

Карагандинский экономический университет
Казпотребсоюза

УДК 334.021:330.341.1:62 + 336.714 (574)

На правах рукописи

ТЕ АЛЕКСАНДР ЛЕОНИДОВИЧ

**Перспективы государственно-частного партнерства в развитии
инновационной деятельности в Казахстане**

6D050600 – Экономика

Диссертация на соискание ученой степени
доктора философии (PhD)

Научные консультанты:
д.э.н., профессор Таубаев А.А.
доктор Я. Течке

Республика Казахстан
Караганда, 2015

СОДЕРЖАНИЕ

ОПРЕДЕЛЕНИЯ, ОБОЗНАЧЕНИЯ И СОКРАЩЕНИЯ	3
ВВЕДЕНИЕ	4
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА В ЦЕЛЯХ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	10
1.1. Современные теоретические подходы и концепции государственно-частного партнерства	10
1.2 Основные тенденции в развитии государственно-частного партнерства в мировой экономике	24
1.3 Направления и формы государственно-частного партнерства в научно-инновационной сфере	35
2 АНАЛИЗ И ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КАЗАХСТАНЕ	47
2.1 Этапы и тенденции развития государственно-частного партнёрства в Республике Казахстан	47
2.2 Анализ инновационной системы Казахстана на современном этапе	62
2.3 Институты и механизмы государственно-частного партнёрства в инновационной сфере Республики Казахстан	78
2.4 Региональные аспекты использования ГЧП для активизации инновационной деятельности	94
3 ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА В ЦЕЛЯХ УЛУЧШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КАЗАХСТАНЕ	104
3.1 Развитие системы коммерциализации инновации на основе механизмов государственно-частного партнерства	104
3.2 Венчурные и налоговые механизмы развития инновационной деятельности в Казахстане	115
3.3 Перспективы государственно-частного партнёрства в сфере развития промышленных инноваций в условиях региональной свободной экономической зоны	126
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	137
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	143
ПРИЛОЖЕНИЕ	152

ОПРЕДЕЛЕНИЯ, ОБОЗНАЧЕНИЯ И СОКРАЩЕНИЯ

В настоящей диссертации применяют следующие термины с соответствующими определениями.

Государственно-частное партнерство – это институциональный альянс, подкрепленный политической волей, между государством и частным бизнесом в целях повышения эффективности государственного управления, использования государственного имущества, реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей промышленности и НИОКР за счет передачи бизнесу ответственности за предоставление традиционных государственных услуг или выполнение функций.

ГЧП – государственно-частное партнерство

PPP– Public-Private Partnership

ЧГП – частно-государственное партнерство

ОЭСР – Организация экономического сотрудничества и развития

МВФ – Международный Валютный Фонд

ВОТ – Build, Operate, Transfer (строительство - эксплуатация/ управление - передача)

ВООТ – Build, Own, Operate, Transfer (строительство - владение - эксплуатация/управление - передача)

ВТО – Build, Transfer, Operate (строительство - передача - эксплуатация/управление)

ВОО – Build, Own, Operate (строительство - владение - эксплуатация/управление)

ВОМТ – Build, Operate, Maintain, Transfer (строительство - эксплуатация/управление - обслуживание - передача)

ДВООТ – Design, Build, Own, Operate, Transfer (проектирование - строительство - владение - эксплуатация/управление - передача)

ДВФО – Design, Build, Finance, Operate (проектирование - строительство - финансирование - эксплуатация/управление)

РК – Республика Казахстан

РФ – Российская Федерация

ЕАЭС – Евразийский экономический союз

ЕврАзЭС – Евразийское экономическое сообщество

ЕС – Европейский союз

НИОКР – научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы

ВВП – валовой внутренний продукт

НИС – национальная инновационная система

ИП – инновационная продукция

ИР – инновационные разработки

НИР – научно-исследовательские работы

ОКР – опытно-конструкторские работы

НИИ – научно-исследовательский институт

УК – уставной капитал

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Современная казахстанская экономика сформирована в результате значительных крупномасштабных государственных реформ и преобразований. Была радикально преобразована система экономики, сегодня, мы живем в стране с развивающейся рыночной экономикой, способной интегрироваться в мировую экономическую систему. Направления реформ задаются в ежегодных Посланиях Главы Государства, и как отметил в своем очередном Послании Президент «Новая Экономическая политика «Нұрлы Жол» станет двигателем роста нашей экономики на ближайшие годы» [1]. Новая экономика Казахстана, создаваемая в условиях реализации ключевых задач Президентского Послания «Нұрлы Жол» и совпадающая со Второй пятилеткой реализации Программы форсированного индустриально-инновационного развития в первую очередь должна быть ориентирована на развитие отечественного наукоемкого производства и на создание «наукоемких рабочих мест».

В современном Казахстане, когда постепенно формируются новые экономические отношения, а ее экономика становится все более интегрированной в мировое сообщество, возникает острая необходимость в структурных изменениях и более тесном взаимодействии государства и частного сектора. Появилась и начинает играть все более значимую роль такая эффективная структура, как государственно-частное партнерство (ГЧП). Повышенный интерес к данному взаимодействию государства и частного бизнеса объясняется тем, что во многих странах оно позволяет эффективно решать крупные социальные и экономические проблемы путем объединения ресурсов государственного и частного секторов.

Начальные стадии инновационного процесса связаны с большим риском недостижения желаемых результатов. Именно поэтому участие в данном процессе частного бизнеса – явление не такое частое. Соответственно, переход на инновационное развитие невозможен без участия государства, которое должно не только участвовать в инновационных процессах как некий гарант уверенности в успехе, быть организатором инновационной деятельности, но и разделить с инноваторами и инвесторами первоначальные риски разработки и создания новых видов наукоемкой продукции.

Возникающие бюджетные ограничения в условиях текущего финансово-инвестиционного кризиса по причине их капиталоемкости и долгосрочности заставляют пересматривать возможности республиканского и местных бюджетов по реализации многих проектов (жилищное строительство, развитие транспортно-коммуникационной инфраструктуры, создание альтернативных видов общественного транспорта и т.п.). Несмотря на некоторое снижение инвестиционной активности в таких условиях, для государства остается актуальной задача по привлечению в эти сферы деятельности частного капитала, который способен существенно повысить их эффективность.

Мировой опыт доказал, что участие частного сектора в инновационных и инфраструктурных проектах позволяет сократить время реализации проекта,

минимизировать издержки, повысить степень удовлетворенности потребителей работ и услуг. При этом одно из важных преимуществ привлечения частных инвестиций – сокращение расходов со стороны бюджета.

Существование потребности в ускорении реализации подобных проектов и одновременном снижении бюджетных расходов обуславливает необходимость разработки нормативной почвы для становления института государственно-частного партнерства.

Сложность вопросов, связанных с развитием ГЧП в современных условиях, отягощающихся финансово-экономическим кризисом, ставит перед экономической наукой задачу глубокого и всестороннего теоретико-методологического осмысления сложившейся ситуации. Высокая практическая значимость анализа и оценки новых структур, функционирующих на основе государственно-частного партнерства как механизма активизации инновационной деятельности, обусловили новизну и определили актуальность выбранной темы диссертационного исследования.

Степень разработанности проблемы. Проблемы развития государственно-частного партнерства в современной экономике и его роли в формировании инновационной составляющей экономической системы страны и повышения конкурентоспособности последней постоянно находятся в центре внимания многих ученых и практиков.

Теоретико-методологические основы изучения теории государственно-частного партнерства в экономической литературе представлены системой взглядов таких зарубежных ученых как Боуф П., Йоханссон Ф., Карлоф Б., Кейнс Дж., Коуз Р., Менкью Г., Мотт М., Портер М., Прусак Л., Рикардо Д., Рол М., Самуэльсон П., Смит А., Франк Б., Фридмен М., Шарп У. и др. Они оказали определяющее воздействие на формирование и развитие теории взаимодействия власти и бизнеса.

В российской экономической науке исследования в рамках государственно-частного партнерства и его воздействия на процессы инновационного развития экономики в современных условиях получили значительное развитие с 90-х гг. XX века. Значительный вклад в исследование данной проблемы внесли: Абалкин Л.И., Акофф Р.Л., Валитов Ш.М., Варнавский В.Г., Дерябина М.А., Зверев А.А., Зельднер А.Г., Кабашкин В.А., Кушлин В.Н., Макаров И.Н., Мальгин В.А., Мокичев С.В., Нуреев Р.М., Шамхалов Ф., Шарингер Л., Шаститко А. и др. Авторы рассматривают данную проблему с разных позиций. Проблемы развития государственно-частного партнерства в инновационной сфере России исследуются в работах таких ученых, как Гуриев С., Дробышевская Л., Иванов О., Кречетнев С., Сильвестров С., Яковец Ю. и др.

Ряд актуальных проблем развития механизмов государственного частного партнерства и национальной инновационной системы исследованы в научных трудах и статьях казахстанских ученых экономистов: Е.Б.Аймагамбетова, У.Б.Баймуратова, А.К.Кошанова, А.А.Алимбаева, К.А.Сагадиева,

Н.К.Нурлановой, Ф.М.Днишева, Ф.Г.Альжановой, З.А.Сальжановой, А.А.Таубаева и др.

В то же время, несмотря на большое внимание ученых к проблемам становления и развития государственно-частного партнерства в Казахстане, многие вопросы остаются еще недостаточно исследованными. Нет пока полной ясности в оптимизации правомочий собственности между государством и частным сектором экономики. Есть еще много вопросов, связанных с уточнением роли и места институциональных преобразований как одного из важнейших факторов рационализации взаимодействия между государством и бизнесом. Слабоизученной остается и проблема совершенствования государственно-частного партнерства в инновационной сфере.

Актуальность и большая значимость указанных проблем, а также недостаточная разработанность их в условиях индустриально-инновационного развития и диверсификации экономики определили выбор исследования, обусловили его цель и задачи.

Цель и задачи исследования. Целью диссертационного исследования является разработка теоретико-методологических и научно-практических рекомендаций по выявлению перспективных форм развития государственно-частного партнерства в условиях индустриально-инновационного развития экономики Казахстана. В соответствии с данной целью в работе определены следующие задачи:

- обобщить теоретические концепции функционирования государственно-частного партнерства как механизма активизации инвестиционно-инновационных процессов в современной экономике;
- проанализировать основные модели и формы взаимодействия государства и бизнеса в современной экономике и выявить их преимущества и недостатки;
- систематизировать условия и предпосылки внедрения механизмов государственно-частного партнерства в национальную инновационную систему Казахстана;
- обосновать роль социально-предпринимательских корпорации в развитии механизмов государственно-частного партнерства в инвестиционно-инновационной сфере;
- рекомендовать приоритетные направления совершенствования государственно-частного партнерства в инновационной сфере.

Объектом исследования выступают субъекты государственно-частного партнерства и национальной инновационной системы Казахстана и его регионов, в частности социально-предпринимательские корпорации и участники свободной экономической зоны Карагандинской области.

Предмет исследования – совокупность организационно-экономических отношений основных субъектов государственно-частного партнерства и национальной инновационной системы, возникающие по поводу активизации и повышения эффективности инновационных процессов в условиях форсированного индустриально-инновационного развития Казахстана.

Теоретической и методологической основой исследования выступает классическая теория экономического роста, теория взаимодействия государства и бизнеса, теория инновации, и, следовательно, работы отечественных и зарубежных ученых-экономистов в этом направлении, а также, научно-теоретические материалы в научных монографиях и периодических изданиях.

При подготовке диссертационного исследования использован системный подход, методы сопоставительного анализа, методы экономико-статистической обработки и анализа, SWOT-анализ, факторный анализ и др. статистические методы.

Информационной базой исследования послужили материалы Агентства по статистике РК, информационные материалы профильных экономических Министерств и Национальных управляющих холдингов, и их структурных подразделений, информация Национального банка РК. А также справочные материалы Агентства по статистике Республики Казахстан, аналитические данные, опубликованные в научной и периодической литературе, периодические издания, монографии, научные статьи, материалы научно-практических конференций.

Научная новизна диссертационного исследования. Наиболее существенными результатами исследования являются следующие:

- разработаны теоретико-методологические основы развития государственно-частного партнерства в инновационной сфере в современной экономике;

- систематизированы ключевые особенности и перспективы национальной модели инновационного развития с перспективой внедрения элементов государственно-частного партнерства;

- установлены ключевые параметры развития национальной инновационной системы Казахстана с учетом внедрения механизмов государственно-частного партнерства;

- дана оценка деятельности национальных (АО «НАТР») и региональных (АО «НК «СПК «Сарыарка») институтов государственно-частного партнерства в активизации инновационной деятельности в Казахстане;

- предложены приоритетные направления развития механизма государственно-частного партнерства в активизации инновационной деятельности в Казахстане, через создание системы коммерциализации инновации и внедрения налогово-финансовых преференций инноваторам;

- разработаны механизмы использования преимуществ свободных экономических зон при активизации инновационной направленности реализуемых инвестиционных проектов в регионах.

Основные положения, выносимые на защиту:

- авторская трактовка концептуальных основ развития государственно-частного партнерства в инновационной сфере;

- национальная модель инновационного развития с перспективой внедрения элементов государственно-частного партнерства;

- результаты комплексного анализа основных тенденции развития

промышленности, инвестиций и инноваций в Казахстане и эффективности инновационных процессов в национальных и региональных институтах государственно-частного партнерства;

– авторская концепция совершенствования механизма государственно-частного партнерства в сфере промышленных инновации, через создание системы коммерциализации инновации и внедрения налогово-финансовых преференций инноваторам;

– механизмы использования преимуществ свободных экономических зон при активизации инновационной направленности реализуемых инвестиционных проектов в регионах.

Теоретическая и практическая значимость полученных результатов заключается в возможности использования теоретических положений и выводов диссертационного исследования соответствующими министерствами, Национальными компаниями и их структурными и региональными подразделениями, а также субъектами частного сектора экономики. Материалы диссертации могут быть использованы в учебном процессе при преподавании экономических дисциплин «Государственное регулирование экономики», «Предпринимательство», «Инновационный менеджмент». Кроме того, научные выводы и результаты диссертационного исследования могут быть использованы при формировании инновационных программ развития регионов Казахстана. Соблюдение обоснованных и предложенных автором выводов позволит повысить эффективность инвестиционных проектов в области индустриально-инновационного развития Республики Казахстан.

Апробация результатов исследования. Основные положения диссертации выносились на публичное обсуждение на международных научно-практических конференциях:

1) «Университет ШОС - новые горизонты дистанционного образования: опыт, практика, перспективы развития», Казахстан, г. Караганда, КЭУК, апр. 2013;

2) «Биржа интеллектуальной собственности», Российская Федерация, г. Москва, Финансовая Академия при Мин. Финансов РФ, сен. 2013;

3) «Управление производством. Учет, анализ, финансы», Великобритания, г. Лондон, РАЭ, окт. 2013;

4) International Conference Leadership and Innovation in Education, Science and Business, 2014. United States of America Education Services (Seattle, WA);

5) «Фундаментальные исследования» Израиль, г. Тель-Авив, РАЭ, окт. 2014.

Основные теоретические выводы и практические рекомендации, полученные в результате диссертационного исследования были использованы в деятельности отдельных Департаментов АО «НК «СПК «Сарыарка».

Публикация результатов исследования. Результаты исследования и их основные положения изложены автором в ряде печатных изданий. Опубликовано 10 работ по теме диссертации общим объемом 4,1 п.л., в том числе 1 статья в журнале рецензируемой в БД Scopus и 4 – в изданиях,

рекомендованных Комитетом по контролю в сфере образования и науки Министерства образования и науки Республики Казахстан.

Структура и объем диссертации определены логикой проведенного исследования. Работа изложена на 152 страницах и состоит из введения, трех разделов и заключения. Список использованных источников содержит 134 наименования. Работа иллюстрирована 32 таблицами и 27 рисунками.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА В ЦЕЛЯХ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1 Современные теоретические подходы и концепции государственно-частного партнерства

В современном мире неотъемлемым условием эффективного управления экономикой является конструктивное взаимодействие бизнеса и государства. Характер этого взаимодействия, методы и конкретные формы могут существенно различаться в зависимости от специфических особенностей рыночных отношений в разных странах. В последние десятилетия в экономике ряда развитых и развивающихся стран активно складывается совершенно особое качество взаимодействия бизнеса и государства, называемое государственно-частным партнерством (ГЧП). Разнообразие форм, механизмов и сфер применения такого партнерства делают его универсальным механизмом для решения целого ряда долгосрочных задач. Эти задачи распространяются на различные сферы экономики и технологий: от создания и развития инфраструктуры до разработки и адаптации новых перспективных технологий и видов услуг.

Одним из основоположников идеи государственно-частного партнерства (ГЧП), на наш взгляд, следует считать Дж. М. Кейнса. В XX столетии западная экономическая теория рыночного развития характеризовалась развитием неоклассического направления [2].

По Кейнсу, достижение полной занятости возможно при наличии эффективного спроса. Под ним понимается та величина совокупного спроса на реальный объем национального производства, при которой предприниматели надеются получить максимальную прибыль. Однако достигнуть полной занятости исключительно за счет действия стихийных сил невозможно. В связи с этим Дж. М. Кейнс отложил как ошибочный основоположный закон классической и неоклассической экономической теории – так называемый закон Ж.Б. Сея, согласно которому предложение автоматически рождает личный спрос.

Выход из положения Кейнс видел в увеличении инвестиций, отводя им решающую роль в расширении эффективного спроса. Поскольку при увеличении занятости затраты потребителей растут медленней, чем растет цена совокупного предложения, рост занятости выявится нерентабельным, если только резерв, который образовался, не будет «заполнен» ростом инвестиций.

Для увеличения инвестиций необходимо, во-первых, снизить ставку процента на кредиты, во-вторых, увеличить государственные затраты (расширение государственных закупок товаров и услуг, государственные инвестиции), в-третьих поднять уровень эффективности капиталовложений. С этой целью Кейнс предлагал два инструмента регулирования эффективного спроса – денежно-кредитный и бюджетный, отдавая предпочтение последнему.

Заметим, что многие практические шаги, предпринимаемые в развитых странах для преодоления глобального финансового кризиса, вполне «вписываются» в основные постулаты кейнсианской теории [3].

В данный момент весь мир столкнулся с проблемой глобального финансового кризиса и как следствие все пытаются экономить. Но, с другой стороны, именно в рамках жестких бюджетных ограничений во всем мире и возникла тема ГЧП. Инфраструктура – очень капиталоемкая вещь, никогда не хватит бюджета города, региона или страны, чтобы освоить строительство дорог, инженерной инфраструктуры, социальной инфраструктуры в соответствии с потребностями современной экономики. Деньги необходимо привлекать, эффективно использовать и надежно расплачиваться за результат. В современной ситуации деньги не исчезли из экономики, скорее, возникла проблема доверия между контрагентами на рынках, особенно в банковской сфере, и если государство сделает шаги к тому, что его проектам станут больше доверять, как раз в инфраструктурные проекты можно будет привлечь частные деньги. Приведем пример из истории: в Великую депрессию американцы строили дороги, но ведь деньги на их строительство государство занимало, что было лучшей альтернативой коротким схемам разваливающихся банков и стагнирующего фондового рынка.

Современный мировой опыт государственно-частного партнерства подтверждает реальность перспектив и экономическую эффективность осуществления проектов на основе ГЧП. Заслуживает особого внимания факт, что начиная с 90-х гг. XX в. «в странах с переходной экономикой и в развивающихся странах создано более 2700 ГЧП, в том числе и в сфере инфраструктуры» [4, 5].

В настоящее время государственно-частное партнерство является важнейшим условием нормального развития и функционирования рыночной экономики. Это подтверждается опытом как развитых, так и развивающихся стран, активно использующих механизмы ГЧП. С одной стороны, ГЧП позволяет интегрировать бизнес-модели в государственную сферу [6, 7], с другой - предложить решение наиболее острых проблем государственной политики [8]. Мировой опыт демонстрирует, что ГЧП наиболее эффективно в создании новой и поддержании действующей инфраструктуры общественного сектора. В Казахстане также уже сложились определенные формы ГЧП, в т.ч. в инфраструктурных проектах.

На сегодняшний день нет единого термина, обозначающего партнерство бизнеса и власти. Так, например, Всемирный банк, МВФ, ОЭСР и большинство стран Европы используют аббревиатуру PPP (Public-Private Partnership) [9-11]. При этом в Великобритании применяется термин «частная финансовая инициатива» (Private Finance Initiative - PFI) [12], а во Франции - «концессия» и «сообщества смешанной экономики» (SEM) [13]. В США, Австралии и Канаде используется обозначение P3 или P-P Partnerships [14-16].

