы, трафик немесе концессия объектісіне сұраныс болжамдары);

- Сақтандыру қамтамасыз ету;

- Жоба бойынша шығындар;

- Қаржыландыру құрылымы мен стратегиясы;

- МЖС келісімшарт жобасына қойылатын талаптар немесе ұсынылатын түзетулер;

- Қызметтер үшін баға ұсыныстары.

Қатысушыларға мемлекеттік органнан кім байланысатын болатынын хабарлауы тиіс, бұл ретте осы ұйымның ішінде басқа тұлғалармен байланыс жасауға рұқсат етілмейді.

Ізденушілермен пікірталастар сауда-саттық шарттарының өзгеруіне әкелуі мүмкін: мұндай жағдайларда сауда-саттық өткізу мерзімі ізденушілерді осы өзгерістерге ден қою үшін жеткілікті уақытпен қамтамасыз ету мақсатында кейінге қалдырылуы мүмкін. Екінші жағынан, мысалы, жобаны іске асыру үшін әртүрлі шешімдер бар жерде ізденушінің құпиялылығына үлкен мән берілуі тиіс,

#### **8.4 Конкурстық сауда-саттық өтінімдерін бағалау**

Өтінімдерді салыстыру үшін белгілі бір әдіснама қажет және сауда-саттыққа қатысушылар олардың өтінімі ең жақсы түрде жасалуы үшін не істеу керектігін нақты түсінуі тиіс. Өтінімдерді бағалаудың бірнеше тәсілдері бар:

Бағаны салыстыру. Егер өтінімдердің мәні бойынша бірдей базалық параметрлері бар болса, онда түпкілікті шешім көрсетілетін қызметтердің бағасын қарапайым салыстыру жолымен қабылдануы мүмкін, бірақ бұл ретте ұқсас ұқсастармен салыстыру үшін болашақта төленуге тиіс соманы таза

келтірілген құнға дейін дисконттау қажет. Осы мақсат үшін дисконттау ставкасын таңдау нәтижеге айқын әсер етеді.

Алайда, қарапайым салыстыру кезінде МЖС келісімшартының ұсынылатын шарттарына ерекшеліктерге байланысты шығындарға түзетулер жасау немесе тәуекелдерді беруде өзге де айырмашылықтар немесе болжамды қаржылық көрсеткіштер жоспарында шамадан тыс амбициялық болып ұсынылатын өтінімдерге түзетулер жасау қажет.

Бұл тәсіл қайта өңдеу зауыты немесе жол концессиясы объектісі болып табылатын, барлық өзге аспектілер Сауда-саттықты өткізу алдында түсіндірілген жақсы бақыланатын шектеулі рәсім кезінде тиімді болуы мүмкін. Алайда, бұл тәсіл PFI моделі шеңберінде тұрғын үй құрылысы жобасы сияқты неғұрлым күрделі төлем жүйесі бар жоба бойынша шешім қабылдау үшін жалғыз негіз бола алмайды. Оның үстіне, тіпті тек қана бағаларды салыстырған кезде, бұл салыстырмалы қарапайым міндет болып табылады, МЖС өтінімдерін бағалаудың неғұрлым күрделі аспектілерінің бірі шығындар мен ұзақ мерзімді икемділік арасындағы қолайлы теңгерімге қол жеткізу болып табылады, әсіресе бастапқы төмен шығындар қаржыландыру құрылымы есебінен қамтамасыз етіледі.

Келісім-шартты орындау мерзімі. Баламалы тәсілмен, әсіресе концессиялар үшін, тендер қатысушыларына орындау мерзімдері бойынша кейіннен талап ете отырып, тіркелген бағаны белгілеу болуы мүмкін - бұл жерде ең қысқа мерзімді өтінімді жеңеді. Осы тәсілдің нұсқалары келісім-шартты орындаудың ашық күні және келісім-шартты тоқтату:

- Кірістілік ставкасы өтініш беруші талап ететін ставкаға жетеді - бұл жағдайда талап етілетін кірістіліктің төмен ставкасы бар өтінімді ұтып алады; немесе

- Өтініш беруші талап ететін табыстың таза келтірілген құны қол жеткізілді - мұнда табыстың талап етілетін таза келтірілген құны төмен өтінім ұтады.

Дегенмен, бұл тәсілдердің барлығы қарапайым баға салыстыру кезінде туындайтын мәселелерге ұқсас мәселелерді көтереді.

Субсидиялау деңгейі. Кейбір тендерлер қызметтер үшін алынатын баға негізінде емес, мемлекеттік сектор ұсынатын субсидиялар негізінде жүргізіледі. Бұл тәсіл, егер өтінім объектісі концессия болып табылса, оған қатысты ол жоба үшін қажетті қаржыландыруды жабу үшін жеткілікті табыс әкелмейтіндігі белгілі болған жағдайда маңызды. Және керісінше, өтінімдер өтінім берушілердің төлемдерін көздеуі мүмкін.

Ең тиімді өтінім. Өтінімдерді бағалаудың кешенді жүйесі өтінімнің әр түрлі аспектілері бойынша "балл қоюға" негізделеді - мысалы, дизайн үшін, аяқталу жылдамдығы, сенімділік, қызмет көрсету сапасы, өтініш берушінің тәуекелге жол беруі (мысалы, мемлекеттік сектордан тәуекелдің ауысуы) және бағамен тең дәрежеде мемлекеттік орган үшін маңызды кез келген басқа да сипаттамаларға балл беру. Осылайша, жоба үшін ең экономикалық тиімді өтінім анықталады. Әрбір фактордың салмағы жариялануы тиіс мұнда, әрине,

басқа факторлармен салыстырғанда әрбір факторларға салмақ беруге қатысты, сондай-ақ қаржылық емес сипаттағы бір факторларды қалай салыстыруға қатысты субъективизм элементі бар. Салмақ беру, әрине, әрбір жоба үшін ерекше: мысалы, егер өтінім берушілер ұқсас жобалық немесе технологиялық шешімдерді пайдаланатын болса, онда баға факторы 70% - да салмақ болуы мүмкін, бірақ егер инновациялық шешімдер үшін үлкен кеңістік болса, онда техникалық ұсыныстарға 70% - да салмақ берілуі мүмкін.

Алдын ала іріктеу процесі қаржылық мүмкіндіктері, технологиялары, жобаны жүзеге асыру қабілеті күмәнді өтініш берушілерді алып тастауы тиіс. Алайда жобаның жалпы қаржылық жоспарын зерделеу қажет және өтінімдер қолданылатын бірыңғай қаржылық жорамалдарды қолдана отырып ұсынылуы тиіс. Осыған ұқсас Құрылыс және пайдалану шарттарының, оның ішінде қосалқы мердігерлердің орындылығына егжей-тегжейлі шолу жүргізу қажет.

Өтінімдерді бағалау кезінде бір қадам бұрын шегіну әрдайым пайдалы және ізденушілердің өтінімдерінің коммерциялық мағынасы бар ма-яғни егер өтінім қабылданса, жоба барлық тараптар - инвесторлар, қосалқы мердігерлер, мемлекет және түпкі пайдаланушылар үшін тиімді шарттарда жүзеге асырыла ма? Бір тарап үшін тең емес жоғары пайданы қамтамасыз ететін келісім-шарттар осал, өйткені артықшылықты тарап шамадан тыс ауыртпалықты міндеттемелерді орындамау үшін келісім-шарттағы кез келген қателікті міндетті түрде пайдаланады.

Егер ізденушінің өтінімінде мемлекеттік органның бастапқы болжамдарынан едәуір төмен баға жарияланса, бұл ізденушінің немесе қосалқы мердігердің бір жерден қате жібергенін білдіреді. Мемлекеттік орган өтініш берушінің қателігі өтініш берушінің проблемасы болып есептелетін позицияны алуы мүмкін, бірақ мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің бірінші кезектегі мақсаты қоғамға көрсетілетін қызметтер болып табылады және егер жобалау компаниясы немесе қосалқы мердігер жасалған жұмысты ақтау үшін жеткілікті қаражат таба алмаса, мұндай қызметтерді көрсету тәуекелге ұшырауы ықтималдығы жоғары. Егер жобалау компаниясы барабар қызметтер көрсете алмаса, Мемлекеттік орган мемлекеттік-жекешелік әріптестік келісім-шартын тоқтата алады, бірақ бұл жағдайды түзету үшін қосымша шығындарға әкеп соғуы мүмкін, соның нәтижесінде қызмет бастапқыда жоспарланған түрде көрсетілуі екіталай.

Сауда - саттық өткізгеннен кейінгі келіссөздер - яғни мемлекеттік орган артықшылықты қатысушыны жариялағаннан кейін-шектеулі рәсім кезінде орын алмауы және шарттық рәсім кезінде рұқсат етілгенмен, қажетсіз болуы тиіс. Мұндай келіссөздер кейде ұзақ уақытқа созылуы мүмкін. Мұндай ұзаққа созылған келіссөздердің (сондай-ақ оларға бастапқы қажеттілік) себептері:

- Саяси қысым мен жоба бойынша прогресті көрсету қажеттілігімен байланысты сауда-саттық процесін іске қосу алдында мемлекеттік орган тарапынан жеткіліксіз дайындық; бұл толық жобалық құжаттаманы немесе Мемлекеттік-жекешелік әріптестік шартын жасауға алып келеді, осылайша,

мемлекеттік органды «түсіндірулер» маскасымен қосымша қайта келіссөздер жүргізуге мәжбүр етеді;

- Мемлекеттік орган сауда-саттық процесі басталғаннан кейін өз талаптарын өзгерткен кезде, қол жетімділік проблемасына байланысты болуы мүмкін;

- Мемлекеттік органның бағдарламаны тиісінше басқаруы және жобаны алға жылжыту қабілетсіздігі;

- Кредиторлармен үш жақты келіссөздер, егер олардың қаржыландыру сауда-саттыққа дейін қамтамасыз етілмесе;

- Ізденушілер өтінім бергенге дейін шешілмеген қоршаған ортаға, жоспарлауға, жобалық учаскеге байланысты мәселелер;

- Туындайтын нәтижелерге сараптама жүргізу тарапынан мемлекеттік органның, кредиторлардың немесе басқа тараптар, мысалы, қосалқы мердігерлердің сұрақтарының болуы.

Қалаулы өтінім берушінің тағайындалуы мен қаржылық жабудың арасындағы кез келген елеулі кідіріс жобалық шығындардың өсуіне, яғни қызмет көрсету бағасының өсуіне әкеп соқтырады. Құрылыс мердігерлігінің бағасы белгілі бір күнге жұмыстың басталуына негізделетін болады және одан кейін инфляцияны ескере отырып индекстелетін болады немесе егер осы күн алынып тасталса, толық қайта қаралатын болады. Жоғарыда аталған аспектілер Мемлекеттік-жекешелік әріптестік келісім-шартының басқа аспектілеріне бағаны ұлғайту үшін немесе басым өтінім берушінің тәуекелін беру мерзімін өзгерту үшін («шұғыл бұрылысты сәт» деп аталатын үдеріс) ілініс ретінде пайдаланылғанда, сауда-саттықтың соңғы жағдайларындағы елеулі өзгерістер құқықтық салдарға және өтінім берушінің жоғалуына әкелуі мүмкін.

Бұл сауда-саттықтан кейінгі келіссөздер кезеңі ұзағырақ болса, мемлекеттік органның жағдайы да нашар болады. Ізденушілер арасында қандай да бір бәсекелі қысымсыз қалаулы ізденуші іс жүзінде монополист-жеткізуші болады (теориялық жағынан мемлекеттік орган басқа ізденушілерге қайтадан жүгіне алатын болса да, іс жүзінде бұл сирек болады, себебі ізденушілердің жеңілген командасы өзінің жұмыс берушісімен тағы бір жерге көшірілетін болады). Сол уақытта жоба бойынша міндеттемелермен байланысты болып жатқан мемлекеттік орган ірі саяси проблемаларды тудырмай, оңай жаққа кете алмайды және процесті алдымен бастай алмайды. Мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобалары шеңберінде қаражаттың артық жұмсалуды болмайтыны туралы өтініш, егер мәміле жасасу артықшылық ізденушіні тағайындау мен мемлекеттік-жекешелік әріптестік келісім-шартын жасасу арасындағы кезеңде шығындарды арттыруды (немесе жоба ауқымын қысқартуды, яғни, бірдей) талап етсе, күмәнді болады. Сауда-саттық басталар алдында дайындалуға жұмсалған уақыт пен мұқият болу жақсы нәтиже береді. Сондықтан көп нәрсе дайындыққа негізделген және сауда-саттықтан кейінгі шұғыл бетбұрыс сәтінің алдын алуға көмектесуге тиіс шектеулі процедураны қолдану пайдасына сөйлейді.



Ұзақ келіссөздер жеке сектордың өкілдері үшін пайдалы болуы мүмкін, дегенмен ұзақ мерзімді және күрделі сатып алу процесі олар үшін тәуекелдіктің жинақталған шығындарына байланысты алаңдаушылық туғызады деп айту артық болмас еді.

### **8.5 Жобаны іске асыруға байланысты тәуекелдерді бағалау**

Мемлекеттік-жекешелік әріптестік келісімшарттары бойынша тәуекелдер қызметтер көрсетуге тікелей әсер етеді (мысалы, егер объект уақтылы салынбаса) не жобаның қаржылық өміршеңдігіне (мысалы, кірістердің ысырабы немесе шығындардың өсуі) тікелей әсер ететін белгісіз нәтижелермен байланысты. Қалай болғанда да, нәтиже - біреудің мойындауы керек шығындар немесе шығындар және қандай шығындардың немесе шығындардың қай тарапқа тиетінін анықтау - МЖӘ келісімшарттарын іске асырудың негізгі элементтерінің бірі .

Төменде мемлекеттік-жекешелік әріптестік келісімшарттары бойынша тәуекелдерді бөлу аспектілерінің негізгі қағидаттары баяндалған, содан кейін барлық тараптарға жобаның әрбір сатысында тәуекелдерді сәйкестендіруге және бағалауға көмектесетін «тәуекелдер матрицалары» әдісін пайдалана отырып, осы қағидаттарды қолдануға егжей-тегжейлі шолу жүргізіледі:

- Жалпы саяси тәуекелдер;
- Жобалық алаңмен байланысты тәуекелдер;
- Құрылыс тәуекелдері;
- Аяқтау тәуекелдері;
- Пайдалану кезеңіндегі тәуекелдер;

Тәуекелді бөлу - мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобасын жасау кезіндегі басты сәт. Осы контексте «тәуекелді бөлу» термині жиі пайдаланылса да, мемлекеттік-жекешелік әріптестік әдетте 0-% тәуекелді Мемлекеттік орган, ал 100-% - жобалық компания көтереді деген мағынада тәуекелді бөлуді көздемейді. Тәуекелдер әдетте тараптардың біріне толығымен өтеді (бірақ бұл жағдайда ережеден кейбір ерекшеліктер болуы мүмкін). Жоба бойынша тәуекелдерді реттейтін бірнеше тәсілдер бар:

- Тәуекелдер мемлекеттік органда қалуы мүмкін;
- Тәуекелдер жобалық компанияға берілуі мүмкін;
- Тәуекелдер жобалау компаниясына, содан кейін үшінші тараптарға қосалқы мердігерлерге «арқаға арқасы» жолымен берілуі мүмкін;
- Сақтандыру есебінен оларды қамтамасыз ету; немесе демеушілерден кепілдік алу.
- Концессиялар болған жағдайда тәуекелдер соңғы пайдаланушыларға қызметтер үшін неғұрлым жоғары ақы алу құқығына ие жобалық компания арқылы берілуі мүмкін.

МЖС келісім-шартында позиция белгіленуі мүмкін, онда қызметтерді ұсыну тиісті түрде жобалық компанияның міндеті болып табылады және

тиісінше, жобалау компаниясы тиісті тәуекелдерді көтереді және басқарады (оларды беру жолымен не өзге тәсілмен).

Тәуекелді беру мемлекеттік орган үшін маңызды, себебі ол мемлекеттік-жекешелік әріптестік шеңберінде сатып алу процесі үшін баға мен сапа арақатынасын бағалау негізінде жатыр. Теңгерімдік есептің аспектілерін тарапта қалдырып, мемлекеттік сектор тұрғысынан тәуекел берудің негізгі мақсаты жобалық компания мен оның инвесторлары мемлекеттік-жекешелік әріптестік келісімшартының мәні болып табылатын қызмет көрсетуге қажетті дәрежеде мүдделі болуын қамтамасыз ету болып табылады.

Бірақ мұндай принцип баға мен сапаның ең жақсы арақатынасына қол жеткізуге мүмкіндік бермейді, егер мемлекеттік орган тәуекелдерді ауыстырып, жобалау компаниясы, оның кредиторлары немесе қосалқы мердігерлері үшін оларды қысқартуға немесе бақылауға тырысса және егер жобалау компаниясы оларды өзіне алатын болса, онда ол бұл үшін үлкен ақы алуға мәжбүр болады. Принцип тәуекелдерді барынша аз шығындалғанда оларды ең жақсы бақылай алатын тараптарға беру болып табылады. Бұл, сондай-ақ, ол қажет деп есептей отырып, бұл тәуекелді реттеу еркіндігіне ие болуы тиіс. Осылайша, мемлекеттік органда жеке сектор шығындар тұрғысынан тиімді бақылай алмайтын аспектілерге байланысты тәуекелдер (яғни баға белгілеу кезінде жеке сектор соншалықты жоғары сақтандыру сыйлықақысын салуға тиіс, бұл модель баға мен сапаның қолайлы арақатынасын қамтамасыз ете алмайды) немесе жеке секторды басқаруға беруге болмайтын ескереміз. (мүмкін, қоғамдық қызметтер көрсетуді жалғастыру қажеттілігіне байланысты). Дегенмен, МЖС жобасын мемлекеттік бюджеттен шығару үшін артық тәуекелдер де мемлекеттік органда қалмауы тиіс, яғни балансты табу қажет. Егер мемлекеттік орган тәуекелдерді көтерсе, ол сондай-ақ тиісті пайда алуға тиіс, яғни мүмкіндігінше тәуекелдер мен пайда симметриялы орналастырылуы тиіс.

Мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің жаңа бағдарламаларындағы мемлекеттік сектордың кең таралған қатесі жеке сектордың өкілдеріне қысым болып табылады, олар барынша көп тәуекелдерді-атап айтқанда жобалау компаниясының артында қалуы тиіс және басқа тараптарға берілмеуі керек. Бұл кредиторлардың тәуекел аспектілері туралы қайта келісуіне алып келеді. Компанияларда шығындар жоғары деңгейлі және шектеулі резервтік шоттарды, сондай-ақ кредиторлардың пайыздарын өтеудің қажетті коэффициентін қамтамасыз ету үшін қосымша ақша ағындарын қоспағанда, ақша қаражатының немесе басқа да ресурстардың резервтері жоқ.

Әдетте жобалық компанияның инвесторлары бастапқы капитал салымының шеңберінен шығатын, әрі қарай қаржыландыруды қамтамасыз ету міндеттемелері жоқ.

Сондықтан, мүмкіндігінше, кредиторлар жобалық компанияның «бос қорапша» болуын қалайды. Кредиторлардың жобалық қаржыландыру тәуекелдеріне көзқарасы «Банкир - бұл күн ауа райында қолшатыр киген адам» деген афоризмде жасалған. Басқа сөзбен айтқанда, кредиторлар өте

шектеулі (және анық өлшенетін) болса, тәуекелдерді қабылдауға асығады. Бұл кредитордың алатын табысы қандай да бір елеулі тәуекелдерді сіңіру үшін жеткіліксіз екенін көрсетеді. Типтік банктік кредиттің қаржыландыру құнының 1% - тен кем кредиттік маржасы болуы мүмкін: бұл жүздеген кредиттердің бірі қайтарылмайтын болса, банк өзінің жобалық қаржыландыру бизнесінде шығынға ұшырайтынын білдіреді. Осылайша, тіпті 1/100 жоғалту тәуекелі кредиттік портфель жобалық қаржыландыруға тым үлкен. Сондықтан кредиторлар жобаға «инвесторлар» болып табылмайды, алайда мемлекеттік органның демеушілері келіссөздер барысында осы көріністі пайдалануды жақсы көреді. Егер кредиторлар инвесторлар болса, олар капитал ставкасы бойынша кіріс алатын болар еді, бірақ олар алмайды - әдетте табысты жоба бойынша капиталдың жиынтық кірістілігі борыштық құралдардың кірістілігіне қарағанда кем дегенде екі есе жоғары, бұл инвесторлар мен кредиторлар қабылдайтын тәуекелдер арасындағы айырмашылықтарды көрсетеді. Оның үстіне, кредиторлардың «кері жағы» жоқ - яғни кредиторлардың кірісі тіркелген, ал капиталдың кірістілігі жобамен үлкен құндылықты генерациялау есебінен артуы мүмкін (мысалы, неғұрлым тиімді пайдалану, қаржылық қайта құрылымдау есебінен)

Егер мәселеге екінші жағынан қарайтын болсақ, кредиторлар төмен несие мөлшерлемелері бойынша жобаларды қаржыландыруға мүмкіндік бере алады, себебі тәуекел жоғары емес. Бұл 2007 жылдан бастап екінші Базельмен енгізілген. (Банктік қадағалау жөніндегі Базель комитетінің құжатымен). Бұл құжат халықаралық есеп айырысу Банкінің (BI5) швейцариялық штаб - пәтеріне сілтеме жасайды, ол Банктік қадағалау жөніндегі Базель комитетінің ұйымдастырушысы болып табылады. Комитет банктердің тұрақтылығын және халықаралық бәсекелестіктің бірыңғай негізін қамтамасыз ету мақсатында банктерді капиталдандыруға қойылатын талаптарға жалпы көзқарасты келісуге тырысатын орталық банктердің немесе басқа да бақылаушы банк органдарының көптеген қаржы орталықтарының өкілдерінен тұрады. 1988 жылы Комитет банктер үшін капиталдың жеткіліктілік ережесін енгізді (капитал бойынша Базель келісімі ретінде белгілі), олар өзгелерден басқа, банктердің олардың коммерциялық кредиттерінің (жобалық қаржыландыруды қоса алғанда) 8% - ына тең капиталы болуы тиіс қарапайым өлшеуге негізделген. Екінші Базель банктерге кредиттердің сапасына байланысты (сыртқы рейтингтік агенттіктер берген кредиттік рейтингке - немесе дефолттардың Тарихи мәліметіне және олардың портфеліндегі шығындарға байланысты) капиталды орналастыруға мүмкіндік беретін 1988 жылғы Келісімнің күрделі қайта қаралған нұсқасын білдіреді. Базель 2 схемасы алғаш рет жасалған кезде, жобалық қаржыландыру басқа құрылымдалған қаржыландырумен салыстырғанда салыстырмалы түрде жоғары тәуекелі бар санат ретінде айқындалған, бұл банктер осындай кредиттеуге қарсы үлкен капиталды қамтамасыз етуге тиіс дегенді білдіреді. Осылайша, жобалық қаржыландыру тартымды болды және оның ұсынысы айтарлықтай қысқарды, осылайша оның қарыз алушы үшін құнын ұлғайтады. Жобалық

қаржыландыруды жүзеге асыратын жетекші банктер өздерінің тарихи портфельдерін зерделеп, дефолт тәуекелі мен жобалық қаржыландыру кредиттері бойынша кейінгі шығындар әдеттегі корпоративтік несиелер бойынша төмен болуы мүмкін деген қорытындыға келді. Нәтижесінде екінші Базельмен ұсынылған ережелер 2005 жылы жағдайды көрсету үшін өзгертілді. Бірақ бұл жобалық қаржыландыруды ұсынатын кредиторлар үшін жақсы жаңалық болмауы мүмкін: жобалық қаржыландыру кредиттерін қамтамасыз ету үшін қажетті капитал екінші Базель күшіне енгеннен кейін шын мәнінде төмен болуы мүмкін және бұл соңғы жылдары жобалық қаржыландыру кредиттері бойынша ставкаларды төмендету факторларының бірі болады. (Басқа негізгі фактор нарыққа енген жаңа банктердің көп санына алып келген өтімділіктің жалпы жоғары деңгейі болуы мүмкін).

Кредиторлардың тәуекелдерді бағалауы бірдей шамада қаржылық әсерге негізделген, ол белгілі бір тәуекел факторы жобаның өміршеңдігіне және мұның орын алуы ықтималдығына әсер етуі мүмкін. Осылайша, ықтималдығы төмен/жоғары әсер ету тәуекелі-яғни мемлекеттік органның немесе демеушілердің пікірі бойынша орын алуы екіталай, - әлі де кредиторлар алаңдаушылық танытады. Бұл кредиторлар «ең нашар» сезімталдығы тест сериялары арқылы тәуекелді бағалайды дегенді білдіреді

- баға мен сапаның арақатынасын бағалау кезінде мемлекеттік орган қабылдауы мүмкін тәуекелдерді өлшеу әдістерінен айтарлықтай ерекшеленетін талдау.

Сондай - ақ, тәуекелдердің балансына әсер етуі мүмкін жобалық уағдаластықтардың кез келген түзетулері - мысалы, келісім-шарт талаптарының өзгеруі-әрдайым белгілі бір дәрежеде кредитор тарапынан бақылау пәні болады. Осыған ұқсас, мемлекеттік-жекешелік әріптестік келісім-шартын іске асыру кезіндегі кез келген қолайсыз өзгерістер кредитордың жобалық компанияның қызметіне бақылау жасауына әкеп соғады.

Жобалық қаржыландыру тәуекелдерін бағалау кезінде мемлекеттік органның немесе демеушілердің қандай да бір жалпы кепілдіктеріне сүйенбей, егжей-тегжейлі ерекше тәуекелдерге назар аудару қажет. Сондықтан саудасаттық және келіссөздер кезеңінде демеушілер мен кредиторлар тәуекелдерді сараптау және бағалау рәсімдерін жүргізуі тиіс. Бұл сондай-ақ мемлекеттік орган мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобасын тендерге шығарар алдында, өтінімдерді бағалау кезінде, сондай-ақ ізденушілермен келіссөздер жүргізу кезінде қажет.

Осы процестің негізгі өнімі «тәуекелдер матрицасы» (немесе тәуекелдер тізілімі) (*Кесте 8.5.1.*) болып табылады.:

- Әр тәуекелдің табиғатына;
- Тәуекел іске асырылса (қаржылық немесе өзге);
- Мемлекеттік-жекешелік әріптестік келісім-шарты бойынша тәуекелді бөлу;
- Жобалық компаниямен қалатын кез келген тәуекелдің қаржылық әсері.

Кестеде тәуекелдердің матрицасын жасау кезінде ескерілуі қажет аспектілердің типтік тізімі келтірілген; әрине, жоба үшін әрдайым ерекше тәуекелдер бар және бұл тізім тек жалпы басшылық болып табылады. Кестеде көрсетілгендей, жобаның тәуекелдерін бірнеше ірі санатқа бөлуге болады:

- Жалпы саяси және экономикалық тәуекелдер;
- Құрылыс алаңымен байланысты тәуекелдер;
- Құрылысқа байланысты тәуекелдер;
- Объект үшін бәсекелестікке байланысты тәуекелдер;
- Құрылыс кезеңіндегі кірістер;
- Пайдалану сатысындағы тәуекелдер;
- МЖС келісім-шартын тоқтату тәуекелдері.

### ***Кесте 8.5.1 Тәуекелер матрицасы***

<b>Тәуекел фазасы</b>	<b>Тәуекел категориясы</b>	<b>Тәуекел табиғаты</b>
Жалпы тәуекелдер	Саяси тәуекел	- Жобаға саяси оппозиция - заңнамадағы өзгерістер
	Экономикалық тәуекел	- пайыздық мөлшерлемелер - инфляция
Құрылыс кезеңі	Құрылыс алаңы	- жер учаскесін сатып алу - жердің жағдайы - рұқсаттар - экологиялық рұқсаттар мен тәуекелдер - археология және минералдар - алаңға кіру жолдары, өту құқығы және сервитут - техниканың кіру жолдары - наразылық білдірушілер - артық топырақты сыртқа тасу
	Құрылыс	- құрылыс субконтрактілері - құрылыс мердігерлері - бағаны түзету - мемлекеттің тарапынан өзгеріс - қосалқы мердігерлердің құрылу қаупі - құрылыс кезеңінде кіріс
	Аяқтау	- мердігерлердің кешіктіруі - кешіктірудің басқа да себептері - дизайн - орындау
Пайдалану кезеңі	Пайдалану	- пайдалану / сұраныс тәуекелдігі - желі - табысты төлеу - қол жетімділік және қызмет көрсету - операциялық шығыстар

		- техникалық қызмет көрсету
	Тоқтату	- жобалық компаниялардың дефолттары - мемлекеттің бастамасы бойынша тоқтату - форс мажор - қалдық құны

Осы матрицаның ішінде жобалық компанияға жай ғана берілмейтін тәуекелдер (әдетте тиісті қосалқы мердігерлік Шартта көрсетілген) МЖС келісімшарты шеңберінде мынадай санаттарға бөлінуі мүмкін:

- Мемлекеттік орган жобалық компанияға олардың салдарын өтейтін өтемақы іс-шаралары;

- Жобалық компания жобаны аяқтауға немесе қызмет көрсетуге қабілетсіздігі үшін жазаланбайтын, бірақ ақы төлемейтін жұмсарту іс-шаралары;

Форс-мажор (сондай-ақ табиғи апаттар ретінде белгілі), қандай да бір тараптың кінәсінің жоқтығына қарамастан, оқиғаның салдары соншалықты ауыр (және сақтандырумен жеңілдей алмайды), бұл келісім-шартты тоқтату қажет.

Тәуекелдер жобалық компанияның мемлекеттік органынан беріліп, одан кейін қосалқы мердігерлерге «Арқаға арқа» қағидаты бойынша қайта берілгенде, МЖС келісімшартындағы және тиісті қосалқы келісім-шарттардағы осы тәуекелдердің анықтамасы мен салдарлары бірдей екеніне көз жеткізу маңызды. Келісім-шарттарда сәйкессіздік туындауы мүмкін облыстардың мысалдары:

- Қосалқы мердігерлік шарт бойынша жұмыстар көлемі мен МЖӨ келісім-шартының талаптары немесе қосалқы мердігерлік шарт шеңберінде көрсетілетін қызметтер мен МЖӨ келісім-шарты бойынша талап етілетін қызметтер арасындағы айырмашылықтар;

- «Аяқтау» ұғымын әртүрлі түсіндірумен немесе МЖС келісім-шарты мен қосалқы мердігерлік шарт бойынша кешігу деңгейі арасындағы сәйкессіздік;

- Мемлекеттік орган МЖӨ келісім-шарты шеңберінде сұратқан жоба вариациясына бағаны белгілеу және қосалқы мердігерлік шарт шеңберінде осындай вариацияға бағаны айқындау кезіндегі әр түрлі рәсімдер, осылайша, құрылыс қосалқы мердігеріне төлеуге жататын вариация бағасы толық мемлекеттік орган арқылы өтпейді.

- Ұқсас жағдай заңнаманың өзгеруіне байланысты қосымша шығындармен туындайды;

- Қосалқы мердігерлік шарттарда және МЖӨ келісім-шартында өтемақы немесе жеңілдететін іс-шаралардың әр түрлі анықтамалары.

Мұндай сәйкестікті қамтамасыз ету қажеттігі қосалқы мердігер шарттарын келісу көпжақты процеске айналатынын білдіреді, оған тікелей

және жанама - Мемлекеттік орган (ал кейде кредиторлар), демеушілер мен қосалқы мердігерлер қатысады.

Мәселелер, сондай-ақ, МЖӘ-ің бір келісімшарты басқасына байланысты болғанда туындайды. Мысалы, жаңа концессиялық автомагистраль жаңа концессиялық көпірмен генерацияланатын трафикке және керісінше байланысты болуы мүмкін. Егер көпір құрылысына МЖӘ келісім-шартын аяқтауға кепілдік берілмейтін болса, жол құрылысына МЖӘ келісім-шарты қаржыландыруды ала алмауы мүмкін. Бір жобаның кредиторлары басқа жоба бойынша басқа кредиторларды тиісті түрде бағалай немесе бақылай алмаса, қосымша тәуекелдерді қабылдауға мүдделі болмайды. Екі жобаны қаржыландыру осындай міндетті шешуге айналуы мүмкін, бірақ егер мұндай жобалар бөлек сатып алынса, бұл мүмкін болмайды. Мұндай жағдайларда мемлекеттік орган орта позицияға ие болуға және өзара игілік үшін әрбір жобаның аяқталу кепілі болуға тиіс (бұл тәуекелдерді беру тұрғысынан мінсіз болып табылмайды). Осыған ұқсас, егер ел шеңберінде Үйлестірілген жол концессияларын дамыту бағдарламасы бар болса, өзара байланысты келісімшарттар кезең-кезеңімен сатып алынуы мүмкін, өйткені олай болмаған жағдайда Бағдарлама толығымен қаржыландыру үшін тым қымбат болады: мұнда ұқсас проблема туындауы мүмкін, өйткені әрбір кезең осының алдындағы жұмыстардың аяқталуына байланысты.

Соңында, айта кету керек, мемлекеттік орган әрқашан өз талаптарының бұрмалану қаупіне ұшырайды және, демек, қажеттіліктерге толық жауап бермейтін қызметті төлейді. Талаптар өзгеруі мүмкін, бірақ бұл қымбат және салыстырмалы түрде икемсіз процесс..

МЖӘ бағдарламасының дамуы саяси қолдауды қажет ететін сияқты, ондай қолдауы жоқ МЖӘ жобасы қиындықтарға тап болады. Жобалық компания тұрғысынан, оған қатысты күшті саяси оппозиция қалыптасқан МЖӘ-тің ұзақ мерзімді келісімшарты өте осал болып табылады.

МЖӘ келісім-шарты қарапайым коммерциялық келісім-шарттардан ерекшеленеді, өйткені бір тарап - мемлекеттік орган өз билігін жобалық компанияға залал келтіре отырып, заңнаманы өзгерте немесе атқару актілерін шығара алады. Мемлекеттік органның іс-әрекеті кемсітушілік сипатқа ие болғанша, олар белгілі бір елде қызмет жүргізу тәуекелін ғана білдіреді және сол сияқты қабылдануға тиіс деген пікір бар. Бірақ саяси қысым әртүрлі қулықты формаларды қабылдай алады және ұзақ мерзімді перспективада келісімшартты толық орындау жобалау компаниясының немесе демеушілердің мүддесінде болуы екіталай. Мұндай жағдайларда келіссөз немесе келісім-шартты тоқтату арқылы ымыралы шешім табу жақсы болуы мүмкін.

Бұл құжатта «халықаралық» саяси тәуекелдер қарастырылмағанын атап өту қажет, олар әдетте, жоба бойынша дамушы елдерге инвестицияларды тарту кезінде маңызды. Олар:

- Шетел валютасы мен айырбастаудың болуы;
- Соғыс және азаматтық толқулар;

- Экспроприация (яғни мемлекет нысанды өтемсіз басып алуы);
- Келісім-шарттың күшін жою (мемлекеттік орган).

Бұл тәуекелдер тек шетелдік инвесторларға ғана қатысты емес, бірақ ұқсас проблемалар әдетте шетелдік инвестициялардың контексінде пайда болады.

Жобалау немесе құрылыс алаңына байланысты әртүрлі тәуекелдерді мемлекеттік орган, жобалау компаниясы және құрылыс қосалқы мердігері арасында бөлу қажет:

- Учаскені сатып алу;
- Топырақ жағдайы;
- Рұқсат (жобаны салуға);
- Табиғат қорғау рұқсаттары мен тәуекелдері;
- Археология және пайдалы қазбалар;
- Өту құқығы (алаңға кіру) және сервитуттар (іргелес учаскелерді пайдалану құқығы, мысалы, су ағызу үшін);
- Алаңға кіреберістер;
- Наразылық білдірушілер;
- Артық топырақты шығару.

Кредиторлардың міндеті жоба алаңына байланысты тәуекелдердің, не мемлекеттік органның артында қалуын, не «арқаға арқасы» қағидатына сәйкес құрылыс қосалқы мердігеріне берілуін, бірақ жобалау компаниясының артында қалмауын қамтамасыз ету болып табылады.

## **8.6 Орналасу орнын таңдау аспектілері**

Құрылыс алаңына меншік құқығы әдетте мемлекеттік органның қолында қалады (МЖӘ келісімшарт мерзіміне жобалау компаниясына жалға беру мүмкін), сондықтан әдетте кредитті қамтамасыз етудің бір бөлігі бола алмайды. Учаскені сатып алу әдетте мемлекеттік органның міндеті болып табылады (егер жер мемлекеттік меншік болып табылмаса), әсіресе егер мұндай сатып алу меншік иелерінің көп санынан үлкен алаңдарды сатып алуды білдірсе, не үшін мемлекеттік органға мәжбүрлеп иеліктен шығару құқығы қажет болуы мүмкін; сондай-ақ, егер объектінің орналасуына қатысты саяси келіспеушіліктер болса, мұндай мәселелерді мемлекеттік органдар жақсы шешеді. Сонымен қатар, егер сауда-саттыққа қатысушылар жерді сатып алуға арналған шығындарды бағалайтын болса, (және оны сатып алудың мүмкін еместігінің ықтимал тәуекелі) оларға күтпеген шығындарды өз өтінімдеріне қосуға тура келеді. Бұл, өз кезегінде, баға мен сапа арақатынасы тұрғысынан мемлекеттік орган үшін өтінімді тартымсыз етеді; ал сауда-саттыққа қатысушылардың учаскені сатып алуға арналған өзге де шығындары өтінімдерді бағалауды толығымен төмендетуі мүмкін. Алайда, объект белгілі бір учаскелерде болмауы тиіс болған жағдайда, өтініш берушілерге объектінің орналасқан жеріне қатысты әртүрлі шешімдер ұсынуға және учаскені сатып алу үшін өзіне жауапкершілік алуға мүмкіндік берілуі мүмкін.



Егер мемлекеттік орган учаскені жобаға арнайы сатып алу қажет болса, оған жұмсалатын шығындар жоба бойынша шығындардың бір бөлігі ретінде енгізілуі мүмкін, оны жобалау компаниясы төлейді. Бірақ, егер объект мемлекеттік органның меншігіндегі учаскеде салынса, онда, егер МЖС келісімшарты аяқталғаннан кейін учаске мемлекет меншігіне қайтарылатын болса, өтініш берушілерден төлемдер талап етілмейді.

Әдетте кредиторлар жобалау алаңына және құрылыс кезінде қажетті кез келген басқа да қосымша учаскелерге қол жеткізудің айқын құқығына ие болғанға дейін қаржыландыруды бастамайды. Желілік проблемаларда бұл, ең алдымен, жер автомагистраліне немесе темір жол құрылысына сатып алынуы тиіс, ал сатып алмаған жағдайда жобалық учаскелердің бірінде құрылыс басталған кезде проблемаларға алып келеді. Іс жүзінде, жерді экспроприациялау МЖӘ көлік жобаларындағы негізгі проблемасы болуы мүмкін, бұл мемлекеттік орган үшін шығындардың артуына әкеп соғады. Егер мемлекеттік орган жобалау компаниясының барлық қажетті жерлерге меншік құқығын алу процесі аяқталғанға дейін құрылысты бастағысы келсе, МЖӘ келісімшарты қалған жерлерді сатып алудың мүмкін еместігі нәтижесінде жобалық компанияны шығындардан қауіпсіздендіруі тиіс.

Учаске геологиясы күтілгенге қарағанда өзгеше болатын тәуекел болса, яғни, мысалы, іргетас үшін қосымша байланыстар талап етіледі немесе учаскені пайдалану кезінде басқа қолданулар болып қалса (мысалы, жерасты шахталары) ол құрылыстағы проблемаларға алып келеді, жобалау компаниясының мемлекеттік органынан, содан кейін - құрылыс қосалқы мердігеріне берген дұрыс. Осы тәуекелді қысқарту мақсатында учаскені зерттеу қаржылық қорытындыға дейін жүргізілуі мүмкін (егер тараптардың бірі осындай зерттеулер үшін ақы төлеуді қаласа).

Алайда, бұл қауіпті берудің күрделі аспектісі. Учаскені зерттеу кезінде табылған проблемалардың жоқ екеніне 100% түрде қамтамасыз ете алмайды. Осыған ұқсас, учаскені пайдаланудың өткен тарихы туралы ақпарат пайдалы болғанымен, бірақ қауіпті жоюға қабілетті емес. Мәселе әсіресе келесі жағдайларда анығырақ:

- Желілік жобалар, яғни бір учаскені емес, ұзын жолағында салынып жатқан, егжей-тегжейлі зерттеу мүмкін емес жобалар, мысалы, жолдар;
- Бұрын кешенді пайдаланылған немесе ескі құрылыстарға байланысты зерттеу үшін қол жеткізу қиын болатын «тасталған» учаскелер (әлі құрылыс болмаған «жаңа» учаскелермен салыстырғанда).

Мұндай жағдайларда, мемлекеттік орган учаскені берген кезде жауапкершілікті өзіне алғаны дұрыс. Осылайша, мемлекеттік орган үшін баға мен сапа арақатынасының неғұрлым қолайлы деңгейіне, егер осы тәуекелдермен келісе отырып, оларды жою немесе азайту мақсатында қымбат зерттеулер үшін ақы төлеудің орнына (тікелей немесе қызметтер үшін ақы төлеу арқылы) қол жеткізіледі.

Сонымен, мемлекеттік орган учаскені берген жағдайда, егер оларға берілген топырақтың жай-күйі туралы ақпарат дұрыс емес болса және жобалау

компаниясы осыған байланысты залал шеккен болса, ол қандай дәрежеде жауапты болуы тиіс? Мүмкін, бұл сөзсіз, мемлекеттік орган ақпараттың жалғыз нақты көзі болып табылған жағдайда және ол сауда-саттыққа қатысушылардың ақылға қонымды баға бойынша және ақылға қонымды уақыт кезеңі ішінде тексере алмайды.

Кредиторлардың тұрғысынан мұндай тәуекелдерді ықтимал азайту құрылыстың ертерек сатысында айқын көрінеді, себебі жобаның құны, ең алдымен, күрделі салымдардың көлемінен асып түспеген болса; егер солай болса, онда осы сәтте жоба тоқтатылуы мүмкін, ал тәуекелдер капитал есебінен жабылуы мүмкін.

Кредиторлар барлық қажетті құжаттарды жоспарлау және рұқсат алу үшін, олар қаржыландыруды бастайды. Іс жүзінде жоспарлау проблемалары МЖӘ жобалары бойынша қаржылық қорытындыға қол қоюда кешіктірудің ең жиі себептерінің бірі болып табылады. Осы аспектімен байланысты процедуралар елден елге қатты түрленеді. Кейбір жағдайларда мемлекеттік орган сауда-саттық басталғанға дейін негізгі рұқсат беру құжаттарына ие болады, бұл тамаша жағдай болып табылады, өйткені бұл жалпы жоба бойынша прогресті тездетеді. Алайда, егер әрбір ізденуші қорытынды тапсырма жөнінде әртүрлі шешімдер ұсынса, бұл орынсыз тәсіл болуы мүмкін.

Егер негізгі рұқсат құжаттары алынса да, объектіні егжей-тегжейлі жобалау басқа рұқсаттарды талап етуі мүмкін. Егер жобалау қаржылық қорытындыға қол қойғанға дейін аяқталмаса, жобадағы өзгерістер құрылыс шығындарының өсуіне әкеп соқтыратын тәуекелдер, әдетте жобаны әзірлеу үшін оның жалпы жауапкершілігінің бір бөлігі ретінде құрылыс қосалқы мердігеріне түседі.

### **8.7 Қоршаған ортаны және ландшафты қорғау мәселелері.**

Жобалардың көпшілігі рұқсат беру процесінің бір бөлігі ретінде қоршаған ортаға әсерді бағалауды (ҚОӘБ) өткізуді қажет етеді. ҚОӘБ жобаның қоршаған ортаға әсерін бірнеше бағыт бойынша бағалайды:

- Қоршаған табиғи орта үшін құрылыс және жобалау қызметінің салдары (өсімдіктер мен жануарлар мекендейтін ареалдар, ландшафттар және т.б.);
- Жергілікті қауымдастықтар үшін құрылыстың салдары, оның ішінде шу, шаң, өзге де ластанулар, құрылыс кезіндегі трафик;
- Жобалық қызметтен атмосфераға кез келген шығарындылар;
- Сумен жабдықтау және су ағызу;
- Жобаның жергілікті трафикке, көлік пен коммуналдық құрылыстарға әсер етуінің ұзақ мерзімді салдары;
- Жергілікті қауымға немесе табиғи ортаға жобаның өзге де ұзақ мерзімді салдары.

Сондай-ақ, рұқсаттар болған жағдайда да кредиторлар қаржыландыру басталғанға дейін барлық табиғатты қорғау сертификаттарының болуын талап етеді. Сондай - ақ жобалық алаңның экологиялық аудиті талап етілуі мүмкін - бұл учаскені ластанудың немесе зиянды қалдықтардың шығарылуы ықтимал

қатерінің мәніне тексеруді, оның өткенін назарға ала отырып, білдіреді. Егер мұндай қауіп байқалса, мұндай қалдықтарды контейнерлеу немесе шығару бағдарламасы қажет болады. Мемлекеттік орган белгілі проблемалар үшін жауапкершілікті өзіне алуы мүмкін, бірақ белгісіз «мұра» учаскесінің тәуекелін (мысалы, индустриялық процестерде пайдаланылған тасталған учаске) құрылыс қосалқы мердігері топырақтың жай-күйі үшін жауапкершіліктің бір бөлігі ретінде өзіне қабылдауы мүмкін.

Егер учаскенің едәуір ластануы немесе зиянды қалдықтар туралы белгілі болса, бұл сондай-ақ кредиторлармен қарым-қатынаста проблемалық сәтке айналады, өйткені олар ластанудан туындаған залал үшін олар қамтамасыз ететін учаскеде міндеттемелер қоя алады; жалпы кредиторлар, «терең қалталы» тараптар сияқты, күтілгеннен гөрі елеулі болатын проблемаларға немесе учаскенің ластануына байланысты ұзақ мерзімді зиянға қатысты өзін осал сезінеді. Қатерді жеңілдету үшін сақтандыруға жүгінуге болады.

Жобалық аумақта маңызды археологиялық немесе пайдалы қазбаларды табу құрылысты айтарлықтай кідіртуі немесе тіпті құрылыс жоспарларын қайта қарауды талап етуі мүмкін. Егер жоба осындай тәуекел жоғары аймақта жүзеге асырылса, мемлекеттік орган қаржылық қорытындыға қол қойғанға дейін зерттеулер жүргізеді (мысалы, геофизикалық ізденістер және тесттік траншеяларды қазу немесе тіпті толық ауқымды археологиялық қазбалар). Содан кейін жобалау компаниясы МЖС келісім-шарты шеңберінде де, құрылыс қосалқы мердігері шеңберінде де жеңілдететін іс-шара болып саналатын кем дегенде белгілі бір деңгейге дейін кідірту тәуекелін туғызуы мүмкін.

Учаскеге қол жеткізу, әдетте, құрылыс кезеңінде нысан әлі де қолданыста болған жағдайды қоспағанда, проблема емес.. Мұндай жағдайлар теміржол жобаларын жүзеге асыру кезінде орын алады, егер құрылыс компаниясының қосалқы мердігерлері түнгі уақытта немесе демалыс күндері шектеулі уақыт ішінде ғана қол жеткізе алады. Мұндай жағдайларда құрылыс тәуекелі мұндай процесті басқару қиындығына байланысты айтарлықтай жоғары болады.

## 9 тақырып. МЖӘ шеңберінде жекеше әріптесті анықтау механизмдері

### 9.1 Конкурстық процедуралар

9.2 Оңайлатылған конкурстық рәсімдерді пайдалана отырып, конкурс өткізудің ерекшелігі (шағын жобалар)

### 9.3 Тікелей келіссөздер

### 9.1 Конкурстық процедуралар

Халықаралық тәжірибеде әлеуметтік маңызы бар инфрақұрылымдық жобаларды іске асыру бойынша келісімшарттар конкурстық рәсімдер нәтижелері бойынша жасалады. Бұл МЖӘ жобаларын басқарудың негізгі қағидаттары.

- МЖӘ конкурстық рәсімдердің артықшылықтары анық, атап айтқанда, конкурс ықпал етеді:
- бәсекелес ортаны дамыту, сыбайлас жемқорлыққа және қате тәуекелдерді, жасалған әділетсіз шешімдерді азайту;
- инновациялар үшін өрісті кеңейту және неғұрлым технологиялық дамыған орындаушыларды тарту;
- мемлекеттік әріптес үшін конкурсқа қатысушылардың ұсыныстар есебінен МЖӘ шартының талаптарын жақсарту.

Мемлекет конкурс өткізу кезінде конкурстық өтінімдерге жан-жақты экономикалық талдауды қамтамасыз етуге, негізділігін және онда қамтылған ақпараттың дәйектілігін бағалауға, сондай-ақ конкурстық рәсімдердің және нәтижелердің ашықтығын қамтамасыз етуге міндетті.

Жекеше әріптестерді іріктеу сапасын арттыру мақсатында, МЖӘ жобаларын дайындау мерзімін, шығындарын қысқарту және рәсімдерін жеңілдету мақсатында және халықаралық тәжірибеге сәйкес мемлекет тарапынан жобаның күрделілігіне байланысты, *бір кезеңдік және екі кезеңдік конкурстар* енгізілген.

Бір кезеңдік конкурс үлгілігі бар, өндірілінетін немесе техникалық шешімдері көбейтілген жобалар үшін қолданылады.

Бір кезеңдік конкурстың екі кезеңдіктен айырмашылығы мынада: мемлекет бастапқыда жоба параметрлерін анықтайды және конкурсқа қатысушылар осы параметрлерге сәйкес болуы тиіс.

Екі кезеңдік рәсімдерді пайдаланылатын конкурс мынадай жағдайларда өткізіледі: конкурсты ұйымдастырушы қолдану аясын және (немесе) МЖӘ объектісін техникалық жағынан күрделі және (немесе) бірегей ретінде анықтағанда. Конкурсты ұйымдастырушы біліктілік іріктеуінен өткен, әлеуетті жекеше әріптестің техникалық ұсыныстарының негізінде, МЖӘ объектісінің техникалық-экономикалық және пайдалану сипаттамаларын қалыптастыруды жүзеге асырады.

Екі кезеңдік конкурста ТЭН әзірлеу, сонымен қатар қажетті сараптаманы өткізуді қамтамасыз ету конкурсқа қатысушымен жүзеге асады.

Осылайша, екі кезеңдік конкурс өте күрделі, бірегей және капиталды

кажет ететін жобалар үшін қолданылады.

*Жабық конкурстың* ережесі ашық конкурстағыдай. Айырмашылығы мынада: егер ашық конкурсқа кез келген әлеуетті жекеше әріптес қатыса алса, онда жабық конкурсқа қатысуға шақыру шектелген қатысушылардың шеңберіне жіберіледі.

Жекеше әріптесті анықтау бойынша жабық конкурсты өткізу туралы хабарлама орналастырылынбайды.

Жабық конкурсты өткізу күні, уақыты және орны, шарттары туралы ақпаратты, сондай-ақ оның нәтижелері туралы мәліметтерді, конкурсты ұйымдастырушы әлеуетті жекеше әріптестерге жазбаша нысанда жібереді.

Конкурстық құжаттаманың ережелерін конкурстық құжаттаманы ұсынған, бірақ барлық әлеуетті жекеше әріптестердің назарына конкурсты ұйымдастырушымен, сұрау затын көрсете отырып, сұраным кімнен түскенін көрсетпей-ақ жазбаша түрде түсіндірілінеді.

Жекеше әріптесті анықтау бойынша жабық конкурс барысында жасалған хаттамалар және мұндай конкурстар барысында алынған ақпараттар бұқаралық ақпараттық құралдарында жариялануға және Интернет желілеріне орналастыруға жатпайды.

Жекеше әріптесті анықтау бойынша жүргізілетін жабық конкурсқа қатысты МЖӘ объектілерінің тізбесі Қазақстан Республикасының Үкіметімен бекітілінеді ( МЖӘ туралы Заңның 19 б. 2) тт.).



Сурет 9.1.1. Жабық конкурсты өткізу

Ескерту: [5] әдебиет негізінде автормен құрастырылған

Іс жүзінде конкурстың түрін таңдау келесі мақсаттардан тұрады:

- мемлекеттік әріптестің нарыққа қатысушының жақсысын таңдауға ұмтылу (әлеуетті конкурсқа қатысушыны);
- мемлекет тарапынан (жекеше әріптесті іріктеуде кемсітушілік жағдайлар туғызу) болсын, сондай-ақ конкурсқа қатысушылар тарапынан (МЖӘ шарты бойынша міндеттемелерді орындауға қабілеті жоқ, тұлғалармен өтінім беру, жасанды бәсекелестік) болсын, жосықсыз практиктерді алып тастау.

## **9.2 Оңайлатылған конкурстық рәсімдерді пайдалана отырып, конкурс өткізудің ерекшелігі (шағын жобалар)**

Қолданыстағы МЖӘ саласындағы заңнама бір және екі кезеңдік конкурстармен қатар, оңайлатылған конкурстық рәсімдерін пайдалана отырып, конкурсты өткізуді көздейді.

Мұндай конкурс келесі барлық талаптарды орындаған жағдайда өткізілінеді:

- 1) жергілікті МЖӘ жобасын іске асырылуы жүзеге асырылады;
- 2) МЖӘ жобасы бойынша үлгілік конкурстық құжаттамасын пайдаланылады;
- 3) үлгілік МЖӘ шарты қолданылады;
- 4) МЖӘ жобасы табиғи монополия саласына жатпайды;
- 5) МЖӘ объектісінің құны төрт миллион АЕК аспайды.

Оңайтылған рәсімдерде жергілікті деңгейде іске асырылынатын «шағын жобалар» үшін сараптама мен келісілердің сатылары қысқартылынған.

Сонымен, МЖӘ туралы Заңымен қарастырылған, конкурстық құжаттаманы бекіту, МЖӘ шартын жасасу сараптама жүргізбей-ақ жүзеге асады.

Оңайлатылған конкурстық рәсімдерді пайдалана отырып, жекеше әріптесті айқындау жөніндегі конкурсқа Ұлттық кәсіпкерлер палатасы қалыптастыратын әлеуетті жекеше әріптестер тізілімінен әлеуетті жекеше әріптестер біліктілік іріктеу жүргізілместен жіберіледі.

Оңайтылған конкурстың ерекшелігі болып табылады:

- Өңірлер деңгейде жоба бойынша шешімдер өздігінен қабыладынады;
- Ең аз сараптама жүргізілінеді (МЖӘ жобасының тұжырымдамасын сараптау);
- Үлгілік және тираждық жобалар қолданылады;
- Жобаны дайындауға мерзімдердің қысқартылуы.

МЖӘ «шағын нысандарын» іске асыруда коммуналдық меншік объектілерін басқару және дайын жекеше объектілерін пайдалану үшін жүзеге асыру орынды (бала бақшалар, емханалар және т. б.)

### 9.3 Тікелей келіссөздер

Қолданыстағы заңнама шеңберінде жекеше әріптесті анықтаудың баламалы тетігі тікелей келіссөздер (МЖӘ туралы Заңның 44-бабы) болып табылады, олар мынадай жағдайларда қолданылады:

1) МЖӘ жобасына өзінің меншік құқығындағы немесе ұзақ мерзімді жалға алынған объектіге қатысты әлеуетті жекеше әріптес бастамашылық жасаған;

2) МЖӘ жобасы әлеуетті жекеше әріптеске тиесілі зияткерлік шығармашылық қызмет нәтижелеріне айрықша құқықтарды іске асырумен ажырамас байланыста болатын жағдайларда қолданылады.

Осы сұлба бойынша кәсіпкерлік субъектісі өз бетінше МЖӘ жобасын бастама жасай алады, және баламалы ұсыныстар болмаған жағдайда, мемлекетпен тікелей келіссөздер негізінде МЖӘ шартын жасай алады.

Тәсілге қарамастан, жекеше әріптесті анықтау, әлеуетті жекеше әріптестердің МЖӘ жобаларына тең қолжетімділігін қамтамасыз ете отырып, жүзеге асырылуы тиіс.

Халықаралық тәжірибеде жеке бастаманың тетігі ретінде жобаны бірден-бір ықтимал немесе барынша тиімді шарттарымен жүзеге асыруға дайын, ең жақсы жекеше әріптесті баламалы тәсілмен таңдау болып танылады.

Шет елдерде осы тұжырымдаманың негізгі идеясы, жекеше инвестор мемлекетке бірегей және/немесе неғұрлым қолайлы инфрақұрылымдық жобаны іске асыруды ұсынады. Мемлекет инвестордың ұсынысын қарайды және оң шешім қабылдаған жағдайда, конкурс өткізбей онымен шарт жасасады немесе конкурсты өткізген жағдайда бастамашыға бәсекелестік артықшылықты (бонустар) ұсынады.

МЖӘ туралы Заңның (44 б.) сәйкес тікелей келіссөздер негізінде жекеше әріптесті анықтау мынадай жағдайларды жүргізілінеді:

1) МЖӘ жобасына өзінің меншік құқығындағы немесе ұзақ мерзімді жалға алынған объектіге қатысты әлеуетті жекеше әріптес бастамашылық жасаған;

2) МЖӘ жобасы әлеуетті жекеше әріптеске тиесілі зияткерлік шығармашылық қызмет нәтижелеріне айрықша құқықтарды іске асырумен ажырамас байланыста болатын жағдайларда қолданылады.

Мемлекеттік әріптес әлеуетті жекешелік әріптестен өтінімді алған кезде, нарықтың басқа да қатысушыларына МЖӘ жобасының бастамашылығы туралы хабарлайды.

Баламалы ұсыныстар болмаған жағдайда, (60 күнтізбелік күн ішінде бойынша техникалық күрделі және 30 - қалған жобалар бойынша) тікелей келіссөздер рәсімін жүргізубасталады.

«Тікелей келіссөздер» тетігі жобаны дайындауда мерзімдерді және бюджеттік қаражатты оңтайландыруға мүмкіндік береді

## **10 тақырып. Қоғамдық тауарлар мен қызметтер өндірсінде мемлекеттік-жекешелік әріптестікті пайдалану негіздері**

10.1 Қоғамдық игіліктер және олардың ұсынысын қамтамасыз етуде мемлекеттің рөлі

10.2 Халықты қоғамдық игіліктермен қамтамасыз етуде мемлекеттік-жекешелік әріптестік тетіктерін қолдану негіздері

10.3 Қалада көшені жарықтандыру жұмыстарын жүргізу үдерісінде мемлекеттік-жекешелік әріптестік тетіктерін қолдану

### **10.1 Қоғамдық игіліктер және олардың ұсынысын қамтамасыз етуде мемлекеттің рөлі**

Қазіргі таңда халықтың экономикалық және әлеуметтік-саяси өміріндегі қоғамдық тауарлардың рөлі маңызды орындарға ие. Өйткені, халыққа ұсынылатын қоғамдық тауарлардың сапасы мен саны мемлекеттің әл-ауқатын анықтайтын негізгі факторлардың бірі болып табылады.

Ғылыми немесе теориялық әдебиеттерде «қоғамдық игіліктер» туралы нақты анықтамалар жоқ. «Қоғамдық игілік» ұғымын 1954 жылы танымал американдық экономист Пол Энтони Самуэльсон енгізді. Ол қоғамдық игіліктер жүйесін, экономикадағы қоғамдық сектор қалыптасатын институт ретінде қарастырды. Кейінірек бұл тұжырымдаманы П. Самуэльсонның ізбасарлары: М.Олсон, Р.Массгрейв әзірледі.

Барлық тауарлар тұтыну сипаттарына қарай жеке және қоғамдық деп бөлінеді. Бұл теорияны А.Пигоудың «Әлеуметтік қамсыздандыру» атты еңбегіннен көруге болады. Бұл жұмыс барысында автор жеке және қоғамдық игіліктердің артықшылықтарын айқын бөліп қарастырады. Жеке игіліктер – бір субъекті тұтынатын игілікті екінші тұтынушы қолдана алмайды. Ал, қоғамдық тауарлар мемлекеттік сектордың бір бөлігі, ол өңірлердің тұрғындарын объективті өмірлік маңызды қызметтер жиынтығымен қамтамасыз етеді, бірақ бірқатар себептер бойынша тиісті сапада және мөлшерде нарықтық тетіктерді пайдалана алмайды. Мәселен, қалалар мен елді мекендердегі абаттандыру объектілерінің құрылысы, өңірлерді көгалдандыру, көше жарығы, жаяу жүгішілерге арналған жолды және басқа қолайлылықтарды ұстау, көшелердегі қауіпсіздік ережелерін сақтау, мемлекетті сыртқы қол сұғушылықтардан алдын-алу және қорғау, мемлекеттік басқару қызметтері және т.б.