В Казахстане, как и в России и др. постсоветских странах понятие «ГЧП» только начинает применяться в повседневной практике, что также

обуславливает множество его интерпретаций с одновременным слабым использованием механизмов на практике. Каждый из партнеров, как государство, так и бизнес, наделяет ГЧП своим смыслом, исходя из собственных интересов. Квазигосударственные организации и институты ГЧП стремятся переложить бремя изношенной инфраструктуры на бизнес, не имея возможности и желания в полном объеме софинансировать проекты. Региональная власть использует проекты ГЧП для привлечения в регион денег из государственного бюджета. Бизнес рассматривает ГЧП как способ получения преференций со стороны органов власти и канал доступа к быстро окупаемым и прибыльным инфраструктурным объектам, находящимся в государственной собственности (земли, водоканалы, объекты теплоснабжения, здания и др.).

Не выработано единого мнения и в профессиональной сфере о том, какие формы взаимодействия власти и бизнеса можно отнести к ГЧП. В литературе под государственно-частным партнерством нередко понимается своего рода «складчина» государства и бизнеса, некий «институциональный и организационный альянс» в целях реализации социально значимых проектов и программ [17]. Часто возникает путаница между такими понятиями, как «ГЧП», «социальная ответственность бизнеса», «благотворительность», «субсидии частному бизнесу» и даже «приватизация».

До 2005 г. как синонимы использовались термины «государственно-частное партнерство», «частно-государственное партнерство» и «публично-частное партнерство». Сейчас общепризнанным стал термин «государственно-частное партнерство, ГЧП» - аналог «Public-Private Partnership, PPP». Все это затрудняет изучение ГЧП, использование данного механизма сотрудничества власти и бизнеса на практике, а также обмен опытом в этой сфере [18].

В данном исследовании нами в основном будут использоваться термины «государственно-частное партнерство, ГЧП» и «Public-Private Partnership, PPP» для обозначения изучаемого явления. При этом, слово «public» будет применяться как «государство», под которым будет пониматься субъект общественной власти, включающий все уровни управления – национальный и региональный.

За различиями в понятиях ГЧП стоят не только терминологические проблемы, но и несовпадающие представления о месте и роли партнерства в современной рыночной экономике.

В научных кругах и среди практиков существуют диаметрально противоположные взгляды, и не прекращаются споры о природе и целях функционирования ГЧП. Решению этих вопросов посвящены работы Э.Саваса [19, 20], Г.А. Ходжа и К. Грива [21], М.Б.Геррарда [22], Х. ванХаама, Ю.Копеньяна [23], Э. Х. Кляйна и Г. Тейсмана [24], Д. Гримси и М. Льюиса [25] и др. В России работы, посвященные анализу государственно-частного партнерства появились только в 2002 г. [26].

Специалист в области ГЧП, австралийский экономист Г.Ходж полагает, что можно найти, как минимум, пять вариантов подходов к определению ГЧП в современной литературе:

- контрактное соглашение между государственным агентом и частным сектором, которое позволяет последнему участвовать в предоставлении общественных благ;
- альтернатива приватизации;
- способ преодолеть как провалы рынка, так и провалы государства, увеличения эффективности государственно сектора за счет использования принципов управления частного сектора;
- схема поддержки бизнеса в кризисные времена;
- языковая игра, выдуманная юристами, консультантами и брокерами для получения большей комиссии [27].

Нам в данном диссертационном исследовании ближе позиция В. Варнавского, который подчеркивает, что государственно-частное партнерство можно понимать двояко. Во-первых, как систему отношений государства и бизнеса, которая широко используется в качестве инструмента национального, международного, регионального, городского, муниципального экономического и социального развития. Во-вторых, как конкретные проекты, реализуемые совместно государственными органами и частными компаниями на объектах государственной и муниципальной собственности [28]. Мы также будем рассматривать ГЧП в широком и узком смысле слова. Обратимся сначала к определениям ГЧП авторов, которые используют более «широкий» подход к определению ГЧП.

Американский профессор Э. Савас в своей книге «Приватизация и государственно-частное партнерство» выделил три значения термина ГЧП:

- ГЧП - любое соглашение, в котором государственный и частный секторы объединяются для производства и предоставления товаров и услуг. Под это широкое определение попадают и контракты, и гранты;
- ГЧП - сложные, многосторонние инфраструктурные проекты;
- формальное сотрудничество между бизнесом, гражданским обществом и местными органами власти в целях развития территорий и улучшения условий жизни населения, в рамках которого традиционные роли государства и частного сектора перераспределяются.

Автор не определяет признаки ГЧП как особый тип отношений между бизнесом и властью, практически под такое широкое определение ГЧП подпадают любые взаимоотношения государственного и частного секторов. Он подчеркивает, что термин ГЧП используется как словесная игра - языковая уловка, цель которой скрыть истинное значение этого слова - приватизацию и работу по контракту [29]. Такой же точки зрения придерживается и С. Линдер [30].

HM Treasury UK так же дает очень широкое определение ГЧП, но при этом выделяет его в отдельную область отношений: «схемы, характеризующиеся совместной деятельностью государственного и частного секторов. В самом

широком смысле они могут охватывать все виды государственно-частного сотрудничества и взаимодействия, а также распределение рисков при реализации стратегий, предоставлении услуг и строительстве инфраструктуры» [31].

Схожего взгляда на место и функции ГЧП в современной экономике придерживаются международные финансовые институты и институты развития: Всемирный Банк, Международный валютный фонд, Европейский банк развития, Азиатский банк развития и др. Они также считают, что государственно-частное партнерство ориентировано на компенсацию провалов рынка, однако обращают внимание на то, что в странах с формирующимися рынками и развивающихся странах «провалов» рынка гораздо больше, чем в странах с развитой рыночной экономикой. В этих условиях ГЧП вынуждено брать на себя дополнительные функции, связанные с обеспечением устойчивого развития, созданием инфраструктуры и ускорением инноваций, более эффективным использованием бюджетных денег [32].

Так, Всемирный банк определяет государственно-частное партнерство как «соглашение между публичной и частной сторонами по поводу производства и оказания инфраструктурных услуг, заключаемое с целью привлечения дополнительных инвестиций и, что еще более важно, как средство повышения эффективности бюджетного финансирования» [33].

Международный валютный фонд и Организация экономического сотрудничества и развития при анализе ГЧП основной акцент делают на распределение рисков между участниками.

По мнению ОЭСР, ГЧП - это:

1. Сотрудничество, в котором частный сектор обычно осуществляет дизайн, строительство, финансирование, использование и управление активом и затем обеспечение предоставления услуги населению через государство или напрямую. Вовлечение бизнеса во все стадии критически важно, именно это отличает государственно-частное партнерство от всех предыдущих форм взаимодействия бизнеса и государства, когда частный бизнес был вовлечен только в процесс финансирования проекта или только в процесс строительства и использования объекта.

2. Получение доходов частным сектором либо посредством сбора платы за пользование услугой с населения или государства, либо с обеих сторон.

3. Определение качества и количества предоставляемой услуги государством. Если государство ответственно за внесение населением платы за пользование построенным объектом, то оно в таком случае может регулировать плату в зависимости от того, насколько предоставляемая услуга удовлетворяет всем начальным спецификациям проекта.

4. Уровень переноса риска на частный сектор достаточен для обеспечения эффективной реализации проекта [34].

Комитет ОЭСР по научной и технологической политике так же придерживается широкого определения ГЧП, но делает акцент на инновационную составляющую. Согласно его определению, под госу-

дарственно-частным партнерством понимаются: «любые официальные отношения или договоренности на фиксированный/бесконечный период времени между государственными и частными участниками, в которых обе стороны взаимодействуют в процессе принятия решения и соинвестируют ограниченные ресурсы, такие как деньги, персонал, оборудование и информация для достижения конкретных целей в определенной области науки, технологии и инноваций» [35].

Ряд исследователей, особенно российских, при анализе ГЧП делает акцент на социальную составляющую и решение государственных проблем. Так, В. А. Цветков полагает, что «государственно-частное партнерство (ГЧП) - способ взаимодействия государства и частных компаний для решения социально-экономических задач и достижения целей, интересных обеим сторонам. Принципы ГЧП применяются, прежде всего, по отношению к реализации инвестиционных проектов в капиталоемких отраслях национальной экономики, за развитие которых должно отвечать государство. ГЧП - финансово-юридический институт с четко определенными в законодательстве и договоре обязанностями сторон и разделением рисков, т.е. сложный инвестиционный контракт. При ГЧП государство - сторона договора, инвестор, гарант успешной реализации инвестиционного проекта и получения прибыли частной компанией» [36].

Оценивая значения «узких подходов» к определению ГЧП необходимо отметить, что они больше подходят для анализа этого явления в развитых странах. При изучении ГЧП и внедрении его на практике очень важно учитывать, что в странах, в которых рыночная экономика находится в стадии формирования, ГЧП неизбежно выполняет более широкие функции. Наряду с тем, что оно компенсирует «пробелы» рынка, оно находится на границе отношений государства и бизнеса, являясь формой оптимизации исполнения государством своих обязанностей перед обществом: ускоренное развитие и модернизация экономики, создание условий для формирования рынков и институтов, защита интересов частного сектора, антикризисная поддержка бизнеса.

Нам в данном исследовании ближе некоторый средний подход, согласно которому государственно-частное партнерство находится между государством и бизнесом. Так, в «Treasury, National Treasury PPP Manual» отмечается, что «партнерства создаются и действуют на границе государственного и частного секторов хозяйства, не являясь вместе с тем ни национализированными, ни приватизированными. они представляют собой третий путь, пользуясь которым правительства могут предоставлять населению некоторые общественные услуги» [37].

Определения, близкие к представленному выше, можно найти в работах В. Варнавского, М. Дерябиной. В. Варнавский пишет: «В современном понимании ГЧП - это институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации национальных и международных, масштабных и локальных, но всегда общественно значимых проектов в широком спектре

сфер деятельности: от развития стратегически важных отраслей промышленности и научно-исследовательских и конструкторских работ (НИОКР) до обеспечения общественных услуг. Как правило, каждый такой альянс является временным, поскольку создается на определенный срок в целях осуществления конкретного проекта и прекращает свое существование после его реализации» [38].

По мнению М. Дерябиной, «проекты ГЧП представляют собой не простое сложение ресурсов, а совершенно особую конфигурацию интересов и соответствующих правомочий партнеров. Государство как одна из сторон партнерства выступает в роли носителя общественно значимых интересов и целей, причем исполняет не только целеполагающую, но и контрольную функции, выступая в роли участника хозяйственного оборота, оно заинтересовано как в эффективности общих результатов проекта ГЧП, так и в обеспечении собственного коммерческого эффекта... частный партнер, преследует цель максимизации прибыли. Поэтому, между партнерами вполне уместен и даже необходим торг о возможном разделе возникающих рисков, о характере делегируемых правомочий и условиях их передачи и использования» [39].

Итак, подводя итог всему вышесказанному, важно отметить, что подходов к определению ГЧП очень много. Нет единого определения, а соответственно, понимания ГЧП - даже в тех странах, где оно зародилось и развивается достаточно успешно - до сих пор не сложилось. В связи с этим можно говорить лишь о тех или иных подходах к определению данного института общественных отношений, не забывая, разумеется, о тех условиях объективной действительности, в которых данное явление возникает в той или иной стране. Представленные выше определения ГЧП отражают содержание и функции этого явления.

В рамках данной работы нами государственно-частное партнерство определено, как институциональный альянс, подкрепленный политической волей, между государством и частным бизнесом в целях повышения эффективности государственного управления, использования государственного имущества, реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей промышленности и НИОКР за счет передачи бизнесу ответственности за предоставление традиционных государственных услуг или выполнение функций.

Для систематизации нами предложена классификация современных подходов к определению роли и места ГЧП в современной экономике, которая представлена ниже в таблице 1.

Одновременно с классификацией подходов к определению ГЧП в рамках данной работы нам хотелось бы предложить и классификацию видов ГЧП. Она приведена в таблице 2. Эти данные, на наш взгляд, позволят лучше разобраться в таком важном и сложном явлении, как ГЧП.

Таблица 1 - Современные подходы к определению роли и места ГЧП в современной экономике

Подход /сфера	Основополагающая идея подхода	Функции ГЧП
ГЧП в узком смысле - экономическая сфера	ГЧП - это косвенная приватизация и контрактные отношения	Компенсация «провалов рынка». Оптимизация общественного сектора и финансов государственного бюджета. Перераспределение функций по производству общественных благ от государственных к частным структурам
	ГЧП - это долгосрочные инфраструктурные проекты	ГЧП находится на границе отношений государства и бизнеса, являясь формой оптимизации исполнения государством своих обязанностей перед обществом:
ГЧП в широком смысле - социально-экономическая сфера	ГЧП - это долгосрочные проекты инновационного развития, проекты модернизации социально-экономической сферы (образования, здравоохранения), проекты комплексного развития территорий и решения проблем моногородов	<ul style="list-style-type: none"> - ускоренное развитие и модернизация экономики; - создание условий для формирования рынков и институтов; - защита интересов частного сектора; - антикризисная поддержка бизнеса
ГЧП в широком смысле - все экономические, социальные и политические отношения бизнеса и власти	Механизм, позволяющий учитывать и балансировать интересы широкого диапазона общественных групп и реализующих экономические интересы хозяйствующих субъектов	Становление и развитие гражданского общества. Определение форм взаимодействия государства и бизнеса
Источник: [18]		

Таблица 2 - Классификация видов государственно-частного партнерства

Классификационный признак	Виды публично-частного партнерства
1. Отрасль экономики или социальной сферы	<ul style="list-style-type: none"> - ГЧП в социальной сфере (образовании, здравоохранении, охране общественного порядка); - инфраструктурные проекты ГЧП (транспорт, энергетика, бытовые отходы, дорожное строительство, сфера жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ)); - межотраслевые проекты ГЧП (проекты комплексного развития территорий, создания кластеров и т. д.)
2. Структура субъектов - частных участников проектов	<ul style="list-style-type: none"> - проекты, в которых частную сторону представляет один коммерческий участник (бизнес); - проекты, в которых участвует несколько частных коммерческих участников на равноправной основе; - проекты с участием некоммерческих непубличных организаций
3. Структура и уровень государственной (муниципальной) власти - субъекта ГЧП	<ul style="list-style-type: none"> - ГЧП республиканского значения; - ГЧП регионального значения; - муниципально-частное партнерство (МЧП); - смешанные публично-частные партнерства (межгосударственные, межрегиональные, межмуниципальные, разноуровневые)
4. Соотношение ролей государства и бизнеса в проектах ГЧП	<ul style="list-style-type: none"> - ГЧП с ведущей ролью государства; - ГЧП с ведущей ролью бизнеса; - ГЧП с паритетным участием бизнеса и государства
5. Степень зрелости и формализации отношений в проектах	<ul style="list-style-type: none"> - ГЧП-проекты - отвечающие всем основным признакам государственно-частного партнерства; - проекты квази-ГЧП - не отвечающие признакам государственно-частного партнерства, но выполняющие часть его функций
6. Масштаб проектов	<ul style="list-style-type: none"> - крупнейшие и крупные проекты ГЧП; - средние проекты ГЧП; - малые проекты ГЧП
7. Сроки реализации проектов	<ul style="list-style-type: none"> - ГЧП со строго установленным сроком; - ГЧП с плавающим сроком (до достижения некоторых экономически или социально значимых задач); - условно бессрочные проекты
9. Инновационная составляющая	<ul style="list-style-type: none"> - партнерство, нацеленное на достижение инновационного эффекта; - партнерство, вызывающее вторичный инновационный эффект; - традиционное неинновационное партнерство
Источник - [18]	

Предложенная классификация не является исчерпывающей. Более того, ее использование требует глубокого осмысления теоретических подходов и

концепций ГЧП. Основные модели ГЧП с их характеристиками, механизмами реализации обобщены в таблице 3.

Таблица 3 - Основные модели ГЧП

Показатель	Механизм реализации проектов	Управление проектом	Инвестиции	Конечная собственность
Строительство, владение, передача (BOT)	Проекты «с нуля» (green field project), концессии	Частное	Частные	Формы ГЧП
Строительство, владение, управление, передача (BOOT)				
Строительство, владение, управление (BOO)				
Строительство, аренда, владение (BLO)				
Частичная приватизация	Дивестиции (передача активов)			Частная
Полная приватизация				
Реконструкция, управление, передача (ROT)	Концессии			Государственная
Реконструкция, лизинг/аренда, передача (RL/RT)				
Строительство, реконструкция, управление, передача (BROT)				
Контракт на управление	Контракт			Государственные
Лизинг				
Источник - [22-27]				

В реальности проекты часто имеют гибридный характер и не совпадают полностью с представленными выше моделями. Важно при выборе модели учитывать интересы сторон, риски и четко распределять их между участниками. В соответствии с принятой в мировой практике классификации ГЧП можно охарактеризовать основные формы.

Контракты как административный договор, заключаемый между государством (органом местного самоуправления) и частной фирмой на осуществление определенных общественно необходимых и полезных видов деятельности. Наиболее распространенными в практике ГЧП считаются контракты на выполнение работ, оказание общественных услуг, управление, поставку продукции для государственных нужд, оказание технической помощи.

В административных контрактных отношениях права собственности не передаются частному партнеру, расходы и риски полностью несет государство. Интерес частного партнера состоит в том, что по договору он получает право на оговариваемую долю в доходе, прибыли или собираемых платежах. Как правило, контракты с государственным или коммунальным органом - весьма привлекательный бизнес для частного предпринимателя, поскольку помимо престижа гарантируют ему устойчивый рынок и доход, а также возможные льготы и преференции.

Концессия (концессионное соглашение) – специфическая форма отношений между государством и частным партнером, получающая все большее распространение. Ее особенность состоит в том, что государство (муниципальное образование) в рамках партнерских отношений, оставаясь полноправным собственником имущества, составляющего предмет концессионного соглашения, уполномочивает частного партнера выполнять в течение определенного срока оговариваемые в соглашении функции и наделяет его с этой целью соответствующими правомочиями, необходимыми для обеспечения нормального функционирования объекта концессии. За пользование государственной или муниципальной собственностью концессионер вносит плату на условиях, оговоренных в концессионном соглашении. Право же собственности на выработанную по концессии продукцию передается концессионеру.

Можно выделить ряд характерных признаков концессии:

- ее предметом всегда является государственная (муниципальная) собственность, а также монопольные виды деятельности государства либо муниципального образования;
- одним из субъектов концессионного соглашения выступает государство или муниципалитет (в лице соответствующих органов исполнительной власти);
- цель концессии - удовлетворение общественных нужд и потребностей;
- она всегда имеет договорную основу (концессионное соглашение);
- концессия опирается на возвратность предмета соглашения, который предоставляется частному партнеру за плату, определяемую в соглашении.

Если в случае контрактов, в договорах аренды и подряда государство или муниципальное образование выступают субъектами гражданского права и для их эффективной деятельности вполне достаточно норм Гражданского кодекса, то в рамках концессии государство прежде всего является органом публичной власти. В этом качестве оно не просто предоставляет партнерам по соглашениям часть своих правомочий как собственника, но и делегирует им часть своих властных функций (исключительных суверенных прав). Делать это можно только на основании соответствующего властного акта государства. Таким образом, источник исключительности предоставляемых по концессионному соглашению прав - не статус государства как собственника, а его прерогативы как органа публичной власти.

Исключительный (суверенный) характер прав, предоставляемых государством концессионеру (частному партнеру), заключается в том, что в

рамках территории или вида деятельности, на которые он получает исключительное право, не допускается аналогичная деятельность любых третьих лиц, а также самого государства.

В последние годы области применения различных форм ГЧП стремительно расширяются; бурно развиваются и сами формы партнерств. Так, если концессионные соглашения первоначально стандартно применялись при сооружении автострад, автостоянок, обеспечении централизованным теплоснабжением, то в настоящее время они получили распространение в таких сферах, как национальная оборона, образование, кабельное телевидение, некоторые виды городского общественного транспорта. В ряде стран частный бизнес проектирует и строит больницы, школы и другие общественные объекты, а затем управляет ими [40-43].

При реализации проектов ГЧП используются разнообразные механизмы сотрудничества государственных структур и предприятий частного бизнеса. Они дифференцируются в зависимости от объема передаваемых частному партнеру правомочий собственности, инвестиционных обязательств сторон, принципов разделения рисков между партнерами, ответственности за проведение различных видов работ. Наиболее распространены механизмы государственно-частного партнерства, приведенные в Приложении А.

Несмотря на то, что ГЧП в Казахстане начал развиваться примерно с 2001 года, в отечественной литературе и практике не сложилось пока единого подхода к его определению. Нет единства и в зарубежной литературе. Среди всего многообразия определений можно условно выделить основные подходы к изучению ГЧП:

- как особый тип управления - «новое государственное управление» (New Public Management) или способ организации «хорошего государственного управления» (Good Governance);
- как особая форма соглашений, заключаемых между бизнесом и властью относительно финансовых средств (институциональный подход);
- как стратегия или инструмент развития и модернизации экономики;
- как «игра слов» в политических целях, где за понятием ГЧП скрываются различные, ранее уже существующие, формы взаимодействия бизнеса (термин «ГЧП» призван придать им вид новых инструментов развития общества).