Қоғамдық игіліктерді айқындауда нақты анықтама болмағандықтан, ғалымдар бұл терминді вариациялармен пайдалануға мүмкіндік береді. Экономикалық ғылымдарда қоғамдық тауарларды өндірумен байланысты мәселелер жиі зерттеледі. Бірақ қоғамдық тауарларды өндіру процесін зерттеуге нақты материалдар оқу әдебиеттерінде ұсынылмаған, осы тақырып бойынша монографиялар мен ғылыми мақалалар жеткіліксіз және кейбір деректер біріктірілмейді. Сондықтан, қоғамдық тауарларды өндіру процесіне қатысты ең көп таралған ұстанымды анықтау керек. Қоғамдық игіліктер



теориясын зерттеумен айналысатын көптеген авторлар үшін ортақ мынадай негізгі ұстанымдарды белгілеп көрсетуге болады:

➤ Қоғамдық тауарлар – қоғам қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін экономиканың әр түрлі салаларында өндірілетін тауарлар мен қызметтер ұсынатын тауарлар.

➤ Қоғамдық тауарларды өндіру көзі – бұл жеке және заңды тұлғалардың салық шегерімдерінен алынатын мемлекеттің қаржы ресурстары.

➤ Қоғамдық тауарлардың жекелеген түрлерін өндіру және сату экономиканың жеке секторында жүзеге асырылуы мүмкін және нарық механизмі арқылы жүзеге асырылады.



Сурет 10.1.1. Қоғамдық сектордың негізгі міндеттері

Ескерту: [1] әдебиет негізінде автормен құрастырылған

Қоғамдық тауарлар төмендегі қасиеттерімен ерекшеленеді:

-қоғамдық тауарларды қоғамның барлық мүшелері еркін тұтынады, бірақ жеке пайдаланылмайды;

-қоғамдық игіліктер халыққа мемлекеттің қаржы ресурстарының есебінен ұсынылады;

-қоғамдық тауарлар тек жеке индивидтерге ғана емес, бүкіл халыққа қажет;

-қоғамдық тауарларды бәсекелестерсіз тұтыну;

-қоғамдық тауарлар бөлінбейді және оған қолжетімділік индивидтердің немесе әлеуметтік топтардың мүдделеріне тәуелді болмайды;

-қоғамдық тауарлардың құны еркін нарықтың және бәсекелестіктің заңдарына тәуелді болмағандықтан, ол нарықтық сипатқа ие емес.

Қоғамдық игіліктердің типологиясы экономикалық әдебиеттерде өзіндік сипаттамалық белгілеріне қарай үш көзқарасқа жіктеледі. 1) Қоғамдық

игіліктердің қосылыссыздығы (У.Николсон); 2) Тұтытуда бәсекеге қабілетсіздігі (П.Самуэльсон, Х.Розен, Дж.Хиршлейфер, А.Глэйзер); 3) Екі сипаттамасы да қоғамдық игілікке тән, екеуі де маңызды (Дж.Стиглиц, Хэл Р.Варьян).

Біз білетініміздей, қоғамдық игіліктердің көбі аралас сипатта келеді, сондықтан «таза қоғамдық игіліктер» өте сирек кездеседі. Қоғамда екі сипаттамасы да қоғамдық игілікке тән аралас тауарлар жиі кездеседі. Аралас тауардың тек екі санаты ғана бөлінеді: шамадан тыс жүктелетін және алынып тасталынатын. Жобалық жұмысымыздың бұл бөлімі теориялық сипатта болғандықтан, таза қоғамдық игіліктердің өндірісіне көп көңіл бөлуіміз қажет. Таза игіліктер – тұтынуға қол жетімді және өз иесі ғана пайда әкелетін игіліктер. Бұндай игіліктер жоғарыда айтылған қасиеттерге тән. Оларға ұлттық қорғаныс, қоршаған ортаны қорғау, іргелі ғылым, заңнама жатады.

Қоғамдық игіліктердің басқа тауар түрлерінен ажырататын маңызды екі сипаттамалық белгілері бар. Олар:

➤ *Бәсекеге қабілетсіз болуы.* Тауарларды тұтыну кезінде бәсекелестіктің жоқтығы, себебі қоғамдық игіліктерді пайдаланатын адамдар санынан игіліктің құндылық сипаттамалары өз маңыздылығын жоғалтпайды.

➤ *Қосылыссыздығы.* Жеке тұлға өз бетінше игіліктің өндіріс көлемін басқаруға құқы жоқ. Мысалы, көше жарығы нақты адамның өтініші бойынша белгілі бір уақытта қосылмайды және өшірілмейді. Ол осы игілікті тек қана қолдана алады.

Осы сипаттамалық белгілерін ескере отырып, қоғамдық игіліктер өндіруде орын алатын екі мәселені қарастырамыз. Біріншісі, тұтынушылар қоғамдық тауарлардың шығындарын өтелу не өтелмеуіне қарамастан, таза қоғамдық игіліктен өз үлестерін алып маржиналдық қызметтен аз үлесуге тырысады. Осы жерден нарықтың дәрменсіздігін көруге болады. Екіншісі, қоғамдық игіліктерді пайдалануға беруде «билетсіздік» мәселесі көп кездеседі. Бұл мәселенің мәні: тұтынушылар қоғамдық игіліктер өндірісіне кетететін шығындарды азайтуға әрекет жасайды немесе оны қаржыландырудан бас тартады. «Билетсіз» яғни басқаның есебіннен пайда табу үшін игілікті тұтынудан алынатын үлесті азайтып, қоғамдық игіліктің құнын төмендетеді.

I. Қоғамдық тауарларды тұтыну негізіне қарай игіліктер мынадай түрлерге бөлінеді:

1) халықаралық қоғамдық тауарлар (ғылыми-техникалық зерттеулер мен әзірлемелер, экологиялық жағдайды жақсартуға бағытталған қызмет, халықаралық валюта жүйесі);

2) бір мемлекеттің аумағында (армия, флот, мемлекеттік органдардың қызметі, білім беру) белгілі бір ұлттық экономиканың шекарасында өндірілетін және тұтынылатын ұлттық қоғамдық тауарлар;

3) жергілікті қоғамдық тауарлар (концерттер, театрлар, қалалық саябақтар).

II. Қоғамдық игіліктер таралу ауқымы бойынша келесі түрлерге жіктеледі:

- 1) жалпы мемлекеттік қоғамдық игіліктер;
- 2) жергілікті қоғамдық тауарлар. Бұл аймақтық тұрғындарға негізделеді.

Мысалы, олар қалалық парктерді, қалалық жарықтандыруды қамтиды.

Қоғамдық тауарлар секторы – қоғамның дұрыс жұмыс істеуі үшін қажетті көптеген қоғамдық маңызы бар тауарларды қамтитын ауқымды институционалды құрылым. Бұл құрылым А.Рубенштейннің зерттеу теориясының негізінде құрылған. Қоғамдық тауарлардың мұндай топтамасы нарықтағы жиі кездесетін жағдайларға негізделген және мұндай жағдайларда тауарлар мен қызметтердің осы түрлерін өндіруде мемлекеттің тікелей қатысу рөлін көрсетеді (Сурет– 10.1.2.).

Ең алдымен, қоғамдық тауарларды өндіру үдерісінде мемлекеттің рөлі туралы айту керек. Өйткені қоғамдық тауарларды ұсынуда және олардың тиімді көлемін қамтамасыз етуде жауапты болып келетін бұл – мемлекет. Жобаны зерттеуде басты қызығушылық тудыратын бұл қоғамдық игіліктерді өндірудегі процесс емес, сол өндіріс барысында туындайтын мәселелер. Бірақ, осы мәселелерді жақсы түсіну үшін мемлекеттік тауарлардың өндірісін, мемлекеттің оған қатысатын рөлін, сондай-ақ оған әсер ететін факторларын білуіміз керек.



Сурет– 10.1.2. Қоғамдық игіліктер секторының құрылымы

Ескерту: [1] әдебиет негізінде автормен құрастырылған

Қоғамдық тауарларды өндіруде мемлекет әртүрлі формада қатыса алады:

- Тауарларды тікелей өндіру;

- Жекеменшік сектордың көмегімен қоғамдық тауарлардың өндірісін қаржыландыру.

Бұл екі жағдайда таза мемлекеттік тауарларды өндіру мемлекеттік бюджеттен (яғни азаматтардың салықтары) қаржыландырылады.

Қорыта келе, қоғамдық тауарларды өндіруді қамтамасыз ету – кез-келген мемлекеттің бірінші функциясы. Осыған байланысты экономиканың қоғамдық игіліктер секторының тиімділігін арттыру үшін бюджет процесін реформалауды талап ететін осы тауарларды өндірушілер мен тұтынушылардың мүдделері арасындағы теңгерімге қол жеткізу қажет. Халықтың қажеттіліктерін қанағаттандыру процесінде қоғамдық тауарлар маңызды рөл атқарады. Мемлекет қоғамдық тауарларды дамытуға және халықты жоғары деңгейде қамтамасыз етуге, қоғамдық тауарларды қаржыландыруға байланысты мәселелерді шешуге көп көңіл бөлуі керек.

## **10.2 Халықты қоғамдық игіліктермен қамтамасыз етуде мемлекеттік-жекешелік әріптестік тетіктерін қолдану негіздері**

Мемлекеттік-жекеменшік серіктестік (бұдан әрі МЖӘ) қоғамдық игіліктерді бірлесіп қамтамасыз етуге бағытталған мемлекеттік (муниципалдық) органдар мен жеке меншік сектор арасындағы өзара іс-қимылдың ортақ нысаны болып табылады.

МЖӘ негізгі мақсаты - әр тараптың ресурстары мен тәжірибесін біріктіру, әлеуметтік маңызы бар жобаларды іске асыру, ең аз қауіп-қатерлермен қамтамасыз ету, шаруашылық жүргізуші субъектілерге жоғары сапалы қызмет көрсету арқылы инфрақұрылымды дамыту. Ағымдағы уақытта нарықтың экономикалық жүйесін гуманизациялау мен әлеуметтендірудің арқасында қоғамдық игіліктерді көбейту тетіктері жетілдірілуде. Бірақ, қоғамдық тауарларға деген сұраныс пен оларды өндірудің нақты мүмкіндіктері арасындағы қиындықтарды жоюға сыртқы бюджет ресурстарының тапшылығы кедергі болып отыр. Сондықтан, қоғамдық тауарларды көбейту үдерісінде мемлекеттік-жеке меншік әріптестік институтын пайдалану осы қарама-қайшылықтарды ішінара шешуге бағытталады. Демек, осы жерде ұлттық экономикадағы мемлекеттік-жеке меншік әріптестік институтын дамытуға ықпал ететін факторларды бағалау қажеттілігі туындайды.

Бүгінгі таңда, әлеуметтік және инженерлік инфрақұрылымдарды жаңарту, тұрғын үй-коммуналдық шаруашылықты жаңғырту, жол желісін дамыту мәселелерін шешуді тек қана мемлекеттік бюджет негізінде жүзеге асыру мүмкін емес, бұл жерде міндетті түрде жеке меншік қаржыландыру болуы қажет. Әлемдік тәжірибе көрсеткендей, МЖӘ механизмдері мемлекеттік инфрақұрылымдарды дамыту және оларды басқару үшін, жеке компанияларды тарту үшін кеңінен қолданылады.

Теориялық және әдістемелік деңгейде МЖӘ институтын қоғамдық тауарларды өндіруде пайдаланудың негізгі критерийлері мынадай:

-мемлекет пен жеке сектор арасындағы ынтымақтастықтың түрлерін және формаларының артықшылықтарын айқындауға ықпал ететін экономикалық қызметтің түрі;

-қоғамдық тауарлардың меншік құқығының өзектілігі нақты шарттардың қолайлығын және қажетті әлеуметтік-экономикалық нәтижеге қол жеткізуге болатындығын айқындайды;

-қоғамның өмір сүру сапасының жақсаруы, қоғамға қажетті салаларда МЖӘ-ны енгізу қажеттілігін көрсетеді;

-жобаны жүзеге асырудың басымдылығы ол инновациялық сипаттағы қоғамдық тауарларды өндірудің немесе жобаның жекелеген және әлеуметтік маңызды мақсаттарға жетуінің маңыздылығын анықтайды.

Осыған орай, қоғамдық тауарларды көбейту процестерінде МЖӘ институтын пайдаланудың өзіндік ерекшеліктері бар. Қоғамдық тауарларды өндіру процессінің күрделілігі, ол әлеуметтік және экономикалық нәтижелерге қол жеткізу үшін осы саладағы инновацияларды енгізу бойынша бірлескен күш-жігерді пайдалануды талап етеді. Атап айтқанда, мемлекеттік және жекеменшік тараптар арасында тәуекелдерді әділ бөлуді көздейтін өзара іс-қимылдың жаңа формалары мен тетіктері «жаңа буын» келісімшарттарын, сондай-ақ экономиканы дамытуда оң өзгерістерге қол жеткізу үшін «жалпы технологиялық бастамаларды» қолдану қажет екендігін айқындайды.

МЖӘ жобалары – үлкен инфрақұрылымдық немесе әлеуметтік нысандарды қамтиды. Мемлекеттің де, бизнеспен де ұсынылған МЖӘ жобаларының толық тізбесі арасында көше жарықтандыру желілеріне қызмет көрсету бойынша жобалар ең перспективті болып табылады. МЖӘ жобалары қоғамдық тауарларды өндіру үшін ең алдымен инфрақұрылымды дамытудың алғышарттарын қарастырады, себебі жобаның шығындарын соңғы пайдаланушыға ауыстыру механизмін қолдануға болады. Осылайша, заңнама МЖӘ қолданудың осындай салаларын мемлекеттік инфрақұрылымды пайдалану арқылы көрсетілетін қызметтер ретінде анықтайды.

Қазіргі уақытта мемлекеттік-жекешелік әріптестік даму кезеңін 3-ке бөліп қарастыруға болады:

I кезең - дайындық: МЖӘ саласындағы мемлекеттік саясатты әзірлеу; Заңнаманы талдау; Пилоттық жобалардың портфелін анықтау; МЖӘ қолданудың алғышарттарын талдау; Заңнаманы қалыптастыру; МЖӘ мәселелері бойынша мамандандырылған ұйымды құру.

II кезең - іске асыру: МЖӘ қолдану аясын кеңейту; Жобаны қаржыландырудың жаңа көздерін іздеу; МЖӘ кешенді жүйесін қалыптастыру; Заңнамалық кедергілерді жою;

III кезең - жетілдіру: Әдістемелік нұсқаулар мен оқу құралдарын әзірлеу; МЖӘ енгізу моделдерін жетілдіру; Жобалық қаржыландыру жүйесін әзірлеу; МЖӘ мәселелері бойынша жоғары біліктілігі бар мемлекеттік қызметкерлерді дайындау.

Бірінші кезеңде, 2008 жылы негізі қаланған «Қазақстанның мемлекеттік-жеке меншік әріптестік орталығы» МЖӘ бойынша арнайы ұйым

серіктестіктердің тиімділігін қамтамасыз етуде және мемлекеттік жеке меншік серіктестер арасындағы сенім мәселесін шешуде ерекше рөл атқарады. Бұл орталық тек тақырыптық салада арнайы білімді ғана емес, сондай-ақ концессиялық жобалардың экономикалық сараптамасын жүргізу үшін институционалдық жүйенің қажетті өкілеттіктеріне ие. Бұл ұйымның негізгі мақсаты жобаларды жүзеге асыру үшін әдістемелік қолдау көрсету болып табылады. «Қазақстанның мемлекеттік-жеке меншік әріптестік орталығы» ұйымының құзыреті серіктестікті қолдаудың келесі міндеттерін шешуге мүмкіндік береді:

- мемлекеттік органдар мен жеке сектор өкілдерінің арасындағы ынтымақтастық тетіктерін пайдаланудың тиімділігін енгізу және арттыру;

- жеке және мемлекеттік секторлардың арасындағы қарым-қатынаста ашықтық тетіктерін енгізу арқылы сенім атмосферасын құру;

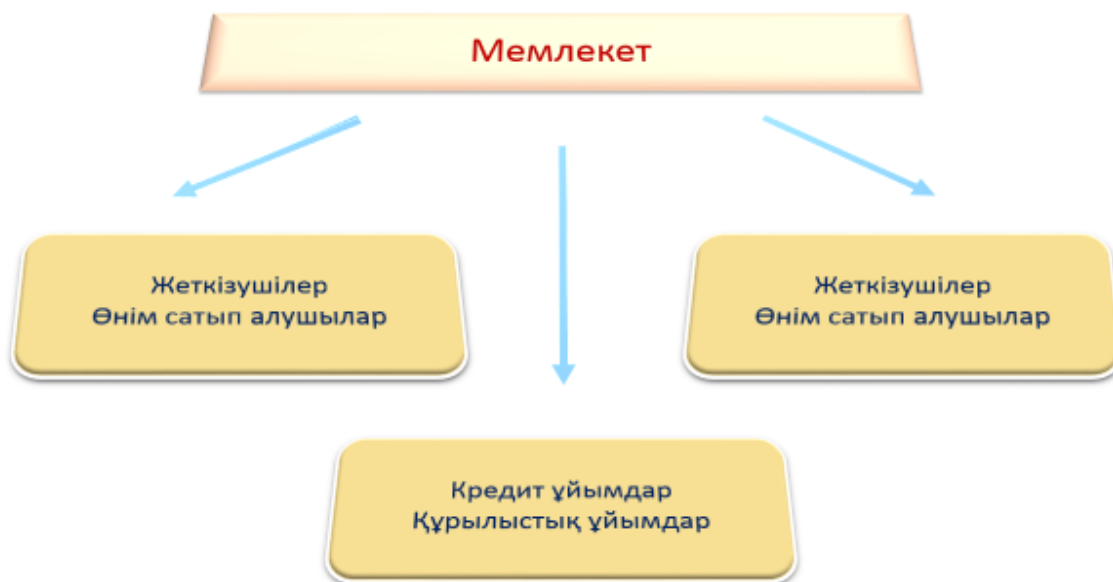
- шарттарды жасасу тәртібін жетілдіру, үздіксіз мониторинг жүргізу;

- МЖӘ азаматтық-құқықтық келісімшарттарының орындалуын бақылау жөніндегі шараларды жетілдіру;

- жобаны қаржыландырудың құқықтарын, міндеттемелерін, қаржыландыру шарттарын теңгерімді бөлу және тиісті кепілдіктер беру.

«Концессиялар туралы» заң концессия механизмін қолдана отырып инвестициялық жобаларды іске асыруға мүмкіндік туғызады. Бұл механизм әлі күнге дейін көлік және энергетика секторларында кеңінен қолданылып келеді. Бұдан басқа концессиялық жобаларды дайындау кезінде орталық және жергілікті билік органдарына басшылық ететін нормативтік-құқықтық актілер әзірленді. Әлемдік практикаға сүйене отырып, Қазақстан Республикасының Үкіметі 2008 жылы концессиялық жобалардың институционалдық жүйесін және экономикалық сараптамасын нығайта отырып, концессия мәселелері бойынша мамандандырылған ұйым құрды. 2008 және 2010 жылдары мемлекеттік қолдау шараларын кеңейту және концессиялық жобалардың тартымдылығын арттыру, сондай-ақ инфрақұрылымдық облигацияларды міндетті шығаруды жою рәсімдері туралы концессияларға бірқатар өзгертулер енгізілді. Сонымен қатар, Қазақстан жобалық қаржыландыру туралы заң әзірленді, бұл құрал халықаралық тәжірибеде МЖӘ тетігін қолданумен күрделі жобаларды іске асыруда кеңінен қолданылады. Қазақстан Республикасында мемлекеттік-жеке меншік әріптестікті дамыту бойынша 2011-2015 жылдарға арналған мемлекеттік-жеке меншік әріптестікті дамыту бағдарламасының жобасы әзірленді, ол Қазақстанда мемлекеттік-жекеменшік серіктестік механизмдерін қолданумен инвестициялық жобаларды іске асыру үшін заңнамалық және институционалдық негіздерді құру болып табылады. Жоғарыдағы суретте, МЖӘ механизмі бойынша жобада қатысатын қатысушылардың жобалық компаниямен негізгі қарым-қатынастары көрсетілген. Қатысушылар тізімі жобаның ерекшелігіне қарай әртүрлі болуы мүмкін. Өнімді сатып алушы жобалық компания мен несие ұйымдары үшін нарықтық тәуекелдерді болдырмау мақсатында жоба шеңберінде өндірілетін өнімдерді (қызметтерді) сатып алуға міндеттенеді.

Жеткізушілердің рөлі жобаны іске асыру үшін шикізат пен материалдарды жеткізуге жауап береді. Жобаны пайдалану және техникалық қызмет көрсету бойынша тәуекелдерді оператор жүктейді. Оператордың жауапкершілігі құрылыс кезеңі аяқталған сәттен бастап жобаның аяғына дейін туындайды. Оператор шикізат пен материалдарды жеткізуді, сынауды бақылауды, объектіні тиімді пайдалануды басқарады.



Сурет– 10.2.1. Мемлекеттік жеке меншік әріптестік жобасының қатысушылары

Ескерту: автормен құрастырылған

Қоғам МЖӨ механизмін дәстүрлі мемлекеттік сатып алулармен бірдей деп есептейді. Мемлекет конкурс жариялайды, бюджет қаражатын бөледі және сайып келгенде дайын нысан алады. Жоғарыда кестеде, мемлекеттік сатып алулар мен МЖӨ арасындағы негізгі айырмашылықтар айқын көрстілген (1-кесте).

МЖӨ мақсаты үш өзара байланысты элементтерді қамтиды:

1) бюджеттен тыс көздерден көтерілген инфрақұрылымдық объектілерге қосымша инвестициялар арқылы өңірдің әлеуметтік-экономикалық даму қарқынын жеделдете отырып, мемлекеттік сектордың қызмет көрсету сапасын арттыру;

2) ұзақ мерзімді қаржыландыруды бөлуге байланысты қысқа мерзімде бюджет қаражатын үнемдеу;

3) жеке секторды тарту арқылы бюджет қаражатын пайдалану тиімділігін арттыру.

Бұдан басқа, мемлекеттік-жекеменшік әріптестік шарттарын дамыту негізінде кейбір салаларға, соның ішінде: басқару мен лизингке, бірлескен қызметке, жеке меншік нысандарда енгізу жоспарланып отыр. Осындай

басқару келісімшарттарын жүзеге асыру үшін «концессия объектісін басқару үшін сыйақы» атты жаңа қаржы механизмі қарастырылған.

Кесте–10.2.1. Мемлекеттік сатып алулар мен МЖӘ арасындағы негізгі айырмашылықтар

Критерийлері	Мемлекеттік сатып алулар	МЖӘ
Келісімшарттың мерзімі	Қысқа мерзімді келісімшарт, көп жағдайда екі жақтың міндеттемелері құрылыс объектісі аяқталғанда бітеді	Ұзақ және орта мерзімді келісімшарт (3-30 жж.)
Тәуекелдерді бөлу	Тәуекелдерді мемлекет көтереді	Тәуекелдерді ең аз шығынды басқаратын жақ қабылдайды
Тәуекелдерді бөлу	Тәуекелдерді мемлекет көтереді	Тәуекелдерді ең аз шығынды басқаратын жақ қабылдайды
Құрылыстың салыну мерзімі	Уақытынды аяқталмайды	Құрылыстың мерзімі шартты түрде келісімшартта көрсетіледі, уақытылы орындалмаған жағдайда айыппұл төленеді
Қаржыландыру көзі	Мемлекеттік бюджет	Тендер өткізу негізінде, гранттар ұсынысы арқылы инвесторларды тарту немесе мемлекетпен бірлесіп қаржыландыру
Пайдалану жауапкершілігі	Мемлекеттік серіктес	Жеке меншік серіктес
Жеңімпазды таңдау шарттары	Ең төмен бағалық көрсеткішті ұсынған делдал	Мына критерийлер ескеріледі: Жобаларды жүзеге асудағы тәжірибесі; Құрылыстың мерзімі
Ескерту:[] әдебиет негізінде автормен құрастырылған		



Бұл механизм мемлекеттік мүлікті жаңғырту және кейіннен басқару үшін көп септігін тигізеді. Жобалардың ерекшеліктерін ескере отырып, әлемдік тәжірибеде қолданылатын келісімшарттардың әртүрлі түрлерін біріктіруге мүмкіндік жасау ұсынылады. Мемлекеттік-жеке меншік әріптестік жобаларының масштабы мен капиталының қарқындылығына қарай оларды іске асыруды қолдаудың екі деңгейлі жүйесін енгізу жоспарланып отыр. Ірі және күрделі инфрақұрылымдық жобаларды қолдау үшін МЖӘ халықаралық қаржылық ұйымдарды тартады. Аймақтық МЖӘ жобаларын іске асыру үшін отандық инвесторлардың әлеуетін кеңінен қолдану жоспарлануда. Осыған байланысты тиісті салалар үшін стандартталған концессиялық модельдер, стандартты келісімшарттар мен қаржы-экономикалық модельдер (есептеулер), сондай-ақ әлеуетті инвесторлар мен мемлекеттік органдардың «жол картасы» әзірленді.

Қорыта келе, мемлекеттік-жеке меншік әріптестіктің маңыздылығы ұлттық жобалар мен бағдарламаларды жүзеге асыруда, сондай-ақ Қазақстанның экономиканы индустриялық-инновациялық даму түріне көшіруге жәрдемдесуде, инновациялық қызметті арттыруда маңыздылығы өте зор.

### **10.3 Қалада көшені жарықтандыру жұмыстарын жүргізу үдерісінде мемлекеттік-жекешелік әріптестік тетіктерін қолдану**

Қала көшелерін жарықтандыру қала инфрақұрылымында маңызды рөл атқарады. Сыртқы жарықтандыру мәселесі назар аударарлық нысандардың бірі. Өйткені, әлемнің кез-келген қаласындағы электр жарығы өмір тіршілігін қолдаудың ажырамас бөлігі болып табылады.

Халықаралық энергетикалық агенттіктің хабарлауынша, әлемде тұтынылатын барлық электр энергиясының 25%-ы жарықтандыруға жұмсалады. Елімізде бұл көрсеткіш әртүрлі бағалаулар бойынша шамамен 15-19% құрайды. Сыртқы жарықтандыру жүйесіне жұмсалатын шығындар маусымға байланысты өзгеріп отырады. Қыста күндізгі жарықтың қысқа мерзіміне байланысты электр қуатының құны коммуналдық қызметтер құнынан жоғары болады. Мәселен, Астана қаласында бір айда 4 млн. квт/сағат электр энергиясы жұмсалады. МакКинсидің айтуы бойынша, қаржы шығындарының басым бөлігі жобаларды инвестициялауға емес, жарықтандыру жүйесіне кетеді екен. Көптеген қалаларда және елді-мекендерде жарықтандыру жүйесі ескірген және жаңғырту жүргізілу қажет екендігін көруге болады. Көше жарықтарын жаңғыртудың көптеген жолдары бар: қала көшелерін қарапайым шамдардан бастап жарықдиодты және күн сәулесінен қуат алатын шамдардың түр-түрімен жарықтандыруға болады.

Жарықдиодты жарықтандыру – электр энергиясын үнемдеудің ең перспективті түрлерінің бірі болып табылады. Жарықдиодты шамдарды орнату жарық шамдары, бағдаршамдар, ұялы телефондар және көптеген басқа электрондық құрылғыларда кең қолданыс тапты. Жарықдиодты шығаратын «LED SOLUTION» компаниясы энергия үнемдеуде айтарлықтай өз үлесін қосып келеді. Осындай шамдарды көптеген дамыған елдерден табуға болады.

Мысалы, көше шамдарының әсерін зерттеу АҚШ пен Еуропа елдерінде, соның ішінде Германия мен Нидерландыда жүргізілуде. Сонымен қатар, жарықдиодты шамдар кейбір әуежайлардың ұшу-қону жолақтарында сынақтан өткізіледі. Жапонияда осындай шамдардың 95% пайдаланылады. Біздің елімізде «LED» шамдармен жабдықталған ғимараттар мен көшелер бар, бірақ олар көп емес. Себебі энергия үнемдеу мәдениеті елімізде әлі де дамымаған.

Жарықдиодты шамдарды артықшылықтары – кәдімгі жарықтандыруға карағанда тұтыну қуаттылығы төмен, яғни тоқты үш есе кем жейді, себебі бұрынғылар 220 вольтпен жұмыс істесе бұлар 12 вольтпен жұмыс жасайды. Бұл, біріншіден қауіпсіздіктің жоғары деңгейі. Екіншіден, ультракүлгін сәулесі жоқ. Ал кәдімгі ультракүлгін компоненті көз тінін зақымдауы мүмкін. Үшіншіден, шамның ұзақ мерзімді қызмет етуі. Оның қызмет мерзімі шамамен 30 жылға созылады. Төртіншіден, жоғары контрастты жарық береді және димерсия бұрышы оңтайлы болып келеді. Бесіншіден, ішінде сынабы жоқ яғни табиға таза өнім болып табылады.

Жарықдиодты жарықтандыру шамдарының тиімділігін үш шамның маңызды сипаттамалырымен салыстыра отырып айқындауға болады. Қосымша бөлімде әр салыстыру параметрі үшін кесте деректеріне қысқаша талдау жасадық. Экологиялық үйлесімділік критерий бойынша жарықдиодты шамдардың қоршаған ортағы ешқандай зияндылығы жоқ. Люминесцентті лампалардың біршама кемшіліктері бар: сынап буынының деңгейлері және жарық спекторы өте жоғары, бұл өз кезегінде көздің шаршауына себеп болады. Қыздыру және гологен шамдарының спектрі жеңіл, сол себепті экологиялық таза деп бағалауға болады. Жылыту критерий бойынша, қыздырғыш шам жарықтандыру үшін қуат тұтынудың тек 25%-ын, ал жылыту үшін 70%-ды жұмсайды. Галогендік лампаның өнімділігі қанағаттанарлық деңгейде, жарықтандыру үшін шамамен 55% және жылыту үшін 85% жұмсайды. Энергия үнемдеудің тиімді опциясы люминисцентті шамдар жарықтандырудың шамамен 65% және жылытуға 25% жұмсайды. Жарықдиодты шам 95-98% жарық өткізеді және тек 2-5% жылытуға жібереді.

Айта кету керек, 2011 жылы Алматыда жарықдиодты шамдарды жарықтандыруға арналған пилоттық жоба жүзеге асырылған болатын. Сол жылдары Алматы қаласы Медеу ауданында 1301 шамды орналастыру жоспарланған. Әкімшіліктің мәліметі бойынша, жарықдиодты шам жарықтандырудың басты артықшылығы оның экономикалық тиімділігі болып табылады. Осылайша, энергия шығыны 25 пайызға, операциялық шығындар 35 пайызға азайған.

Алматы қаласында көшелерді жарықтандыру жүйесіне қатысты кең ауқымды жаңғырту басталды. Ағымдағы уақытта көше жарықтандырудың 76 мың шамы жарықдиодты шамдармен ауыстырылды. Бұл жобаға 34 миллион АҚШ доллар жұмсалады деп жоспарланған Жарықдиодты шамдармен жарықтандыру энергия тұтынуды және артық шығынды 30 пайызға дейін төмендетеді. Жоба аясында көшелерді жарықтандыруды бақылайтын

диспетчерлік орталық құрылды. Ұялы байланыстың арқасында қызметкерлер қаладағы көше шамдарын техникалық күйін қадағалай алады, қажет болған жағдайда, оларды ажыратып немесе қуатты азайтады.

МЖӘ шеңберінде орындалатын жаңа жоба Алматы қаласындағы жаңа технологияларды енгізуге, операциялық шығындарды азайтуға, халықтың өмір сүру сапасын жақсартуға және жайлылықты арттыруға бағытталған. Аталмыш механизмды қолдану мемлекетке де, бизнеске де бірқатар басымдықтарды иемденуге мүмкіндік береді. Жеке сектордағы кәсіпкерлерге бұл серіктестік жаңа инвестициялық мүмкіндіктер береді, сәйкесінше жаңа табыс көздері және де ірі жобаларға қатысу мүмкіндігі ашылады. Ал мемлекет елдің әлеуметтік-экономикалық жағдайын қамтамасыз етудегі жауапкершілігін жеке бизнеспен бөлісе отырып, оң көрсеткіштерге жету мүмкіндігіне ие болады. Сол себепті елімізде МЖӘ-тің институционалдық негізін дамыту, жобалар ауқымын кеңейту бағытындағы жұмыстар өзекті. МЖӘ тетігі жобаның нәтижелерін қорытындылауға, қала көшелерінің энергия тұтынудағы нормаларын бағалауға, сондай-ақ «Энергия үнемдеу 2020», «Жасыл экономика» тектес бағдарламалардың өріс алуына өз септігін тигізеді.

МЖӘ моделі энергетикалық сектор мен коммуналдық қызметтерді дамытуда маңызды рөл атқарады. Өйткені бұл инфрақұрылымға инвестициялардың ағыны бюджеттен тыс қаржыландыру арқылы ықпал етеді. МЖӘ үлгісін қолданатын француз энергетиктерінің тәжірибесі жеке компаниялардың инфрақұрылымдық жобаларды аяқтауға ғана мүмкіндік бермей, инфрақұрылымдық жобалардың уақытында аяқталуын қамтамасыз етіп, олардың активтерін өмірлік циклде тиімді пайдалануға мүмкіндік беретіндігін көрсетеді.

Бүгінде Медеу ауданы 200 мыңға жуық халқы бар. Алматы қаласының ең ірі әкімшілік, өндірістік және мәдени орталығы болып табылады. Ескі атауы Фрунзе ауданы. 1995 жылы «Медеу» деп өзгертілді. Аудан аумағында 365 көше бар, олардың ұзындығы 403,5 шаршы км құрайды.

Біз таңдаған аудан қазіргі таңда әлеуметтік-экономикалық жағынан әр салада қарқынды түрде дамып келеді. Атап айтсақ, Медеу ауданы барлық салық түсімдерінің 30%-ын, қаржы операцияларының 70%-ын және қаланың көтерме тауар айналымының бесінші бөлігін қамтамасыз етеді. Салық түсімдері облыс бойынша 10 ай ішінде өткен жылмен салыстырғанда 16,7 млрд. теңгеге өсті және 360,4 млрд. теңгені құрады.

Медеу ауданының аумағында сыртқы жарықтандырудың үзіліссіз жұмысын қамтамасыз ету үшін 13142 дана шам қызмет көрсетеді, ұзындығы 443,43 км құрайды. Жыл бойы желілер мен шамдарды басқару қызметін шкаф құрылғысы атқарады. Орнатылған шкаф саны-209 дана. Ағымдағы жылы «АлматыГорсвет» және «Қазақстан электро» мердігерлері 9,8км электрлі кабельді, 18 дана электр біліктері мен 1340 астам жарықтандыру құрылғыларын ауыстырды. Бұдан басқа, «Алматы Қала Жарық» МКМ сыртқы жарықтандыру жүйесіне бақылау жасау нәтижесінде жалпы қаржыландыру 281 861 мың теңгені құрағанын білдік.

«Әлеуметтік жауапкершілік пен бизнес» аясында «Альтаком» ЖШС ұйымымен Фурманов пен Қалдаяқов көшелерінің аралығында Қазыбек би көшесінде 50 дана жарықдиодты жарық шамдарын ауыстыру жұмыстары жүргізілді. «АБН Групп» ЖШС ұйымымен ауданның 24 көшесінде 1301 дана жарықдиодты жарық шамдарын ауыстыру жұмыстары жүргізілді. Сондай-ақ, аталған ұйыммен бұрындары «АҚЖ» АҚ линиясы бойынша электр желілерін бақылау жұмыстары жүргізілген, ауданның 45 көшесінде 34 км астам электр жерісінде 1219 дана шамдарды орнату жұмыстары жүргізілді. 2017 жылы сыртқы жарықтандыру жүйесінің жаңа және капиталды құрылысын қажет ететін 36 көшенің тізімін ЖСҚ әзірлеу үшін «Алматы Қала Жарық» МКМ ұсынды. Бұл көшелердің қатарыны: Абдуллиндер көшесі, Атырау-1,2,3 көшелері, Бейсеуов көшесі, Жабаев көшесі, Сахариев көшесі, Татибеков көшесі және т.б.

Халықаралық тәжірибеде МЖӘ-нің екі түрі ажыратылады: институционалдық және келісімшарттық. Қазақстан көлік және энергетика саласындағы жобаларды іске асыру үшін концессиялық келісімшарт негізінде МЖӘ келісімшарттық нысандарының бірін қолдану тәжірибесі мен заңнамасына ие. МЖӘ тетігінде әлеуметтік маңызы бар жобаларды іске асырудың құқық қолдану практикасын одан әрі кеңейту үшін Қазақстан осы саладағы құқықтық және институционалдық базаны жетілдіру қажет.

Қазақстандық заңнама МЖӘ-нің негізгі келісімшарттық нысандарын қарастырады, атап айтқанда: концессия; басқару келісімшарты; жалдау ақысы; қызмет көрсету шарты.

Біз жарықтандыру торабын орнату үшін МЖӘ механизмін пайдалана отырып, жобамызды келісімшарттық нысанының, соның ішінде «Пайдалану және техникалық қызмет көрсету бойынша келісімшарттар» түріне негізге алдық.

Пайдалану және техникалық қызмет көрсету (жалға беру, лизинг) бойынша келісімшарт – бұл форманың атқаратын қызметтері, тәуекелдері, операциялық тиімділіктері басқа нысан түрлерінен ерекшеленеді. Басты мақсаты – объектіні қаржыландыру үшін жеке сектордан қаражат тарту. Жеке меншік сектор мемлекеттік меншікті, оның ішінде коммуналдық инфрақұрылым объектілерін ұзақ уақыт бойы жалға алады және тұтынушыға қызмет операторы ретінде жауап береді. Жеке оператор ретінде әрекет етуші объектінің жұмыс істеуі мен қызмет көрсетуі үшін сыйақы алады, оның мөлшері және де оның көрсеткіштеріне тікелей байланысты болады. Бұдан басқа, мемлекеттен жалгер төлемді төлейді, ол күрделі салымдар жасауға жұмсалады. Қазақстан Республикасының қолданыстағы заңнамасына сәйкес осындай келісімшарттар жасалуы мүмкін, бірақ оларды жүзеге асыру үшін заңнамалық базаны одан әрі дамыту қажет. Лизинг әлемдегі МЖӘ-те кең таралған нысандарының бірі болғанына қарамастан, Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексінде ұсынылған «лизинг» анықтамасы мен тұжырымдамасынан МЖӘ нысаны ретінде ерекшеленеді. Лизингтік келісімдер шеңберінде жеке тұлға капиталды басқаруға және қолдау

көрсетуге, сондай-ақ капиталдың бір бөлігін және операциялық шығындарды қаржыландыруға міндеттеме алады.

МЖӘ тетігін қолдану негізінде жоба қатысушыларының мүмкіндіктері мен кедергілерін SWOT анализ жүргізу негізінде анықтадық. Кестеде, екі сектордың артықшылықтары, әлсіз тұстары, мүмкіндіктері және қауіп-қатері көрсетілген. Сонымен қоса, жеке түрде ғана емес, екі секторға да тиесілі критерийлер бойынша талдау жасалған. Жоба шеңберінде басты артықшылықтары екі сектор арасындағы тәуекелдерді әділ бөлу принципімен, пайда табудың жаңа көзімен, ірі жобаларға қатысу мүмкіндігімен ерекшеленеді.

Кесте–10.2.1. МЖӘ нысандары

МЖӘ нысандары	Қолданыстағы заңнаманың ережесі	Заңнамалық база
1	2	3
Жобалау, салу, қаржыландыру және пайдалану бойынша келісім (концессия)	Концессиялық жобаларды іске асыру үшін заңнамалық база - «Концессиялар туралы» Қазақстан Республикасының Заңы. МЖӘ нысанын табысты дамыту заңнамалық және институционалдық базаны одан әрі жетілдіру шартымен жүзеге асады.	«Концессиялар туралы» Қазақстан Республикасының Заңы
Басқару және техникалық қызмет көрсету бойынша келісімшарттар	МЖӘ-нің бұл формасын осы заң шеңберінде қолдануға болады (Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексі) мемлекеттік мүлікті сенімгерлік басқару нысанында жүзеге асырады	Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексі (негізгі бөлім) 44-тарау. Мүлікті сенімгерлік басқару
Пайдалану және техникалық қызмет көрсету бойынша келісімшарттар	МЖӘ-нің бұл түрі (қолданыстағы заңнамаға сәйкес қолданылуы мүмкін) мемлекеттік мүлікті лизинг түрінде жүзеге асырады	Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексі (негізгі бөлім) 44-тарау. Жылжымайтын мүлікті жалдау
Ескерту: [] әдебиет негізде автормен құрастырылған		

Осындай артықшылықтарын ескере отырып, бірлесен серіктестік арқасында қалыптасатын табыстың тұрықты көзі және болашақтағы жүзеге асатын жобалардың негізінде тәжірибе жинақтау мүмкіндіктері көрсетілген. Қазақстанда МЖӘ механизмін дамыту арқылы туындайтын кемшіліктер мен қауіп-қатерлерді азайтуға болады.

Осы жобада үкімет бәсекелестік әдіс немесе тікелей келіссөздер арқылы жеке серіктесті таңдай алады. Бұл жағдайда жобаны тез іске асыру үшін жеке тарапты жеңілдетілген түрде анықтау керек. МЖӘ жобасын іске асыру мынадай кезеңдерден тұрады:

- МЖӘ жобасының бизнес-жоспарын жасау;

- «Мемлекеттік-жеке меншік әріптестік туралы» 2015 жылғы Заңның 31-бабының негізінде тұлғаны анықтау;
- МЖӘ туралы шартты жасасу;
- МЖӘ келісімшартында көрсетілген екі жақтың міндеттерін орындау.

МЖӘ жобасын дамытудағы ең үлкен проблема тәуекелдерді оңтайлы бөлу болып табылады. «Қазақстанның мемлекеттік-жеке меншік әріптестік орталығы» ұйымының құзыреті серіктестікті әдістемелік қолдау көрсету арқылы біртектес мәселелерін шешуге көмектеседі. МЖӘ жобаларының ұзақ мерзімді сипаты жеке инвестицияларды қайтару қажеттілігімен және жобалардың кешенді сипатымен байланысты. Нақтырақ айтқанда, әріптестіктің ұзақтығы бизнес-жоспарға салынған қаражаттың мөлшерімен анықталады.

#### Кесте–10.2.1. SWOT-талдау

Артықшылықтары		Әлсіз тұстары	
Мемлекеттік серіктес	Жеке серіктес	Мемлекеттік серіктес	Жеке серіктес
-салық және өзге де жеңілдіктер беру; -кепілдіктер беру; -өкілеттіктерді анықтау; -белгілі бір қаржы ресурстарын беру	-қаржы ресурстарының болуы; -ұйымдастыру тәжірибесін белсенді жүзеге асыру, жедел шешімдер қабылдау; -технологиялар мен технологияларды жетілдіру; -басқару әдістерін енгізу.	-стратегиялық бағдарламалар дамуының жеткіліксіз деңгейі; -аймақтық деңгейде серіктестікті дамыту мәселесінің жеткіліксіз дамуы;	-бастаманың төмен деңгейі; -үйлестірудің төмен деңгейі
		-кадрлық мәселелер; -транзакциялық шығындардың жоғары деңгейі; -айқын мотивациялық механизмнің жоқтығы	
Мүмкіндіктері		Қауіп-қатер	
-нфрақұрылымды салу, реконструкциялау, жаңғырту проблемаларын шешу; -бюджет шығыстарын оңтайландыру; -нарықтық экономиканың негіздерін нығайту; -стратегиялық міндеттерді шешу жаңа «өсу нүктелерін» құру;	-жобадан түскен пайда; -Тұрақты табысты алу; -капитал нарығына қол жеткізу; -кәсіпкерлік және инвестициялық тәуекелдерді төмендету; -әлеуметтік мәні бар жобаға үлес қосатын компанияның имиджін алу;	- «көлеңкелі» бизнес құрылымдардың жоғары деңгейі; -мемлекеттік ресурстарды тиімсіз пайдалану;	-саланың маңызды әлеуметтік бағдарлануы; -отандық кәсіпкерлермен МЖӘ жобаларының сәтсіз мысалдары
		-институционалдық және экономикалық базаның жеткіліксіз дамуы	
-жобаны іске асыру үшін жауапкершілікті бөлу; -тұрақты инновациялық және инвестициялық механизм құру			
Ескерту: автормен құрастырылған			

МЖӘ жобасының тиімділігін анықтау үшін жобаның қысқаша сипаттамасы әзірленді. Жобамызды іске асыру тетігі мемлекеттік-жеке меншік әріптестік (МЖӘ) болып табылады. Бұл форманың шеңберінде тәуекелдерді бөліп қарастырдық.

Мемлекеттік серіктес:

- Жобаның шеңберінде ауданындағы көшелерді жарықтандыру желілерін жеке серіктеске береді;
- Жобалық-сметалық құжаттаманы беру;
- Жеке серіктеске операциялық шығындар мен сапа сипаттамаларына өтемақы төлеуге міндетті

Жеке серіктес:

- МЖӘ жобасын өз қаражаты есебінен (30%) және қарыз қаражатын (70%) қаржыландырады;
- Жарық шығаратын диодтағы сыртқы жарықтандыру шамдарын ауыстыруды, арматураның контроллерін орнатуды жүзеге асырады;
- Сыртқы жарықтандыруды ауыстыру және орнату, сондай-ақ жер асты кабеліне ауа электр желілерін ауыстыру;
- Сыртқы жарықтандырумен (ШУНО) басқару шкафтарын орнатады және МЖӘ қондырғысын пайдаланады.
- Өтемділік мерзімі - 6 жыл
- Жеке серіктесті анықтау әдісі екі кезеңдік тендерлік рәсім болып табылады

Қорыта келе, біздің ұсынысымыз МЖӘ-нің бір формасын қолдана отырып, осы көшеде жарықтандыру торабтарын салу жобасын іске асыру. МЖӘ-нің тиімділігі көше бойында жарықтандыру торабтарын орнатып қана қоймай, соған қоса көше бойына тегіс әрі сапалы тас жолын салу. Бұл жоба тендірлік сайыс арқылы өтетіні мәлім, жобаның қаржыландырылуы Алматы қаласының бюджетінен қарастырылып жүзеге асырылады.

## **11 Тақырып. МЖӘ білім беру, денсаулықты сақтау салаларында қолдану**

11.1 Білім беру

11.2 Денсаулықты сақтау

11.3 Тұрғын үй-коммуналдық шаруашылық (ТКШ)

### **11.1 Білім беру**

Халықаралық тәжірибеде МЖӘ білім беру аясындағы жобалар өте танымал екенін көрсетеді.

Білім беру аясындағы МЖӘ келесі объектілер бойынша жүзеге асады:

- мектепке дейінгі балалар мекемесі, балалық дамыту шағын-орталықтары және т.б.;
- мектептер (жалпы білім берулік, музыкалдық және т.б.) орташа мамандандырылған білім мекемелері (колледждер); кадрларды дайындау және қайта дайындау білім орталықтары (яғни «Жол картасы»)
- кадрларды даярлау және қайта даярлау үшін оқу орталықтары (яғни «Жұмыспен қамту 2020 Жол картасы» шеңберінде қысқа мерзімді курстар негізінде және т. б.);
- жоғары білім беру мекемелері, колледждер үшін ғылыми орталықтар немесе лабораторлық кешендер және т.б.;
- ұстаздар мен оқушыларыға арналған жатаханалар (немесе арендалық үйлер) және т.б.

Бала бақша бойынша үлгі:

Білім беру басқармасы МЖӘ жобасының құжаттамасын дайындайды (жобаның тұжырымдамасын, конкурстық құжаттаманы, шарт жобасын), конкурстық рәсімдерді ұйымдастырады.

1. ЖАО (Білім беру басқармасы) және жекеше әріптес конкурстың нәтижесі бойынша МЖӘ шартын жасасады.

2. ЖАО (Білім беру басқармасы) және жекеше әріптес конкурстың нәтижесі бойынша МЖӘ шартын жасасады.

3. Жекеше әріптес жобаға қаржыландыруды тартады.

4. Жекеше әріптес МЖӘ объектісін (бала бақшаны) салуды және пайдалануды жүзеге асырады, объект жекеше әріптестің меншігінде жатады.

5. ЖАО тұтыну кепілдігі, операциялық шығындардың өтемақысы және Жобаның рентабельдігіне байланысты басқа шараларды ұсыну ретінде мемлекеттік қолауды көрсетеді.

6. Жекеше әріптес мектепке дейінгі білім берудің қызмет көрсету есебінен табыс алады, сонымен қатар мемлекеттік қолдау есебінен қаражатын қайтарып алады.

7. Жоғары білім беру аясында МЖӘ қолдану мемлекет үшін қандай пайдалар болады?

Жоғары білім беру саласында МЖӘ тетіктерін пайдалану - бұл жеке инвестицияларды инфрақұрылымды және ғылымды дамытуға тартудың, жаңа



технологияларды және жабдықтарды тартудың, тұрғын үй мәселелерін жалға берілетін тұрғын үй құрылысы, жатаханалар арқылы шешу, ғылыми әзірлемелерді қосымша қаржыландырумен ғылыми зерттеулердің қаржылық қамтамасыз етілуін арттырудың және оларды коммерциялық деңгейге жеткізудің тиімді тәсілі болып табылады.

8. Жеке тұлға жер телімін аукционда сатып алды, қазір өз қаражаты есебінен балабақшасалып жатыр. МЖӘ жобасы ретінде ол тізбеге ену керек па және құрылыс аяқталғаннан кейін мәслихатпен бекітілуі тиіс па? ЖАО әрекеті қандай?

ҰЭМ 2015 ж. 25.11. № 725 бұйрығымен бекітілген іске асырылуы жоспарланатын МЖӘ жобаларының тізбесін бекіту Тәртібінің 1 тармағына (бұдан әрі - Тәртіп) сәйкес МЖӘ жобасын іске асыруда мүдделі мемлекеттік әріптес, жергілікті мемлекеттік жоспарлау жөніндегі уәкілетті органға МЖӘ жобасының конкурстық құжаттамасы бекітілгеннен кейін, жоспарланған жобаны МЖӘ жобаларының тізбесіне енгізу үшін өтінімді жібереді.

Іске асыруы жоспарланған МЖӘ жобаларының тізбесі ақпараттық мақсаттарда қалыптастырылады, бекітіледі және жарияланады. Іске асыруы жоспарланған МЖӘ жобаларының тізбесін бекіткенге дейін жеке әріптесті айқындау жөніндегі конкурс немесе тікелей келіссөздер жүргізуге жол беріледі (Тәртіптің 4 т.).

1. Ауылда бұрын қолданыстағы балабақшазимараты бар. Осы бақшаны жеке инвестордың күшімен қалпына келтіру және МЖӘ қағидаты бойынша одан әрі пайдалану мүмкін ба, егер қалпына келтіру күрделі жөндеу ретінде жүргізілетін болса?

Иә, МЖӘ тетіктерінің бірін қолдана отырып мүмкін, яғни күрделі жөндеу жүргізе отырып, сенімгерлікпен басқару сұлбасы бойынша.

МЖӘ туралы заң мемлекеттік қолдау шаралары мен шығындарды өтеу көздерінің кең ауқымын көздейді, бұл МЖӘ шартының тараптарының икемді тетігін өзара іс-қимылды қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

МЖӘ білім беру саласындағы түпкі мақсаты қол жетімділік пен білім беру қызметтерінің сапасын арттыру

## **11.2 Денсаулықты сақтау**

МЖӘ тетіктерін қолдану үшін үлгілік денсаулық сақтау объектілері:

- ауруханалар;
- емханалар;
- фельдшерлік-акушерлік пункттер;
- амбулаториялар және т.б.

Кәсіпкерлік субъектілерді МЖӘ жобаларын іске асыру арқылы, денсаулық сақтауды дамытуға тартып отырып, мемлекет қазіргі заманғы инфрақұрылымын алады, денсаулық сақтау объектілерін күтіп-ұстауға және пайдалануға өздерінің тікелей шығындарын төмендетеді.

Мұндай өзара іс-қимылдан халық сапалы медициналық қызметті және оңтайлы арақатынасты «баға - сапа» алады.

Бизнес субъектілері ұзақ мерзімді және тұрақты бизнес мүмкіндіктерін кеңейтеді.

**Мысалға: МЖӘ** үлгілік емхананың жобасының сұлбасы:

Денсаулықты сақтау басқармасы МЖӘ жобасының құжаттамасын дайындайды (жобаның тұжырымдамасын, конкурстық құжаттаманы, шарт жобасын), конкурстық рәсімдерді ұйымдастырады.

1. ЖАО (Денсаулықты сақтау басқармасы) және жеке әріптес МЖӘ шартын жасасады.

2, 3, 4. Жеке әріптес жобаға қаржыландыруды тартады, МЖӘ объектісін салуды жүзеге асырады, МЖӘ объектісін мемлекеттік меншікке береді.

1. ЖАО жобаны балансқа алады және жеке әріптеске объектіні басқаруға береді

2. ЖАО МЖӘ жобасының рентабельдігіне байланысты инвестициялық, операциялық шығындардың өтемақысын, басқарғаны үшін сыйақыны және мемлекеттік қолдаудың басқа шараларын ұсына алады.

Жеке әріптес медициналық және медициналық емес қызмет көрсету есебінен пайда ала алады, бұдан басқа мемлекеттік қолдау есебінен салынған қаражатын қайтарып алады

1. Екі емхана құрылысы бойынша әрбіреуінде 500 келушісімен, екі дайын жоба бар.

2015 жылдың басында конкурс жарияланды, бірақ әлеуетті концессионерлердің өтінімдерінің болмауына байланысты конкурс өтпеген деп танылды. Әрі қарай қандай нұсқаулықтар болады?

Егер концессиялық жобалар бойынша болса, онда жеке сектордың тілектерін ескере отырып, жобалар бойынша құжаттаманы жаңарту қажет, және тағы да конкурс жариялау керек. Егер ұсыныстар келіп түспесе, онда мүмкіндігінше әлеуетті концессионерлерді іздеу жұмысын жүргізу бойынша роуд-шоу және жобаларды жарнамалау бойынша басқа да іс-шараларды өткізу, сондай-ақ оларды жобалар портфеліне енгізу үшін, МЖӘ дамыту Орталығына жоба бойынша толық ақпаратты ұсыну қажет.

2. Денсаулық сақтау саласындағы жоба. Егер жоба бойынша шағын пайда болса, онда жеке әріптестің шығындарын міндетті түрде өтеу керек па?

«Коммерциялық әлсіз» жоба үшін, тұтынушылардан түсімдер жобаның тартымдылығын қамтамасыз етпесе, немесе тұтынушылардан төлем алынбаса (әлеуметтік саладағы объектілер), қолдау құралы ретінде «қол жетімділік үшін төлемақы» немесе басқа да шығындардың өтеу көздері (операциялық шығындардың өтемақысы және т. б.) ретінде қарастыруға болады.

3. МЖӘ жобаларында жеке меншік мүмкін ба, мысалы, денсаулық сақтау саласында?

Қолданыстағы заңнама МЖӘ объектілеріндегі жеке меншікке жол береді, оның ішінде әлеуметтік салада, мысалы, жоба бойынша емхананы салу

және пайдалану (салу-иелену-пайдалану). Алайда МЖӘ жобасын толыққанды іске асыру, оның ішінде МЖӘ шарттының қолданылу мерзімі бойы объектінің бейінін сақтау, объектінің салалық талаптарын және жекеше әріптес жағынан қызметтерді сақтау және т. б. мақсатында, МЖӘ шартында осы объектіге қатысты белгілі бір шектеулерді қарастыру ұсынылады.

Денсаулық сақтаудағы МЖӘ мемлекетке медициналық қызметтердің сапасын арттыруға және қолжетуге мүмкіндік береді

### **11.3 Тұрғын үй-коммуналдық шаруашылық (ТКШ)**

Тұрғын үй-коммуналдық шаруашылық (ТКШ) объектілерін жанарту үшін бюджеттің мүмкіндіктерін шешу жеткіліксіз.

Халықаралық тәжірибе көрсеткендей, мұндай міндет, барлық тараптардың - мемлекеттің, жекеше әріптесті және халықтың мүдделерінің теңгерімін сақтауға мүмкіндік беретін тетігі МЖӘ арқылы шешілуі мүмкін.

ТКШ саласындағы МЖӘ жобаларын іске асыру үшін ең тартымды жобаға сумен жабдықтау және су бұру секторы, сондай-ақ жылумен жабдықтау, газбен жабдықтауды, тұрмыстық қалдықтарды қайта өңдеу және т. б. жатады.

Қолданыстағы заңнама табиғи монополиялар салаларындағы және реттелетін нарықтардағы (егер МЖӘ жобасы табиғи монополиялар салаларында іске асырылса) басшылықты жүзеге асыратын уәкілетті органның және МЖӘ жобасының барлық сатыларында тұжырымдамасынан бастап шартқа қол қойғанға дейін МЖӘ жобасын келісуге қатысуын көздейді, бұл бір жағынан инвестордың құқығын қорғауды қамтамасыз етуге мүмкіндік береді, басқа жақтан халық үшін тарифтердің өсуіне жол бермейді.

МЖӘ туралы заң мемлекеттік қолдау шаралары мен шығындарды өтеу көздерінің кең ауқымын көздейді, халық үшін МЖӘ объектілеріне қол жетімділігіне қамтамасыз етуге мүмкіндік береді

Заңнамаға сәйкес инвестициялық және/немесе операциялық шығындар өтемақысы мүмкін. Егер шарт талаптары бойынша МЖӘ объектісі мемлекеттік меншікке көшетін болса, онда жекеше әріптеске оның инвестициялық шығындарына өтемақы төленуі мүмкін.

1. МЖӘ жобасы ретінде, Ақбұлақ бағдарламасы бойынша салынған суқұбырын жекеше әріптеске беруге бола ма?

МЖӘ туралы Заңның 6 бабына сәйкес Қазақстан Республикасының Президенті айқындайтын объектілер тізбесіндегі объектілерді қоспағанда, экономиканың барлық салаларында (аясында) жүзеге асырылады

МЖӘ мұндай объектіні беруді жүзеге асыруға болады, мысалы, мемлекеттік мүлікті беру сұлбасын қолдану арқылы жекеше әріптеске МЖӘ туралы заңнаманың барлық талаптарын сақтай отырып, сенімгерлік басқару арқылы беру.

2. Ауданда ЖШС ашылады және ТКШ бөлімінің ММ теңгеріміне беріледі- бұл МЖӘ бола ма?

Болады, МЖӘ мынадай айрықша белгілеріне сәйкес келген жағдайда:

1) МЖӘ жобасын жасасу жолымен мемлекеттік әріптес пен жекеше әріптестің қарыс-қатынасын құру;

2) орташа мерзімді немесе ұзақ мерзімді МЖӘ жобасын іске асыру (МЖӘ жобасының ерекшелігіне байланысты үштен отыз жылға дейін);

3) мемлекеттік әріптес пен жекеше әріптестің МЖӘ жобасын іске асыруда бірге қатысуы;

4) мемлекеттік әріптес пен жекеше әріптестің МЖӘ жобасын іске асыруда ресурстарын біріктіру (МЖӘ туралы Заңның 1 б. және 4 б. 6)тт.)

3. Суқұбыры бойынша шарт міндетті түрде 5-7 жылдан жоғары болу керек па?

МЖӘ бір айрықша белгілері - бұл орта мерзімді немесе ұзақ мерзімді МЖӘ жобасын іске асыру мерзімі (МЖӘ жобасының ерекшеліктеріне байланысты, 3-тен 30 жасқа).

Әдетте, МЖӘ шартының мерзімі жобаның өзін-өзі ақтау мерзімімен негізделген.

4. МЖӘ туралы заңда жаңғырту сөзі күрделі жөндеуді білдіреді?

Бұл ретте құрал-жабдықтарды ауыстыруды қамтиды.

Жаңғыртудың астында, әдетте, объектіні жаңарту түсініледі,оны жаңа талаптар мен нормаларға, техникалық шарттарға, сапа көрсеткіштерінесәйкестендіру.

Жаңғырту бойынша іс-шаралар өзіне ағымдағы және күрделі жөндеулердіөткізуді, сондай-ақ құрал-жабдықтарды, заманауи үлгілеріне ауыстыруды қамтуы мүмкін

Тарифтердің өсуін мемлекеттік қолдау шараларын қолдану есебінен тежеуге болады (бұл МЖӘ артықшылығы)

## **12 тақырып. Еліміздегі тұрмыстық және өндірістік қалдықтарды жинау мен сұрыптау қызметінде мемлекеттік-жеке серіктестік механизмдерін пайдалану**

12.1 Қазақстан Республикасы аумағындағы тұрмыстық және өндірістік қалдықтарын өңдеу - мемлекеттік проблема ретінде

12.2 Алматы қаласы аумағындағы тұрмыстық және өндірістік қалдықтарды жинау мен сұрыптау жұмыстарының қазіргі жағдайы

12.3 Мемлекеттік-жеке серіктестік негізінде тұрмыстық және өндірістік қалдықтарды басқару моделінің сипаттамасы

### **12.1 Қазақстан Республикасы аумағындағы тұрмыстық және өндірістік қалдықтарын өңдеу - мемлекеттік проблема ретінде**

Қазіргі таңда тұрмыстық және өндірістік қалдықтарды жинау және сұрыптау жұмыстары еліміздегі өзекті мәселенің бірі. Еліміздің аумағында 31 125,526 миллион тонна өндірістік қалдық жиналыпты. Ал компаниялардың 2016 жылдағы есебі бойынша 11 235638,2 миллион тонна қалдық пайда болса, оның ішінен қайтадан өңделгені, қайтадан пайдалануға және кәдеге қолданылғаны 235,614 миллион тонна. Өнеркәсіптік қалдықтың басты шығу көздері таукен өндірісі, мұнай, газ, металлургия саласы және жылытуға арналған энергетикалық салалардан құралады. Жылдар өте келе еліміздегі өндірістік қалдықтар көлемінің артуы байқалады, оның статистикасын Кесте–12.1.1 кестеде келтіреміз.