Каждой из данных концепций соответствуют определенные аспекты, отмечаемые в определениях ГЧП (см. подробнее табл. 4).

Исходя из опыта стран с развитой рыночной экономикой, можно назвать следующие черты ГЧП, отличающие его проекты от других форм отношений государства и частного бизнеса:

- определенные, часто длительные, сроки действия соглашений о партнерстве (от 10-15 до 20 и более лет, в случае концессий - до 50 лет). Проекты обычно создаются под конкретный объект (порт, дорога, объект социальной инфраструктуры), который должен быть завершен к установленному сроку;

Таблица 4 - Определения ГЧП: концепции и аспекты в рамках зарубежных исследований

Подход	Ключевые характеристики ГЧП
Новый государственный менеджмент	Организационно-экономические аспекты ГЧП (в основном концессии и лизинговые схемы): <ul style="list-style-type: none"> - проектный подход; - экономический подход к оценке эффективности проектов; - организационные схемы, отражающие распределение прибыли, разделение рисков и затрат
Институциональный (юридический) подход	Организационно-правовая структура соглашений: <ul style="list-style-type: none"> - организационные формы сотрудничества (все проектные формы соглашений бизнеса и государства от контрактов до совместных предприятий); - распределение выгод и рисков. Финансовые «последствия соглашений»: <ul style="list-style-type: none"> - общественные и частные выгоды; - внешние эффекты; - распределение рисков
Стратегия и инструмент развития	Организационно-экономические аспекты отношений (все формы проектного сотрудничества бизнеса и власти от контрактов до совместных предприятий). Анализ социальных целей и функций ГЧП: <ul style="list-style-type: none"> - определение разделяемых целей; - анализ социальных функций ГЧП; - социальный аудит проектов
Примечание - составлена автором	

– проекты и программы разрабатываются под определенный общественно значимый объект (аэропорт, стадион, железная или автомобильная дорога);

– специфические формы финансирования проектов: за счет частных инвестиций, дополненных государственными финансовыми ресурсами, или же совместное инвестирование нескольких участников;

– обязательное наличие конкурентной среды, когда за каждый контракт или концессию происходит борьба между несколькими потенциальными участниками;

– специфические формы распределения ответственности между партнерами: государство устанавливает цели проекта с позиций общественных интересов и определяет стоимостные и качественные параметры, осуществляет мониторинг реализации проектов, а частный партнер берет на себя оперативную деятельность на разных стадиях проекта - разработку,

финансирование, строительство и эксплуатацию, управление, практическую реализацию услуг потребителям;

– разделение рисков между участниками соглашения на основе соответствующих договоренностей сторон.

Таким образом, *главными признаками ГЧП* являются (Рисунок 1):



Рисунок 1 - Формальные признаки ГЧП

Примечание - составлен автором

– добровольное и взаимовыгодное объединение сильных сторон и преимуществ государства и бизнеса;

– разделение рисков и ответственности;

– использование с целью реализации общественно значимых проектов;

– реализация проектов, которые имеют достаточно длительные сроки финансирования и невысокий уровень рентабельности, в результате чего они не могут быть осуществлены на основе исключительно частной инициативы;

– формально-юридическое оформление отношений в рамках проектов между участниками.

В целом, в экономически развитых странах реализация национальных проектов и программ развития на основе ГЧП является наиболее эффективным механизмом взаимодействия государства и частных компаний. ГЧП позволяет сочетать различные ресурсы и их источники. Мировая практика показывает, что ГЧП в наибольшей мере содействуют экономическому росту и успеху в интересах общества, государства и частного бизнеса и препятствует распространению коррупции. Государство в рамках ГЧП получает финансирование капиталоемких, долго окупаемых проектов, не утрачивает над ними контроль, а бизнес получает доступ к новым сферам экономики, новым источникам роста и развития.

В инновационной сфере, что очень актуально для Казахстана, ГЧП позволит государству решить такие задачи, как привлечение бизнеса в инновационные сферы деятельности с повышенной степенью риска и

неопределенности и не привлекательные для частных вложений; аккумуляция средств из различных источников в приоритетных направлениях и снижение бюджетных расходов; эффективное использование ресурсов и эффективное взаимодействие участников инновационного процесса.

Получает существенную выгоду от ГЧП и инновационный бизнес. Инновационное предпринимательство снижает риски новых проектов, позволяет привлекать более дешевый, чем в рыночном секторе экономики, капитал. Через систему ГЧП бизнес оказывает влияние на распределение государственных вложений в фундаментальные и прикладные НИОКР и образование. Тем самым дает бизнесу дополнительный инструмент влияния на направления долгосрочного развития инновационной сферы.

1.2 Основные тенденции в развитии государственно-частного партнерства в мировой экономике

В современных условиях высокие темпы экономического роста и социально-экономическое развитие стран невозможно обеспечить без интенсивного взаимодействия между государством и частным сектором. Все большее количество государств внедряют у себя различные формы государственно-частного партнерства. Среди развитых стран наиболее активное внедрение механизмов государственно-частного партнерства идет в Канаде, Великобритании, Германии, Франции, Италии, Дании, Финляндии, Новой Зеландии и Нидерландах.

В разных странах Европы развитие ГЧП происходит различными темпами: если в Великобритании, Франции, Германии и Испании данный рынок уже достаточно сформирован, то другие страны еще только начали развивать такого рода программы. В то же время, многие страны ЕС не обладают значительным опытом в применении ГЧП, а некоторые не имеют его вообще. Что касается динамики проектов ГЧП в ЕС, то их объемы росли вплоть до 2007 года и лишь кризис 2008-2009 годов привел к их сокращению. При этом уже в 2010 года началась тенденция восстановления докризисных объемов ГЧП.

В Европе в 90-е годы XX века ГЧП заключались в основном в транспортном секторе, в начале XXI века стал наблюдаться рост числа проектов и в других сегментах реального сектора экономики. С 1990 по 2010 годы в ЕС были реализованы 1452 проекта ГЧП на сумму 272 млрд евро. Только в 2010 году их было 112, и их стоимость составила 18,3 млрд евро. Значительная доля проектов ГЧП присутствует в экономике Франции - общий объем соглашений ГЧП за 2010 год составил 1,8 млрд евро. В целом же по ЕС объем сделок по ГЧП в сферах образования и здравоохранения по итогам 2010 года составил 6,5 млрд евро. Так, в 2010 году доля сфер образования и здравоохранения в ГЧП возросла до 35 % по стоимости и до 51 % по количеству сделок, а «нетранспортная» составляющая в целом (школы, больницы, очистка воды, переработка отходов и др.) впервые заняла более половины суммарной стоимости проектов ГЧП.

Накопленная Всемирным банком (The World Bank) обширная база данных, состоящая из почти более 5000 проектов в 144 странах с низким и средним уровнем доходов населения, дает достаточно полную информацию о мировом опыте реализации ГЧП-проектов и позволяет сделать обобщение, анализ и определенные выводы для заимствования этого опыта.

Так, по данным Всемирного банка с 1990 по 2011 год было осуществлено почти 4908 ГЧП-проектов. В среднем в год их число росло на 200 проектов. В отдельные, наиболее благоприятные, годы их число достигало 450 (таблица 5).

Таблица 5 - Количество ГЧП-проектов по регионам 1990-2011 гг.

Год	Восточная Азия и Тихий Океан	Европа и Центральная Азия	Латинская Америка	Ближний Восток и Северная Африка	Южная Азия	Центральная Африка	Всего за год
1990	12	1	38	1	4	2	58
1995	60	40	86	2	33	16	237
2000	47	20	96	11	14	29	217
2005	106	28	43	14	28	40	259
2010	37	23	66	3	103	13	245
2011	21	11	37	1	44	3	117
Всего за период	1462	680	1533	134	699	400	4908

Источник - <http://ppi.worldbank.org/>

Впечатляет не только количество проектов, но и объемы инвестиций. Общий объем инвестиций за период 1990-2011 гг. достиг 1695,177 млрд долл. В период финансового кризиса 2008-2009 гг. число проектов сократилось, но уже с 2010 года опять наметился рост.

Несмотря на то, что понятие «рыночная экономика» устойчиво ассоциируется с минимальным вмешательством государства в экономику и ролью «ночного сторожа», ограничивающего свою деятельность созданием общих правил и игры и не вмешивающегося в экономику, на практике бизнес и государство в условиях рынка давно и успешно взаимодействуют. В США, в стране с наиболее либеральными традициями, еще в XVIII веке при строительстве железных дорог, связывавших между собой города, использовались различные формы сотрудничества бизнеса и властей штатов. В уставы этих компаний были вписаны ограничения на строительство, эксплуатацию и ценовую политику. Прибыльность дорожных проектов была не велика, однако акции частных компаний, занятых строительством дорог, успешно размещались среди населения. Люди рассматривали эти проекты не только как вложение капитала, но и как вклад в развитие собственной территории. Во время второй мировой войны в небольших американских городках бизнес и власть успешно кооперировались для достижения общих целей, опираясь на традиции коммунальной кооперации. В XX веке интерес к

идеям партнерства государства и бизнеса резко возрос в период неолиберальной экономической политики, проводимой в большинстве развитых стран в 1980-е гг. Особенно бурно партнерство развивалось в Италии и Великобритании, правительства, которых наиболее последовательно проводили политику приватизации и, стремясь максимально поощрить конкуренцию и выйти из сферы производства общественных благ, передали часть государственных функций частным предприятиям. Правительства этих стран увидели в ГЧП возможность снизить государственные расходы и повысить качество производимых общественных благ с одновременным снижением стоимости их производства для общества.

Сферы распространения ГЧП в развитых зарубежных странах очень разнообразны (таблица 6) [44].

Таблица 6 - Сферы распространения проектов ГЧП в различных странах мира

Страна \ Объекты \	Автомобили	Железнодорожные линии	Водопровод и канализация. Жилищное строительство	Переработка и утилизация отходов	Энергетика	Здравоохранение	Образование	Пенициарные заведения	Оборона	Офисы
Австралия	V	V	V			V	O	V	V	
Бельгия	V	O	V	V		V	O			
Канада	V	V	V	V		O	O	V	O	V
Финляндия	V	O				V	O			V
Франция	V		V						O	
Германия	V	O	V	O					O	
Греция	V	V				O	O			
Голландия	V	O	O							
Ирландия	V	O	V	O	V		O	V		V
Италия	O	V	O	V						
Португалия	V	O	V			O			O	
Южная Африка	V		V			O	O	V		
Испания	V	V	V			V				
Великобритания	V	V	V	V		V	V	V	V	V
США	V		V							

Примечание - O - объявленные, V - заключенные сделки.
 Источник - <http://ppi.worldbank.org/>

Они включают в себя следующие сферы деятельности:

– финансовый сектор - частные страховые и управляющие компании, имеющие опыт работы с потребителями на конкурентных рынках, постепенно

занимают все более прочное положение в секторах обязательного социального страхования и государственного пенсионного обеспечения;

- электроэнергетика - строительство электростанций и электросетей, выработка и распределение электроэнергии;

- образование и медицина - строительство или обновление больниц, школьных зданий и учебных заведений, при этом частные компании получают право коммерческой застройки и развития соседних с ними участков;

- муниципальные услуги - обновление и строительство новых коммунальных сетей (водоснабжение, канализация, тепло- и энергоснабжение, вывоз мусора и утилизация отходов и др.);

- транспорт - строительство и эксплуатация трубопроводов, автомобильных и железных дорог, терминалов аэропортов, строительство, эксплуатация и обслуживание систем мониторинга и управления движением и много других различных проектов на автомобильном, железнодорожном, воздушном, городском, трубопроводном, морском и речном транспорте в портах и на внутренних линиях;

- общественный порядок и безопасность - строительство тюрем, обеспечение порядка на транспорте и в общественных местах, эксплуатируемых частными компаниями (парках, общественных зданиях), эксплуатация городских парковок;

- недвижимость - строительство и эксплуатация общественных объектов (например, стадионов) и муниципального жилья в обмен на право застройки и развития коммерческих проектов;

- телекоммуникации - создание телекоммуникационной инфраструктуры, монопольные права на ее эксплуатацию, сопровождающиеся обязательствами по предоставлению услуг потребителям (например, выставление и обслуживание счетов);

- природоохрана и развитие инфраструктуры туризма - обслуживание и развитие городских и загородных парков, национальных парков и заповедников, уникальных природных объектов в обмен на право эксплуатации природных и рекреационных ресурсов (например, получать доход от посетителей, туристов).

По данным Европейской комиссии, самое большое количество ГЧП-проектов в 2010 году в Европе было в сфере образования, затем шли транспорт и здравоохранение. [45]

В странах со средним и низким уровнем доходов наибольшее количество ГЧП-проектов сосредоточено в инфраструктурных отраслях. Это проекты, ориентированные на развитие инновационной среды и оказание социальных услуг. Проекты по развитию отраслей инфраструктуры - связи, генерации, передачи и распределения энергии, транспорта и водоснабжения (ЖКХ) - занимают в развивающихся странах около половины всех сделок ГЧП. За ними по размеру выручки следуют сектора с более высоким уровнем конкуренции - производство, услуги, туризм, нефтепереработка, финансы и добывающие отрасли.

Лидерами в сфере развития ГЧП признаны США, Великобритания, Франция и Германия.

В США кооперация государства и бизнеса широко распространена и всячески поддерживается, прежде всего, на уровне муниципалитетов. По данным Национального совета по государственно-частному партнерству (National Council for Public-Private Partnership) в США из 65 базовых видов деятельности муниципальных властей средний город привлекает частные компании в 23. Это такие сферы как водопровод, канализация, уборка мусора, школьное образование, эксплуатация парковок и др.

По количеству соглашений ГЧП бесспорным лидером является Великобритания, на экономику которой по итогам 2010 года приходится 44 сделки из 112 проектов в ГЧП в целом по ЕС. С 1990 по 2009 год доля Великобритании в общеевропейском количестве проектов в ГЧП составила 67,1 %, а по их стоимости - 52,5 %. Следующие результаты по численности и стоимости соглашений ГЧП в общем объеме ЕС за аналогичный период продемонстрировала Испания - 10,1 % и 11,4 % соответственно. На третьей позиции Франция - 5,4 % и 5,3 %. Если же говорить о показателях 2010 года, то во Франции было реализовано 19 проектов в рамках ГЧП.

Великобритания является одной из европейских стран, в которых ГЧП в современном его виде появилось раньше всех. Первые проекты ГЧП в Великобритании появились в 1981 году в связи с перестройкой лондонских доков. В 1992 году с целью повышения эффективности общественных услуг была разработана концепция ГЧП в форме частной финансовой инициативы - ЧФИ (Private Financial Initiative - PFI). С приходом в 1997 году правительства лейбористов внедрение проектов ЧФИ резко ускорилось. Наиболее успешными проектами этого периода стали создание интегрированной системы утилизации отходов на острове Уайт, общественной библиотеки в г. Борнмут, школ в Бриджпорте и Дорсете, домов престарелых в Суррее, строительство здания полиции в Илкестоне, северного кольца Бирмингема и железнодорожной сети Кройдона.

Во Франции ГЧП развивается в рамках «Сообществ смешанной экономики» (SEM) и концессий. Первые законодательные акты, регулирующие деятельность SEM появились еще в 1960-х годах. Основной акцент в развитии ГЧП во Франции сделан на социальную составляющую. Согласно законодательству, в рамках SEM государственный сектор и местные должны иметь большую долю, чтобы играть в них главенствующую роль. Действующие во Франции SEM можно условно разделить на три группы: SEM развития земель, SEM расселения, SEM услуг. Сообщества смешанной экономики во Франции заняты развитием земельных участков, строительством, судоходством, сбором и переработкой мусора, занимаются созданием и поддержанием автостоянок, ярмарочных центров, строительством сетей водоснабжения и канализации, кабельных сетей. Первоначально ГЧП предназначалось для удовлетворения нужд центрального правительства, сейчас примерно 3/4 (75 %) проектов осуществляются на местном уровне;

регулирование деятельности ГЧП проводится по отраслям (юстиция, здравоохранение, оборона). В 2004 году принят общий закон, посвященный «соглашениям о партнерстве», в 2005 году создана экспертная группа по ГЧП при Министерстве финансов.

Активное развитие ГЧП в Германии началось сравнительно поздно - в 2002-2003 годах. Это позволило использовать накопленный международный опыт. ГЧП развивалось в рамках инициативы федерации Quelle: PPP Task Force, Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung. В апреле 2001 года Федеральным канцлером созвана «рабочая группа канцлера». В июле 2002 года создан Руководящий комитет по вопросу «ГЧП в государственном надземном строительстве», который представил в октябре 2003 года федеральное экспертное заключение по ГЧП. В декабре того же года были разработаны «Практические рекомендации по рамочным условиям» и получено согласие на использование механизма со стороны конференции министров строительства федеральных земель. В сентябре 2007 года - обнародование рабочим комитетом федерации и земель и Федеральным министерством финансов рекомендаций по ГЧП в бюджетной системе федерации.

ГЧП-проекты в развитых странах развиваются достаточно успешно. Определенные позитивные тенденции наблюдаются и у государств Восточной Европы, которые только начинают перенимать опыт западных соседей в направлении ГЧП. В этих странах ГЧП пока находится на начальной стадии зрелости.

В 2010 году в таких странах было заключено 6 сделок ГЧП против 2 годом ранее, но, в то же время, их суммарный стоимостной объем сократился до 150 млн евро с 2 млрд евро в 2009. При этом существуют различия в сферах распространения проектов, способах их оформления и т.д. (таблица 7).

Таблица 7 - Страновые различия моделей ГЧП

Страны	Цель создания и функционирования ГЧП	Правовое оформление ГЧП	Характерные особенности ГЧП в рамках модели экономики
1	2	3	4
Великобритания	Приватизация, привлечение частных инвестиций в обеспечение развития инфраструктуры и предоставление услуг, снижение финансовой нагрузки на бюджет	Специальное законодательство отсутствует. Основа отношений - внутренние директивы правительства и договорные процедуры	Высокая степень свободы и инвестиционная обязанность бизнеса
США	Привлечение частных инвестиций и инноваций в обеспечение развития социальной сферы,	Единое законодательство отсутствует. Нормативное	Участие бизнеса в управлении госпрограммами, социальная

Продолжение таблицы 7

1	2	3	4
	сокращение федеральных расходов, приватизация	регулирование и управление осуществляется законодательством и органами власти отдельных штатов	ответственность и инвестиционная обязанность бизнеса
Германия	Дефицит государственного бюджета, износ инфраструктуры	Реализация проектов ГЧП осуществляется на основе соглашений	При реализации проектов «объект» остается в государственной собственности
Франция	Удовлетворение нужд центрального правительства и муниципалитетов (% проектов), продвижение инноваций в инфраструктуре	Общий закон, посвященный «соглашениям о партнерстве» (2004 г.). Регулирование ГЧП осуществляется по отраслям (юстиция, здравоохранение, оборона)	Госсектор и местные власти имеют большую долю в составе активов проектов и таким образом играют преобладающую роль в управлении ими
Примечание- составлена автором			

Среди стран со средним и низким уровнем дохода лидером по количеству ГЧП-проектов являются Латинская Америка, затем идет Восточная Азия и Тихий Океан (таблица 8). Эти же регионы лидируют и по объему инвестиций в инфраструктурные проекты.

Таблица 8 - Распределение ГЧП-проектов по регионам в 1990-2011 гг.

Регион	Количество проектов	Объем инвестиций в млн долл.
Латинская Америка	1533	629 044
Восточная Азия и Тихий океан	1462	326 138
Южная Азия	699	297 395
Европа и Центральная Азия	680	253 021
Центральная Африка	400	108 458
Ближний восток и Северная Африка	134	81 121
Всего	4908	1 695 177
Источник - http://ppi.worldbank.org/		

Наибольшее распространение в странах со средним и низким доходом (по количеству реализованных проектов) получили проекты «с чистого листа», их за период с 1990 по 2011 год было выполнено 2731. На втором месте оказалась

концессия - 1235 проектов. Значительно от них отстают передача активов и контракт и аренда (таблица 9). В развитых странах наибольшим спросом пользуются контракты на управление и концессии.

Таблица 9 - Распределение проектов ГЧП по видам проектов (1990-2011 гг.)

Вид проекта	Восточная Азия и Тихий Океан	Европа и Центральная Азия	Латинская Америка	Ближний Восток и Северная Африка	Южная Азия	Центральная Африка	Всего
Концессия	331	57	560	19	207	79	1253
Передача активов	157	304	148	10	26	42	687
С чистого листа	948	265	761	83	452	222	2731
Контракт и аренда	26	54	64	22	14	57	237
Источник - http://ppi.worldbank.org/							

В рамках развития ГЧП на постсоветском пространстве, интересен опыт России, в которой процесс формирования ГЧП еще находится в самом начале относительно развитых стран, однако по количеству проектов и объемам инвестиции, РФ значительно опережает другие постсоветские страны, в том числе Казахстан.