Кесте–12.1.1.-кестеден көріп отырғанымыздай, өндірістік қалдықтардың көлемі жыл санап артуда. Олардың ішінде, Қарағанды облысы, Қостанай облысы және Павлодар облысында кәсіпорын қалдықтарының ең жоғары көлемі жинақталған болса, сол жиналған қалдықтың төмендеуі тек қана Қостанай облысы аймағында көрінеді.

2016 жыл аяғына қарай еліміздің кәсіпорындарында 11,5 миллиардтонна қауіпті қалдық жиналса, олардың ішінде қызыл – 1,1 миллиард тонна, янтарлық – 2,3 млрд тонна, ал жасыл тізімдегі қалдықтар – 7,9 миллиард тоннаны құраған.

Статистикалық мәліметтерге сүйенсек 2016 жылы елімізде жиналған ТҚҚ көлемі 9 252, 463 мың тонна, оның ішінде 4 %-ы ғана қайта өңдеуге жіберілген.

Тұрмыстық қалдықтардың көлемін Кесте–12.1.2. кестеде келтіреміз.

Қазақстан Республикасы аумағында жиылған тұрмыстық қатты қалдықтың жалпы көлемі 112 миллион тоннаны құраса, онымен қоса жылына шамамен 4-5 миллион тонна тұрмыстық қатты қалдықтар пайда болып отырады.

Қазіргі уақытта елімізде тұрмыстық қатты қалдықтарды жүйелендірілген түрде бөлшектеп жинау мен оны сұрыптау нақты жолға қойылмаған. Қалдықтарды кешенді түрде қайта өңдеу мен оны сұрыптаудың жүйесе жоқ. Пайда болған ТҚҚ барлығы полигондарға көміледі.

Кесте–12.1.1. Қазақстан Республикасы бойынша өндірістік қалдықтар көлемі

Жылдар/ аймақтар	2012ж	2013ж	2014ж	2015ж	2016ж
Қазақстан Республикасы	7853213,6	10112314,2	9610051,1	9798213,5	10 235638,3
Ақмола облысы	11 282,7	3911,8	7641,8	8712,5	8681,6
Ақтөбе облысы	6125,6	4521,2	7911,1	4713,4	4623,6
Алматы облысы	5712,5	631255,4	771,8	771,8	1289,4
Атырау облысы	5831,4	112,4	77,6	18,4	22,6
Батыс Қазақстан облысы	5913,2	241,2	253,9	171,4	165,3
Жамбыл облысы	16433,2	9512,1	7619,8	878,5	6876,3
Қарағанды облысы	12770,4	2789,3	619846,4	619788,7	628572,4
Қостанай облысы	7267272,1	9327711,3	8455847,4	8354376,7	8457626,1
Қызылорда облысы	5737,5	16,7	17,4	9,5	9,4
Маңғыстау облысы	11773,2	2855,5	560,2	314,6	321,4
Оңтүстік Қазақстан облысы	11673,2	5111,2	132,4	28,3	33,9
Павлодар обл.	514343,7	487324,7	468352,8	512648,7	357669,9
Солтүстік Қазақстан облысы	37632,3	59764,4	31538,7	33828,5	34931,7
Шығыс Қазақстан облысы	3343,5	16446,7	96142,5	358286,6	364586,9
Астана қаласы	27724,7	28282,6	29342,7	21562,1	22342,1
Алматы қаласы	31021,5	33521,8	35114,3	36147,4	40249,3
Ескерту:Статистика комитетінің ресми сайтының мәліметтері негізінде автормен құрастырылды					

Сурет– 12.1.1. және Сурет– 12.1.2. суреттерде өндірістік және тұрмыстық қатты қалдықтардың 2011-2016 жылдар аралығындағы өсу динамикасын келтірген болатынбыз. Енді, олардың кәдеге жаратылуы мен қайта өңдеуін қарастыратын болсақ, пайдаға асырылған қалдықтар еліміздегі қалдықтарды қайта өңдеу және пайдаға жаратуға мамандандырылған компаниялардың есебінен жиналып отыр, олардың құрамы: шыны, түрлі түсті

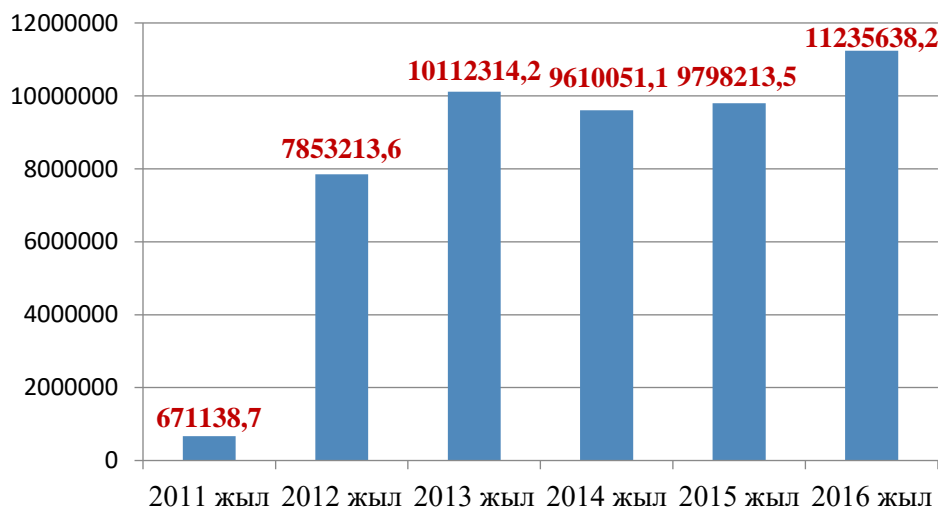
металл, медицина қалдықтары, пластик, макулатура, құрамында сынап элементі бар жабдықтар және бұйымдар, аккумуляторлар, қолданылған көлік шиналары.

Кесте–12.1.2. 2011-2016 жылдары аралығындағы тұрмыстық қатты қалдықтардың көлемі, (мың тонна)

Жыл	Тұрмыстық қатты қалдықтардың жылдық көлемі	Жыл	Тұрмыстық қатты қалдықтардың жылдық көлемі
2011	3 557,158	2014	4 862,241
2012	4 687,787	2015	5 688,448
2013	4 691,113	2016	9 252,463

Ескерту: Статистика комитетінің ресми сайтының мәліметтері негізінде автормен құрастырылды

Алматы қаласында аумағында 2007 жылы ашылған жылына 465 мың тоннадай тұрмыстық қалдықты қайтадан өңдеумен бағытында жұмыс істейтін «Vtorma Ecology» ЖШС зауыты ашылып, кейіннен кәсіпорынның банкке қатысты берешектері себебінен жұмысы тоқтатылып, банктегі есепшоты бұғатталған болатын. Қазіргі уақытта зауыт қызмет көрсетпейді.

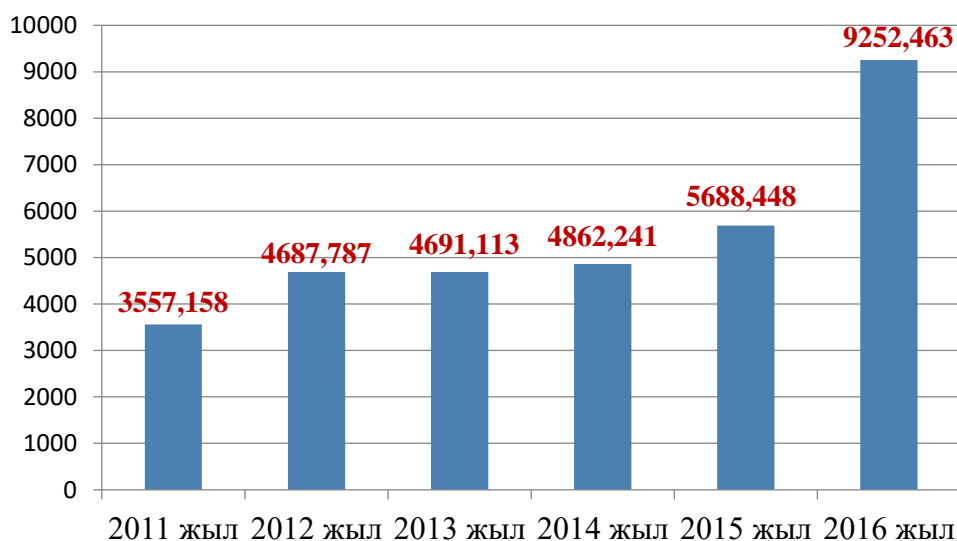


Сурет– 12.1.1. 2011-2016 жылдар аралығындағы өндірістік қалдықтардың динамикасы

Ескерту: ҚР Статистика комитетінің мәліметі негізінде автормен құрастырылды

Ал, Астана қаласында 2012 жылы іске қосылған, жылына 265-305 мың тоннадай тұрмыстық қалдықты қайтадан өңдеумен айналысатын «Алтын – ТЕТ» зауыты бар. Зауыттың қалдықты қайта сұрыптау тереңдегі 7 %, қалған қалдықты полигонға залалсындандырылған түрде шығырып отырады, оның үлес салмағы 93 % -ды құрап отыр. 2014 жылы Жаңаөзенде аумағында

жылына 60 мың тоннадай қоқысты қайтадан өңдей алатын қуаты бар, қайтадан өңдеу мен қалдықтарды көмуге арналған комбинаты өз жұмысын бастады, оның қайта өңдеу тереңдігі 88 %. Қазіргі уақытта зауыт тұрмыстық қалдықты қайтадан өңдеумен қатысты жұмыстарды жүзеге асырып отыр. Шымкент қаласында 2014 жылы қуаттылығы 210 мың тоннадай тұрмыстық қатты қалдықтарды қайтадан өңдей алатын «21 ғасыр технологиясы» ЖШС өз жұмысын бастады. Зауыт тұрмыстық қатты қалдықтарды қазіргі уақытта тек қана сұрыптау жұмыстарымен айналысады, зауыт сұрыптауының тереңдігі – 14 %



Сурет– 12.1.2. 2011-2016 жылдар аралығындағы тұрмыстық қатты қалдықтардың динамикасы

Ескерту: ҚР Статистика комитетінің мәліметі негізінде автормен құрастырылды

Иесіз қалған қоқыс үйінділіремен жұмыс жасау жеткілікті деңгейде жүргізілмей отыр. Мысалы: 2014 жылы жұмыс істейтін 4506 ТҚҚ полигонының 792 –ы ғана заңдастырылған, 2015 жылы 3812 –ден 731 полигон заңдастырылса, 2016 жылы 4402 –ден 963 полигон заңдастырылған екен. Бұл орта есеппен алғанда еліміздегі қоқыс полигондарының 20% ғана заңдастырылып, қалған 80%-ы бос, иесіз жатыр деген сөз.

2016 жылдың қорытынды есебі бойынша Қазақстан аумағында 4312 полигон мен ТҚҚ орындары есепке алынған. Оның ішінде экологиялық таларға және нормаларға сәйкес құжаты бар, заңдастырылған қоқыс орындары мен полигондар саны – 478. Одан бөлек көптеген полигондардың жұмысқа жарамдылық мерзімі өтіп кеткен және олардың басым бөлігі заңнамалық талаптар мен нормаларға сәйкес қайта салуды қажет етіп отыр.

Мемлекеттік жергілікті атқарушы органдар істен шыққан және жөндеуді қажет ететін полигондарды қалпына келтіру жұмыстары мен оларды заңдастыру іс-шараларын қолға алып келеді. Алайда, аталған бағытта



жүргізіліп отырған жұмыстарға қаржыландыру көзі болмағандықтан нақты бір нәтижеге қол жеткізе алмай отырмыз.

Тұрмыстық қатты қалдықтар мәселесін тиімді басқаруды ұйымдастыру үшін Қазақстан Республикасында осы саланы басқару жүйесін жетілдірудің 2014-2050 жылдар аралығында осы салаға арнайы бағдарлама қосылған. Осыған сәйкес, Энергетика министрлігінің келесідей бұйырықтары да бекітіліпті: «Тұрмыстық қатты қалдықтармен жұмыс жасау бойынша ақпараттық хабарландырулардың жоспары», «Тұрмыстық қатты қалдықтардар саласын модернизациялау бағытындағы жобалардың таңдау ережелерін құрастыру туралы».

Тұрмыстық қалдықтарды тиімді пайдалану үшін 9 қалаға инвестиция тарту бағдарламалары дайындалды. Олар: Атырау қаласы, Ақтөбе қаласы, Қостанай қаласы, Қарағанды қаласы, Павлодар қаласы, Тараз қаласы, Талдықорған қаласы, Өскемен қаласы.

Инвестицияның негізгі бағыттарына экологиялық түрде таза һәм механикалық және биологиялық өңдеу жүйелерін тәжірибеде қолданып, қоқыстарды бөлек жинау, техникалар және жабдықтарды алу, жарамсыз қалдықтарды қалпына келтірудің және жаңа полигондардың құрылысын салу, оның толық құны мен қызмет ету мерзімін қарастыру кіреді. Инвестициялар және облыс аумағындағы тұрмыстық қатты қалдықтарды тиімді басқару жүйесін жаңғыртуға облыс әкімдіктері жауапты болып тағайындалды.

Тұрмыстық қатты қалдықты қайтадан өңдеу және сұрыптау жобаларын қаржыландыру мәселесін жеке сектор өкілдерімен, қаржылық донорлар және халықаралық қаржылық институттармен мәслихат құру мақсатында ҚР Энергетикалық министрлігі қасынан Ведомстваралық жұмыс тобы құрылды. Сонымен қатар, ҚР Үкіметі және халықаралық қаржылық институттарының арасында конвенциялық келісімдер негізінде тұрмыстық қатты қалдықтар саласындағы бағдарламаларды тиімді іске асыру бағытында шаралар қолға алынды.

Атырау қаласы, Қостанай қаласы және Көкшетау қаласында тұрмыстық қалдықтарды пайдаға асыру және тиімді басқару бағытындағы жобалар Дүниежүзілік банкпен бірлескен түрде дайындалуда. Ал, Қызылорда қаласы мен Алматы қаласында Еуропа қайта құру және даму банкімен бірлесе отырып тұрмыстық қатты қалдықты қайта өңдеуші жаңа зауыттың құрылысын салу сынды жобалар жоспарлануда.

Қалдықтардың халық денсаулығы мен қоршаған ортаға әсерін төмендетуге мүмкіндік алатын қауіпті қалдықтарды жоюға бағытталған «Тұрақты органикалық ластағыш қалдықтарды жою» зауытының қалдықтарды жинау мәселесін Дүниежүзілік банкпен біргелікті шешімін табу жұмыстары жүргізілуде. Елордамыз Астана қаласында 2015 жылдан бері тұрмыстық қалдықтың жиналатын орындарында қоқыстарды 3 түрге бөліп жинауға байланысты пилоттық жоба іске қосылған болатын. Аудандарда осыған сай түрлі-түсті (көк түс – қағаз үшін, сары түс – пластик, жасыл түс – қалған қоқыстар үшін) контейнерлер қойылды.

Сонымен қатар, жеке сектор өкілдері 350 ге жуық арнайы контейнерлер орнатып, тұрғын үй иелерімен үйде шыққан күлдерді бөліп жинау бағытындағы пилоттық жоба іске асырылатын болады. 2013 жылы қала аумағында осы тектес пилотты жобаның аясында құрамында сынап элементі бар энергия шамдарын жинауға 140-тай контейнер орнатылған болатын. Жоба барысында халықтан 900 мыңнан аса сынабы бар шам жиналып, пайдаға жаратылған болатын.

Статистикалық деректер көрсетіп отырғандай елімізде қалдықты қайтадан өңдеп һәм оны пайдаға асыратын кәсіпорындардан тұратын маманданған қоғамға және шағын бизнеске жеке сектор өкілдерін тарту мен қолдау үшін экономикалық ынталандыруды (несиелердің пайызын, преференциялар, салық ставкаларын төмендету) шараларын қолға алу керек. Ал тәжірибеде ірі зауыттардың құрылысы мәселені қажетті деңгейінде шешпейтіндігі көрсетіп отыр. Осылай жалғасы беретін болса экологиялық апаттар мен халықтың денсаулығына кері әсерін тигізуі мүмкін. Сондықтан қалдықтарды қайта өңдеп, кәдеге жаратудың тиімді жолдарын қарастыру бүгінгі күннің өзекті мәселесі.

## **12.2 Алматы қаласы аумағындағы тұрмыстық және өндірістік қалдықтарды жинау мен сұрыптау жұмыстарының қазіргі жағдайы**

Тұрмыстық қалдықтарды қайтадан өңдеу Алматы қаласының өзекті мәселесінің бірі. Әлемдегі дамыған мемлекеттердің тәжірибесіне сүйенсек, бұл мәселені толықтай тиімді шешуге болады. Мысалы, Швейцарияда әр қала тұрғыны қоқыстарды сұрыптап тастауға міндеттелген: шыны ыдыстарды шыныға, метал өнімдерін металға, қағаз бұйымдарын қағазға. Осының салдарынан: шыны ыдыстарының 91 %, қағаз бұйымдарының 3 тен 1 бөлігі қайта өңдеуден өтіп, кәдеге жаратылады. Нәтижесінде, Сингапур һәм Швейцария сынды мемлекеттер әлемдегі экологиялық тұрғыдан таза ел болып отыр. Ал, бізде Алматы қаласы аумағындағы қалдықты қайтадан өңдейтін жалғыз зауыт 2 жылдан бері өз қызметін тоқтатқан болатын.

Расында да, қазіргі таңда тұрмыстық және өндіріс қоқыстарын жинау, көму, қайта өңдеу тек қана қаланың емес, тұтастай мемлекеттің негізгі мәселесі болып табылады. Ел экологтарының негізгі құжаттамасы болып есептелетін Стратегиялық құжатта қоршаған ортаның ластануының деңгейін төмендету, ең болмағанда өсірмей, бұл мәселені тұрақтандыру шаралары қолға алынып отыр. 2016 жылы Қазақстан Республикасы территориясында қоқыстардың қоршалған ортаға шығарылуы 6,4 %-ға төмендеуі (3,5 миллион тона) жоғарыда аталған экологияны күтіп бағу бағытында жүргізілген іс-шаралар нәтижесі. Ал, 2017 жылы Алматы қаласы әкімшілігі жоғарыда тұрмыстық және өндірістік қалдықтардың көлемін 315 мыңнан 265 мың тоннаға төмендетуді көздеп отыр. Алматы қаласында күніне орта есеппен 1200-1500 тонна әртүрлі тұрмыстық қалдықтар шығып отырады. Одан бөлек қаланың жанында орналасқан үлкен-кіші өндірістер мен кәсіпорындардан шығатын қалдықтарда бар. Статистикалық деректерге сүйенсек жауапты

департаментке қарайтын аймақта барлығы 6152 табиғатты пайдаланушылар ресми түрде тіркелген болса, оның 2513-і Алматы қаласында орналасқан. Одан басқа тіркелмей жұмыс істеп тұрғандарды да қосыңыз.

Алматы қаласында аумағында 2007 жылы ашылған жылына 465 мың тонна тұрмыстық қатты қалдықтарды қайта өңдеумен айналысатын «Vtorma Ecology» ЖШС зауыты ашылып, кейіннен кәсіпорынның банк алдындағы берешектері себебінен жұмысы тоқтатылып, банктегі есепшоты бұғатталған болатын. Шетелдік озық технологиялармен жабдықталған, миллиардтаған ақшаға салынған зауыт қазіргі таңда қызмет көрсетпейді. Бұл кәсіпорын алғашында өте жақсы қарқынмен жұмысын бастаған болатын. Кейіннен жүздеген жұмысшыларына берешек жалақыларын төлей алмағандықтан, жұмысшыларды қысқартып, ақысыз демалыстарға жіберді. Кәсіпорын дағдарыстан шығудың жолы есебінде тұрмыстық қалдықты қабылдаудың тарифін 2282 теңге ге көтерген болатын, бұл да ештеңені шешпеді. Тарифтың көтерілуі тұрмыстық қалдықтарды тасымалдайтын компанияларға тиімсіз болып, олар тұрмыстық қалдықтарды «Vtorma Ecology» компаниясына өткізуден бас тартқан болатын. Осылайша, Алматы қаласындағы тұрмыстық қалдықтарды қайта өңдейтін кешен істен шығып қалды. Ендеше, қазіргі таңда Алматы қаласы аумағында тұрмыстық және өндірістік қалдықтарды жинаумен ғана айналысатын кәсіпорындар қалды.

Кесте–12.2.1. – Алматы қаласындағы тұрмыстық және өндірістік қалдықтарды жинау және шығарумен айналысатын кәсіпорындардың тізімі

№	Мекеме атауы		
1	«Әли» жеке кәсіпкер	7	«Нұрсұлтан» жеке кәсіпкер
2	«Ахметқалиев» жеке кәсіпкер	8	«Сапаров» жеке кәсіпкер
3	«Асанбаева» жеке кәсіпкер	9	«Құттыбеков» жеке кәсіпкер
4	«Бастау» кәсіпорны	10	«Таза Алматы» ЖШС
5	«АяуҚар-Консалдинг» ЖШС	11	«Шаңырақ» жеке кәсіпкер
6	«Қарасу» ЖШС	12	«Тәртіп» Акционерлік қоғамы
Ескерту: Алматы қаласы әкімдігінің сайтынан алынып, автормен құрастырылды			

Ресми мәліметтерге сүйенетін болсақ, 2016 жылы Алматы қаласында коммуналды қалдықтармен 12 кәсіпорын айналысқан. Жиналған және шығарылған қалдықтардың жалпы көлемінің 669,4 мың тоннасы немесе 95,9% аралас қалдықтар болса, 17,1 мың тоннасы (2,3%) өндірістік қалдықтар, 5,2 мың тонна (0,8%) – көше қоқыстары, 7,1 мың тоннасы (1%) – базарлар мен сауда орындарынан шығып отыр.

Барлық жиналған қалдықтар Алматы облысында орналасқан тұрмыстық қатты қалдықтар полигондарына шығарылып, көміп тасталған немесе өртелген.

Сонымен қатар, Балхаш-Алакөл экологиялық департаментіне қарайтын аймақта жалпы саны 521 қалдық полигондары мен қоқыстарды жинайтын нүктелер орналасқан. Оның ішінде, Алматы қаласына жақын орналасқан Еңбекші-қазақ ауданында 79, Іле ауданы қарасты 30, Талғар ауданы аумағында 12 полигон жұмыс істеп тұр. Талғар ауданы, Қапшағай қаласы, Есік қаласында орналасқан қалдық полигоны мен Қарасай ауданында орналасқан «Плазма энерджи» полигоны 2-шы деңгейлі ірі объекттерге кіреді.

Қазіргі таңда Экология туралы кодекстің ережесіне сәйкес 2-шы санатқа жататын қоқыстарды жинау, полигонға тасымалдау, оларды қайтадан өңдеу мақсатын арнайы полигондарға орналастыру – тікелей кәсіпорын иесіне міндеттеледі.

Мәселен, осындай мақсатта 2009 жылдың маусым айында «Алматы қаласы тұрмыстық және өнеркәсіптік қалдықты есепке тіркеу, қайта өңдеу мен зиянсыздандыру Ережесі» жасақталып, бекітілген болатын. Алматы аумағы жағынан үлкендіктен, 72 учаскокқа бөлінді. Ол жерде 1065 контейнер алаңы бар болса, мұнда 6100 контейнер орналастырылған. Осында жинақталған тұрмыстық қоқыстар сұрыптаудан өтіп, Алматы қаласынан 34 шақырым жердегі Қарасай ауданына қарасты «Плазма энерджи» ЖШС –ның полигонына тасымалдайды. Бұл полигон 30 жыл алдын құрылып, қоқыстарды көму механизмі қатты ескірген. 30 жыл ішінде 5 миллион тоннадан аса қалдықтар жиналыпты. Бұдан әрі қарай полигонның қалдықтарды қабылдауға шамасы келмейді. Одан бөлек, полигондағы ашыған улы қоқыстардың ауада үздіксіз «биометан» газын бөліп шығаратындығын ұмытпағанымыз жөн. Батыстан жел соқса, газдың иісі Алматы қаласына жетеді. Яғни, полигонның жұмысын тоқтатып, топырақпен көміп тастау қажет.

Дипломдық жобамыздың 2-ші бөлімін қорытындылай келе айтар болсақ, Алматы қаласында тұрмыстық және өндірістік қалдықтарды жинау және сұрыптау, оларды қайтадан өңдеп, кәдеге жарату міндеті күрделі әрі шешімін жақын арада табуы тиіс мәселе екені даусыз. Өйткені, Алматы қаласынан шығатын 700 мың тоннаға жуық қалдық ешқандай қайта өңдеусіз полигондарға тасымалданып, көмілуде немесе өртелуде. Қалдықтарды қайта өңдеу бойынша ашылған жалғыз «Vtorma Ecology» ЖШС кәсіпорны банкротқа ұшырап, өз қызметін тоқтатты. Қалдықтарды қайта өңдеуші зауыттың жоқтығынан Алматы қаласының маңындағы полигондардан шығатын иістер тұрғылықты халықтың денсаулығына кері әсер етуде. Жоғарыда аталғандарды ескере отырып, осы саладағы мәселені дипломдық жобамыздың тақырыбында таңдағандай мемлекеттік-жеке серіктестіктің шарттарымен байланыстыра отырып тиімді шешу жолын ұсынатын боламыз.

### **12.3 Мемлекеттік-жеке серіктестік негізінде тұрмыстық және өндірістік қалдықтарды басқару моделінің сипаттамасы**

Жоғарыда аталған мәселеге қатысты біздің гипотезамыз, тұрмыстық және өндірістік қалдықтар саласын тиімді басқаруда мемлекет пен бизнестің арасындағы қарым-қатынас әріптестік негізде болуы тиіс. Мемлекеттік-жеке

серіктестік тұрмыстық және өндірістік қалдықтарды өңдеу саласындағы кәсіпкерлікті ұйымдастырудың тиімді моделі бола алады.

Аталған салада билік пен бизнестің арасындағы қарым-қатынасты ұйымдастыруда рационалды шешімдерге мемлекеттік - жеке серіктестік моделінің келесі сипаттамалар арқылы қол жеткіземіз:

1. қарым-қатынастың әріптестік түрінде болуы;
2. активтер мен ресурстардың шоғырлануы;
3. тәуекелдердің бөлінуі;
4. әріптестік пен нәтижелер ұзақ мерзімге негізделуі;
5. жобаның «толық өмірлік циклі» қағидасына сүйене отырып жұмыс істеуі;
6. қаржыландырудың жаңа әдістерін қолдану.

Тұрмыстық және өндірістік қалдықтар саласының ерекшеліктерін, аталған салада Алматы қаласы әкімдігі жүргізіп отырған саясаты мен қазіргі жағдайына талдау жасай келе, осы саладағы міндеттерді бизнес пен билік өкілдері тиімді шешуі үшін біз ұсынғалы отырған моделдің нақты талаптарын анықтап алуымыз қажет:

1. үш тараптың мақсаты бір болуы: мемлекет – сапала қызмет көрсету, бизнес – тұрмыстық және өндірістік қалдықтар саласына тиімді инвестиция тарту, қоғам – қала аумағында қолайлы экологиялық жағдайға ұмтылу.

2. жобаға қатысушы мүдделі тараптардың арасында міндеттердің нақты бөлінуі.

3. тәуекелдерді төмендету және бөлу.

4. қалдықтарды басқару нысандарының меншікке аудару кезіндегі құқықтық мәселелерді шешу.

5. қалдықтарды кәдеге жарату міндеттерінің үздіксіз және сенімді жүргізілуі.

6. бизнес арқылы салынған инвестицияларды ақтап алу мен пайда табуға жағдай жасау.

Мемлекеттік-жеке серіктестік формаларының әртүрлі болуы, өзімізге қолайлы моделді таңдауға мүмкіндік береді. Моделді таңдау кезінде бірнеше факторларды қарастыруымыз қажет:

1 фактор. Билік органдарының пайда табуға негізделуі.

Пайда табудың екі нұсқасы қарастырылады. Бірінші – әкімдік өз функцияларынан бас тартуы қажет, бірақ қалдықтарды кәдеге жаратуда халыққа сапалы қызмет көрсетуі қажет. Екінші – аталған салада әкімдік барлық міндетті өз мойнына алып, өзі пайда табуға кірісуі қажет.

Бірінші жағдайда барлық өкілеттіліктерді бизнеске берудің механизмін жасақтап, ал, әкімдік бақылаушы-қадағалаушы функциясына өтуі керек. Бұл әрекетті орындау үшін, алдымен, билік органдарына саяси ерік жігер қажет. Одан қала берді, инвесторды ынталандыру қажет. Экологиялық мәселелерді шешімі мен сапалы қызметті алу үшін, бизнеске максималды түрде қолайлы жағдай жасау қажет: қызметті жүзеге асыру

үшін мемлекет иелігіндегі жерді бизнеске мемлекеттік тіркеу мен жалдау мерзімін ұзақ мерзімге беру құжатымен қоса тапсыру, жерді жалдау төлемдерінен толықтай босату, салық ставкаларын оңтайландыру. Одан бөлек, мемлекет пен бизнестің аталған саланы біргелікте қаржыландырудың мүмкіндіктерін қарастыру.

Екінші жағдайда, әкімдік бұл салада өзі табыс тапқысы келсе, онда әкімдік қалдықтар саласына қатысты айналымдағы бар активтерді жалға беруі қажет. Мұндай жағдайда, бизнес өкілдерінің инвестициясына үміт артудың қажеті болмайды, өйткені, бизнес өкілдері бұл салада өзіне меншікке ештеңе ала алмайды және мемлекетке жалдау ақысын төлейтін болады. Тіпті жеке инвестор келісім бойынша зауыт құрылысына қаржы құятын болған күннің өзінде, ол барынша шығындарды төмендетуге тырысатын болады, өйткені, бұл зауыт мемлекеттің меншігінде қалатын болады (өзінде емес). Бұл экологияға тікелей кері әсерін тигізетін болады. Ал, әкімдіктің өзі де тұрмыстық және өндіріс қалдықтар саласын дамытуға құлықсыз болады, өйткені барлық объектілер жалға берілген және бұл мәселемен жалға алушылар айналысуы қажет деп санайды. Бұған мысал, дипломдық жобамыздың екінші бөліміндегі талдау жұмыстарының нәтижесін көрсеткен болатынбыз.