Проекты, в которых активно взаимодействовали бизнес и государство, существовали в России еще до того момента, когда российское общество впервые услышало о государственно-частном партнерстве. По данным Всемирного банка, в период с 1990 по 2000 год в России было реализовано 264 проекта «квази-ГЧП».

С 2002 года частный сектор начал принимать активное участие в сфере водоснабжения и водоотведения. В настоящее время более 25 % населения России получает услуги водоснабжения и водоотведения от частных операторов.

В 2006-2009 годах в результате ужесточения политики в сфере конкуренции, рост числа проектов с участием частного сектора в сфере водоснабжения и водоотведения практически прекратился. В 2010 году принят приказ ФАС о порядке передачи муниципального имущества в аренду. Возобновлено проведение конкурсов на передачу в аренду муниципальной инфраструктуры частному бизнесу с целью эксплуатации и реконструкции. Конкурс на право долгосрочной аренды инфраструктуры водоснабжения и водоотведения в Томске выявил существенный интерес российского и иностранного бизнеса к арендной модели.

В 2005 году принят закон о концессионных соглашениях. В 2010 году в нем приняты очередные поправки, направленные на расширение использования концессий в ЖКХ. В настоящее время зарегистрировано более 200 концессий на муниципальном уровне, несколько - на региональном, две - на федеральном. Финансового закрытия с привлечением проектного финансирования из внебюджетных нетарифных источников достигли две федеральных концессии.

Первое официальное юридическое закрепление понятия ГЧП произошло с принятием в 2005 году Федерального закона РФ № 115 «О Концессионных соглашениях». К этому времени государство выстроило «властную вертикаль» и избавилось от влияния олигархического бизнеса и формализовало свои отношения с бизнесом. В 2005 году понятие ГЧП уже прочно вошло в обиход. В Федеральных законах «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» (№ 116-ФЗ от 22.07.2005 г.) и «О концессионных соглашениях» (№ 115-ФЗ от 21.07.2005 г.), целью которых было привлечение инвестиций в экономику Российской Федерации, была четко поставлена задача создать условия для взаимодействия бизнеса и власти для обеспечения эффективного использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, на условиях концессионных соглашений, и повысить качество товаров, работ, услуг, предоставляемых потребителям. «Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года» (от 05.08.2005 г.) и «Концепция Федеральной целевой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007-2012 годы» (от 06.07.2006 г.) также включают в себя понятие ГЧП и рассматривают партнерство власти и бизнеса в качестве важнейшего инструмента стратегического развития и модернизации экономики страны.

Можно выделить два этапа становления государственно-частного партнерства в России:

- 1-этап: 2002-2005 годы - период, когда в обществе шло обсуждение идеи ГЧП;

- 2-этап: 2006 г. - настоящее время - период формализации критериев и условий реализации проектов ГЧП, определения сфер, в которых оно будет развиваться, создание институтов и инфраструктуры его развития.

ГЧП является одним из видов таких отношений, и поэтому сейчас перед Правительством России стоит важная задача - перейти к третьему этапу развития государственно-частного партнерства, поскольку иные подходы продемонстрировали свою ограниченную работоспособность в российских реалиях. Для этого этапа нужны комплексные решения и использование совместных действий - время упрощенных подходов ушло в прошлое.

К наиболее эффективным инструментам взаимодействия государства и бизнеса в рамках ГЧП отнесены следующие формы:

- создание и функционирование особых экономических зон (ОЭЗ);
- формирование и использование Инвестиционного фонда РФ;

- реализация принципов и механизмов, предусмотренных законодательством о концессиях (ФЗ «О концессионных соглашениях»);
- повышение эффективности деятельности государственных институтов развития, в том числе банков развития;
- развитие инновационной инфраструктуры, в том числе создание технико-внедренческих парков, производственных кластеров;
- государственная поддержка деятельности венчурных инновационных фондов, финансирующих высокотехнологичные и наукоемкие проекты;
- повышение результативности механизмов поддержки лизинга [46].

В России возможно оформление ГЧП через различные правовые конструкции, при этом существуют специально разработанные для этого формы, а именно:

- концессионные соглашения;
- соглашения о разделе продукции;
- инвестиционные договоры с определением прав на создаваемые объекты и их разновидности;
- арендные договоры с инвестиционными обязательствами;
- договоры о совместной деятельности;
- различные смешанные договоры;
- сервисные контракты (контракты на обслуживание, эксплуатацию, управление).

Специфика Российских проектов ГЧП состоит в том, что практически не используется такой традиционный инструмент ГЧП, как концессия. По данным Всемирного банка преобладает такая форма, как передача активов (рисунок 2).

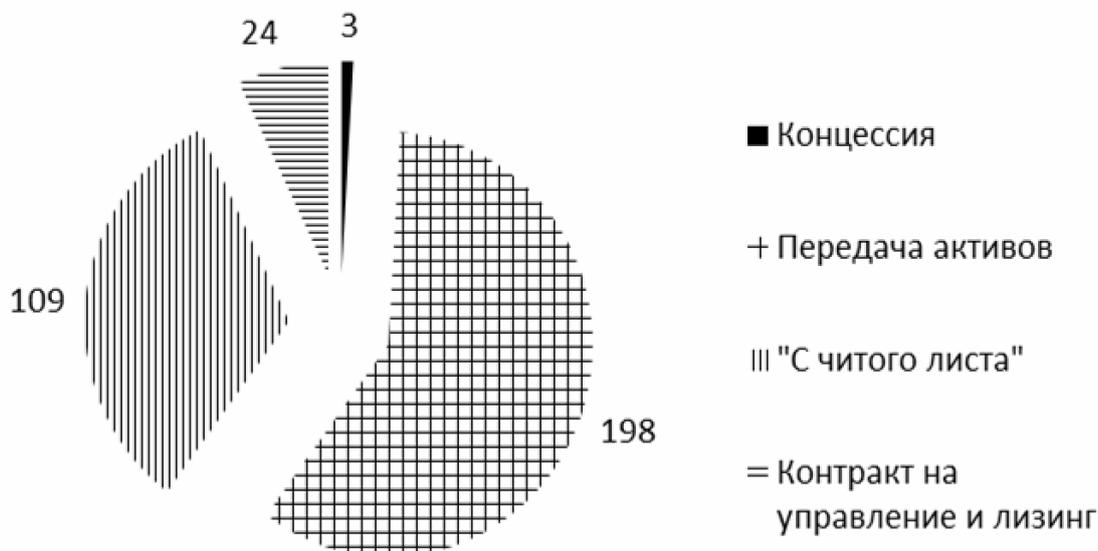


Рисунок 2 - Структура ГЧП-проектов в Российской Федерации по форме реализации (1995-2011 гг.) [46]

Из 334 проектов, которые были реализованы за весь период мониторинга Всемирным банком инфраструктурных ГЧП-проектов (1995-2011 гг.), 198 (59 %) предполагали передачу активов, 109 (33 %) проектов были осуществлены в форме создания новых предприятий - «с чистого листа», в форме концессии - самой распространенной в мире форме ГЧП - было реализовано всего 3 проекта (менее 1 %). Статистика Всемирного банка не фиксирует всей статистики ГЧП. Она не учитывает такие формы, как инвестиционные соглашения, совместные предприятия. По данным российского «Центра ГЧП», учитывающим эти формы, во многих регионах предпочтение отдается соглашениям и совместным предприятиям. В настоящее время проекты ГЧП, предполагающие активное взаимодействие органов власти и частного бизнеса на условиях концессии, либо находятся на стадии разработки проектной документации, либо на первых этапах реализации, т. е. их справедливо относить к категории «текущих проектов».

По объемам инвестиций в проекты ГЧП также лидируют проекты «с чистого листа»: всего за период с 1995 года в них было инвестировано почти 60 млрд долл., что составило 54,4 % всех инвестиций, следом идут проекты передачи активов - 46 млрд долл. (42,5 %), концессионные проекты и сервисные контракты (контракты на управление и лизинг) - 1,5 млрд долл. и 1,7 млрд долл. соответственно (в сумме 3 % всех проектов).

В России главным инициатором и главным инвестором (локомотивом) большинства проектов выступает государство. Поэтому очень многие ГЧП-проекты реализовывались и реализуются в рамках федеральных целевых программ (ФЦП) и региональных целевых программ (РЦП). Специально для реализации проектов ГЧП государство создавало гос. корпорации.

В целом, проведенный анализ зарубежного опыта реализации ГЧП проектов показывает, что государственно-частное партнерство успешно развивается во всем мире. В развитых странах этот процесс идет более успешно, хотя и неравномерно. Казахстан, как и другие постсоветские страны, относится к группе стран, в которых становление ГЧП находится пока на первом этапе своего развития. Однако уже первый опыт реализации ГЧП проектов говорит о больших перспективах такого взаимодействия бизнеса и власти. Сферы приложения ГЧП достаточно разнообразны. Это и социально-экономическая сфера, и инфраструктурные проекты, и инновационная сфера. В Казахстане, в связи с определением в качестве основного приоритета индустриально-инновационное развитие, правительство и предприниматели связывают перспективы развития ГЧП с инновационной сферой. Именно поэтому следует более подробно остановиться на особенностях развития ГЧП в инновационной сфере.

1.3 Направления и формы государственно-частного партнерства в научно-инновационной сфере

Провести типологию государственно-частных партнерств достаточно сложно, так как множество их вариаций практически бесконечно. Основными параметрами инновационных проектов ГЧП, также как и ГЧП-проектов в инфраструктурных и социально-значимых отраслях являются: распределение рисков, уровень обязательств государственного и частного секторов, продолжительность, право собственности на активы, в том числе нематериальные. Различают ГЧП, связанные с передачей части прав (от государственного сектора к частному или наоборот) на уже существующие объекты (brownfield), и ГЧП, возникающие для создания новых объектов (greenfield).

Несмотря на значительное многообразие форм и направлений ГЧП, в соответствии с этапами научно-инновационной деятельности можно различить отдельные предпочтительные формы реализации инновационных ГЧП-проектов (Рисунок 3).

В соответствии со схемой, большинство ГЧП в научной сфере функционируют сегодня в форме совместных государственно-частных научно-исследовательских центров и ориентированы на проведение совместных ИР (примечательно, что некоторые из них функционируют в виртуальной форме, тогда как для создания других требуется наличие определенной площадки на базе действующих организаций).

Наряду с созданием исследовательских центров, такие страны, как Франция, Бельгия, Дания, Нидерланды, Австрия, Новая Зеландия и Великобритания, создают ГЧП в целях развития инновационной инфраструктуры, сетей, объединяющих научный потенциал исследователей из различных центров, университетов, предприятий и ассоциаций [47-49]. Такие ГЧП не занимаются непосредственно исследованиями, но представляют собой площадки для общения всех заинтересованных участников инновационной деятельности:

- кластеры и инновационные сети;
- проекты развития инфраструктуры (бизнес-инкубаторы, технопарки, технологические платформы, особые экономические зоны, венчурные компании, инвестиционные банки и т. д.);
- национальные целевые программы (в форме государственных заказов);
- совместные инновационные предприятия (в том числе государственные корпорации).



Рисунок 3 - Формы реализации государственно-частного партнерства в зависимости от этапов научно-инновационной деятельности

Примечание - составлен автором

ГЧП, основанные на передаче объектов, принадлежащих государству, в управление частному сектору (контракты на управление)

Передача государственных объектов в управление частному сектору, как правило, способствует повышению эффективности их функционирования. Удачным примером передачи объектов инновационной инфраструктуры в управление частному сектору является *Израильская программа технологических инкубаторов*, стартовавшая в 1991 году и действующая до сих пор. Она ориентирована на поддержку частных инновационных компаний в начальный период их деятельности. Хотя инкубаторы управляются частными компаниями, финансовая поддержка, которую они получают, исходит от правительства.

Другой пример аналогичного партнерства - *Федеральные научно-исследовательские центры в США*. Федеральные научно-исследовательские центры (Центры) являются особыми организациями, обеспечивающими потребности правительства США в исследованиях и разработках. Впервые Федеральные научно-исследовательские центры были созданы во время Второй мировой войны на базе университетов в целях осуществления специализированных исследовательских работ в области национальной

обороны. После войны некоторые из лабораторий были формально выведены из состава университетов, и управление ими было передано некоммерческим организациям либо промышленным компаниям. Так, например, управление Центром Oak Ridge National Laboratory в 1945 году было передано компании MonsantoChemical, позднее ее сменила компания The United Carbide and Carbone, еще позднее Martin Marietta, а в настоящее время Центром управляет UT-Battelle LLC.

Уникальность Центров как организаций состоит в том, что они финансируются напрямую федеральными агентствами/министерствами, а управляются организациями негосударственного сектора: университетами и колледжами (16 Центров), другими некоммерческими организациями (17 Центров) или промышленными компаниями (4 Центра) на основе долгосрочных контрактов. Принципы и условия взаимодействия между федеральным агентством/министерством, в ведении которого находится Центр, самим Центром и управляющей компанией определяются в рамках долгосрочных контрактов.

Деятельность управляющих компаний регулируется тем же законодательством (федеральным и законами штатов), что и деятельность других негосударственных организаций, действующих на территории США, за исключением ряда необходимых ограничений, которые оговариваются в долгосрочных контрактах. Организационная структура Центров существенно различается в зависимости от их размеров, назначения, принадлежности к тому или иному агентству/министерству. Тем не менее, общей чертой всех Центров является ярко выраженная научная структура организации (наличие нескольких исследовательских отделов/департаментов) и небольшой административный аппарат. Последнее связано с тем, что управление Центрами осуществляется внешними компаниями.

Создание новых исследовательских центров на основе ГЧП (greenfield projects)

По разным причинам государство может выступать инициатором создания новых исследовательских центров. Чаще всего это делается в целях стимулирования взаимодействия между академическим и промышленным секторами, проведения междисциплинарных исследований, содействия развитию регионов и т. д.

Создание центров технологических исследований во Франции. Так, например, период конца 1990-х - начала 2000-х гг. во Франции характеризовался активным развитием программ государственно-частного партнерства в инновационной сфере. В 1999 году по инициативе Министерства исследований был создан 41 центр технологических исследований *Équipes de recherche technologique* (ERT) на базе государственных университетов с целью проведения исследований промышленной направленности. В 2000-2002 годах было создано 18 национальных центров технологических исследований *Centre national de recherche technologique* (CNRT), призванных стимулировать сотрудничество между государственными исследовательскими лабораториями

и крупными предприятиями. Кроме того, активно создавались региональные центры инновационных исследований и трансфера технологий Centre régional pour l'innovation le transfert de technologie (CRITT), посредством программ CIFRE и CORTECHS стимулировалась инновационная деятельность малых предприятий.

Создание *ведущих технологических институтов в Нидерландах*. Опыт создания ведущих технологических институтов в Нидерландах (Leading Technology Institutes LTIs) также является классическим примером государственно-частного партнерства в области совместных исследований, хотя они были инициированы относительно недавно. Их создание началось в 1997 году. Целью этих центров было укрепление связей между промышленным и научным секторами. Ведущие технологические институты (ВТИ) были одной из мер, направленных на стимулирование взаимодействия между частным и государственным секторами в сфере науки, и сегодня именно они представляют собой наиболее «чистый» пример ГЧП.

Создание сетей на основе ГЧП

В последнее время отмечается развитие сетевых форм взаимодействия между университетами, бизнесом, государственными научными организациями в странах ОЭСР. Во многом это связано с усилением тенденций глобализации научной и технологической деятельности. Этому также способствовали специальные меры государственной политики, направленные на развитие инновационных сетей - систем связей между участниками инновационной деятельности [50].

Одним из примеров инновационных сетей являются *Сообщества Фарадея* в Великобритании (Faraday Partnerships) - это альянсы различных организаций и институтов, включающих исследовательские и технологические организации, университеты, профессиональные институты, торговые ассоциации и фирмы. Цель альянсов состоит в повышении конкурентоспособности промышленности Великобритании через использование результатов научно-исследовательской деятельности и трансфер технологий.

Сообщества Фарадея были основаны в 1997 году при поддержке Министерства торговли и промышленности и Исследовательского совета по прикладным (инженерным) и физическим наукам. На сегодняшний день в Великобритании действует около 25 Сообществ, которые поддерживают целый ряд организаций, в т. ч. государственных. Бюджет 24 Сообществ на инфраструктуру и исследования составляет около 52,2 млн фунтов стерлингов, а общий портфель вложений в исследования превышает 100 млн фунтов стерлингов. В 2002-2003 гг. в деятельность Сообществ Фарадея включились более 1700 компаний, было привлечено свыше 380 исследовательских команд из университетов.

Сети технологических инноваций и исследований – *Reseaux de recherche et' innovation technologiques (RRITs)* - во Франции также направлены на стимулирование взаимодействия между партнерами, а не на реализацию непосредственно исследований. Сети технологических инноваций и

исследований характеризуются высокой степенью автономности участников. Кроме того, государство изначально не фиксировало перечень приоритетных проектов, а позволяло Сетям формироваться эволюционным путем исходя из потребностей их участников и наличия возможностей для потенциального продвижения. Первые две Сети сформировались в 1996 и 1998 годах - преобразованная в Сеть транспортная программа PREDIT и Национальная сеть исследований в сфере коммуникаций (Reseau National De Recherche Et Telecommunications) соответственно. Позднее появились другие Сети в сфере здравоохранения, окружающей среды, материалов, городского хозяйства, космоса и др. Таким образом, сегодня имеется 16 Сетей, ориентированных на совершенно разные отрасли экономики. За пять лет, с 1998 по 2002 год, было профинансировано 707 проектов в разных научных областях.

Как следует из самого названия данной формы государственно- частного партнерства, Сети представляют собой виртуальные организации, которые имеют специальный статус - GIP. Данный статус дается организациям, получающим поддержку за счет программ государственного Агентства по исследованиям (Agence National de la Recherche - ANR), и накладывает отпечаток на особенности управления такими организациями. Типичная Сеть состоит из Комитета стратегического развития (Comite d'orientation strategique - COS), который управляется Исполнительным бюро (Bureau Executive - BE) и Секретариатом.

Инновационные проекты финансируются соответствующими министерствами по их правилам. Финансовые условия меняются от проекта к проекту. Как правило, уровень государственной поддержки проекта тем выше, чем больше он соответствует приоритетам государственного развития. В среднем, участие бизнеса в проектах варьируется в пределах 1/2 – 1/3 объема финансирования, государственная поддержка составляет от 27 % в сфере исследований космоса, до 42 % - в сфере науки о жизни. Доля университетов в финансировании проектов очень разная: от 5 % в сфере науки о жизни до 19 % в секторе информационных и телекоммуникационных технологий. В среднем на частный сектор приходится около 46 % государственных средств, выделяемых на проекты Сетей, на государственные лаборатории - 36 %, на университеты - порядка 20 %. Малые предприятия аккумулируют не менее 20 % бюджетных средств. Международное сотрудничество в рамках Сетей поощряется не только на уровне участников проектов, но также на стадии проведения экспертизы заявок: если проект предполагает участие зарубежных партнеров, то для его оценки возможно участие независимых иностранных экспертов. Кроме того, поощряется привлечение финансирования из международных программ и фондов. Участие иностранных предприятий допускается с одной оговоркой - они должны быть зарегистрированы и проводить исследования на территории Франции. В отношении прав на объекты интеллектуальной собственности не существует жестких требований. Единственное требование, выдвигаемое к участникам проектов, состоит в том, чтобы на стадии подачи заявки был разработан проект соглашения всех

партнеров по всем необходимым аспектам, затрагивающим права собственности на будущее изобретение. Наличие проекта такого соглашения является необходимым условием участия в конкурсе. Особенности распределения прав и обязанностей на объекты интеллектуальной собственности государством специально не регулируются.

Создание кластеров

Примером развития кластеров является *программа Kind/Knet* в Австрии, запущенная в мае 1999 года в целях стимулирования взаимодействия, кооперации и сотрудничества между научным и промышленным секторами. В отличие от программы Kplus, поощряющей совместные исследования, программа Kind/Knet направлена непосредственно на совершенствование взаимоотношений и развитие связей между всеми участниками инновационного процесса. Основная цель программы - содействие созданию промышленных и технологических кластеров. Программа Kind/Knet состоит из двух направлений деятельности: Kind направлена на поддержку информационных центров (CompetenceCenters), а Knet - непосредственно на развитие связей.

При формировании информационных центров в рамках направления Kind предпочтение отдается предприятиям, имеющим общие интересы в сфере проведения совместных ИР и уже наработанные связи в данной области. Таким образом, основная цель таких центров - сконцентрировать исследовательские усилия нескольких участников (предприятий, университетов, государственных лабораторий и т. д.), работающих в одной сфере, с тем, чтобы осуществлять техническую экспертизу и последующее продвижение и распространение знаний о результатах исследований среди действующих и создающихся компаний. Примерами действующих центров могут служить: Информационный центр лесной промышленности (Competence center for wood), Австрийский центр биофармацевтических технологий (ACBT Austrian Competence Centre for Biopharmaceutical Technology) и др. [51]

Knet направлена на поддержку непосредственно связей и создание сетей (networks) между организациями, действующими в одной области. Условием участия в Knet является наличие общих интересов отдельных участников по тематике исследований. Региональные университеты, колледжи, лаборатории, совместные исследовательские институты, компании, имеющие собственные отделы ИиР, могут быть участниками сетей на правах партнеров. Малый бизнес, не имеющий своих разработок, может участвовать в отдельных проектах в качестве «младшего» партнера. Приветствуется ориентация сетей на трансфер технологий. Примеры действующих сетей: KnetMET - сеть по развитию металлургии и технологиям защиты окружающей среды, RENET - сеть по вопросам возобновляемых источников энергии.

Организационная форма центров и сетей Kind/Knet во многом отдана на откуп партнерам, участвующим в ее формировании. Они могут быть организованы, например, в форме обществ с ограниченной ответственностью,

ассоциаций и т.д. Большинство центров на практике выбрало форму обществ с ограниченной ответственностью.

В 2003 году в рамках программы Kind/Knet действовало 17 центров и сетей, на которые Министерство экономики и труда потратило 10,8 млн евро. В информационные центры Kind входит 74 промышленных компании, 22 университета, 7 не университетских исследовательских организаций и 5 других партнеров. В сети Knet входит 23 промышленных организации, 5 университетов и 3 государственных научных организации.

Другой пример создания инновационных кластеров дает *Южная Корея*, которой в последние годы удалось обеспечить эффективное сетевое взаимодействие старых крупных промышленных компаний и государственных НИИ с вузами и инновационными малыми предприятиями. Это взаимодействие привело к формированию динамичных инновационных кластеров вокруг университетов, расположенных в границах старых промышленных агломераций.

Программы создания венчурных фондов

Катализатором для венчурной индустрии в Израиле стала правительственная программа *Yozma* с общим объемом финансирования в 100 млн. долларов. Спустя семь лет после начала ее реализации в Израиле действовало свыше 100 венчурных фондов, в управлении у которых находилось около 10 млрд. долларов.

Реализация функций поддержки через бизнес-посредников.

Риск неэффективного использования средств возрастает в тех случаях, когда государственные органы непосредственно взаимодействуют с компаниями, претендующими на государственную поддержку. Это связано с тем, что правительственные чиновники, как правило, не обладают достаточной квалификацией для того, чтобы оценить качество представляемых проектов и связанные с ними риски. Кроме того, в случае прямых контактов между чиновниками и представителями бизнеса, обращающимися за поддержкой, увеличивается риск коррупции. Опыт стран Латинской Америки показывает, что для уменьшения подобных рисков целесообразна передача функции по оказанию государственной поддержки частным посредникам. Так, в Чили программы поддержки инноваций и повышения конкурентоспособности реализуют не министерства и ведомства, а 21 независимое агентство, большинство из которых функционирует как частные неприбыльные корпорации, работающие по контракту с правительством. Подобный «аутсорсинг» функций господдержки с передачей их государственно-частным посредникам, помимо прочего, позволяет правительству более эффективно осуществлять мониторинг и контроль реализации соответствующих программ [52].

Удачным примером передачи объектов инновационной инфраструктуры в управление частному сектору является *Израильская программа технологических инкубаторов*, стартовавшая в 1991 году и действующая до сих

пор. Она была частью пакета новых программ по стимулированию технологических инноваций.

Изначально в 1991-1992 годах было запущено три программы (Inbal, Magnet и технологические инкубаторы), ориентированные на разные категории участников инновационного процесса - венчурные инвестиционные компании, университеты и малые инновационные предприятия. Если вторая и третья программы с самого начала оказались весьма успешны, и в дальнейшем правительство заметно расширило объем их финансирования, то программа Inbal была признана неэффективной. Последующий анализ показал, что неудачным оказался дизайн программы. Она не смогла обеспечить достижение критической массы капитала, необходимой для формирования венчурной индустрии. Инвестиционные фонды, входившие в программу, не получили значимых стимулов для осуществления масштабных высоко рискованных инвестиций.

В результате, вместо данной программы с 1993 году была запущена программа Yozma, с влиянием которой эксперты связывают развитие венчурной индустрии и бурный рост высокотехнологичного сектора в Израиле. Отличия данной программы заключались в том, что созданная в ее рамках государственная инвестиционная компания Yozma выступала как «фонд фондов». Ее капитал был вложен в 10 вновь созданных инвестиционных фондов. В каждом случае пакет акций, принадлежавших правительству, составлял не более 40 %, что оставляло контроль над фондами в частных руках. При этом инвестированные правительством 100 млн. долларов обеспечили привлечение в венчурную индустрию около 150 млн. долларов от частного сектора. В совокупности это позволило обеспечить необходимую критическую массу венчурного капитала для инвестиций в высокотехнологичные проекты.

Программа также смогла создать у менеджеров фондов Yozma значимые стимулы к росту их капитализации. В рамках данной программы предпочтение отдавалось фондам с организационно-правовой формой закрытого партнерства (limited partnership) - в отличие от формы открытого акционерного общества (publicly traded company), характерной для программы Inbal. При этом с самого начала правительство заявило о намерении приватизировать активы, приобретенные им в ходе реализации программы. В этих целях фондам, созданным с участием компании Yozma, были предложены опционы на выкуп акций, принадлежащих правительству, по фиксированной цене плюс ограниченный процент (5-7 % годовых). Опционы действовали в течение 5 лет с момента создания фонда и были полностью реализованы к 1998 году.

В рамках программы также удалось организовать процесс коллективного обучения - через вовлечение в деятельность фондов Yozma известных и уважаемых зарубежных компаний (которые работали вместе с местными фирмами и совместно управляли проектами), через участие представителей государственной компании Yozma в заседаниях Советов директоров дочерних фондов, а также через стимулирование совместного финансирования ими отдельных проектов. Более того, государственные представители в Советах

директоров отвечали за выявление и распространение позитивного опыта технологических и организационных инноваций, если таковой появлялся в процессе реализации проектов. Таким образом, сама конструкция программы стимулировала кооперацию и обмен опытом.

Сегодня по интенсивности исследовательских работ Израиль занимает первое место в мире и третье - по числу научных публикаций на миллион населения. В начале XXI века в Израиле создавалась новая стартап-компания каждые 40 часов. Сегодня в сфере IT Израиль насчитывает больше 4 тысяч успешных компаний. Опережают страну лишь США. Благодаря этой статистике Израиль называют второй силиконовой долиной.

В Израиле сегодня действуют 26 технологических инкубаторов, каждый из которых развивает в среднем 10 стартапов одновременно. Новое предприятие набирает силы в «теплице» в течение двух лет, а затем уходит в самостоятельное плавание. Биотехнологические компании могут задержаться еще на год. Попасты в инкубатор можно только с инновационной технологической идеей, имеющей, как указано в условиях приема, «значительный экспортный потенциал». Чтобы обрести желанную субсидию, каждый проект должен подтвердить свою осуществимость, возможность в ближайшее время создать модель и прототип и запатентовать его. Заявка рассматривается сначала в «теплице». В каждом инкубаторе отбором занимается специальный сотрудник - «привратник» (gatekeeper). А затем - в офисе главного ученого Министерства промышленности, торговли и занятости. Особое значение при отборе проектов играет оценка команды, которая предполагает реализовать идею. В тепличный «рай» в Израиле ежегодно попадают до сотни - по четыре-пять на каждый из инкубаторов - инновационных проектов.

Отбор очень жесткий, что связано с особенностями финансирования стартапов. Правительство направляет инкубаторам инвестиции в виде грантов. Если проект оказывается успешным, бизнесмен возвращает деньги посредством выплаты роялти - обычно 3-4 % с продаж. Если же нет, предприниматель не несет ответственности перед государством. Бюджет, выделяемый на один инновационный проект, составляет 350-600 тыс. долларов.

По данным на январь 2010 года большинство (37%) резидентов израильских технологических теплиц занимались разработкой медицинского оборудования. Второе место (25%) занимали IT, далее следовали биотехнологии и фармацевтика (15%), «зеленые» технологии (CleanTech, 14%) и электроника (8%). Так, биотехнологические компании в течение трех лет могут получить до 1,8 млн. долларов госфинансирования. С момента запуска программы до настоящего времени в «теплицах» создано 1229 предприятий, 55% из которых продолжили развитие своего бизнеса.

Рассмотренные формы, механизмы и примеры (Таблица 10), успешных инновационных ГЧП-проектов показателен для Казахстана тем, что он отражает современные тенденции, такие как:

Таблица 10 – Приоритетные формы и механизмы реализации ГЧП в инновационной сфере

Формы реализации ГЧП в инновационной сфере	Механизм реализации и успешные примеры
ГЧП, основанные на передаче объектов, принадлежащих государству, в управление частному сектору (контракты на управление) (brownfield projects)	Создание научно-инновационных центров, которые финансируются напрямую государством, а управляются организациями негосударственного сектора. Пример: Федеральные научно- исследовательские центры в США, которые являются особыми организациями, обеспечивающими потребности правительства США в исследованиях и разработках. Они финансируются напрямую федеральными агентствами/министерствами, а управляются организациями негосударственного сектора: университетами и колледжами (16 Центров), другими некоммерческими организациями (17 Центров) или промышленными компаниями (4 Центра) на основе долгосрочных контрактов.
Создание новых исследовательских центров на основе ГЧП (greenfield projects).	Создание <i>центров технологических исследований во Франции</i> . Так, например, период конца 1990-х - начала 2000-х гг. во Франции характеризовался активным развитием программ государственно-частного партнерства в инновационной сфере. Создание <i>ведущих технологических институтов в Нидерландах</i> . Опыт создания ведущих технологических институтов в Нидерландах (Leading Technology Institutes LTIs) также является классическим примером государственно-частного партнерства в области совместных исследований, хотя они были инициированы относительно недавно.
Создание сетей и кластеров на основе ГЧП.	Одним из примеров инновационных сетей являются <i>Сообщества Фарадея</i> в Великобритании (Faraday Partnerships) - это альянсы различных организаций и институтов, включающих исследовательские и технологические организации, университеты, профессиональные институты, торговые ассоциации и фирмы. <i>Сети технологических инноваций и исследований - Reseaux de recherche et' innovation technologiques (RRITs)</i> - во Франции также направлены на стимулирование взаимодействия между партнерами, а не на реализацию непосредственно исследований. Примером развития кластеров является <i>программа Kind/Knet</i> в Австрии, запущенная в мае 1999 года в целях стимулирования взаимодействия, кооперации и сотрудничества между научным и промышленным секторами.
Программы создания венчурных фондов	Программа ориентирована на венчурную финансовую поддержку частных инновационных компаний в начальный период их деятельности. Хотя инкубаторы управляются частными компаниями, финансовая поддержка, которую они получают, исходит от государства. Пример: <i>Израильская программа технологических инкубаторов</i> , стартовавшая в 1991 году и действующая до сих пор, в частности программа <i>Yozma</i> , с влиянием которой эксперты связывают развитие венчурной индустрии и бурный рост высокотехнологичного сектора в Израиле.
Примечание - составлена автором	

– использование комбинированных источников (государства и частного) финансирования научно-исследовательской и инновационной деятельности, в том числе из институтов развития;

– создание льготных условий для инноваторов, в том числе – длительные сроки передачи в эксплуатацию, льготные периоды инвестирования, отсутствие санкций при получении отрицательных результатов;

– ориентация не только на национальные научные кадры, но и создание благоприятных условий для развития инновационного бизнеса, притягивает огромное число инноваторов со всего мира;

– четкое распределение сфер ответственности: администрация организации инновационной инфраструктуры берет на себя все бюрократические и организационные вопросы, а изобретатели занимаются исключительно разработками;

– положительные результаты реализации инновационных ГЧП-проектов приводит к повышению научно-инновационного потенциала национальной экономики в целом, через создание конкурентоспособного наукоемкого сектора экономики и усиление экспортного потенциала несырьевыми товарами, что очень актуально для Казахстана [53].

Инновационное развитие Казахстана, как и других стран постсоветского пространства, как приоритетный сектор национальной экономики в настоящее время еще не является привлекательной в инвестиционном смысле из-за высоких проектных рисков, обусловленных невозможностью прогнозирования результатов внедрения инновационных технологий в промышленность и инфраструктуру, а также из-за значительных затрат, сопровождающих этап разработки и внедрения новой техники и технологии [54-56].

Необходимость государственного участия в инновационных процессах обусловлена объективными причинами, связанными с особенностями инновационной деятельности как объекта для инвестирования средств частного капитала. Это подтверждается не только теоретическими обобщениями, но и практикой многих развитых стран, позволившей им добиться значительных результатов в формировании конкурентоспособной наукоемкой промышленности. Кроме того, сегодня роль государства чрезвычайно высока и по другой причине. Несмотря на то, что Казахстан уже официально провозгласил страной с рыночной экономикой, она пока остается на переходной стадии, и многие фрагменты рыночных механизмов в стране еще фактически не функционируют. В частности, для успешного развития системы венчурного финансирования инновационных стартапов необходимо наличие ликвидного фондового рынка, который к сожалению, в Казахстане развит недостаточно, что также выступает сдерживающим фактором развития данной формы инвестирования инноваций.

В результате анализа теоретико-методологической базы развития государственно-частного партнерства в мировой экономике и рассмотрение основных форм применения механизма государственно-частного партнерства

для активизации научно-инновационных процессов в условиях Казахстана, позволяет нам сформулировать следующие исследовательские гипотезы:

1. В современных условиях постоянного давления финансовых кризисов и снижения инвестиционного потенциала государственных финансов механизм государственно-частного партнерства выступает эффективным дополнительным источником инвестиционных ресурсов, что обуславливает исследование основных тенденции и проблем развития ГЧП в Казахстане;

2. Несмотря на развитость механизмов государственно-частного партнерства в зарубежных странах в Казахстане данная форма активизации инвестиционно-инновационной деятельности только создается, свидетельством чего выступают фрагментарные и незначительные результаты инициированных ГЧП проектов, поэтому в дальнейшем нами будет рассмотрена деятельность основных организации (АО «Центр ГЧП») и приоритетная форма реализации ГЧП проектов – концессия, что позволит получить целостное видение проблемы необходимости развития ГЧП в инновационной сфере Казахстана;

3. Формы государственно-частного партнерства в инновационной сфере характеризуются необходимостью создания специализированных институтов (в условиях Казахстана это АО «НАТР» и региональные СПК) и сетевых форм развития научно-инновационного потенциала. Именно сетевая форма позволяет развить систему коммерциализации наукоемкой продукции. Однако в силу развитости в Казахстане институциональной формы ГЧП будет комплексно проанализирована деятельность выше обозначенных институтов развития;

4. Следуя мировой практике, дальнейшее развитие государственно-частного партнерства в инновационной сфере Казахстана предполагает необходимость создания национальной системы коммерциализации наукоемкой инновационной продукции, развития системы налоговых преференции для частных инноваторов, а также развития системы венчурного финансирования инновации по израильскому опыту. Также следует развить региональную индустриально-инновационную инфраструктуру на базе создаваемых региональными СПК свободно-экономических зон, которые в мировой практике признаны ведущими формами поддержки промышленных инновации.

2 АНАЛИЗ И ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КАЗАХСТАНЕ

2.1 Этапы и тенденции развития государственно-частного партнёрства в Республике Казахстан

Как показывает мировая практика одним из альтернативных инструментов обеспечения необходимой финансовой базы для создания, модернизации, содержания и эксплуатации объектов, в условиях ограниченности государственных ресурсов, является механизм ГЧП. При использовании механизма ГЧП появляется возможность повышения эффективности взаимовыгодного сотрудничества государства и частного сектора, повышения качества предоставляемых услуг, ускоренной модернизации инфраструктуры, необходимой для диверсификации экономики.

В соответствии с международной практикой в Казахстане реализуется две формы ГЧП: институциональное и контрактное (Рисунок 4). Казахстан имеет законодательство и опыт по применению одной из контрактных форм ГЧП на основе договора концессии при реализации проектов в транспортном и энергетическом секторе.



Рисунок 4 - Направления и формы реализации ГЧП в Казахстане

Примечание - составлено автором на основе источника [56]

Для дальнейшего расширения правоприменительной практики реализации общественно значимых проектов по механизму ГЧП, Казахстану необходимо совершенствовать правовую и институциональную основу в данной области.

Контрактная форма реализуется в Казахстане при непосредственном координации специально созданной организации АО «Казахстанский центр государственно-частного партнерства» (Центр ГЧП), который является аналитическим и экспертным центром Правительства РК по развитию государственно-частного партнерства в Казахстане. Центр ГЧП оказывает услуги по исследованиям, обучению и консультированию, экспертизе и оценке реализации инвестиционных проектов [56].

Реализация институциональной формы осуществляется в основной мере через региональные социально-предпринимательские корпорации, деятельность которых будет рассмотрена далее.

Согласно международной практике развитие ГЧП в конкретной стране подразумевает три этапа: подготовка, внедрение и совершенствование, что также характерно и для Казахстана (Рисунок 5). На этапе подготовки государства изучают международный опыт, анализируют действующее законодательство, определяют общую государственную политику в области ГЧП и иногда начинают реализовывать пилотные проекты. Этап внедрения ГЧП предполагает ряд мероприятий, таких как: формирование законодательства, разработка методических инструкций и руководств, создание специализированного органа ГЧП, расширение сферы применения ГЧП и т.д. [57].

Этап совершенствования характеризуется ростом активности в сфере ГЧП и повышением уровня сложности проектов. Данный этап предполагает дальнейшее совершенствование законодательства, а также моделей реализации проектов ГЧП.

На данный момент можно утверждать, что подготовительный этап в Казахстане пройден и идет процесс внедрения ГЧП (принят закон «О концессиях», создана специализированная организация по вопросам концессии (АО «Казахстанский центр ГЧП»), начата реализация концессионных проектов).

Законодательная основа применения механизма ГЧП в Казахстане была заложена в 1991 году в части урегулирования взаимоотношений, возникающих по договорам концессий.

Первый Закон Республики Казахстан «О концессиях» регулировал организационные, экономические и правовые условия предоставления объектов в концессию иностранным инвесторам на территории Республики Казахстан.

С принятием в 2006 году нового Закона Республики Казахстан «О концессиях», появилась возможность передачи права на создание объектов государственной собственности не только иностранным инвесторам, но и юридическим лицам - резидентам Республики Казахстан. Данным Законом были определены правовые условия концессии, виды государственной

поддержки концессионера и регулирование общественных отношений, возникающих в процессе заключения, исполнения и прекращения договоров концессии.



Рисунок 5 - Этапы развития ГЧП в Казахстане

Примечание - составлено автором на основе источника [56]

Перейдем к рассмотрению экономико-правовых основ развития государственно-частного партнерства в Казахстане.

Законодательная база. Развитие государственно-частного партнерства, как специфического и различного по своим видам и формам сотрудничества между государством и частным сектором невозможно без должной нормативно-правовой базы. Соблюдение основополагающей принципа ГЧП, а именно сбалансированности интересов, прав и обязанностей сторон в процессе реализации такого партнерства должно опираться на соответствующей законодательной базе.

Необходимо разъяснить следующий момент, практика государственно-частного партнерства включает в себя множество форм и видов взаимодействия (наиболее используемая классификация была представлена в параграфе 1.1, но она охватывает лишь наиболее распространенные формы), а, следовательно, правовое обеспечение по формам различается. Есть ряд форм ГЧП, применение которых в Республике Казахстан не требует существенных изменений в законодательство, конечно при условии

соблюдений основных принципов ГЧП. Более подробно рассмотрим основные виды ГЧП в действующем законодательстве (таблица 11).

Таблица 11 - Нормативно-правовое обеспечение форм ГЧП в действующем законодательстве Казахстана

Формы ГЧП	Анализ действующего законодательства
Контракт на предоставление услуг	<ul style="list-style-type: none"> • В законодательстве не делается различий между данной формой ГЧП и традиционным гос. закупом услуг. Зачастую сложно провести грань между ними. • Однако для формы ГЧП характерно применение системы оценки качества оказанных услуг: Правительство заранее устанавливает ключевые показатели эффективности и оплачивает услуги частной стороны в зависимости от выполнения этих показателей. • В целом, в рамках действующего законодательства реализация данной формы ГЧП возможна при условии соблюдения основных принципов ГЧП.
Контракты на управление и содержание	<ul style="list-style-type: none"> • Данная форма ГЧП может быть реализована в рамках действующего законодательства по вопросам гос. закупа, согласно которому госорган может выставлять на конкурсный лот управление и содержание гос. собственности, необходимых для обеспечения функционирования, а также выполнения гос. функций. • В рамках действующего законодательства реализация данной формы ГЧП возможна при условии соблюдения основных принципов ГЧП.
Контракты на эксплуатацию и содержание	<ul style="list-style-type: none"> • В рамках таких контрактов частная сторона принимает на себя обязательство по управлению и содержанию, а также по финансированию операционных, иногда части капитальных, затрат. • Данная форма ГЧП в действующем законодательстве не урегулирована.
Контракты на проектирование, строительство, финансирование и эксплуатацию (в том числе концессии)	<ul style="list-style-type: none"> • На данный момент это наиболее актуальная форма ГЧП в Казахстане. • Создана законодательная база для реализации концессионных проектов. Успешное развитие данной формы ГЧП возможно при условии дальнейшего совершенствования законодательной и институциональной базы.
Контракты строительство-эксплуатация-владение и выведение из государственного сектора	<ul style="list-style-type: none"> • Данная форма является промежуточной между концессией и приватизацией. В отличие от концессии срок возврата объекта государству не устанавливается, в отличие от приватизации - ответственность перед населением за оказание услуги, определенной в соглашении ВОО, остается за государством. • Данная форма ГЧП в действующем законодательстве не урегулирована.
Примечание - составлена на основе [38]	

Из пяти наиболее распространенных форм ГЧП, две (контракты на представление услуг и на управление содержанием) могут быть реализованы и при действующем законодательстве.