2 фактор. Билік өкілдерінің тұрмыстық және өндірістік қалдықтар саласында бәсекелестікті дамытуға негізделуі.

Нарықтық экономика жағдайында билік шағын және орта бизнесті дамыту үшін бәсекелестікті ынталандарытын болады. Алайда, біздің ойымызша, тұрмыстық және өндірістік қалдықтар саласында бәсекелестік жүргізу тиімді емес.

Американ экономисті М.Фридман техникалық монополия қызметіне мемлекеттің араласу мәселелерін қарастыра келе, мемлекеттік қадағалау немесе мемлекеттік монополияға қарағанда, жеке монополияға артықшылық беруді жөн санаған. Ол өзінің жеке монополияны таңдауын келесідей түсіндіреді: «... қазіргі қоғамның өзгермелі жағдайында, техникалық монополияның тез бейімделуі және олардың тез өзгеруі, ... және мемлекеттің қадағалау мен мемлекеттік монополия бұндай өзгерістерге қарсы әрекеті жеке монополияға қарағанда баяу әрі салғырттықпен жүретіні жасырын емес».

Тұрмыстық және өндірістік қалдықтарды қайта өңдеу саласы шығыны өте көп және табыстылық деңгейінің өсуі өндейтін қоқыстарының көлеміне тікелей байланысты болуы, ресурстардың шектеулілігі мен қалдықтарды қайта өңдеуге қойылатын тұрақты тарифтердің болуына сәйкес, қалдықтарды қайта өңдеуші кәсіпорындардың арасындағы бәсеке нарықтағы барлық қатысушылардың арасында шикізаттың жетіспеушілігіне алып келеді, нәтижесінде осы саладағы қалдықтарды өңдеуші кәсіпорындардың дағдарысқа ұшырауымен аяқталады. Осы тәуекелді ескере отырып, инвесторлар бұл салаға бара бермейтіні түсінікті.

Жоғарыда айтылғандарды қорытындылай келе, біз қалдықтарды басқару саласындағы нысандарды беріп қана қоймай, осы саладағы мәселені кешенді шешуді қарастыруды жөн санаймыз. Аймақта тұрмыстық және өндірістік қалдықтар саласындағы барлық процестерді келісім бойынша басқаратын жалғыз оператор құру керек.

Біздің ойымызша, Мемлекеттік-жеке серіктестік негізінде Алматы қаласындағы тұрмыстық және өндірістік қалдықтарды басқаруға «DBFOT» моделі енгізу қажет

DBFOT моделін түсіндірмес бұрын, бұның мағынасын ашып кетсек. Бұл ағылшын тілінен аударған жобалау, қаржыландыру, құрылыс, игеру, қайтару дегенлі білдіреді. Яғни, бір жобаны бизнес өкілі мемлекеттік органмен әріптестік орната отырып келісімге келеді. Әкімдік өз тарапын қызметті жүзеге асыру үшін жер учаскесін ұзақ мерзімге жалға ұсынып, құқықтық кепілдеме береді. Ал, бизнес өкілі зауыттың құрылысын жобалау, қаржыландыру, құрылысын жүргізу сынды жұмыстарын жүргізіп, ұзақ мерзімге игеру (25-30 жыл) келісім бойынша құқық алады. Келісім аяқталған кезде меншік мемлекеттің қарамағына өтетін болады. Бұл модель дипломдық жобамыздың бірінші бөлімінде айтып кеткеніміз дамыған мемлекеттердің басым бөлігінде қолданылады. Осы модельде өзімнің елде тұрмыстық және өндірістік қалдықтарды тиімді басқару саласында басқаруды ұсынып көрмекпіз.

Бірінші қадам – тұрмыстық және өндірістік қалдықтарға қатысты көзқарасты өзгертуден бастау қажет. Тұрмыстық және өндірістік қалдықтар – көзін жоюды қажет ететін, ол ҚОҚЫС емес, ол ТАУАР, яғни, оны сатып алып әрі қарай құнды шикізат ретінде қайта өндеп, дайын өнім түрінде сатуға болады. Осындай көзқарас болғанда ғана бұл салаға деген қарым-қатынас толықтай өзгертін болады.

Біз ұсынып отырған моделді қолдана отырып, мемлекет:

- біріншіден, бұл саланы толықтай басқаруды бизнеске беріп, сапалы қызмет алуы қажет (ақшалай табыс табу емес)

- екіншіден, мемлекет аталған салада бәсекелестікті дамытпайтын болады, өйткені, біздің көзқарасымыз бойынша бұл тиімді емес.

Тұрмыстық және өндірістік қалдықтарды өңдеу саласын басқару моделін қарастырсақ. Мемлекет барлық басқарушылық функцияларды біз ұсынып отырған Басқарушы компанияға береді.

Басқарушы компанияның функциялары:

- барлық қаржы ағындарының иегері (қалдықтарды жеткізушілерден барлық тарифтарды қабылдайды; екінші деңгейлі қалдықтар мен дайын өнімнен табыс табады);

- ол бүкіл процестерді қадағалайтын оператор қызметін жүзеге асырады;

- тұрмыстық және өндірістік қалдықтарды жеткізушілерге қоқыстарды өңдеу орнына әкелгені үшін төлейтін болады.

– қалдықтарды қайта өңдейтін зауыттың құрылысын салуға негізгі инвестор болады (Зауыттың құрылысындағы инвестициялық жұмыстарды өз мойнына алатын болады).

Басқарушы компания өзінің шаруашылық қызметін еркін жоспарлау мен басқаруы үшін барлық материалдар мен қаржы ағындарын өзі қадағалайтын болады.

Бұл саладағы тарифтер барлық процестердің айналымын қамтамасыз етсе, ал, екінші деңгейлі шикізаттар мен дайын өнімдерді сатудан түскен табыстар инвестицияны өтеуді қамтамасыз етеді.

Зауытқа қоқыс тасымалдағаны үшін жеткізулерге ақы төлеу, оларды зауытқа одан да көп қоқыс әкелуіне ынталандырады. Неғұрлым көп әкелсе, соғұрлым көп алады. Нәтижесінде, жеткізушілердің қоқыстарды қала сыртындағы алыс аймақтарға (полигондарға) апаруға қызығушылығы болмайды. Керісінше, өздерінің табыстарын арттыру үшін қоқыстарды зауытқа тасымалдауға көшеді. Одан бөлек, сұрыпталған қоқыстарға арнайы тариф енгізетін болсақ, қала аумағында қоқыс жиналатын орындарда қоқыстарды бөліп тастайтын контейнерлер пайда болуы мүмкін.

Біз ұсынып отырған модель бойынша қатысушылар құқықтық қатынастарға сәйкес келісім және келісімшарт түрінде болуы тиіс. Басқарушы компания акционерлік қоғам ретінде құрылады. Әкімдік Басқарушы компаниямен тұрмыстық және өндірістік қалдықтарды игеру бойынша мемлекеттік-жеке серіктестік негізінде келісім қол қояды, сонымен қатар, қалдықтар қайта өңдейтін зауыттың құрылысы мен кешенді басқару бойынша ұзақ мерзімге (25-30 жыл, инвестицияны өтеу мерзіміне қарай) негізделген келісімге келетін болады. Жоба DBFOT схемасы бойынша (Жобалау, Қаржыландыру, Құрылыс, Пайдалану, Мемлекетке қайтару) ҚР «Концессия туралы заңына» сәйкес жүзеге асыруды ұсынамыз. Бұл схемада, жеке бизнес зауыт құрылысын жобалайды, қаржыландырады, концессиялық келісім бойынша ұзақ мерзімге жаңа құрылыс нысанын салып және оны осы келісім аясында жоспарланған мерзімде пайдаланатын болады. Келісім мерзімі аяқталған кезде зауыт әкімдіктің иелігіне өтетін болады.

Әкімдік тиісінше Басқарушы компанияға зауыт құрылысына қажетті жер телімі мен қалдықтарды қайта өңдеу үшін объекті ұзақ мерзімге жалға беретін болады. Басқарушы компания барлық процестерге жауапты оператор ретінде қалдықтарды жеткізуші кәсіпорындармен қалдықтарды жеткізіп тұру туралы келісімге қол қояды, сонымен қатар зауыттың құрылысына жауапты жабдықтаушымен де келісімге келетін болады.

Әкімдік пен Басқарушы компания арасындағы қаржылық механизм:

Басқарушы компанияның табатын табыстар көзіне қоқыс тасымалдаушыларынан алатын тарифтер, екінші деңгейлі шикізаттар мен шикізаттардан қайта өңдеуден пайда болатын дайын өнімді өткізуден түсетін табыстар. Одан бөлек, Басқарушы компания өзінің қаржысын салып, инвесторлар мен кредиторларды тартатын болады.



Біз ұсынып отырған мемлекеттік-жеке серіктестіктің моделі қаржыландырудың жаңа әдістерін пайдалануға мүмкіндік береді. Бұл моделдің аясында жобалық қаржыландыруды қолданамыз. Жобалық қаржыландырудың мақсаты мүдделі тараптардың арасында тәуекелдерді бөлу арқылы оны төмендету және инвесторлардың капиталын өтеудің құрылымын тиімді басқару (Кесте–12.3.1.).

Тәуекелдерді басқару мәселесі ерекше мән беруді талап етеді. Тәуекелдерді басқару тікелей таңдаған модельге қатысты бөлінетін болады. Кесте–12.3.1. – Негізгі тәуекелдерді бөлу матрицасы

Негізгі тәуекелдер	Қала әкімдігі	Басқарушы компания	Бас жабдықтаушы	Кредиторлар
Жер учаскелерін беру	+			
Зауыттың құрылысы, онымен қосы жобалау мен рұқсат алу жұмыстары.		+	+	+
Технологиялық талаптарға сай болуы		+	+	+
Коммуналдық қызметтердің құны мен инфляция*	+	+	+	
Сақтандыру		+		
Форс-мажорлық жағдайлар	+	+		
Заңнамалық өзгерістер	+	+	+	
Қоқыс алаңдарының қоршаған ортаға тигізетін әсері	+			
Жаңа зауыттың қоршаған ортаға әсер етуі		+	+	+
Қала әкімдігінің кінәсінен – зауыттың мерзімінен бұрын жұмысын тоқтатуы	+			
Басқарушы компанияның кінәсінен – мерзімінен бұрын жұмысын тоқтатуы		+		+
Негізгі жабдықтаушылардың дефолтқа ұшырауы		+		+
Мердігер компанияның дефолтқа ұшырауы			+	
(*) зауыт құрылысы кезіндегі инфляцияны әкімдік өз мойнына алады, ал, әрі қарай жауапкершілік мердігер мен басқарушы компанияға өтеді				
Ескерту:[11] әдебиет көзі негізінде автормен құрастырылды				

Ал, тұрмыстық және өндірістік қалдықтар саласындағы біздің таңдаған модель бойынша негізгі тәуекелдерді бөлу матрицасын жасақтаған болатынбыз. Әкімдік те жобаның жүзеге асуына қатысты қаланың саяси

қызығушылықтарын ескере отырып банкпен кепілдік беруші ретінде келісімге отырады. Банк өз кезегінде әкімдікке, инвестордың қаржылық тұрақсыздығы мен құрылыс жұмыстарын жалғастыру мүмкін болмаған жағдайда, банк жобаның аяқталуына қажетті қаражатты бөлуге кепілдік береді.

Қаржылық ағындар мынадай түрде құрылатын болады. Әкімдік те жобаның жүзеге асуына қатысты қаланың саяси қызығушылықтарын ескере отырып банкпен кепілдік беруші ретінде келісімге отырады.

Бұл ұсынылған нұсқада тәуекелдер әкімдіктің жауапкершілігіне жер учаскесін беру және саяси-экономикалық өзгерістер кезіндегі жағдайлар кіреді. Әкімдік өзіне құқықтық және саяси (тұрмыстық және өндірістік қалдықтар саласындағы заңнама мен саясаттың өзгеруі), экономикалық тәуекел (инфляция) түріндегі тәуекелдерді мойнына алады. Қалған тәуекелдерді бизнес өз жауапкершілігіне алатын болады. Қаржылық ағындар мынадай түрде құрылатын болады. Басқарушы компания банкпен несиелік келісімге отырады.

Осылайша, тұрмыстық және өндірістік қалдықтар қайта өңдеу саласын басқаруға біз ұсынып отырған модель мемлекет пен жеке бизнестің арасында әріптестік қатынас орнату негізінде құрылып отыр. Біз ұсынған модельді пайдалану арқылы мемлекеттік-жеке серіктестік шарттарын тиімді пайдаланып, қала аумағын сапалы санитарлық тазарту мен қалдықтарды тиімді кәдеге жаратуға мүмкіндік береді.

### **13 тақырып. Қазақстан Республикасында мемлекеттік-жекешелік әріптестікті дамыту жөніндегі 2011 – 2015 жылдарға арналған бағдарлама**

13.1 Бағдарламаны іске асырудың мақсаты, міндеттері

13.2. Мемлекеттік-жекешелік әріптестік тетіктерін дамытудың негізгі проблемалары

13.3. Мемлекеттік-жекешелік әріптестік әріптестіктің жобаларында инновациялық-технологиялық дамуды талдау

#### **13.1 Бағдарламаны іске асырудың мақсаты, міндеттері**

Қазақстан Республикасы Президенті өзінің 2010 жылғы 29 қаңтардағы «Жаңа онжылдық – жаңа экономикалық өрлеу-Қазақстанның жаңа мүмкіндіктері» атты Қазақстан халқына Жолдауында мынадай ой айтты: «Жекеменшік инвестицияларды тарту жөнінен мемлекеттік-жеке меншік әріптестік тетігі орасан зор әлеуетке ие болып отыр. Біз Қазақстанда бұл тетікті іске қостық, бірақ та ол озық әлемдік практикаға сәйкес жетілдіруді талап етеді».

Қазақстан Республикасы Президентінің осы Жолдауын жүзеге асыру мақсатында Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2011 жылғы 29 маусымда 2011-2015 жылдарға арналған Қазақстан Республикасында мемлекеттік-жекеменшік әріптестікті дамыту жөніндегі бағдарлама қабылданды.

Берілген бағдарлама мақсаты Қазақстан Республикасында мемлекеттік-жекеменшік әріптестік (одан әрі МЖӘ) тетіктерін пайдалану арқылы инвестициялық жобаларды жүзеге асырудың заңды және институционалдық негіздерін құру болып табылады.

Қойылған мақсаттарға қол жеткізу үшін мынадай міндеттерді орындау қажет:

- МЖӘ саласындағы заңнаманы жетілдіру;
- МЖӘ негізінде жобаларды дайындау және іске асыру үдерістерін тиімді жоспарлау мен басқару жөніндегі шараларды қамтамасыз ету;
- халыққа қызмет көрсетудің сапасы арқылы жобаны іске асыру тиімділігін бағалау өлшемдерін белгілеу;
- МЖӘ саласында мамандар даярлауды және олардың біліктілігін арттыруды қамтамасыз ету.

Бағдарламаны әзірлеу қажеттілігі МЖӘ саласында мемлекеттік саясатты дамытуға негізделген.

МЖӘ әлемге кеңінен таралып, өзін қоғамдық маңызы бар жобаларды іске асыруға жеке кәсіпкерлік субъектілерін тарту бойынша тиімді де ықтимал тетіктердің бірі ретінде танытты.

Мемлекеттік-жеке меншік әріптестік тетіктерін қолдану мемлекетке де, бизнесті дамытуға да бірқатар артықшылық береді. Жеке сектор үшін жаңа инвестициялық мүмкіндіктер және тиісінше жаңа кіріс көздері, ірі жобаларға қатысу мүмкіндіктері туады. МЖӘ мемлекеттің дәстүрлі жауапкершілік

салаларында жеке меншік сектордың ресурстық және зияткерлік әлеуетін пайдалануды болжайды.

МЖӘ тетігі бойынша қоғамдық маңызы бар жобаларды іске асырудың құқық қолдану практикасын одан әрі кеңейту үшін Қазақстан осы саладағы құқықтық және институционалдық негізін жетілдіруі керек.

Осыған байланысты Бағдарлама мемлекеттің дәстүрлі жауапкершілік салаларында МЖӘ тетіктерін дамыту үшін шешімдерді талап ететін бірқатар маңызды міндеттер шеңберін айқындайды.

Бағдарламада МЖӘ тетігін пайдалана отырып, іске асырылатын жобалардың инвестициалық тарымдылығын арттыру үшін қажетті жағдайлар жасауға бағытталған шаралар берілген.

### **13.2. Мемлекеттік-жеке меншік әріптестік тетіктерін дамытудың негізгі проблемалары**

Инфрақұрылымдық жобаларды бюджеттен тыс қаржыландыруды тарту және оларды жеке сектордың сапалы түрде басқаруы есебінен іске асыру кезінде тиімді құралдардың бірі болып табылатын МЖӘ-ні дамыту Қазақстан Республикасы Үкіметінің мемлекеттік саясаты шеңберінде ерекше орын алады.

МЖӘ тетігін қолдануды практикаға енгізу үшін мына проблемалық мәселелерге көңіл бөліп, осыларды шешу жолдарын пысықтау керек:

1. Халықаралық практикада жобаларды іске асыру кезінде дәстүр бойынша мемлекет жауапкершілігінің саласына қатысты мемлекет пен жеке сектордың өзара қатынасының елдің заңнамасы деңгейіне бекітілген.

МЖӘ ұғымының заңнамалық анықтамасының жоқтығы МЖӘ тетіктерін мемлекет пен жеке сектор арасындағы кез келген шарттық және шарттық емес қатынастар деп түсінуге әкеп соғады.

Осыған байланысты қоғамдық маңызы бар жобаларды іске асыру үшін МЖӘ тетіктерін қолдану шегін айқындау мақсатында МЖӘ ұғымын заңнамалық тұрғыдан бекіту мәселесін пысықтау қажеттілігі туып отыр.

2. Халақаралық практика жаңа құрылысты және/немесе қайта жаңартуды талап ететін жобаларда да, сонымен қатар басқару тиімділігін жақсартуды талап ететін жобаларда да МЖӘ тетіктерін қолдануға болатынын көрсетіп отыр.

«Концессиялар туралы» Қазақстан Республикасының Заңы қабылданғаннан бері Қазақстанда МЖӘ-нің келісімшарттық нысандарының бірі концессия әрекет етеді.

Инвестициялық және пайдалану тәуекелдерінің басым бөлігі жеке меншік тарапқа жүктелетін бұл концессия моделі кірісті басынан бастап шоғырландыруға қабілетті ірі ауқымды жобаларды іске асыруды көздейді.

Осыған байланысты мемлекет қойған МЖӘ-ні дамыту жөніндегі міндеттер шеңберінде, әсіресе әлеуметтік маңызы бар жобаларда коммуналдық шаруашылық, білім, денсаулық сақтау сияқты, тарифтің әлеуметтік үлкен маңызы бар және басқа да салаларда жобалардың

инвестициялық тартымдылығын арттыру жөнінде шаралар қабылдау қажеттілігі туындайды.

Осыған байланысты концессия мәселелері бойынша заңнама шеңберінде оны қолдануды кеңейтуге мүмкіндік беретін мынадай мәселелерді пысықтау қажет:

1) концессияға беруге жатпайтын объектілердің тізбесін қайта қарау;  
2) концессионерді таңдау конкурсының екі кезеңдік конкурсты қолдану мүмкіндігін көздейтін рәсімдерін жетілдіру;

3) мемлекеттік қолдаудың қаржылық шараларын индекстеу мүмкіндігімен жеке сектордың инвестициялық қана емес, сонымен қатар пайдаланушылық шығыстарын өтеу тетігін енгізу;

4) мемлекет тұтынатын кірістің ең аз көлемі бір (тауарлардың, жұмыстардың, қызметтердің белгілі бір көлеміне) кепілдік беруге, салықтық преференциялар мен кедендік жеңілдіктер беруге бағытталған мемлекеттік қолдау шараларын дамыту;

5) тарифтерді қалыптастыру қағидалары мен тәсілдерін қайта қарау;

3. Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексіне сәйкес мемлекеттік меншіктің сенімгерлік басқаруға және жалға беру жөніндегі мемлекеттік меншікті сенімгерлік басқаруға және жалға беру бойынша шетелдік тәжірибеге сүйене отырып, МЖӘ белгілері халықаралық практика негізінде шарттық өзара қатынастары айқындалған.

Бұл шарттық қатынастарда жеке меншік әріптесті таңдау жөніндегі конкурстық рәсімдерді өткізу, тәуекелдерді жеке меншік тарап мемлекет пен арасында бөлу бойынша ұзақ мерзімді келісімшарттар жасау міндеттілігінің болмауына байланысты оларды толығымен МЖӘ келісімшарттарына жатқызуға болмайды.

Осыған байланысты мәмілелерді ҚР азаматтық заңнамасының шеңберінде МЖӘ тетігі бойынша мәмілелер ретінде тану үшін жобаны жоспарлау үдерісін реттейтін нормативтік құқықтық актілерге белгілі бір түзетулер енгізу, МЖӘ-мен келісімшарт жасасуға конкурс өткізу және жобалардың іске асырылу барысын басқару талап етіледі.

Көрсетілген шараларды пысықтау МЖӘ тетіктерін қолдану салаларын кеңейтуге мүмкіндік береді.

Кесте–13.2.1. кестеде көрсетілгендей, МЖӘ тетігін қолдануда оған әсер ететін көптеген жағымды да, жағымсыз да факторлар бар. Жасалған талдау МЖӘ-нің дамуы үшін қандай қадамдар жасауға болатындығын және қандай проблемаларға назар аудару керектігін нақты анықтауға мүмкіндік береді.

МЖӘ қолданудың күшті және әлсіз тұстарын, мүмкіндіктері мен тәуекелдерін салыстыра отырып, мынадай қорытынды жасауға болады:

салалық министрліктер мен жергілікті билік органдары МЖӘ-ні қолдана отырып, жобаларды іске асыруда ішкі факторларды және өзгеше басымдылықтарды пайдалана алады;

талдау барысында анықталған мүмкіндіктер болашақта МЖӘ-ні пайдаланудың күшті тұтастарына айналуы мүмкін;  
көрсетілген әлсіз тұстары жақсарту жағына қарай түзетулерді талап етеді.

Кесте–13.2.1. Күшті және әлсіз тұстарын, мүмкіндіктері мен тәуекелдерін талдау

Күшті тұстары	Әлсіз тұстары
<p>1) мемлекет пен жеке сектор арасында тәуекелдерді, міндеттер мен құқықтарды теңгерімді бөлу;</p> <p>2) мемлекеттік бюджетке жүктемені қысқарту;</p> <p>3) билік ету құқығынан басқа (құрылыс салу және пайдалануға беру келісімшартынан басқа) мемлекеттік меншікке иелік ету және оны пайдалану құқықтарын беру;</p> <p>4) МЖӘ объектісін ұстауға арналған мемлекеттік шығыстар ашықтығын арттыру (келісімшарт нормаларын қолданудың әсері және оператордың қарыз қаражатын алуы, яғни кредиторлар мониторингі);</p> <p>5) оператордың қызметіне ықпал ету тетіктерін сақтау (жеке сектор);</p> <p>6) жаңа технологияларды барынша жылдам енгізу;</p> <p>7) тұтынушылардың мұқтаждарына арналған қызметтерді неғұрлым айқын бағдарлау;</p> <p>8) қор нарығы және банк секторын дамытуды ынталандыру;</p> <p>9) ішкі және сыртқы инвестицияларды тарту;</p> <p>10) шағын және орта бизнесті дамыту;</p> <p>11) жеке сектордың мемлекеттік және жергілікті органдармен жасасатын ұзақ мерзімді келісімшарттары нысандарының алуан түрлілігі;</p> <p>12) МЖӘ-ні пайдалану мынадай басымдылықтарды ұсынады:</p> <p>мемлекет үшін:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- жеке сектордың біліктігі, тәжірибесі, технологиялары мен ноу-хау;</li> <li>- бюджетке жүктемені азайту мақсатында жеке және халықаралық инвестицияларды тарту;</li> <li>- инфрақұрылымның жедел қарқынмен дамуын және барынша сапалы қызметтер ұсыну мүмкіндігін қамтамасыз ету;</li> <li>- жобаның құны мен іске асырылу уақытын қысқарту;</li> <li>- тәуекелдердің бір бөлігін жеке секторға беру;</li> <li>- капитал мен банк секторының ішкі нарықтарын дамыту.</li> </ul> <p>жеке сектор үшін:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- жаңа инвестициялық мүмкіндіктер және тиісінше табыстың жаңа көздері;</li> </ul>	<p>1) бюджеттік инвестициялармен салыстырғанда жоспарлау рәсімдерінің неғұрлым ұзақтығы;</p> <p>2) нарық конъюнктурасының өзгеруіне байланысты ұзақ кезеңге болжамның күрделілігі;</p> <p>3) кейбір секторларда – тарифтік, лицензиялық және т.б. шектеулердің болуы;</p> <p>4) ірі жобаларға инвесторларды тартудың күрделілігі;</p> <p>5) инфрақұрылымдық жобаларды іске асыру үшін қаржылық қолжетімділік;</p> <p>6) МЖӘ саласындағы нормативтік-құқықтық базаның жетілдірілмеуі.</p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- тәуекелдерді мемлекетпен бөлісу;</li> <li>- ірі жобаларды басқару тәжірибесіне ие болу,</li> <li>- жеке кәсіпкерлікті дамыту.</li> </ul> <p>тұтынушы үшін:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- қызметтерді тұтынушылардың «баға-сапа» оңтайлы арақатынасын қамтамасыз ету;</li> <li>- жобаны іске асыру нәтижесінде алынатын тауарлар, жұмыстар, қызметтер сапасын арттыру;</li> <li>- қызметтердің қысқа мерзімділігі мен қол жетімділігі;</li> <li>- жаңа жұмыс орындарын құру. инвесторлар үшін:</li> <li>- жаңа инвестициялық мүмкіндіктер және тиісінше табыстың жаңа көздері;</li> <li>- инвестициялар салу кезінде төмен тәуекелдерді мемлекетпен бөлісу.</li> </ul>	
<b>Мүмкіндіктер</b>	<b>Тәуекелдер</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1) саяси қолдау;</li> <li>2) халықаралық ұйымдар тарапынан қолдау;</li> <li>3) МЖӘ саласындағы нормативтік-құқықтық базаны жетілдіру;</li> <li>4) елдің ұзақ мерзімді даму бағдарламаларын іске асыру;</li> <li>5) энергетикада және көлікте концессияны пайдалану тәжірибесінің болуы;</li> <li>6) жеке сектормен өзара іс-қимылдың жаңа нысандарының пайда болуы;</li> <li>7) МЖӘ саласында білім мен тәжірибе жинақтау және тарату;</li> <li>8) жаңа жұмыс орындарын құру;</li> <li>9) «Жоба жанындағы» инфрақұрылымды дамыту;</li> <li>10) қол жетімді бағамен сапалы қызметтер көрсету;</li> <li>11) халықаралық стандарттар, модельдер, әдістемелер және т.б. енгізу.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) минералдық ресурстардың бағасына тәуелділікке және инфляция деңгейінің өсуіне байланысты елдің қаржылық көрсеткіштерінің нашарлауы;</li> <li>2) МЖӘ саласындағы білімнің тапшылығы;</li> <li>3) жаңа технологияларды пайдалануда білікті мамандардың жоқтығы;</li> <li>4) стандарттардың үйлесімсіздігі</li> </ol>

МЖӘ саласындағы білімнің тапшылығы сияқты қауіптер ерекше көңіл бөлуді талап етеді және оларды қорғау үшін тиісті стратегиялық әрекеттер жасау қажет.

### **13.3. Мемлекеттік-жеке меншік әріптестіктің жобаларында инновациялық-технологиялық дамуды талдау**

Шетелдік тәжірибені талдай отырып, инфрақұрылымға инновациялық өзгерістер енгізудің тиімді және ұтымды тетігі мемлекеттік-жеке меншік әріптестік тетігі арқылы жеке капиталды тарту болып табылады.

Мұндай жобаларды мемлекеттің толық қаржыландыруымен салыстырғанда, жеке компаниялар басқаратын жобалар құрылыстың, сол сияқты кейіннен пайдаланудың құнын төмендетуге мүмкіндік береді. Оның үстіне, осы инфрақұрылым объектілерінің тиімділігі объектіні салу мен пайдаланудың бүкіл кезеңдерінде едәуір ұлғаяды.

Мұндай құбылыс МЖӘ бүкіл тетігінің негізі болып табылады – объектілердің шығындары неғұрлым төмен және сапасы жоғары болса, концессионер алатын табыс та жоғары, тиісінше жобаның өзін-өзі өтеу мерзімі төмендейді және концессионердің кредиторлармен тез есеп айырыуға мүмкіндігі болады.

Бұл концессионердің неғұрлым прогрессивті техникалық шешімдерді, инновациялық технологияларды пайдалануы үшін қосымша және қажетті ынталандырулар жасайды, сондай-ақ құрылыс сатысында сапасын арттырады. Әлемдік тәжірибеде концессиялық компаниялар экономика мен өндіріс салаларының технологиялық, сол сияқты инновациялық дамуының негізгі қозғалтушы күші болып саналады, ал олардың әзірлемелері кейіннен қайталанатын және концессиялық та, концессиялық емес те басқа жобаларды іске асыру кезінде пайдаланылады.

Осылайша, концедент жеке меншік сектордан ең жаңа технологияларды, инновациялар мен ноу-хауды пайдалануды күте алады. Сондай-ақ басқаша түрде мемлекет қол жеткізе алмайтын немесе жоба үшін арнайы әзірленетін жеке меншік сектордың технологиялары мен қолда бар тәжірибеге қол жеткізу туралы да сөз болып отыр. Мемлекеттік сатып алудың дәстүрлі тетігін пайдаланған кезде мұндай міндетті шешу мүмкін емес, алайда МЖӘ-де негізі қаланған ынталандыру тетігінің арқасында бұл мақсатқа қол жеткізуге болады.

Мемлекет инновациялық технологиялар мен инженерлік шешімдерді пайдалануда жеке компанияларға еркіндік бере алады. Бұл жағдайда концедент мұндай инновациялар қамтылған тендерлік ұсыныстарды бағалауға және салыстыруға дайын болуы тиіс. Жалпы, жобаны дайындауға неғұрлым көп қаражат инвестицияланса, тендерге қатысушыларға соғұрлым сапалы ақпарат беріледі, ал бұл, өз кезегінде бәсекелестікті күшейту мен неғұрлым сапалы және инновациялық тендерлік ұсыныстар алу үшін ынталандыру болып табылады.