Такие формы как «Контракт на эксплуатацию и содержание» и «Контракт на строительство-эксплуатация-владение и выведение из государственного сектора» на данный момент нуждаются в улучшении правовой поддержки. При этом, потенциал их использования на данный момент в Казахстане невелик. Первая форма использует видоизмененные принципы доверительного управления и управляющей компании и по многим причинам пока не актуальна в реалиях казахстанской экономики, вторая в виду своей особой специфики (промежуточная форма между концессией и приватизацией) представляется достаточно сложной для реализации.

Каждая из представленных форм имеет свои сильные стороны (таблица 12).

Таблица 12 - Преимущества и недостатки, возникающие при реализации основных форм ГЧП

Формы ГЧП	Описание	Преимущества	Недостатки
1	2	4	5
Контракты на предоставление услуг	Частной компании поручается только обслуживание объекта государственной собственности: техническое содержание, технологический надзор и ремонт	Возможность проведения частным сектором профессиональной и технической экспертизы	Нежелательно, когда происходит значительное улучшение обслуживания данного объекта при слабом общем управлении инфраструктурой
Контракты на управление и содержание	Частная компания управляет объектом, неся при этом ответственность перед государством за управление и получая вознаграждение по результатам своей работы	Выгоды в эффективности управления	Получение выгоды может вызвать трудности, т.к. государство остается ответственным за инвестиции
Контракты на эксплуатацию и содержание	Частная компания берет в лизинг, принадлежащий государству объект, несет ответственность за его содержание, получает прибыль и выплачивает лизинговые платежи	Коммерческий риск у частного сектора, который дает сильные стимулы для эффективной работы	Необходима соответствующая административная структура, при этом государство остается ответственным за инвестиции
Контракты на проектирование, строительство, финансирование и эксплуатацию (в том числе концессии)	Государство передает частной компании принадлежащий ему объект на срок, определенный концессионным соглашением, при этом частная компания несет риск не только по его эксплуатации и содержанию,	Наличие потенциала в высокой эффективности в эксплуатации и инвестициях	Требуется значительный вклад государства и надежная регулятивная система

Продолжение таблицы 12

1	2	4	5
	но и по инвестициям, а по истечении срока действия соглашения объект передается государству		
Контракты на строительство, владение и эксплуатацию (ВОО, выведение из государственного сектора)	Государство передает частной компании принадлежащий ему объект, при этом не оговаривается на какой срок объект передается. От приватизации отличается тем, что ответственность перед населением за оказание услуги остается за государством. Поэтому государство может в любое время отменить действие такого контракта.	Наличие потенциала в высокой эффективности в эксплуатации и инвестициях	Требуется надежная регулятивная система
Примечание - составлена на основе [38]			

Наиболее актуальной формой ГЧП как в Казахстане, так и в других странах мира является концессия (несущая принцип полного инжиниринга). Причина этому – наилучшая сбалансированность распределения рисков в концессионных соглашениях, по сравнению с другими формами. И именно на концессию ставят наибольшие ставки в развитии самого принципа ГЧП. Кроме этого, анализируя как мировой опыт, так и политику государства РК в данном вопросе можно утверждать, что несмотря на наличие большого разнообразия форм ГЧП, в большинстве своем активные действия государства направлены именно на развитие механизма концессии, по сути, развитие государственно-частного партнерства в Казахстане на данный момент – это преимущественно развитие концессионного механизма.

В свою очередь, развитие концессии в виду его особенностей требует развития законодательной базы, как в плане специализированных законов, так и в плане внесения изменения в уже действующие законодательные акты. В развитии законодательной базы ГЧП в целом и концессии в частности можно выделять ряд основных моментов:

1. Принятие первого закона, регулирующего данную форму ГЧП в Республике Казахстан, датируется 23 декабря 1991 года, когда был утверждён Закон № 1021-ХІІ «О концессиях в Республике Казахстан». Первый закон о концессиях регулировал организационные, экономические и правовые условия предоставления объектов в концессию иностранным инвесторам на территории Республики Казахстан. Акцент на иностранных инвесторов объясняется тяжелой экономической ситуацией и всеми сложностями переходной экономики, наблюдавшейся в то время в Республике Казахстан. В целом первый закон отражает политику тех лет, заключающуюся в привлечение максимального объема иностранных инвестиций и иностранного участия в экономику страны [58-71].

2. Дальнейшее свое развитие концессия получила в середине 2000-х. Критический износ дорожной инфраструктуры, отсутствие новых дорог и почти полный развал систем ЖКХ получили статус первоочередных проблем, что в итоге привело в 2005 году к подписанию первого концессионного соглашения «Строительство и эксплуатация новой железнодорожной линии «Станция Шар – Усть-Каменогорск». Примечательно, что к тому времени законодательная основа механизма концессии не сформировалась, и проект некоторое время развивался без должной поддержки.

Логическим шагом послужило принятие нового закона «О концессиях» под номером 167-III от 07.07.2006 года [71]. Принятие нового закона привело к главному, а именно появлению возможности передачи права на создание объектов государственной собственности не только иностранным инвесторам, но и юридическим лицам - резидентам Республики Казахстан.

Законом были определены правовые условия концессии, виды государственной поддержки концессионера и регулирование общественных отношений, возникающих в процессе заключения, исполнения и прекращения договоров концессии.

Кроме этого в законе было дано определение самому механизму концессии. Так, согласно закону, концессия это передача по договору концессии объектов государственной собственности во временное владение и пользование в целях улучшения и эффективной эксплуатации, а также прав на создание (строительство) новых объектов за счет средств концессионера или на условиях софинансирования концедентом с последующей передачей таких объектов государству с предоставлением концессионеру прав владения, пользования для последующей эксплуатации, а также с предоставлением государственной поддержки либо без таковой [72].

3. В настоящее время идет активный процесс совершенствования Закона «О концессиях». На данный момент в законе обозначены следующие инструменты государственной поддержки концессионера:

- поручительства государства по инфраструктурным облигациям;
- государственные гарантии по займам, привлекаемым для финансирования концессионных проектов;
- передача концессионеру исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности, принадлежащих государству;
- предоставление натуральных грантов;
- софинансирование концессионных проектов;
- гарантии потребления государством определенного объема товаров (работ, услуг) в случае, если основным потребителем товаров (работ, услуг), производимых концессионером, является государство;
- компенсация определенного объема инвестиционных затрат концессионера (КИЗ);
- компенсация эксплуатационных затрат концессионера в пределах предоставляемых объемов услуг, оказываемых за счет бюджетных средств в

соответствующей сфере деятельности (КЭЗ).

4. При этом, несмотря на активное развитие законодательного обеспечения механизмов ГЧП в целом и концессии в частности имеет место ряд недостатков и правовых коллизий, затрудняющих развитие ГЧП в Казахстане. К основным недостаткам текущего законодательства на данный момент можно отнести:

1) Закон РК «О концессиях».

– Некорректный понятий аппарат. Определения самой концессии и концессионера используемые в действующем законе в полной мере не отражают все сущность данных значений;

– ограничение возможности участия консорциумов;

– неоправданно высокие квалификационные требования. Подобные требования снижают инвестиционную привлекательность проектов концессии;

– включение новых видов договоров. Несмотря на то, что в законе предлагает применение и других форм, оно требует более полного правового оформления;

– отсутствие таких форм как частная собственность на объект концессии и объект концессии под обременением;

– отсутствия ранжирования проектов по объему инвестирования;

– отсутствие гарантий минимального уровня доходов, выплата вознаграждения за управление;

– отсутствие гарантий КЭЗ по инфраструктурным проектам.

2) Бюджетный кодекс РК.

– отсутствие защиты концессионных обязательств от секвестирования

– отсутствие выделения частных и государственных концессионных обязательств

3) Закон РК «О государственном имуществе».

– отсутствуют понятия признаков и форм ГЧП;

– отсутствуют положений о конкурсном порядке выбора доверительного управляющего, арендатора (принципы ГЧП).

4) Закон РК «О специальных экономических зонах»

– несовершенство механизма включения концессионеров в деятельности СЭЗ.

Также, следует выделить ряд правовых коллизий, возникающих при подготовке и реализации проектов в приоритетных отраслях экономики РК:

– Реализация проектов в жилищно-коммунальном хозяйстве и здравоохранении затруднена в результате законодательные ограничения на передачу объектов в концессию в виду действия Указа Президента РК №294 (затрагивающий некоторые аспекты оптимизации системы государственных органов Республики Казахстан и деятельности счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета)

– Развитие концессии в сфере образования ограничена в виду законодательного ограничения на передачу общеобразовательных школ в концессию.

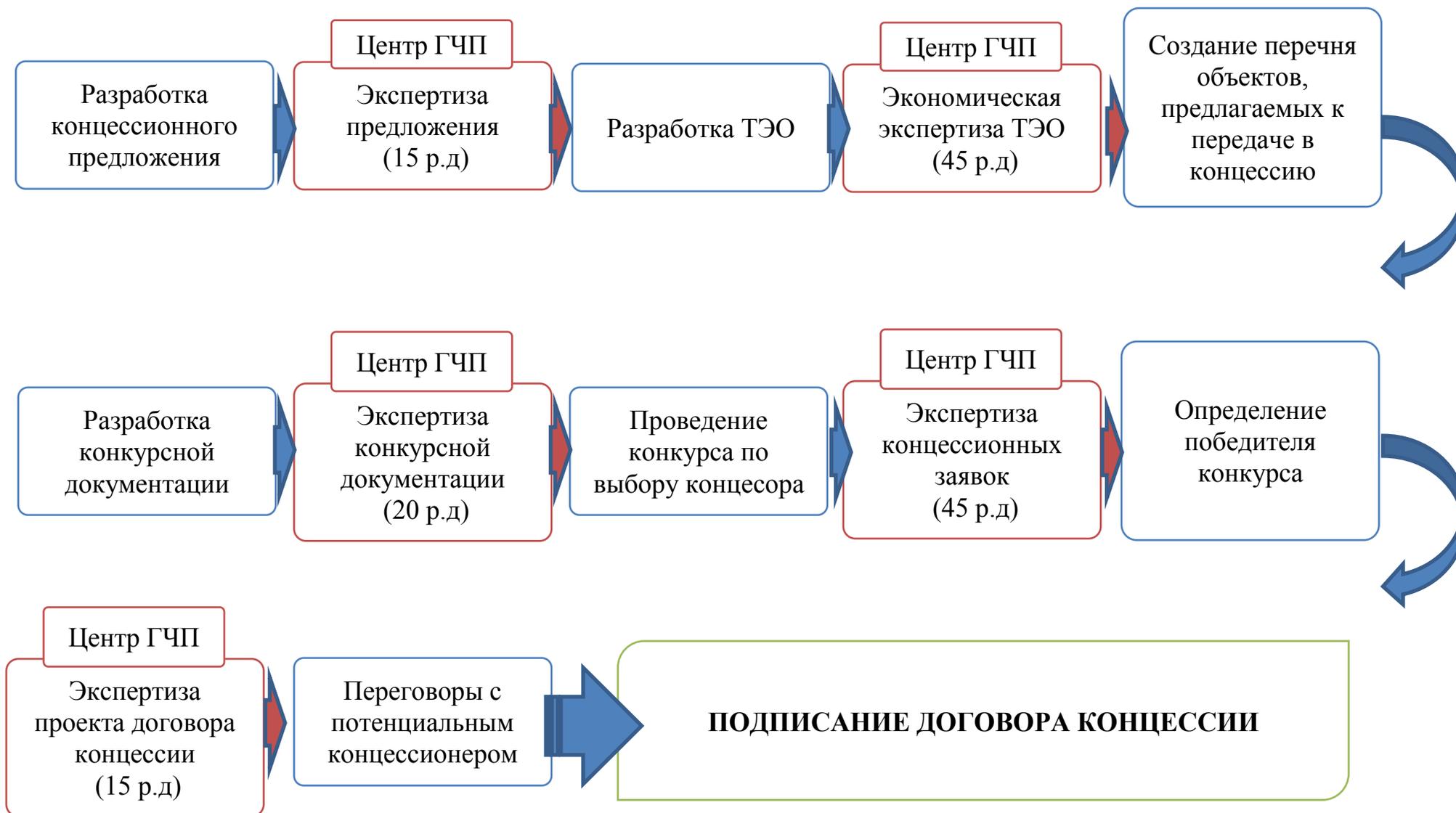
– Реализация проектов транспортной и жилищно-коммунальной инфраструктуры ограничена в результате правовых коллизий между законом «О концессиях» и Законом «О естественных монополиях и регулируемых рынках». Суть конфликта заключается в том, что согласно первому закону концессионер вправе влиять на стоимость предоставляемых услуг, в свою очередь АРЕМ ограничивает предельный тариф на услуги, если речь идет о естественных монополиях и регулируемых рынках [56].

Институциональная основа. Создание должной законодательной базы для развития государственно-частного партнерства является основополагающим мероприятием для успешного функционирования сотрудничества бизнеса и государства в реализации инвестиционных проектов. Но большим значением обладает и должная институциональная поддержка данного процесса, а именно создание специализированного института развития, деятельность которого будет направлена на комплексное развитие практики государственно-частного партнерства в Республике Казахстан. Таким образом, в середине 2008 года постановлением Правительства РК было утверждено создание Казахстанского центра государственно-частного партнерства. В последние годы были созданы региональные центры ГЧП в Карагандинской и Восточно-Казахстанской областях [56].

Центр ГЧП является основным звеном в действующей схеме прохождения проектов, более детально рассмотрим данную схему на рисунке 6. В целом по действующей схеме прохождения концессионного проекта можно сделать следующие выводы:

- экспертиза по одному проекту проводится как минимум 140 рабочих дней, что составляет примерно 7 месяцев;
- в среднем, на подготовку концессионного проекта необходимо около двух лет.

С одной стороны, двухгодичный срок подготовки проекта обосновывается масштабами концессионных проектов. Этап подготовки в виду своей специфики и объемов предстоящих работ обладает наибольшим значением в реализации всего проекта, так как на данном этапе устанавливаются основные финансовые, экономические и технические значения и характеристики проекта. Недостаточная проработка проекта почти всегда ведет к проблемам при его реализации и значительно увеличивает вероятность получения отрицательных результатов. С другой стороны столь долгое время подготовки к проекту можно рассматривать и как минус, тормозящий внедрение практики концессии в реализацию инфраструктурных и инвестиционных проектов в экономики РК.



Примечание - составлено автором по источнику [56]

Рисунок 6 - Действующая схема прохождения проектов концессии

Программное обеспечение. Стратегическое значение развития государственно-частного партнерства для Казахстана и развитие государственной политики в данном вопросе определяет необходимость создания программных документов, которые с одной стороны будут направлять и планировать деятельность по развитию ГЧП в стране, а с другой, будут содержать в себе конкретные мероприятия, ориентиры и цели политики государства в будущем. Первым подобным документом стала «Концепция развития ГЧП на 2009-2015 годы».[57].

На данном этапе, свое логическое продолжение государственная политика в плане развития практики ГЧП получила в «Программе по развитию государственно-частного партнерства в Республики Казахстан на 2011-2015 годы» принятой в середине 2011 года. В Программе был определен круг важных задач, требующих решений для развития механизмов ГЧП в отраслях традиционной ответственности государства [73].

Концессия является одним из ярких примером специфической формы сотрудничества между государством и частным партнерством, получает все большее распространение в мире и является наиболее актуальным механизмом государственно-частного партнерства для Казахстана. Большая популярность механизма концессии во взаимодействии государства и частного сектора объясняется наиболее сбалансированным распределением рисков при данном виде сотрудничества по сравнению с другими формами ГЧП. Использование механизма концессия в Казахстане, как правило, связано с развитием инфраструктурных отраслей, остро нуждающихся в притоке частных инвестиций и качественного управления.

Первое использование инструмента концессии в Казахстане датируется 2005 годом, когда был заключено первое концессионное соглашение по реализации проекта «Строительство и эксплуатация новой железной линии Станция Шар-Усть-Каменогорск». На данный момент в Казахстане реализуется 6 концессионных соглашений (таблица 13).

Общий объем инвестиций по данным шести проектам превышает 76 млрд. тенге. Основным направлением инвестиций в рамках данных проектов является развитие транспортной и энергетической инфраструктуры. Отдельно следует выделить проект по строительству и эксплуатации комплекса детских садов в Караганде. Несмотря на то, что использование механизма концессии получило наибольшее распространение в инфраструктурных проектах, имеется значительный потенциал его использования и в других сферах социально-экономической жизнедеятельности государства, о чем свидетельствует обширный зарубежный опыт.

Использование механизма концессии в Казахстане не останавливается на реализации данных шести проектов, на стадии планирования по схеме концессии находятся порядка 10 проектов с общим объемом предполагаемых инвестиций в строительство более 700 млрд. тенге, среди которых:

Таблица 13 - Информация о реализуемых концессионных проектах в Казахстане

Наименование проекта	Стоимость, млн. тенге	Статус реализации
Строительство и эксплуатация новой железнодорожной линии "Станция Шар-Усть-Каменогорск"	24135,8	Объект концессии находится во временной эксплуатации
Строительство и эксплуатация межрегиональной линии электропередач "Северный Казахстан-Актюбинская область"	17385,65	Объект концессии находится в постоянной эксплуатации
Строительство и эксплуатация пассажирского терминала международного аэропорта Актау	4584,9	Объект концессии находится в постоянной эксплуатации
Строительство и эксплуатация газотурбинной электростанции в г. Кандыагаш Актюбинской области	16342,95	Срок начала строительства определен на 2011 год, строительство не начато
Строительство и эксплуатация железнодорожной линии "Ералиево-Курык"	8030,97	Срок начала строительства не определен
Строительство и эксплуатация комплекса детских садов в г. Караганда	5775,495	Срок начал строительства 2012 год
<i>Итого</i>	<i>76255</i>	
Составлено автором по источнику [74]		

1. Строительство и эксплуатация ж/д вокзала на станции Мангышлак (Тамак);
2. Строительство и эксплуатация а/д в г. Актау;
3. Расширение Актауского международного морского торгового порта;
4. Строительство и эксплуатация комплекса детских садов в г. Темиртау;
5. Строительство и эксплуатация БАКАД;
6. Реконструкция а/д Алматы-Капшагай;
7. Реконструкция и эксплуатация а/д Астана-Караганда;
8. ИТПС и эксплуатация а/д Астана-Щучинск;
9. Строительство и эксплуатация ТЭЦ-4 в г. Караганды;
10. Строительство и эксплуатация детских садов в ВКО.

Как видно из представленного перечня, большая часть проектов планируется к реализации в сферах транспортной и энергетической инфраструктуры и в меньшей степени в социальной сфере, причем как видно развитие проектов социальной сферы ограничено дошкольными учреждениями.

В целом можно сказать, что на данный момент развитие механизма ГЧП, преимущественно за счет внедрение механизма концессии можно использовать в 5 секторах экономики (рисунок 7).

ТРАДИЦИОННЫЕ СФЕРЫ ПРИМЕНЕНИЯ ГЧП

Образование	строительство и содержание детских садов, школ, общежитий
Здравоохранение	строительство и содержание медицинских учреждений
ЖКХ	✓система водоснабжения и водоотведения; ✓переработка ТБО; ✓реконструкция, обслуживание теплогенерирующих мощностей и распределительных сетей;
Энергетика	✓строительство электрогенерирующих станций (возобновляемые источники энергии); ✓обслуживание электrorаспределительных сетей;
Транспорт	✓строительство и эксплуатация авто- и железных дорог; ✓строительство (реконструкция) и эксплуатация вокзалов, ж/д станций, зданий аэропортов; ✓строительство паркингов.

Рисунок 7 - Развитие механизмов ГЧП в секторах и отраслях экономики Республики Казахстан

Примечание - составлено автором

В свою очередь развитие механизма концессии в разных секторах экономики страны имеет свои особенности.

Транспортная инфраструктура. Как было сказано выше, большая часть реализуемых и планируемых к реализации проектов в рамках концессии направлены на развитие составляющих транспортной инфраструктуры страны. Но если развитие железнодорожной и авиационной инфраструктуры начало основываться на механизме концессии, то эффективность использования концессии в развитии дорожной инфраструктуры оставляет желать лучшего. Причина этому кроется в особенностях данного вида инфраструктуры в Казахстане, кроющиеся в низкой интенсивности движения транспорта по автодорогам Казахстана, их высокой протяженности и необходимость обеспечения максимально низкого тарифа для населения. С другой стороны текущее состояние автодорог можно охарактеризовать как неприемлемое, потребность в инвестициях для реконструкции автодорог превышает 2 трлн. тенге (или 15 млрд. долларов США) [75].

Коммунальный сектор. Республики Казахстан остро нуждается в притоке инвестиций. Так по водоснабжению капитального ремонта или замены требует свыше 30 тыс. км сетей, а необходимость в строительстве новых сетей оценивается на сумму в 443,7 млрд. тенге. По газоснабжению наблюдается низкий коэффициент покрытия населенных пунктов газоснабжением (порядка 9%), теплоснабжение характеризуется высокой потерей тепловой энергии (14,3% или 10606,9 тыс. Гкал), а в электроснабжении также налицо ряд крупных проблем, в первую очередь потребность в ремонте 145 тыс. км., что составляет 73% всех сетей Казахстана. Проблемы жилищного строительства можно выделить в отдельную категорию. На данный момент требуется свыше 100 млн. кв. м жилья. Проблемы в жилищно-коммунальном хозяйстве страны несут огромное негативное социальное влияние.

Социальная сфера. В плане развития здравоохранения, главная причина необходимости использования механизмов ГЧП и концессии в частности заключается в дефиците больничных мест, на данный момент для полной обеспеченности населения необходимо 45000 койко-мест или порядка 500 больниц.

Основным ограничением развития государственно-частного партнерства в данном направлении являются правовые и технические ограничения, в частности отсутствие нормативов на расходование бюджетных средств на содержание и текущий ремонт объектов здравоохранения (при том, что на строительство объектов здравоохранения за следующие 8 лет, до 2020 года планируется потратить 20 млрд. долларов США) [76].

Сфере образования также свойственен дефицит спец. зданий. Необходимо порядка 245 школ и 2700 детских садов почти во всех областях Казахстана. Но как мы видим из представленной выше информации, в Республике уже планируются к реализации проекты по строительству дошкольных учреждений, в частности в Караганде и Темиртау. Будущие перспективы также можно назвать достаточно оптимистичными. В перспективе, до 2019 года планируется построить 123 школы и 1000 детских садов (по 125 единиц на 320 мест каждый ежегодно), в планах значится и постройка с помощью концессии общежитий (пока только Общежития Казахского национального медицинского университета им. С.Д.Асфендиярова). Финансирование пока что ориентировочно, но уже установлено. На данный нужды планируется выделить 112 млрд. тенге на строительство школ и 493 млрд. на детские сады [77].

В целом перспективы развития механизма ГЧП и концессии в частности в сфере образования достаточно высоки, но определенные проблемы уже начали возникать при планировании строительства школ (имеются ограничения на передачу в концессию школ). Затормаживает развитие ГЧП в данной сфере и отсутствие инициативы со стороны Министерства образования.

В целом подытоживая количество реализуемых в Казахстане проектов ГЧП (Таблица 14) [78], можно отметить следующие особенности:

Таблица 14 - Распределение текущего количества ГЧП-проектов по сферам и регионам Казахстана

	г.Астана	г.Алматы	Акмолинская область	Актюбинская область	Алматинская область	Атырауская область	Восточно-Казахстанская область	Жамбылская область	Западно-Казахстанская область	Карагандинская область	Костанайская область	Кызылординская область	Мангистауская область	Павлодарская область	Южно-Казахстанская область	Северо-Казахстанская область
Здравоохранение и предоставление соц. услуг					1					1					1	
Городская инфраструктура	8															
Образование							2			2						
ЖКХ																
Энергетика				2												
Транспорт (автодороги)					1				1				1			
Транспорт (авиация)																
Транспорт (ЖД)					1		2						3			
Водоснабжение																
Водоотведение																
Туризм																
Спорт																
Аэропорты													1			
Источник - http://kzppp.kz/ru/project/table																

– Общее количество реализуемых проектов ГЧП (27 ед.) относительно мировых тенденций очень незначительно и имеет слабую тенденцию к увеличению, что свидетельствует о том, что необходимость развития механизмов ГЧП, носит в большей степени декларативный характер, и очень много организационных и нормативно-правовых вопросов следует отработать;

– По отдельным сферам деятельности, таким как ЖКХ и инфраструктура ЖКХ, спорт и туризм, а также по таким регионам как, г. Алматы, Акмолинская, Атырауская, Жамбылская, Костанайская, Кызылординская, Павлодарская области отсутствуют реализуемые проекты, что следует проработать соответствующими министерствами и региональными акиматами. Преимущества ГЧП является общеизвестным фактом, и неиспользование их в текущих условиях в качестве фактора повышения инвестиционной активности недопустимо;

– Незначительное количество реализуемых проектов и слабое отраслевое и региональное распределение свидетельствует о низком инновационном потенциале реализуемых ГЧП проектов, где основная масса ориентирована на инфраструктуру, где использование отечественного научного потенциала отсутствует.

В целом развитие концессии в приоритетных отраслях экономики Республики Казахстан на данный момент носит несистемный характер. Несмотря на то, что уже имеются положительные примеры сотрудничества государства и частного сектора дальнейшее развитие механизма концессии характеризуется слабыми темпами. Ряд проектов был приостановлен в виду несоблюдения договоров, некоторые проекты не могут пройти стадию выбора поставщиков, и участников. По некоторым не выработана единая позиция заинтересованных органов, степень подготовки других затруднительно оценить. При этом есть и положительные тенденции, завершение заявленных ранее концессионных проектов позволили улучшить транспортную инфраструктуру страны, многообещающим выглядят планы по использованию механизма концессии в сферах образования и здравоохранения.

В этой связи, необходима проработка ряда вопросов, касающихся кроме совершенствования законодательной базы, с одной стороны, повышения инвестиционной привлекательности, и с другой стороны, качества планирования и подготовки концессионных проектов центральными и местными исполнительными органами.

2.2 Анализ инновационной системы Казахстана на современном этапе

В последние годы в результате предпринимаемых системных мер со стороны государства инновации были определены в качестве стратегически важного направления развития Республики Казахстан. Первоначально вопросы инновационного развития нашли отражение в Стратегическом плане до 2010 года, затем в Стратегии индустриально-инновационного развития на 2003-2015 годы [79] и Программе по формированию и развитию национальной

инновационной системы Республики Казахстан на 2005-2015годы. Правовое регулирование инновационной деятельности было заложено с принятием в 2006 году Закона Республики Казахстан «О государственной поддержке инновационной деятельности».

Новый импульс для развития инноваций был дан с началом реализации Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы, утвержденной Указом Президента Республики Казахстан от 19 марта 2010 года №958. Были приняты Отраслевая программа по развитию инноваций и содействию технологической модернизации на 2010-2014годы, Межотраслевой план научно-технологического развития страны до 2020 года. Меры стимулирования инноваций были закреплены в Законе «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности», в 15-ти сопутствующих законах и в 35-ти подзаконных нормативных правовых актах [80-84].

Кроме того, в период с 2001 по 2012 годы были сформированы базовые элементы национальной инновационной системы: АО «Национальное агентство по технологическому развитию», 8 региональных технопарков, специальная экономическая зона «Парк инновационных технологий», 4 конструкторских бюро, 15 офисов коммерциализации, 6 отечественных венчурных фондов и т.д. (Рисунок 8).

В целях дальнейшего содействия вхождению Казахстана в число 30-ти конкурентоспособных стран мира на основе развития новых технологий и услуг в 2013 году Указом Президента Республики Казахстан принята Концепция инновационного развития Республики Казахстан до 2020 года.

На этом фоне за истекший период, благодаря принятым мерам, произошли положительные изменения в показателях научно-инновационного развития страны.

Инновационная активность предприятий. По данным Комитета по статистике МНЭ РК (в данном подразделе использованы статистические данные по источникам [85-91]), в Казахстане в 2014 году 1940 хозяйствующих субъекта Казахстана являются инновационно-активными (в 2013 году-1774 предприятий) из 24068 предприятий, на которых было проведено статистическое наблюдение инновационной деятельности. При этом доля инновационной активности достигла исторического максимума -8,1% (8,0% в 2013 году) (Рисунок 9).

Среди инновационной продукции промышленных предприятий в 2012 года наибольший удельный вес в инновационной продукции продолжает занимать продукция, вновь внедренная или подвергавшаяся значительным технологическим изменениям 81,2% (82,3% в 2011году), продукция подвергавшаяся усовершенствованию составила 6,2% (6,8%), и прочая инновационная продукция – 12,6% (10,9%).

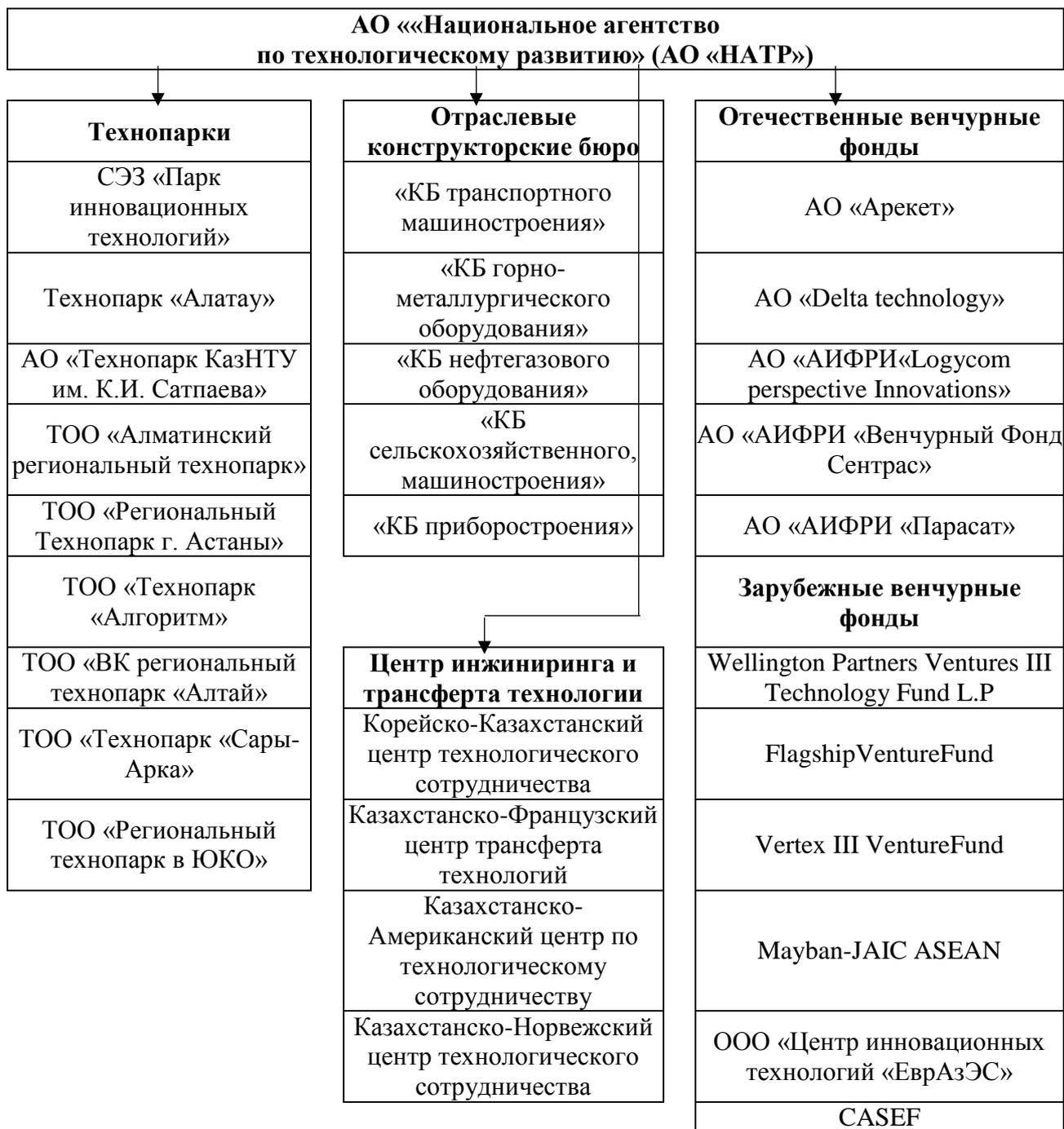


Рисунок 8 - Организации инновационной инфраструктуры Казахстана

Примечание - составлен автором на основе <http://natd.gov.kz/ru/>

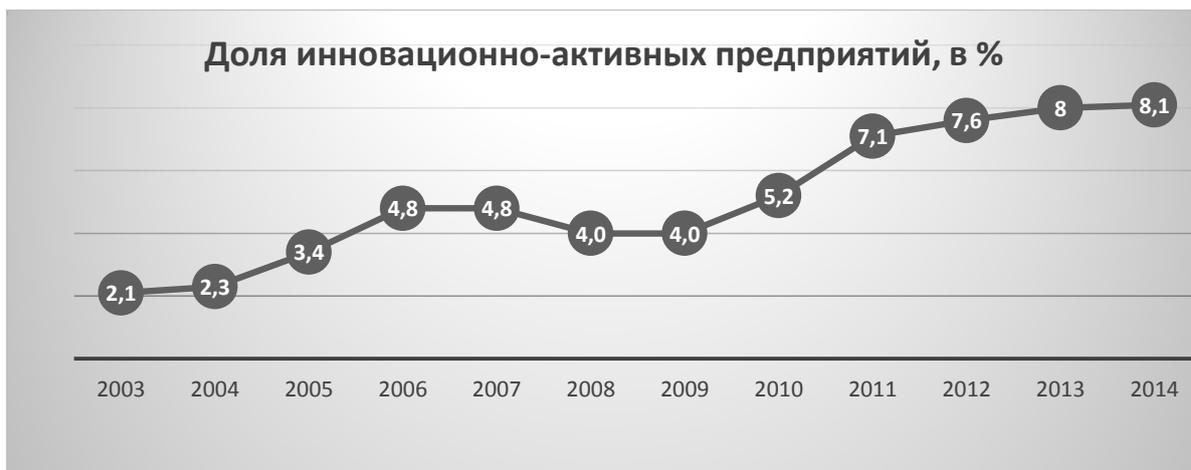
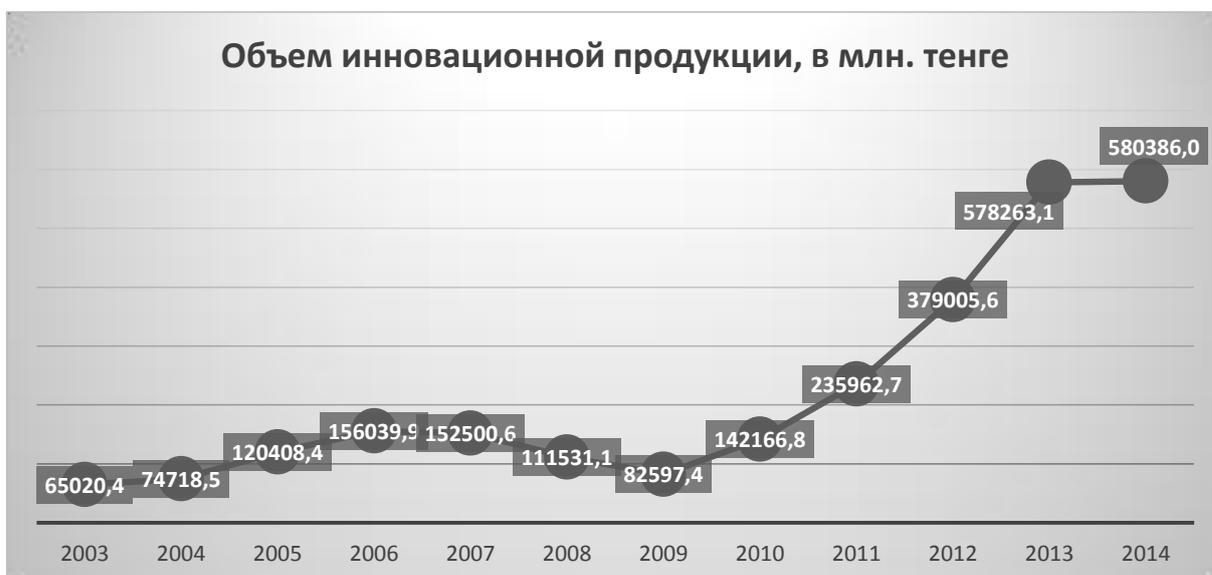


Рисунок 9 - Динамика инновационной активности в Казахстане

Примечание - составлена автором на основе источника [90]

Существенно увеличился объем инновационной продукции по сравнению с первым годом начала реализации ГПФИИР в 4,08 раза и составил 580,4 млрд. тенге (2010 год – 142,1 млрд. тенге). (Рисунок 10).



Примечание: составлена автором на основе источника [90]

Рисунок 10 - Динамика выпуска инновационной продукции

Доля инновационной продукции в ВВП по сравнению с 2010 годом возросла до 1,5% (с 0,66% в 2010г.), в то время как в 2013 году она равнялась 1,64% (Рисунок 11).



Рисунок 11 - Динамика доли инновационной продукции в ВВП

Примечание - составлена автором на основе источника [90]

Текущие затраты на технологические инновации предприятий выросли до 434,6 млрд. тенге, что выше уровня 2010 года на 85% (в 2010г.–235,5 млрд. тенге). При этом также наблюдается повышение производительности труда в обрабатывающей промышленности до 51,5 тыс. долл. США на одного работника (Рисунок 12).

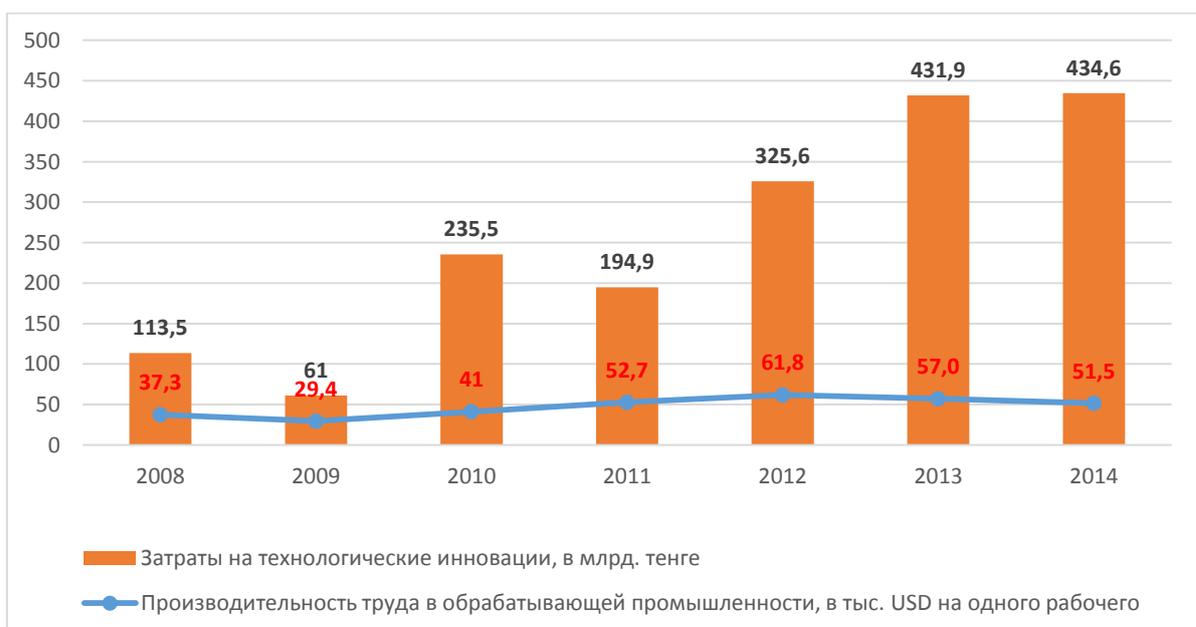


Рисунок 12 - Динамика затрат на технологические инновации

Примечание - составлена автором на основе источника [90]

Данный показатель выступает одним из индикаторов реализации ГПФИИР, т.е. было запланировано достижение 1,5-кратного роста данного показателя по сравнению с 2008г. И как видно из графика, по текущим данным рост производительности труда в обрабатывающей промышленности составил 157,2%, что в целом свидетельствует о достижении одного из индикаторов.

Вместе с тем, несмотря на рост инновационной активности в последние годы, уровень пассивности в области инноваций остается, еще достаточно высок. Этот показатель по итогам 2014 года составил 91,9% (94,3% в 2011 году).

Несмотря на некоторый рост, также все еще низким показателем является доля инновационной продукции в общем объеме промышленного производства – 2,3% (1,5% в 2011 году).