**Мемлекеттік-жекешелік әріптестік пәні бойынша тест сұрақтары**

<b>№</b>	<b>сұрақ мәтіні/ жауап нұсқалары</b>
<b>1</b>	<b>Жекеше әріптесті айқындау жөніндегі конкурсқа не тікелей келіссөздерге қатысуға үміткер жекеше әріптес</b>
<i>A</i>	мемлекеттік әріптес
<i>B</i>	әлеуетті жекеше әріптес
<i>C</i>	занды тұлға
<i>D</i>	оператор
<i>E</i>	жекеше әріптес
<b>2</b>	<b>Заңға сәйкес мемлекеттік әріптестер ретінде әрекет ететін тұлғаларды қоспағанда, мемлекеттік-жекешелік әріптестік шартын жасасқан дара кәсіпкер, жай серіктестік, консорциум немесе заңды тұлға</b>
<i>A</i>	мемлекеттік әріптес
<i>B</i>	әлеуетті жекеше әріптес
<i>C</i>	жекеше әріптес
<i>D</i>	занды тұлға
<i>E</i>	оператор
<b>3</b>	<b>Мемлекеттік-жекешелік әріптестік</b>
<i>A</i>	Ерекше маңызды мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобасын іске асыру үшін мемлекеттік әріптес, жекеше әріптес пен жекеше әріптестің кредиторы арасында жасалатын жазбаша келісім
<i>B</i>	Мемлекеттік-жекешелік әріптестік объектісіне қызмет көрсету жөнінде қызметтер көрсету көзделетін мемлекеттік-жекешелік әріптестік шарты
<i>C</i>	Өндірілген тауарларды, жұмыстар мен көрсетілетін қызметтерді өткізу жөніндегі жұмыстардың толық циклі
<i>D</i>	Мемлекеттік-жекешелік әріптестік объектісінің белгіленген техникалық-пайдалану көрсеткіштеріне сәйкестігін қамтамасыз ету жөніндегі міндеттемелер көзделетін мемлекеттік-жекешелік әріптестік шарты
<i>E</i>	Мемлекеттік әріптес пен жекеше әріптес арасындағы Заңда айқындалған белгілерге сәйкес келетін ынтымақтастық нысаны
<b>4</b>	<b>Мемлекеттік әріптес пен жекеше әріптес, сондай-ақ Заңда көзделген мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобасын іске асыруға қатысатын өзге де тұлғалар</b>

<i>A</i>	Экономиканың белгілі бір саласында (аясында) ұлттық оператордың не оператордың функцияларын орындайтын өзге де заңды тұлғалар
<i>B</i>	Жүйелі оператор, жер қойнауын пайдалану жөніндегі ұлттық компания
<i>C</i>	Мемлекеттік-жекешелік әріптестік субъектілері
<i>D</i>	Мемлекеттік-жекешелік әріптестік шартын орындаумен байланысты қызметті жүзеге асыратын заңды тұлға
<i>E</i>	Мемлекеттік-жекешелік әріптестік объектілері
<b>5</b>	<b>Жобалануы, салынуы, құрылуы, реконструкциялануы, жаңғыртылуы және пайдаланылуы мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобасын іске асыру шеңберінде жүзеге асырылатын мүлік, мүліктік кешендер</b>
<i>A</i>	мемлекеттік-жекешелік әріптестік объектілері
<i>B</i>	мемлекеттік-жекешелік әріптестік субъектілері
<i>C</i>	мемлекеттік-жекешелік әріптестік шарты
<i>D</i>	жекеше әріптес пен жекеше әріптестің кредиторы арасында жасалатын жазбаша келісім
<i>E</i>	үкіметтің шешімі бойынша құрылған заңды тұлға
<b>6</b>	<b>Қажет болған кезде мемлекеттік әріптеспен келісу бойынша жекеше әріптес айқындаған, мемлекеттік-жекешелік әріптестік шартының тарапы болып табылмайтын, мемлекеттік-жекешелік әріптестік шартын орындаумен байланысты қызметті жүзеге асыратын заңды тұлға</b>
<i>A</i>	мемлекеттік-жекешелік әріптестік объектілері
<i>B</i>	мемлекеттік-жекешелік әріптестік субъектілері
<i>C</i>	мемлекеттік-жекешелік әріптестік шарты
<i>D</i>	кооператор
<i>E</i>	оператор
<b>7</b>	<b>Мемлекеттік-жекешелік әріптестік объектісіне қызмет көрсету жөнінде қызметтер көрсету көзделетін мемлекеттік-жекешелік әріптестік шарты</b>
<i>A</i>	концессия
<i>B</i>	аренда
<i>C</i>	өмірлік цикл келісімшарты
<i>D</i>	сервистік келісімшарт
<i>E</i>	тікелей келісім
<b>8</b>	<b>Ерекше маңызды мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобасын іске асыру үшін мемлекеттік әріптес, жекеше әріптес пен</b>

	<b>жекеше әріптестің кредиторы арасында жасалатын жазбаша келісім</b>
<b>A</b>	концессия
<b>B</b>	жалға беру
<b>C</b>	өмірлік цикл келісімшарты
<b>D</b>	тікелей келісім
<b>E</b>	сервистік келісімшарт
<b>9</b>	<b>Халықаралық практикада мемлекеттік-жеке меншік әріптестіктің қандай түрлері қолданылады</b>
<b>A</b>	өмірлік цикл келісімшарты
<b>B</b>	концессия және жалға беру
<b>C</b>	тікелей келісім және сервистік келісімшарт
<b>D</b>	институционалдық және келісім-шарттық
<b>E</b>	институционалдық және концессия
<b>10</b>	<b>Дүниежүзілік банктің берген анықтамасына сәйкес</b>
<b>A</b>	Бұл өзара тиімді шарттар негізінде қоғамдық маңызы бар мәселелерді шешу үшін мемлекет пен бизнестің орта және ұзақ мерзімді өзара қарым-қатынас формаларының жиынтығы
<b>B</b>	МЖӘ - бұл қосымша инвестициялар тарту мақсатында, әсіресе бюджеттік қардыландырудың тиімділігін арттыру құралы ретінде инфрақұрылымдық өнімдер өндіру мен қызметтер көрсету бойынша жүзеге асырылатын мемлекет пен жеке меншік арасындағы келісім
<b>C</b>	МЖӘ - бұл қосымша инвестициялар тарту мақсатында, әсіресе бюджеттік қардыландырудың тиімділігін арттыру құралы ретінде инфрақұрылымдық өнімдер өндіру мен қызметтер көрсету бойынша жүзеге асырылатын мемлекет пен жеке меншік арасындағы келісім
<b>D</b>	Мемлекеттік әріптес пен жекеше әріптес арасындағы Заңда айқындалған белгілерге сәйкес келетін ынтымақтастық нысаны
<b>E</b>	Мемлекеттік-жекешелік әріптестік объектісіне қызмет көрсету жөнінде қызметтер көрсету көзделетін мемлекеттік-жекешелік әріптестік шарты
<b>11</b>	<b>Мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобаларының мақсаты</b>
<b>A</b>	бизнес пен мемлекет арасында тәуекелдер және қызығушылық балансы жағдайындағы теңдей әріптестік қатынас
<b>B</b>	елдің инфрақұрылымын дамытуға жеке капиталды тарту және тұрғындарға көрсетілетін қызметтердің сапасын арттыру
<b>C</b>	салаларда қоғамдық қызмет көрсету үшін ұзақ мерзімді (30 жылға дейін) келісім шарт жасасу
<b>D</b>	мемлекет атынан жеке секторлардың қызмет көрсету мүмкіндігі
<b>E</b>	МЖӘ объекті бойынша жеткен нәтижелілігін мемлекеттік секторы арқылы айқындау
<b>12</b>	<b>Мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің артықшылықтарының бірі</b>
<b>A</b>	Теңгерімділік, міндеттемелер мен тәуекелдерді тиімді үлестіру

<b>B</b>	Орта мерзімді және ұзақ мерзімді өзара қарым-қатынастар
<b>C</b>	МЖӘ-дағы тараптарды мемлекет және жеке секторлар ұсынған
<b>D</b>	Мемлекеттік сектордың МЖӘ нысаны бойынша нәтижелілікке жету критерийлерін анықтауы
<b>E</b>	МЖӘ-дағы тараптардың өзара әрекеттестігі сәйкес шарттарда рәсімделген
<b>13</b>	<b>Мемлекеттік-жеке меншік әріптестігінің базалық белгілері қатарына кірмейді</b>
<b>A</b>	Кепілдіктер, міндеттемелер секвестрге жатпайды
<b>B</b>	Орта мерзімді және ұзақ мерзімді өзара қарым-қатынастар
<b>C</b>	МЖӘ-дағы тараптарды мемлекет және жеке секторлар ұсынған
<b>D</b>	Мемлекеттік сектордың МЖӘ нысаны бойынша нәтижелілікке жету критерийлерін анықтауы
<b>E</b>	МЖӘ-дағы тараптардың өзара әрекеттестігі сәйкес шарттарда рәсімделген
<b>14</b>	<b>Заңда (2015 жылғы 31 қазандағы № 379-V ҚРЗ) көрсетілген мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің қағидаттары қатарына жатпайды</b>
<b>A</b>	реттілік қағидаты
<b>B</b>	конкурстық қағидаты
<b>C</b>	теңгерімділік қағидаты
<b>D</b>	тартымдылық қағидаты
<b>E</b>	нәтижелілік қағидаты
<b>15</b>	<b>Мемлекеттік-жекешелік әріптестік субъектілері арасындағы өзара қарым-қатынастарды кезең-кезеңмен орнату</b>
<b>A</b>	реттілік қағидаты
<b>B</b>	конкурстық қағидаты
<b>C</b>	теңгерімділік қағидаты
<b>D</b>	тартымдылық қағидаты
<b>E</b>	нәтижелілік қағидаты
<b>16</b>	<b>Заңда (2015 жылғы 31 қазандағы № 379-V ҚРЗ) белгіленген жағдайларды қоспағанда, жекеше әріптесті конкурстық негізде айқындау</b>
<b>A</b>	реттілік қағидаты
<b>B</b>	конкурстық қағидаты
<b>C</b>	теңгерімділік қағидаты
<b>D</b>	тартымдылық қағидаты
<b>E</b>	нәтижелілік қағидаты
<b>17</b>	<b>Мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобасын іске асыру процесінде мемлекеттік әріптес пен жекеше әріптес арасында</b>

	<b>міндеттерді, кепілдіктерді, тәуекелдер мен кірістерді өзара тиімді бөлу</b>
<b>A</b>	реттілік қағидаты
<b>B</b>	конкурстық қағидаты
<b>C</b>	теңгерімділік қағидаты
<b>D</b>	тартымдылық қағидаты
<b>E</b>	нәтижелілік қағидаты
<b>18</b>	<b>Мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің нәтижелеріне қол жеткізуді бағалауға мүмкіндік беретін өлшемшарттар мен көрсеткіштерді белгілеу болып табылады</b>
<b>A</b>	реттілік қағидаты
<b>B</b>	конкурстық қағидаты
<b>C</b>	теңгерімділік қағидаты
<b>D</b>	тартымдылық қағидаты
<b>E</b>	нәтижелілік қағидаты
<b>19</b>	<b>Мемлекеттік-жекешелік әріптестік компаниясы МЖӘнің қандай түрін іске асырады</b>
<b>A</b>	тікелей келісім
<b>B</b>	келісімшарттық
<b>C</b>	институционалдық
<b>D</b>	өмірлік цикл келісімшарттық
<b>E</b>	сервистік келісімшарттық
<b>20</b>	<b>МЖӘ негізгі принциптері (әлемдік тәжірибе бойынша) қатарына жатпайды</b>
<b>A</b>	Мәлдірлік және кері байланыс
<b>B</b>	Қол сұқпаушылық
<b>C</b>	Кепілдік
<b>D</b>	Өтемділік
<b>E</b>	Тартымдылық
<b>21</b>	<b>Мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобалары бөлінеді</b>
<b>A</b>	республикалық және жергілікті
<b>B</b>	республикалық және халықаралық
<b>C</b>	қалалық және ауылдық
<b>D</b>	батыстық және шығыстық
<b>E</b>	локалды және сублокалды
<b>22</b>	<b>МЖӘ-нің бұл моделінде жеке сектор белгілі бір мерзім ішінде мемлекет меншігіндегі объектіні басқаруды және біршама инвестициялық тәуекелдерді өз мойнына алады</b>

<i>A</i>	<a href="#">концессия</a>
<i>B</i>	мемлекеттік мүлікті <a href="#">сенімгерлік басқару</a>
<i>C</i>	мемлекеттік мүлікті <a href="#">мүліктік жалдау</a> (жалға алу)
<i>D</i>	<a href="#">лизинг</a>
<i>E</i>	өмірлік цикл <a href="#">келісімшарты</a>
<b>23</b>	<b>Бұл модель бойынша жеке инвестор бар объектіні қайта қалпына келтіреді (жаңғыртады), содан соң шартпен білгіленген мерзім ішінде оны пайдаланады, бұл ретте ол пайдаланумен байланысты барлық шығындарды көтереді, кейін бұл объектіні мемлекетке қайтарады</b>
<i>A</i>	«Қайта қалпына келтіру (қайта құру), пайдалану, тапсыру» (ROT)
<i>B</i>	«Қайта қалпына келтіру (қайта құру), жалдау және тапсыру» (RLT)
<i>C</i>	«Салу, қайта қалпына келтіру (қайта құру), басқару және тапсыру» (BROT)
<i>D</i>	«Салу, лизингке алу және тапсыру» (BLT)
<i>E</i>	«Салу, жалдау және тапсыру» (BOT)
<b>24</b>	<b>Бұл модель бойынша жеке инвестор бар объектіні қайта қалпына келтіреді (жаңғыртады), содан соң келісімшартпен білгіленген мерзімге оны жалға не лизингке алады, онымен байланысты барлық шығындарды көтереді, кейін бұл объектіні мемлекетке қайтарады</b>
<i>A</i>	«Қайта қалпына келтіру (қайта құру), пайдалану, тапсыру» (ROT)
<i>B</i>	«Қайта қалпына келтіру (қайта құру), жалдау және тапсыру» (RLT)
<i>C</i>	«Салу, қайта қалпына келтіру (қайта құру), басқару және тапсыру» (BROT)
<i>D</i>	«Салу, лизингке алу және тапсыру» (BLT)
<i>E</i>	«Салу, жалдау және тапсыру» (BOT)
<b>25</b>	<b>Бұл модель бойынша жеке компания инфрақұрылымдық объектіні қайта салады (қайта қалпына келтіреді), содан соң келісімшартпен білгіленген мерзімге оны пайдаланады, онымен байланысты барлық шығындарды көтереді, кейін бұл объектіні мемлекетке қайтарады</b>
<i>A</i>	«Қайта қалпына келтіру (қайта құру), пайдалану, тапсыру» (ROT)
<i>B</i>	«Қайта қалпына келтіру (қайта құру), жалдау және тапсыру» (RLT)
<i>C</i>	«Салу, қайта қалпына келтіру (қайта құру), басқару және тапсыру» (BROT)
<i>D</i>	«Салу, лизингке алу және тапсыру» (BLT)
<i>E</i>	«Салу, жалдау және тапсыру» (BOT)
<b>26</b>	<b>Бұл модель бойынша жеке инвестор жаңа инфрақұрылымдық жобаның құрылысын салады, бұл ретте барлық тәуекелдерді көтереді, дайын объектіні мемлекетке тапсырады, артынан оны</b>

	<b>жалға алып пайдаланады және жалға алу мерзімі аяқталғанша тәуекелдерді көтереді</b>
<b>A</b>	«Қайта қалпына келтіру (қайта құру), пайдалану, тапсыру» (ROT)
<b>B</b>	«Қайта қалпына келтіру (қайта құру), жалдау және тапсыру» (RLT)
<b>C</b>	«Салу, қайта қалпына келтіру (қайта құру), басқару және тапсыру» (BROT)
<b>D</b>	«Салу, лизингке алу және тапсыру» (BLT)
<b>E</b>	«Салу, жалдау және тапсыру» (BOT)
<b>27</b>	<b>Бұл модель бойынша жеке инвестор жаңа инфрақұрылымдық жобаның құрылысын салады және оны пайдаланады, бұл ретте барлық тәуекелдерді көтереді, келісімшарт мерзімі аяқталған соң оны мемлекетке қайтарады</b>
<b>A</b>	«Қайта қалпына келтіру (қайта құру), пайдалану, тапсыру» (ROT)
<b>B</b>	«Қайта қалпына келтіру (қайта құру), жалдау және тапсыру» (RLT)
<b>C</b>	«Салу, қайта қалпына келтіру (қайта құру), басқару және тапсыру» (BROT)
<b>D</b>	«Салу, лизингке алу және тапсыру» (BLT)
<b>E</b>	«Салу, жалдау және тапсыру» (BOT)
<b>28</b>	<b>Бұл модель бойынша жеке инвестор жаңа инфрақұрылымдық жобаның құрылысын салады, оны иеленеді және пайдаланады, бұл ретте барлық тәуекелдерді көтереді</b>
<b>A</b>	«Қайта қалпына келтіру (қайта құру), пайдалану, тапсыру» (ROT)
<b>B</b>	«Қайта қалпына келтіру (қайта құру), жалдау және тапсыру» (RLT)
<b>C</b>	«Салу, қайта қалпына келтіру (қайта құру), басқару және тапсыру» (BROT)
<b>D</b>	«Салу, лизингке алу және тапсыру» (BLT)
<b>E</b>	«Салу, иелену және пайдалану» (BOO)
<b>29</b>	<b>Бұл модель бойынша жеке компания активтерін сату, жекешелендіру бағдарламалары және т.б механизмдер арқылы инфрақұрылымдық жобаның иесі болып табылатын мемлекет кәсіпорынның акциялар пакетін сатып алады</b>
<b>A</b>	активтерді беру
<b>B</b>	мемлекеттік мүлікті <a href="#">сенімгерлік басқару</a>
<b>C</b>	мемлекеттік мүлікті <a href="#">мүліктік жалдау</a> (жалға алу)
<b>D</b>	<a href="#">лизинг</a>
<b>E</b>	өмірлік цикл <a href="#">келісімшарты</a>
<b>30</b>	<b>Жекешелендіру контрактілері МЖӘ болмайды, себебі</b>
<b>A</b>	жеке сектор тәуекелдердің бір бөлігін өзіне алады

<b>B</b>	мемлекеттік сектор тәуекелдердің бір бөлігін өзіне алады
<b>C</b>	тәуекелдер екі жаққа тең бөлінеді
<b>D</b>	тәуекелдерді мемлекеттік сектор иеленеді
<b>E</b>	тәуекелдерді жеке сектор иеленеді
<b>31</b>	<b>МЖӘ-нің бұл моделінде жеке меншік компания белгілі бір мерзімге мемлекеттік инфрақұрылымдық жобаны басқаруға міндеттеме алады. Бұл ретте меншік құқығы мен қаржыландыру міндетін мемлекет иеленеді</b>
<b>A</b>	«Басқару және жалдау келісімшарттары»
<b>B</b>	МЖӘ шағын нысандары
<b>C</b>	активтерді беру
<b>D</b>	мемлекеттік мүлікті <a href="#">сенімгерлік басқару</a>
<b>E</b>	мемлекеттік мүлікті <a href="#">мүліктік жалдау</a> (жалға алу)
<b>32</b>	<b>Бұл модель бойынша меншігінде дайын объектілері бар кәсіпкерлерге МЖӘ жобаларына бастама жасауға және баламалы ұсыныстар болмаған жағдайда, конкурс өткізбей, тікелей келіссөздер жүргізу негізінде шарт жасау мүмкіндіктерін қарастырады</b>
<b>A</b>	МЖӘ шағын нысандары
<b>B</b>	жеке қаржылық бастама
<b>C</b>	активтерді беру
<b>D</b>	мемлекеттік мүлікті <a href="#">сенімгерлік басқару</a>
<b>E</b>	мемлекеттік мүлікті <a href="#">мүліктік жалдау</a> (жалға алу)
<b>33</b>	<b>Бұл модель бойынша үлгілік құжаттама негізінде іске асырылатын (құны 4 млн-ға дейін АЕК=7,9) МЖӘ жергілікті жобалары бойынша конкурс өткізу алдын ала біліктіліксіз және сараптамасыз (Ұлттық кәсіпкерлер палатасы тізілімі негізінде) өткізіледі</b>
<b>A</b>	МЖӘ шағын нысандары
<b>B</b>	активтерді беру
<b>C</b>	мемлекеттік мүлікті <a href="#">сенімгерлік басқару</a>
<b>D</b>	мемлекеттік мүлікті <a href="#">мүліктік жалдау</a> (жалға алу)
<b>E</b>	жеке қаржылық бастама
<b>34</b>	<b>Бұл модель бойынша мемлекет жеке компанияға оның объектіні басқаруға кеткен шығындарын өтейді, ал эксплуатациялық шығындарды мемлекет артады</b>
<b>A</b>	«Қайта қалпына келтіру (қайта құру), пайдалану, тапсыру» (ROT)



<b>B</b>	«Салу, лизингке алу және тапсыру» (BLT)
<b>C</b>	«Салу, иелену және пайдалану» (BOO)
<b>D</b>	«Басқару келісімшарты» (MC)
<b>E</b>	«Жалдау келісімшарты» (LC)
<b>35</b>	<b>Бұл модель бойынша мемлекет өз меншігіндегі мүлікті жеке операторға ақылы түрде жалға береді пайдалану тәуекелдерін жеке компания өз мойнына алады</b>
<b>A</b>	«Қайта қалпына келтіру (қайта құру), пайдалану, тапсыру» (ROT)
<b>B</b>	«Басқару келісімшарты» (MC)
<b>C</b>	«Жалдау келісімшарты» (LC)
<b>D</b>	«Салу, лизингке алу және тапсыру» (BLT)
<b>E</b>	«Салу, иелену және пайдалану» (BOO)
<b>36</b>	<b>Жекеше әріптестің құқықтары қатарына жатады</b>
<b>A</b>	әріптестің кінәсінен туындаған залалды өтеуді талап етуге құқылы
<b>B</b>	әріптестің қаржылық-шаруашылық қызметін тексеруді, оның ішінде аудиторлық ұйымды тарту арқылы жүзеге асыруға
<b>C</b>	өзі конкурсты, не тікелей келіссөздерді ұйымдастырушы болған кезде МЖӘ компаниясының басқару органдарына қатысуға
<b>D</b>	мемлекеттік-жекешелік әріптестік шарты мерзімінен бұрын бұзылған кезде МЖӘ шартында белгіленген жағдайларда және тәртіппен төлемдер мен өтемақыларды талап етуге
<b>E</b>	МЖӘ объектісін тиісті техникалық жай-күйде мемлекеттік әріптеске беруді қамтамасыз етуге
<b>37</b>	<b>Жекеше әріптестің міндеттері қатарына жатады</b>
<b>A</b>	әріптестің кінәсінен туындаған залалды өтеуді талап етуге құқылы
<b>B</b>	әріптестің қаржылық-шаруашылық қызметін тексеруді, оның ішінде аудиторлық ұйымды тарту арқылы жүзеге асыруға
<b>C</b>	жасалған МЖӘ шарты шеңберінде тауарлардың, жұмыстар мен көрсетілетін қызметтердің сапасы мен қолжетімділігін қамтамасыз етуге
<b>D</b>	МЖӘ шартының талаптарын өзгерту туралы ұсыныстар енгізуге
<b>E</b>	МЖӘ шартында белгіленген жағдайларда және тәртіппен төлемдер мен өтемақыларды талап етуге
<b>38</b>	<b>Мемлекеттік әріптестің құқықтары қатарына жатады</b>
<b>A</b>	МЖӘ шарты шеңберінде тауарлардың, жұмыстар мен көрсетілетін қызметтердің сапасы мен қолжетімділігін қамтамасыз етуге

<b><i>B</i></b>	өз қызметінен алынған таза кірісті міндетті төлемдерді төлегеннен кейін қалауы бойынша пайдалануға құқылы
<b><i>C</i></b>	мемлекеттік-жекешелік әріптестік шартында белгіленген жағдайларда және тәртіппен төлемдер мен өтемақыларды талап етуге
<b><i>D</i></b>	әріптестің кінәсінен туындаған залалды өтеуді талап етуге
<b><i>E</i></b>	МЖӘ жобасын іске асыру үшін бөлінген қаражаттың нысаналы пайдаланылуын қамтамасыз етуге
<b>39</b>	<b>Облыстардың, республикалық маңызы бар қалалардың және астананың жергілікті атқарушы органдарының міндеті</b>
<b><i>A</i></b>	жергілікті мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобасының тұжырымдамасын әзірлейді және бекітеді
<b><i>B</i></b>	мемлекеттік-жекешелік әріптестік мәселелері бойынша зерттеулер жүргізеді және ұсынымдар тұжырымдайды
<b><i>C</i></b>	республикалық мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобаларының тұжырымдамаларына өзгерістер және (немесе) толықтырулар енгізу кезінде сараптама жүргізеді.
<b><i>D</i></b>	мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобаларын іске асыруды бағалайды
<b><i>E</i></b>	мемлекеттік-жекешелік әріптестік саласында мамандарды оқытады
<b>40</b>	<b>Облыстардың, республикалық маңызы бар қалалардың және астананың жергілікті атқарушы органдарының міндеті қатарына жатады</b>
<b><i>A</i></b>	мемлекеттік-жекешелік әріптестік мәселелері бойынша зерттеулер жүргізеді және ұсынымдар тұжырымдайды
<b><i>B</i></b>	республикалық мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобаларының тұжырымдамаларына өзгерістер және (немесе) толықтырулар енгізу кезінде сараптама жүргізеді.
<b><i>C</i></b>	мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобаларын іске асыруды бағалайды
<b><i>D</i></b>	мемлекеттік-жекешелік әріптестік саласында мамандарды оқытады
<b><i>E</i></b>	жергілікті мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобаларына қатысты конкурсты не тікелей келіссөздерді ұйымдастырушылар бола алады
<b>41</b>	<b>«Концессиялар туралы» Қазақстан Республикасының жаңа Заңы қай жылы қабылданды</b>
<b><i>A</i></b>	2006 жылы
<b><i>B</i></b>	2012 жылы

<i>C</i>	2005 жылы
<i>D</i>	2010 жылы
<i>E</i>	1996 жылы
<b>42</b>	<b>«Мемлекеттік-жекешелік әріптестік туралы» Қазақстан Республикасының Заңы қай жылы қабылданды</b>
<i>A</i>	2006 жылы
<i>B</i>	2015 жылы
<i>C</i>	2005 жылы
<i>D</i>	2010 жылы
<i>E</i>	1996 жылы
<b>43</b>	<b>Қазақстанда мемлекеттік-жекешелік әріптестік тетіктерін қолданудың заңнамалық негізі концессиялар шарттары бойынша туындаған өзара қарым-қатынастарды реттеу бөлігінде қай жылы салынған</b>
<i>A</i>	1991 жылы
<i>B</i>	2012 жылы
<i>C</i>	2005 жылы
<i>D</i>	2010 жылы
<i>E</i>	1996 жылы
<b>44</b>	<b>Қазақстан Республикасының Үкіметі айқындауымен құрылған мемлекеттік-жекешелік әріптестікті дамыту орталығының міндеті</b>
<i>A</i>	мемлекеттік-жекешелік әріптестік объектілерін жобалау, салу, құру, реконструкциялау, жаңғырту және (немесе) пайдалану
<i>B</i>	мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобаларын басқару
<i>C</i>	мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобасын іске асыру мақсаттары үшін мүлікті және мүліктік құқықтарды беру
<i>D</i>	зияткерлік меншік объектілеріне айрықша құқықтарды беру
<i>E</i>	мемлекеттік-жекешелік әріптестік мәселелері бойынша зерттеулер жүргізеді және ұсынымдар тұжырымдайды
<b>45</b>	<b>Кәсіпкерлік субъектілері мемлекеттік-жекешелік әріптестікке мынадай нысанда қатысады</b>
<i>A</i>	мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобаларын іске асыруды бағалайды
<i>B</i>	мемлекеттік-жекешелік әріптестік саласында мамандарды оқытады

<i>C</i>	мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобаларын қаржыландыру
<i>D</i>	жергілікті мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобасының тұжырымдамасын әзірлейді және бекітеді
<i>E</i>	жергілікті мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобаларына қатысты конкурсты не тікелей келіссөздерді ұйымдастырушылар бола алады
<b>46</b>	<b>Облыстардың, республикалық маңызы бар қалалардың және астананың жергілікті атқарушы органдарының міндеті болып саналады</b>
<i>A</i>	жергілікті мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобалары бойынша мемлекеттік-жекешелік әріптестік шарттарын жасасады және де өзге функцияларды жүзеге асырады
<i>B</i>	мемлекеттік-жекешелік әріптестік мәселелері бойынша зерттеулер жүргізеді және ұсынымдар тұжырымдайды
<i>C</i>	республикалық мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобаларының тұжырымдамаларына өзгерістер және (немесе) толықтырулар енгізу кезінде сараптама жүргізеді.
<i>D</i>	мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобаларын іске асыруды бағалайды
<i>E</i>	мемлекеттік-жекешелік әріптестік саласында мамандарды оқытады
<b>47</b>	<b>Қазақстан Республикасының Үкіметі айқындауымен құрылған мемлекеттік-жекешелік әріптестікті дамыту орталығының міндеті болып табылады</b>
<i>A</i>	мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобаларын іске асыруды бағалайды
<i>B</i>	мемлекеттік-жекешелік әріптестік объектілерін жобалау, салу, құру, реконструкциялау, жаңғырту және (немесе) пайдалану
<i>C</i>	мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобаларын басқару
<i>D</i>	мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобасын іске асыру мақсаттары үшін мүлікті және мүліктік құқықтарды беру
<i>E</i>	зияткерлік меншік объектілеріне айрықша құқықтарды беру
<b>48</b>	<b>Кәсіпкерлік субъектілері мемлекеттік-жекешелік әріптестікке мынадай нысанда қатыса алады</b>
<i>A</i>	жергілікті мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобасының тұжырымдамасын әзірлейді және бекітеді
<i>B</i>	жергілікті мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобаларына қатысты конкурсты не тікелей келіссөздерді ұйымдастырушылар бола алады

<i>C</i>	мемлекеттік-жекешелік әріптестік объектілерін жобалау, салу, құру, реконструкциялау, жаңғырту және (немесе) пайдалану
<i>D</i>	мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобаларын іске асыруды бағалайды
<i>E</i>	мемлекеттік-жекешелік әріптестік саласында мамандарды оқытады
<b>49</b>	<b>Мемлекеттік әріптес пен жекеше әріптестің келісімінсіз жүзеге асыруға жол берілмейді</b>
<i>A</i>	мемлекеттік-жекешелік әріптестік саласында мамандарды оқытуға
<i>B</i>	зияткерлік меншік объектілеріне айрықша құқықтарды беруге
<i>C</i>	мемлекеттік-жекешелік әріптестік компаниясының облигациялар мен өзге де бағалы қағаздар шығаруына
<i>D</i>	мемлекеттік-жекешелік әріптестік жобаларын іске асыруды бағалауға
<i>E</i>	мемлекеттік-жекешелік әріптестік мәселелері бойынша зерттеулер жүргізуге
<b>50</b>	<b>Бұл әдістерді, құралдарды, амалдарды және дағдыларды жобамен жұмыс істеген кезде қолдану</b>
<i>A</i>	жобаны консультациялық қолдау
<i>B</i>	жобаны қаржылық қолдау
<i>C</i>	жобаны сүйемелдеу
<i>D</i>	жобаны басқару
<i>E</i>	шарттың жобасын әзірлеу
<b>51</b>	<b>Республикалық МЖӘ жобаларына сараптама жүгізу (міндетті функция) міндетін атқаратын орган</b>
<i>A</i>	ҚР Парламенті
<i>B</i>	ҚР қаржы министрлігі
<i>C</i>	Жергілікті атқарушы органынан уәкілеттелінген заңды тұлға
<i>D</i>	«Қазақстандық мемлекеттік-жеке меншік әріптестік орталығы» АҚ
<i>E</i>	«МЖӘ жобаларын сүйемелдеу Орталығы» ЖШС
<b>52</b>	<b>МЖӘ мамандарын оқыту міндетін атқаратын орган</b>
<i>A</i>	«МЖӘ жобаларын сүйемелдеу Орталығы» ЖШС
<i>B</i>	ҚР Парламенті
<i>C</i>	ҚР қаржы министрлігі
<i>D</i>	Жергілікті атқарушы органынан уәкілеттелінген заңды тұлға
<i>E</i>	«Қазақстандық мемлекеттік-жеке меншік әріптестік орталығы» АҚ
<b>53</b>	<b>Республикалық және жергілікті МЖӘ жобаларын консультациялық қолдау міндетін атқаратын орган</b>
<i>A</i>	«Қазақстандық мемлекеттік-жеке меншік әріптестік орталығы» АҚ
<i>B</i>	«МЖӘ жобаларын сүйемелдеу Орталығы» ЖШС
<i>C</i>	ҚР Парламенті
<i>D</i>	ҚР қаржы министрлігі

<b>E</b>	Жергілікті атқарушы органынан уәкілеттелінген заңды тұлға
<b>54</b>	<b>Жергілікті МЖӘ жобаларын сараптама жасау (міндетті функция) міндетін атқаратын орган</b>
<b>A</b>	ҚР Парламенті
<b>B</b>	ҚР қаржы министрлігі
<b>C</b>	Жергілікті атқарушы органынан уәкілеттелінген заңды тұлға
<b>D</b>	«Қазақстандық мемлекеттік-жеке меншік әріптестік орталығы» АҚ
<b>E</b>	«МЖӘ жобаларын сүйемелдеу Орталығы» ЖШС
<b>55</b>	<b>МЖӘ жобаларын әдістемелік және ақпараттық қолдау міндетін атқаратын орган</b>
<b>A</b>	«МЖӘ жобаларын сүйемелдеу Орталығы» ЖШС
<b>B</b>	«Қазақстандық мемлекеттік-жеке меншік әріптестік орталығы» АҚ
<b>C</b>	ҚР Парламенті
<b>D</b>	ҚР қаржы министрлігі
<b>E</b>	Жергілікті атқарушы органынан уәкілеттелінген заңды тұлға
<b>56</b>	<b>Объектілерді шетелдік инвесторларға концессияға берудің ұйымдастырушылық, экономикалық және құқықтық талаптарын алғаш рет қандай Заң реттеп берді</b>
<b>A</b>	<a href="#">Мемлекеттік-жекешелік әріптестік туралы</a> ҚР 2015 жылғы 31 қазандағы № 379-У ҚРЗ Заңы
<b>B</b>	«Концессиялар туралы» Қазақстан Республикасының бірінші Заңы
<b>C</b>	<a href="#">Концессия мәселелері жөнінде мамандандырылған ұйым құру туралы</a> ҚР Үкіметінің 2008 жылғы 17 шілдедегі №693 Қаулысы
<b>D</b>	<a href="#">МЖӘ жобаларын жоспарлаудың және іске асырудың кейбір мәселелері туралы</a> ҰЭМ 2015 жылғы 25 қарашадағы № 725 бұйрығы
<b>E</b>	<a href="#">Концессияға берілмейтін объектілер тізбесі туралы</a> ҚР Президентінің 2007 жылғы 05 наурыздағы № 294 Жарғысы
<b>57</b>	<b>Қай Заңда концессияның құқықтық талаптары концессионерді мемлекеттік қолдау мен оны жасасу үдерісінде туындайтын қоғамдық қатынастарды реттеу, концессия шарттарын орындау және тоқтату түрлері айқындалды</b>
<b>A</b>	<a href="#">Концессия мәселелері жөнінде мамандандырылған ұйым құру туралы</a> ҚР Үкіметінің 2008 жылғы 17 шілдедегі №693 Қаулысы
<b>B</b>	<a href="#">МЖӘ жобаларын жоспарлаудың және іске асырудың кейбір мәселелері туралы</a> ҰЭМ 2015 жылғы 25 қарашадағы № 725 бұйрығы
<b>C</b>	<a href="#">Концессияға берілмейтін объектілер тізбесі туралы</a> ҚР Президентінің

	2007 жылғы 05 наурыздағы № 294 Жарғысы
<i>D</i>	<a href="#">Концессия туралы</a> ҚР 2006 жылғы 7 шілдедегі № 167 Заңы
<i>E</i>	<a href="#">Мемлекеттік-жекешелік әріптестік туралы</a> ҚР 2015 жылғы 31 қазандағы № 379-У ҚРЗ Заңы
<b>58</b>	<b>МЖӘ қолдану салалары бойынша шектеулер қай Заңмен алып тасталды</b>
<i>A</i>	<a href="#">Концессияға берілмейтін объектілер тізбесі туралы</a> ҚР Президентінің 2007 жылғы 05 наурыздағы № 294 Жарғысы
<i>B</i>	<a href="#">Концессия туралы</a> ҚР 2006 жылғы 7 шілдедегі № 167 Заңы
<i>C</i>	<a href="#">Мемлекеттік-жекешелік әріптестік туралы</a> ҚР 2015 жылғы 31 қазандағы № 379-У ҚРЗ Заңы
<i>D</i>	<a href="#">Концессия мәселелері жөнінде мамандандырылған ұйым құру туралы</a> ҚР Үкіметінің 2008 жылғы 17 шілдедегі №693 Қаулысы
<i>E</i>	<a href="#">МЖӘ жобаларын жоспарлаудың және іске асырудың кейбір мәселелері туралы</a> ҰЭМ 2015 жылғы 25 қарашадағы № 725 бұйрығы
<b>59</b>	<b>Бұл белгісіз оқиғалар немесе жағдайлар, олар пайда болған жағдайда, қойылған мақсаттарға қол жеткізуге және міндеттерді шешуге әсер етуі мүмкін</b>
<i>A</i>	Өтемділік
<i>B</i>	Тартымдылық
<i>C</i>	Тәуекелдер
<i>D</i>	Қол сұқпаушылық
<i>E</i>	Кепілдік
<b>60</b>	<b>Құрылыс құнын ұлғайту тәуекелдердің қай тобына жатады</b>
<i>A</i>	Құрылыс
<i>B</i>	Заңдық
<i>C</i>	Әлеуметтік
<i>D</i>	Экологиялық
<i>E</i>	Коммерциялық
<b>61</b>	<b>Халық үшін ыңғайлы және қауіпсіз болмауы тәуекелдердің қай тобына жатады</b>
<i>A</i>	Құрылыс
<i>B</i>	Заңдық
<i>C</i>	Әлеуметтік
<i>D</i>	Экологиялық
<i>E</i>	Коммерциялық

<b>62</b>	<b>Персонал және жұмысшылар тарапынан өндірістік шиеленіс тәуекелдердің қай тобына жатады</b>
<i>A</i>	Құрылыс
<i>B</i>	Заңдық
<i>C</i>	Әлеуметтік
<i>D</i>	Экологиялық
<i>E</i>	Коммерциялық
<b>63</b>	<b>Құрылыс жұмыстары басталғанға дейін шартты бұзу тәуекелдердің қай тобына жатады</b>
<i>A</i>	Құрылыс
<i>B</i>	Заңдық
<i>C</i>	Әлеуметтік
<i>D</i>	Экологиялық
<i>E</i>	Коммерциялық
<b>64</b>	<b>Операциялық шығындардың ұлғаюу тәуекелі тәуекелдердің қай тобына жатады</b>
<i>A</i>	Құрылыс
<i>B</i>	Заңдық
<i>C</i>	Экономикалық
<i>D</i>	Экологиялық
<i>E</i>	Коммерциялық
<b>65</b>	<b>Жекеше әріптестің банкроттық тәуекелі тәуекелдердің қай тобына жатады</b>
<i>A</i>	Құрылыс
<i>B</i>	Қаржылық
<i>C</i>	Экономикалық
<i>D</i>	Экологиялық
<i>E</i>	Коммерциялық
<b>66</b>	<b>Заңнамадағы жобаның шарттарын нашарлататын өзгерістер тәуекелдердің қай тобына жатады</b>
<i>A</i>	Құрылыс
<i>B</i>	Саяси
<i>C</i>	Экономикалық
<i>D</i>	Экологиялық
<i>E</i>	Коммерциялық



<b>67</b>	<b>Сапасыз жабдықтар мен құрылыс материалдарын жеткізу тәуекелі тәуекелдердің қай тобына жатады</b>
<b>A</b>	Коммерциялық
<b>B</b>	Қаржылық
<b>C</b>	Экономикалық
<b>D</b>	Экологиялық
<b>E</b>	Құрылыс
<b>68</b>	<b>Сұраныстың (тұтынудың) азаю тәуекелі тәуекелдердің қай тобына жатады</b>
<b>A</b>	Коммерциялық
<b>B</b>	Қаржылық
<b>C</b>	Экономикалық
<b>D</b>	Экологиялық
<b>E</b>	Құрылыс
<b>69</b>	<b>Валюталық тәуекелдерге бейім жобаларда кіріс базасы қандай валютамен есептеледі</b>
<b>A</b>	Ресей рублімен
<b>B</b>	Өзбек сомымен
<b>C</b>	Криптовалютамен
<b>D</b>	Ұлттық валютамен
<b>E</b>	Шетел валютасымен
<b>70</b>	<b>Валюталық тәуекелдерге бейім жобаларда шығыс базасы қандай валютамен есептеледі</b>
<b>A</b>	Шетел валютасымен
<b>B</b>	Ұлттық валютамен
<b>C</b>	Ресей рублімен
<b>D</b>	Өзбек сомымен
<b>E</b>	Криптовалютамен
<b>71</b>	<b>ЕО МЖӘ-ні сипаттайтын негізгі элементтердің қатарына жатпайды</b>
<b>A</b>	мемлекеттік және жеке сектор арасындағы ұзақ мерзімді ынтымақтастық
<b>B</b>	мемлекет тарапынан қоса қаржыландыру мүмкіндігі
<b>C</b>	мемлекет қызметтер көрсету сапасының өлшемдерін белгілеуі, баға саясаты мен осы параметрлердің сақталуын бақылауды айқындауы тиіс

<i>D</i>	тәуекелдерді әріптестер арасында бөлу
<i>E</i>	табыстарды халық арасында бөлу
<b>72</b>	<b>Қазақстан Республикасының «Концессия туралы» бірінші заңы қашан қабылданды</b>
<i>A</i>	1991 жылы 23 желтоқсанда
<i>B</i>	1995 жылы 23 қаңтарда
<i>C</i>	1997 жылы 23 ақпанда
<i>D</i>	2001 жылы 23 мамырда
<i>E</i>	2008 жылы 23 тамызда
<b>73</b>	<b>Қазақстан Республикасының «Концессия туралы» бірінші заңы қашан күшін жойды</b>
<i>A</i>	1993 жылы
<i>B</i>	1995 жылы
<i>C</i>	1997 жылы
<i>D</i>	2001 жылы
<i>E</i>	2005 жылы
<b>74</b>	<b>МЖӘ-нің 1 дайындық кезеңінде жүзеге асырылады</b>
<i>A</i>	Әдістемелік нұсқаулықты және басшылықты әзірлеу
<i>B</i>	МЖӘ жүзеге асу моделін жақсарту
<i>C</i>	МЖӘ біртұтас жүйені қалыптастыру
<i>D</i>	Пилоттық жобалар портфелін анықтау
<i>E</i>	Жобаларды қаржыландыру жүйесін дамыту
<b>75</b>	<b>МЖӘ-нің 2 енгізу кезеңінде жүзеге асырылады</b>
<i>A</i>	Жобаларды қаржыландыру жүйесін дамыту
<i>B</i>	МЖӘ облысында мемлекеттік саясатты қалыптастыру
<i>C</i>	Жобаларды қаржыландырудың жаңа көздерін іздеу
<i>D</i>	МЖӘ қолдану үшін алғышартты талдау
<i>E</i>	Пилоттық жобалар портфелін анықтау
<b>76</b>	<b>МЖӘ-нің 3 жетілдіру кезеңінде жүзеге асырылады</b>
<i>A</i>	Пилоттық жобалар портфелін анықтау
<i>B</i>	МЖӘ жүзеге асу моделін жақсарту
<i>C</i>	Жобаларды қаржыландырудың жаңа көздерін іздеу
<i>D</i>	МЖӘ облысында мемлекеттік саясатты қалыптастыру
<i>E</i>	МЖӘ қолдану үшін алғышартты талдау
<b>77</b>	<b>Бір кезеңдік конкурс қандай жобалар үшін қолданылады</b>
<i>A</i>	конкурсты ұйымдастырушы біліктілік іріктеуінен өткен
<i>B</i>	әлеуетті жекеше әріптестің техникалық ұсыныстарының болуы

<i>C</i>	үлгілігі бар, өндірілінетін немесе техникалық шешімдері көбейтілген жобалар
<i>D</i>	мемлекет бастапқыда жоба параметрлерін анықтайды және конкурсқа қатысушылар осы параметрлерге сәйкес болуы тиіс
<i>E</i>	конкурсты ұйымдастырушы қолдану аясын техникалық жағынан күрделі және (немесе) бірегей ретінде анықтағанда
<b>78</b>	<b>Бір кезеңдік конкурстың екі кезеңдіктен айырмашылығы</b>
<i>A</i>	мемлекет бастапқыда жоба параметрлерін анықтайды және конкурсқа қатысушылар осы параметрлерге сәйкес болуы тиіс
<i>B</i>	конкурсты ұйымдастырушы қолдану аясын техникалық жағынан күрделі және (немесе) бірегей ретінде анықтаған
<i>C</i>	конкурсты ұйымдастырушы біліктілік іріктеуінен өткен
<i>D</i>	әлеуетті жекеше әріптестің техникалық ұсыныстарының болуы
<i>E</i>	қатар қажетті сараптаманы өткізуді қамтамасыз ету
<b>79</b>	<b>Екі кезеңдік рәсімдерді пайдаланылатын конкурс мынадай жағдайларда өткізіледі</b>
<i>A</i>	әлеуетті жекеше әріптестің техникалық ұсыныстарының болуы
<i>B</i>	қатар қажетті сараптаманы өткізуді қамтамасыз ету
<i>C</i>	мемлекет бастапқыда жоба параметрлерін анықтайды
<i>D</i>	үлгілігі бар, өндірілінетін немесе техникалық шешімдері көбейтілген жобалар
<i>E</i>	конкурсты ұйымдастырушы қолдану аясын және (немесе) МЖӘ объектісін техникалық жағынан күрделі және (немесе) бірегей ретінде анықтағанда
<b>80</b>	<b>Конкурстың бұл түрі үлгілігі бар, өндірілінетін немесе техникалық шешімдері көбейтілген жобалар үшін қолданылады</b>
<i>A</i>	үш кезеңдік
<i>B</i>	екі кезеңдік
<i>C</i>	бір кезеңдік
<i>D</i>	ашық
<i>E</i>	жабық
<b>81</b>	<b>Конкурстың бұл түрі өте күрделі, бірегей және капиталды қажет ететін жобалар үшін қолданылады</b>
<i>A</i>	ашық
<i>B</i>	жабық
<i>C</i>	үш кезеңдік
<i>D</i>	екі кезеңдік
<i>E</i>	бір кезеңдік
<b>82</b>	<b>Ашық конкурсқа қатыса алады</b>

<i>A</i>	тек шағын фирмалар
<i>B</i>	тек ірі компаниялар
<i>C</i>	кез келген мемлекеттік әріптес
<i>D</i>	кез келген әлеуетті жекеше әріптес
<i>E</i>	шақыру шектелген қатысушылар
<b>83</b>	<b>Жабық конкурсқа қатыса алады</b>
<i>A</i>	тек шағын фирмалар
<i>B</i>	тек ірі компаниялар
<i>C</i>	шақыру шектелген қатысушылар
<i>D</i>	кез келген мемлекеттік әріптес
<i>E</i>	кез келген әлеуетті жекеше әріптес
<b>84</b>	<b>МЖӘ жобасына өзінің меншік құқығындағы немесе ұзақ мерзімді жалға алынған объектіге қатысты әлеуетті жекеше әріптес бастамашылық жасағанда қолданылады</b>
<i>A</i>	ашық конкурс
<i>B</i>	жабық конкурс
<i>C</i>	тікелей келіссөздер
<i>D</i>	екі кезеңдік конкурс
<i>E</i>	бір кезеңдік конкурс
<b>85</b>	<b>2011-2015 жылдарға арналған Қазақстан Республикасында мемлекеттік-жекеменшік әріптестікті дамыту жөніндегі бағдарлама қашан қабылданды</b>
<i>A</i>	2001 жылғы 23 ақпанда
<i>B</i>	2003 жылғы 19 тамызда
<i>C</i>	2009 жылғы 20 шілдеде
<i>D</i>	2011 жылғы 29 маусымда
<i>E</i>	2012 жылғы 11 мамырда
<b>86</b>	<b>МЖӘ аясында Маңғыстау облысында жүзеге асырылған жоба</b>
<i>A</i>	Көп профильді клиникалық аурухана құрылысы
<i>B</i>	Зияткерлік-көліктік және Төлем жүйесін (ЗКТЖ) енгізу
<i>C</i>	Қандыағаш қаласында газтурбиналы электр станциясын салу және пайдалану
<i>D</i>	«Шар – Өскемен станциясы» теміржол желісін салу және пайдалану
<i>E</i>	«Ералы – Құрық» теміржол желісін салу және пайдалану
<b>87</b>	<b>МЖӘ аясында Ақтөбе облысында жүзеге асырылған жоба</b>

<i>A</i>	Көп профильді клиникалық аурухана құрылысы
<i>B</i>	Зияткерлік-көліктік және Төлем жүйесін (ЗКТЖ) енгізу
<i>C</i>	Қандыағаш қаласында газтурбиналы электр станциясын салу және пайдалану
<i>D</i>	«Шар – Өскемен станциясы» теміржол желісін салу және пайдалану
<i>E</i>	«Ералы – Құрық» теміржол желісін салу және пайдалану
<b>88</b>	<b>МЖӘ аясында Шығыс Қазақстан облысында жүзеге асырылған жоба</b>
<i>A</i>	Көп профильді клиникалық аурухана құрылысы
<i>B</i>	Зияткерлік-көліктік және Төлем жүйесін (ЗКТЖ) енгізу
<i>C</i>	Қандыағаш қаласында газтурбиналы электр станциясын салу және пайдалану
<i>D</i>	«Шар – Өскемен станциясы» теміржол желісін салу және пайдалану
<i>E</i>	«Ералы – Құрық» теміржол желісін салу және пайдалану
<b>89</b>	<b>Мемлекеттік-жеке меншік әріптестіктің қоғам үшін тиімділігі</b>
<i>A</i>	Жеке қаражат тарту арқылы бюджет шығыстарының азаюы
<i>B</i>	Басым инвестициялық және инновациялық жобаларды жүзеге асыруды жеделдету
<i>C</i>	Дәстүрлі мемлекеттік салаға қол жеткізу
<i>D</i>	Мемлекеттік тапсырыстар алу
<i>E</i>	Жұмыстар мен қызметтердің сапасы мен тиімділігін арттыру
<b>90</b>	<b>Мемлекеттік-жеке меншік әріптестіктің жеке сектор үшін тиімділігі</b>
<i>A</i>	Өңірлердің инвестициялық тартымдылығын арттыру
<i>B</i>	Жұмыстар мен қызметтердің сапасы мен тиімділігін арттыру
<i>C</i>	Жеке қаражат тарту арқылы бюджет шығыстарының азаюы
<i>D</i>	Басым инвестициялық және инновациялық жобаларды жүзеге асыруды жеделдету
<i>E</i>	Дәстүрлі мемлекеттік салаға қол жеткізу
<b>91</b>	<b>Мемлекеттік-жеке меншік әріптестіктің мемлекет үшін тиімділігі</b>
<i>A</i>	Мемлекеттік тапсырыстар алу
<i>B</i>	Жеке қаражат тарту арқылы бюджет шығыстарының азаюы
<i>C</i>	Басым инвестициялық және инновациялық жобаларды жүзеге асыруды жеделдету
<i>D</i>	Дәстүрлі мемлекеттік салаға қол жеткізу
<i>E</i>	Жеке қаражат тарту арқылы бюджет шығыстарының азаюы
<b>92</b>	<b>Мемлекеттік-жеке меншік әріптестіктің күшті тұсы</b>

<b>A</b>	бюджеттік инвестициялармен салыстырғанда жоспарлау рәсімдерінің неғұрлым ұзақтығы
<b>B</b>	нарық конъюнктурасының өзгеруіне байланысты ұзақ кезеңге болжамның күрделілігі
<b>C</b>	мемлекеттік бюджетке жүктемені қысқарту
<b>D</b>	ірі жобаларға инвесторларды тартудың күрделілігі
<b>E</b>	кейбір секторларда – тарифтік, лицензиялық және т.б. шектеулердің болуы
<b>93</b>	<b>Мемлекеттік-жеке меншік әріптестіктің әлсіз тұсы</b>
<b>A</b>	ірі жобаларға инвесторларды тартудың күрделілігі
<b>B</b>	жаңа технологияларды барынша жылдам енгізу
<b>C</b>	мемлекеттік бюджетке жүктемені қысқарту
<b>D</b>	тұтынушылардың мұқтаждарына арналған қызметтерді неғұрлым айқын бағдарлау
<b>E</b>	қор нарығы және банк секторын дамытуды ынталандыру
<b>94</b>	<b>Мемлекеттік-жеке меншік әріптестіктің мүмкіндіктерінің бірі</b>
<b>A</b>	жаңа технологияларды пайдалануда білікті мамандардың жоқтығы
<b>B</b>	елдің ұзақ мерзімді даму бағдарламаларын іске асыру
<b>C</b>	ірі жобаларға инвесторларды тартудың күрделілігі
<b>D</b>	жаңа технологияларды барынша жылдам енгізу
<b>E</b>	мемлекеттік бюджетке жүктемені қысқарту
<b>95</b>	<b>Мемлекеттік-жеке меншік әріптестіктің қауіп-қатерлеріне жатады</b>
<b>A</b>	елдің ұзақ мерзімді даму бағдарламаларын іске асыру
<b>B</b>	жаңа технологияларды пайдалануда білікті мамандардың жоқтығы
<b>C</b>	ірі жобаларға инвесторларды тартудың күрделілігі
<b>D</b>	жаңа технологияларды барынша жылдам енгізу
<b>E</b>	мемлекеттік бюджетке жүктемені қысқарту
<b>96</b>	<b>Мемлекеттік-жеке меншік әріптестіктің мүмкіндіктерінің қатарына жатады</b>
<b>A</b>	МЖӘ саласындағы білімнің тапшылығы
<b>B</b>	жеке сектормен өзара іс-қимылдың жаңа нысандарының пайда болуы
<b>C</b>	ірі жобаларға инвесторларды тартудың күрделілігі
<b>D</b>	жаңа технологияларды барынша жылдам енгізу
<b>E</b>	мемлекеттік бюджетке жүктемені қысқарту
<b>97</b>	<b>Мемлекеттік-жеке меншік әріптестіктің қауіп-қатерлерін бірі</b>

	<b>болып саналады</b>
<b>A</b>	МЖӘ саласындағы білімнің тапшылығы
<b>B</b>	елдің ұзақ мерзімді даму бағдарламаларын іске асыру
<b>C</b>	ірі жобаларға инвесторларды тартудың күрделілігі
<b>D</b>	жаңа технологияларды барынша жылдам енгізу
<b>E</b>	мемлекеттік бюджетке жүктемені қысқарту
<b>98</b>	<b>Мемлекеттік-жеке меншік әріптестіктің қоғамға пайдасы</b>
<b>A</b>	Инвестициялар мен инновацияларды арттыру
<b>B</b>	Қазіргі заманғы, жоғары технологиялық инфрақұрылымды дамыту
<b>C</b>	ірі жобаларға инвесторларды тартудың күрделілігі
<b>D</b>	жаңа технологияларды барынша жылдам енгізу
<b>E</b>	мемлекеттік бюджетке жүктемені қысқарту
<b>99</b>	<b>мемлекет үшін тартымдылығы</b>
<b>A</b>	Қазіргі заманғы, жоғары технологиялық инфрақұрылымды дамыту
<b>B</b>	Инвестициялар мен инновацияларды арттыру
<b>C</b>	ірі жобаларға инвесторларды тартудың күрделілігі
<b>D</b>	жаңа технологияларды барынша жылдам енгізу
<b>E</b>	мемлекеттік бюджетке жүктемені қысқарту
<b>100</b>	<b>Мемлекеттік-жеке меншік әріптестіктің бизнес үшін тартымдылығы</b>
<b>A</b>	Қазіргі заманғы, жоғары технологиялық инфрақұрылымды дамыту
<b>B</b>	Инвестициялар мен инновацияларды арттыру
<b>C</b>	Капиталды біріктіру арқылы инвестициялық мүмкіндіктерін кеңейту
<b>D</b>	ірі жобаларға инвесторларды тартудың күрделілігі
<b>E</b>	жаңа технологияларды барынша жылдам енгізу

### Тест сұрақтарының жауаптары

№	Жауабы	№	Жауабы	№	Жауабы	№	Жауабы
1	B	26	D	51	D	76	B
2	C	27	E	52	E	77	C
3	E	28	E	53	B	78	A
4	C	29	A	54	C	79	E
5	A	30	E	55	B	80	C
6	E	31	A	56	B	81	D
7	D	32	B	57	D	82	D

8	D	33	A	58	C	83	C
9	D	34	D	59	C	84	C
10	B	35	C	60	E	85	D
11	B	36	D	61	C	86	E
12	A	37	C	62	C	87	C
13	A	38	D	63	B	88	D
14	D	39	A	64	C	89	B
15	A	40	E	65	B	90	E
16	B	41	A	66	B	91	E
17	C	42	B	67	E	92	C
18	E	43	A	68	B	93	A
19	C	44	E	69	D	94	B
20	E	45	C	70	A	95	B
21	A	46	A	71	E	96	B
22	A	47	A	72	A	97	A
23	A	48	C	73	A	98	B
24	B	49	C	74	D	99	B
25	C	50	D	75	C	100	c

### **Пайдаланылған әдебиеттер тізімі**

1. Мемлекеттік-жекешелік әріптестік туралы. ҚР 2015 жылғы 31 қазандағы № 379-У ҚРЗ Заңы <http://adilet.zan.kz/kaz/docs/Z1500000379>
2. Қазақстан Республикасының кейбір заңнамалық актілеріне МЖӘ мәселесі бойынша өзгертулер мен толықтыруларды енгізу туралы. ҚР 2015 жылғы 31 қазандағы № 380-У ҚРЗ Заңы/ <http://adilet.zan.kz/kaz/docs/Z1500000380/history>
3. Концессия туралы. ҚР 2006 жылғы 7 шілдедегі № 167 Заңы <https://bestprofi.com/document/482863512?0>



4. Қазақстан Республикасында мемлекеттік-жекешелік әріптестікті дамыту жөніндегі 2011 – 2015 жылдарға арналған бағдарлама <http://adilet.zan.kz/kaz/docs/P1100000731/links>
5. Қазақстан «Мемлекеттік-жекешелік әріптестікті дамыту орталығы» АҚ// Ақ кітап: Мемлекеттік жобаларды іске асыруға арналған практикалық ұсыныстар - Астана, 2016 <http://kzppp.kz/>
6. Борщевский, Г. А. Государственно-частное партнерство: учебник и практикум для вузов / Г. А. Борщевский. — М.: Издательство Юрайт, 2017. — 344 с.
7. Варнавский В. Г., Клименко А. В., Королев В. А. Государственно-частное партнерство: теория и практика. М.: ГУ-ВШЭ, 2010 <https://www.hse.ru/data/2010/04/22/1216643253/978-5-7598-0707-0.pdf>
8. Государственно-частное партнерство в Казахстане. <http://kzppp.kz/>
9. Государственно-частное партнерство: учебное пособие для бакалавриата и магистратуры / И. Н. Ткаченко [и др.]; под ред. И. Н. Ткаченко. — М.: Издательство Юрайт, 2016. — 188 с. — (Серия: Университеты России). — <https://www.biblio-online.ru/book/03614047->
10. Государственно-частное партнерство: теория, методология и практика © 2015 Мещеров Анатолий Владимирович, доктор экономических наук, профессор. Экономическая теория-Экономические науки-2015 № 2(123) [http://ecsn.ru/files/pdf/201502/201502\\_16.pdf](http://ecsn.ru/files/pdf/201502/201502_16.pdf)
11. Игнатюк, Н. А. Государственно-частное партнерство. Учебник / Н. А. Игнатюк. — М: Юстицинформ, 2012. — 384 с.
12. Кочеткова С. А. Государственно-частное партнёрство: учебное пособие. - М.: Издательский дом Академии Естествознания, 2016. — 174 с.
13. Мочальников, Анохина - Теория и практика государственно-частного партнерства. Учебное пособие, Автор: Мочальников Виктор Николаевич, Анохина Марина Егоровна. Издательство: Экономика, 2013 г. <https://www.labyrinth.ru/books/408700/>
14. Теория и практика государственно-частного партнерства/ Учебный модуль/ Под редакцией Шайхова Алишера Эркиновича,- Ташкент - 2013
15. Умирзакова М. А., Алдабергенова Н. Е. Мемлекеттік - жеке серіктестіктің экономикалық мәні және қажеттілігі // Молодой ученый. — 2016. — №5.5. — С. 25-27.