В целом, как видно по итогам проведенного анализа, инновационная деятельность на промышленных предприятиях страны находится на низком уровне. Для сравнения: доля инновационно-активных предприятий в Германии составляет – 80%, в США, Швеции, Италии, Франции – составляет около 50%, в Турции - 33, Венгрии - 47, в Эстонии - 36, в России - 9,1%.

Недостаточный уровень инновационной активности усугубляется низкой отдачей от реализации технологических инноваций. Как следствие, на один тенге таких затрат в 2014г. Приходится 1,33 тенге инновационной продукции против 1,95 тенге в 2006г. (Таблица 15)

Таблица 15 - Соотношение объемов и затрат инновационной продукции, в млрд. тг.

Показатель	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Объем	156,0	152,5	111,5	82,6	142,2	236,0	379,0	578,2	580,3
Затраты	80,0	83,5	113,4	61,0	235,5	195,0	325,6	431,9	434,6
Эффективность затрат	1,95	1,82	0,98	1,35	0,60	1,21	1,16	1,33	1,33

Источник - Рассчитано по данным Комитета по статистике МНЭ РК

При этом в динамике изменения показателей инновационной активности предприятий внутри страны прослеживается положительная тенденция роста в последние годы с принятием Государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития, что свидетельствует о повышении уровня восприимчивости предприятий к инновациям.

К примеру, по данным Комитета по статистике МНЭ РК количество реализуемых предприятиями инновационных проектов в 2014 году увеличилось в 2,9 раза до 1135 единиц (387 единиц в 2011 году). Количество созданных и использованных новых технологий и объектов техники увеличилось с 1365 до 1608 единиц, а количество предприятий создавшие и использующие эти технологии возросло с 562 до 713 единиц.

Этот факт является позитивной тенденцией, тем более что почти 90% новых, либо значительно измененных технологий приходится на обрабатывающую промышленность.

Структура внутренних затрат на исследования и разработки. Затраты на исследования и разработки являются одним из главных показателей инновационной деятельности на «входе».

Наблюдается рост объема внутренних затрат на исследования и разработки на 7,5%, который составил 66347,6 млн. тенге (61672,7 млн. тенге в 2013 году). При этом их доля к ВВП остается неизменной уже последние 3 года – 0,17% (2011 год – 0,16%), после резкого падения в 2010 году с 0,24% (Рисунок 13).



Рисунок 13- Динамика внутренних финансовых затрат на инновации и исследования в Казахстане

Примечание - составлена автором на основе источника [90]

Мировой опыт показывает, что в развитых странах расходы на научные исследования и разработки постоянно растут, достигая во многих из них 2,5-3,7% ВВП, при этом доля государства в этих расходах составляет в среднем 25-34%. К таким странам, прежде всего, относятся Израиль (4,86% ВВП), Финляндия (4,01%), Швеция (3,75%), Япония (3,42%) и Корея (3,37%).

Пороговое значение расходов на научные исследования и разработки по отношению к ВВП как одного из показателей экономической безопасности страны принято считать равным 2%. Рекомендуемая Международным академическим советом доля расходов на науку для развивающихся стран составляет 1-1,5% от ВВП.

Анализ структуры внутренних затрат на исследования и разработки по секторам деятельности за 2014 год свидетельствует о сохраняющейся тенденции преобладающей доли предпринимательского сектора (39,6%) и тенденции снижении доли финансирования сектора высшего профессионального образования на фоне устойчивого роста доли финансирования в государственном секторе, хотя государственный сектор все еще далек от показателей своего максимума 2009г. (Рисунок 14).

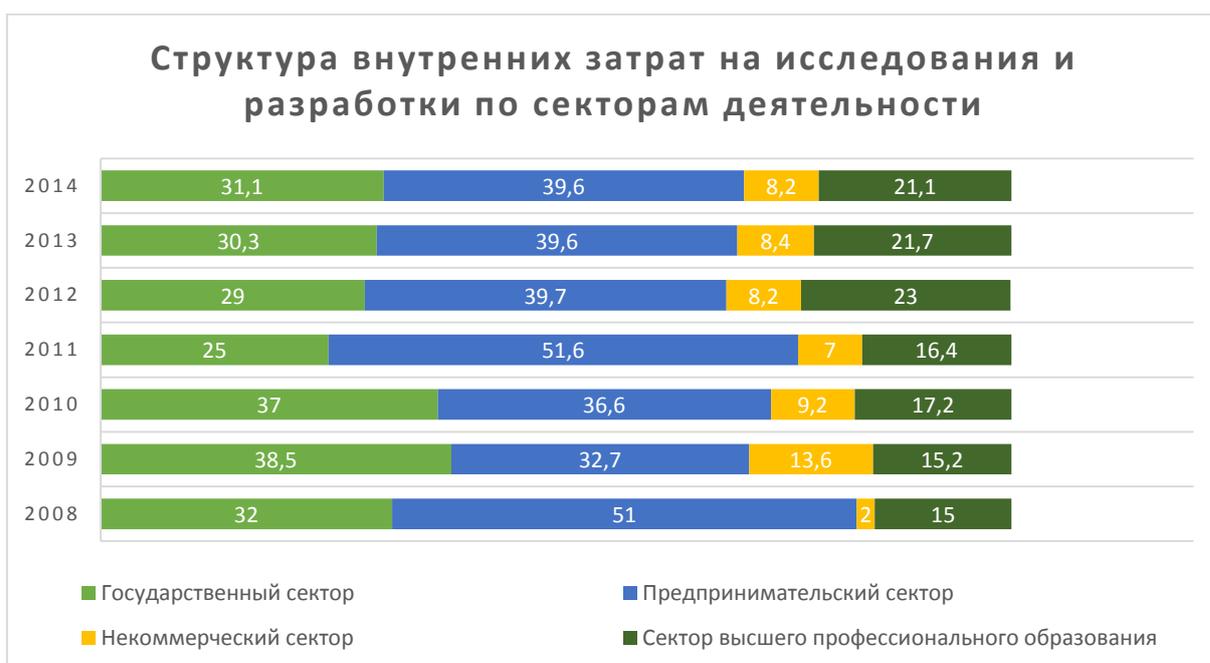


Рисунок 14 - Структура внутренних финансовых затрат на инновации

Примечание - составлена автором на основе источника [90]

Следует отметить, что в технологически развитых странах расходы предпринимательского сектора на научные исследования (60-70%) гораздо превосходят государственные затраты на НИОКР. В Казахстане пока еще сохраняется структура с ключевой ролью государственного сектора финансирования НИОКР. Кроме того, необходимо отметить, что в большинстве стран фундаментальные исследования традиционно проводятся в основном в государственном секторе, а бизнес-сектор занимается прикладными исследованиями.

Из опыта зарубежных стран можно сделать вывод, что национальная инновационная система будет эффективной и приносить высокие доходы только в том случае, если в стране присутствует развитый предпринимательский сектор, который в Казахстане характеризуется низким уровнем инновационной активности.

Инновационная активность регионов. Одной из основных задач в рамках реализации Концепции инновационного развития до 2020 года является обеспечение усиления региональных инновационных систем с учетом

процессов региональной экономической интеграции и внутренней децентрализации управления.

Инновационный потенциал региона представляет собой накопленный совокупный инновационный ресурс, обеспечивающий интенсивное развитие экономических субъектов региона и способствующий получению ими дохода и компетенций. При этом наблюдаются весьма существенные различия инновационной активности хозяйствующих субъектов в зависимости от их региональной принадлежности, что связано с неоднородностью инновационной инфраструктуры регионов, а также с имеющимися различиями в обеспеченности последних научно-техническими, финансовыми, трудовыми и иными ресурсами.

Степень инновационной активности регионов может быть охарактеризована следующими показателями:

- уровень инновационной активности предприятий;
- объем инновационной продукции;
- внутренние затраты на исследования и разработки;
- затраты на технологические инновации в промышленности.

Наибольшая доля инновационно-активных предприятий с учетом по продуктовым, процессным, организационным и маркетинговым инновациям наблюдается в Костанайской, Кызылординской и Северо-Казахстанской областях (14,1%, 12,8% и 11% соответственно). Наиболее низкий уровень показателя в г. Алматы (5,0%) и Мангистауской (3,4%) области (Таблица 16).

По количеству инновационно-активных предприятий лидируют город Алматы (219 предприятия – в 2014 году), город Астана (214), Костанайская (204) и Карагандинская (159) области. Наименьшее количество инновационно-активных предприятий по итогам 2014 года наблюдается в Мангистауская (32 предприятия), Западно-Казахстанская (51) и Кызылординская (73) области (Рисунок 15).

Наиболее высокий уровень инновационной активности предприятий по результатам 2014 года наблюдается в Костанайской области (13,6%), Жамбылской области (12,2%), Северо-Казахстанской области (11,6%) и г. Астана (10,7%). Самые низкий показатель инновационной активности в Мангистауской области (3,4%).

Значительный рост инновационной активности в динамике по итогам 2014 года наблюдается в Атырауской области с 4,8% до 8,1%, в Южно-Казахстанской области с 5,4% до 7,0%. Небольшое увеличение отмечено в Актюбинской, Акмолинской и Павлодарской областях. При этом в других регионах наблюдается неустойчивая динамика и наблюдается спад инновационной активности, в том числе сокращение характерно Западно-Казахстанской с 9,5% до 6,6%, Кызылординской с 12,8% до 10,1%, в г. Алматы с 7,3% до 5,0%.

Это свидетельствует о нестабильности производства на предприятиях и недостаточности оказываемых мер государственной поддержки со стороны

государственных органов и институтов развития в большинстве регионов страны.

Таблица 16 - Распределение инновационной активности предприятий по регионам в 2012-2014 гг., в %

Регион	2012	2013	2014
Республика Казахстан	7,6	8,0	8,1
Акмолинская	5,8	7,1	7,3
Актюбинская	5,9	6,5	7,6
Алматинская	8,8	9,5	9,4
Атырауская	4,8	5,1	8,1
Восточно-Казахстанская	6,8	5,6	7,6
Жамбылская	9,7	10,2	12,2
Западно-Казахстанская	9,5	5,3	6,6
Карагандинская	8,5	7,6	8,4
Костанайская	14,1	11,8	13,6
Кызылординская	12,8	12,0	10,1
Мангистауская	1,6	2,4	3,4
Павлодарская	5,5	6,4	6,9
Северо-Казахстанская	11,0	10,9	11,6
Южно-Казахстанская	5,4	6,4	7,0
г. Астана	7,5	11,1	10,7
г. Алматы	7,3	8,0	5,0
Примечание - *С 2012 года обследование по статистике инноваций проводилось в соответствии с международными рекомендациями по продуктовым, процессным, организационным и маркетинговым инновациям Источник: Данные Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан			



Рисунок 15 - Количество инновационно активных предприятий в региональном разрезе

Примечание - составлена автором на основе источника [90]

За исключением Карагандинской, Актюбинской, Атырауской, Западно-Казахстанской и Кызылординской областей, во всех регионах наблюдается наращивание производства инновационной продукции, которое в целом по республике составило 580 млрд. тенге с ростом на 100,4% к уровню 2013 года. Наибольший вклад продолжает вносить Восточно-Казахстанская и Павлодарская области, а также в последние годы в лидеры выбилась г. Астана с объемом инновационной продукции 125,5 млрд. тенге (Таблица 17).

Высокую динамику роста по итогам 2014 года демонстрируют Акмолинская область (185,7%), г. Алматы (176,6%) и Костанайская область (161,3%).

Следующий индикатор, характеризующий инновационную деятельность регионов является уровень внутренних затрат на исследования и разработки, который по республике в 2014 году вырос на 7,6% и составил 66,3 млрд. тенге (Таблица 18).

Наибольший объем финансирования затрат на исследования и разработки (более 66%) продолжает приходиться на долю городов Алматы и Астаны, поскольку в них сосредоточено наибольшее количество научно-исследовательских организации и вузов. По большинству регионов, за исключением Алматинской, Восточно-Казахстанской, Западно-Казахстанской и Павлодарской областей, наблюдается положительный прирост по данному показателю, что обусловлено повышением исследовательской активности в целом по республике за отчетный период.

Таблица 17 - Динамика изменения объема инновационной продукции, млн. тенге

Область	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Темп роста, в%.
Республика Казахстан	379005,6	578263,1	580 386,0	100,4
Акмолинская	19902,1	18205,7	33 801,6	185,7
Актюбинская	6542,4	8300,6	4 454,4	53,7
Алматинская	13288,0	13153,8	16 608,9	126,3
Атырауская	4772,2	38078,2	18 655,3	49,0
Восточно-Казахстанская	99332,1	109378,9	97 778,9	89,4
Жамбылская	19181,2	19637,4	25 250,3	128,6
Западно-Казахстанская	4399,3	9009,5	5 996,5	66,6
Карагандинская	30891,5	53731,2	21 578,1	40,2
Костанайская	29769,7	35728,9	57 633,9	161,3
Кызылординская	3645,0	6641,7	4 761,2	71,7
Мангистауская	3609,0	1395,4	1 546,8	110,8
Павлодарская	97620,0	83368,0	83 070,6	99,6
Северо-Казахстанская	6098,3	16028,0	16 500,4	102,9
Южно-Казахстанская	22588,7	33177,5	45 153,5	136,1
г. Астана	4787,0	119923,4	125 507,0	104,7
г. Алматы	12579,1	12504,9	22 088,6	176,6
Примечание - составлена автором на основе источника [90]				

По итогам 2014 года наблюдается значительное снижение затрат на технологические инновации в промышленности в таких промышленно развитых регионах, как: Западно-Казахстанская, Мангистауская и Павлодарская, а также резкое снижение динамики по сравнению с предыдущим периодом в Кызылординской и Жамбылской областях (Таблица 19). Это связано с некоторым уменьшением инвестиций в модернизацию действующих производств и создание новых производств в этот период. Трехлетний период динамики затрат на технологические инновации, в целом характеризует неравномерную динамику по основной массе регионов, что свидетельствует о кратковременной тенденции инновационного развития регионов. В регионах отсутствуют четкие региональные программы развития инновационного потенциала, что и приводит к таким резким перепадам показателей. В этой связи, следует существенно усилить планирование регионального развития и инфраструктуры для формирования дополнительных «точек» инновационного роста на основе использования механизмов государственно-частного партнерства.

Таблица 18 - Финансирование внутренних затрат на исследования и разработки по областям, млн. тенге

Область	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Темп роста, в %.
Республика Казахстан	51 253,1	61 672,7	66 347,6	107,6
Акмолинская	631,0	742,5	826,7	111,3
Актюбинская	645,1	559,2	735,3	131,5
Алматинская	879,0	1 117,4	804,2	72,0
Атырауская	3 531,0	1 880,0	1 885,7	100,3
Восточно-Казахстанская	3 959,9	3 773,3	3 040,6	80,6
Жамбылская	1 485,5	1 077,0	1 322,3	122,8
Западно-Казахстанская	548,2	916,0	672,2	73,4
Карагандинская	2 947,0	3 407,7	4 048,9	118,8
Костанайская	329,9	445,3	574,0	128,9
Кызылординская	213,0	213,3	266,0	124,7
Мангистауская	5 059,5	5 095,4	6 160,8	120,9
Павлодарская	434,1	335,3	322,9	96,3
Северо-Казахстанская	221,4	209,6	236,3	112,7
Южно-Казахстанская	930,6	1 168,5	1 233,8	105,6
г. Астана	10 376,3	9 741,2	10 187,7	104,6
г. Алматы	19 061,5	30 991,0	34 030,3	109,8
Примечание: составлена автором на основе источника [90]				

В этой связи, можно сделать вывод о том, что в настоящее время в Казахстане все еще прослеживается явный дисбаланс в инновационном развитии регионов, низкий уровень применения инноваций на промышленных предприятиях и характеризуется сравнительно небольшим вкладом инноваций в валовые региональные продукты.

В целом системной проблемой, в том числе по регионам с промышленной и добывающей специализации, является практическое отсутствие финансирования мероприятий по развитию инноваций из местного бюджета в регионах. Отсутствует поддержка со стороны местных исполнительных органов по продвижению инициатив предпринимателей и инноваторов региона, обеспечению взаимодействия бизнеса, НИИ, Вузов, поиску инвестиций и технологий для предприятий региона и т.д.

В настоящее время во всех регионах страны в рамках реализации Программы по развитию инноваций и содействию технологической модернизации в Республике Казахстан на период 2010-2020 годы разработаны, но в ряде регионов не утверждены планы по развитию и внедрению инноваций на 2015-2020 годы.

Таблица 19 - Затраты на технологические инновации в промышленности, млн. тенге

Регионы	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Темп роста, в %
Республика Казахстан	168477,1	219263,3	248 473,6	113,3
Акмолинская	6567,9	8891,4	11 045,4	124,2
Актюбинская	52788,3	43305,3	35 399,4	81,7
Алматинская	1780,3	5625,5	6 510,7	115,7
Атырауская	14288,1	20488,1	18 522,1	90,4
Западно-Казахстанская	1364,3	8203,7	1 698,8	20,7
Жамбылская	16530,8	15041,7	9 272,7	61,6
Карагандинская	4989,7	25168,0	32 744,2	130,1
Костанайская	1884,0	13676,1	25 252,0	184,6
Кызылординская	3738,5	4325,5	555,7	12,8
Мангистауская	9041,5	5962,0	2 898,0	48,6
Южно-Казахстанская	3732,9	18388,5	33 163,8	180,4
Павлодарская	4136,8	12064,9	8 659,5	71,8
Северо-Казахстанская	7675,6	5986,7	8 022,2	134,0
Восточно-Казахстанская	23211,2	24930,2	36 281,8	145,5
г. Астана	12636,6	5807,6	10 219,0	176,0
г. Алматы	4110,6	1398,3	8 228,3	588,5
Примечание - составлена автором на основе источника [90]				

Кроме того, в Казахстане действуют 8 технопарков с участием АО «Национальное агентство по технологическому развитию», которые имеют программу технологического бизнес-инкубирования, однако, они охватывают всего 6 регионов.

Во всех регионах создаются и функционируют Центры обслуживания инвесторов (ЦОИ) из 2-3-х человек. Многие из них при СПК, деятельность которых ограничивается ресурсами уставного капитала СПК. Текущая программа по функционированию ЦОИ отсутствует, и соответственно имеются проблемы по содержанию сотрудников ЦОИ.

Что касается самих СПК, они действуют во всех регионах, однако ряд из них осуществляют убыточную деятельность и также не имеют текущих программ финансирования из бюджета на развитие инноваций.

Также в 12 регионах насчитывается порядка 20 бизнес-инкубаторов в различных формах собственности, из них только единицы наиболее успешны. При этом их основная деятельность связана с арендой помещений, не осуществляется инкубация стартап-компаний, отсутствует текущая программа господдержки.

Во всех регионах при поддержке фонда развития предпринимательства «Даму» созданы Центры обслуживания предпринимательства и при центрах обслуживания населения создаются Центры поддержки предпринимательства, оказывающие консультационную помощь начинающему бизнесу.

Предлагается деятельность данных центров, бизнес-инкубаторов, создаваемых индустриальных зон и специальных экономических зон и других элементов индустриально-инновационной инфраструктуры взаимоувязать в рамках политики построения региональных инновационных систем. То есть, региональному оператору развития инноваций необходимо работать в тесном контакте с ними в рамках реализации инновационной политики в регионе.

В свою очередь, общая координация инновационного развития в регионах осуществляется отделом индустриально-инновационного развития управлений предпринимательства и промышленности региона, усилия которых в основном сосредоточены на мониторинге отбора и реализации индустриально-инновационных проектов в рамках Карты индустриализации.

Венчурное финансирование. В целом основными источниками финансирования инновационной деятельности в регионах являются средства предприятий, БВУ, институтов развития, республиканского бюджета в рамках программы «Дорожная карта бизнеса 2020». Сдерживающим фактором выделения средств из местного бюджета на поддержку инновационной деятельности, по мнению некоторых регионов, является отсутствие законодательного закрепления компетенции акиматов.

В настоящее время первоочередной задачей экономического развития в Казахстане является создание эффективной инновационной системы и увеличение предложения отечественной инновационной продукции на мировом рынке. Опыт развитых стран показал, что необходимой компонентой национальной инновационной системы является венчурное инвестирование – механизм финансирования проектов на ранних стадиях развития посредством прямых инвестиций в малые инновационные предприятия.

Венчурный капитал в Казахстане начал свое развитие в 2000-х годах, а государственную поддержку получил в 2004 году с момента одобрения Программы развития национальной инновационной системы, которая действовала в рамках Стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы.

Правительство Республики Казахстан своим постановлением в 2003 году создало один из институтов инновационного развития - АО «Национальный инновационный фонд» (НИФ) со 100 процентным участием государства, основной задачей которого стало реализация инновационной политики на принципах партнерства с частным капиталом. И одним из направлений деятельности НИФ явилось создание и развитие венчурной инфраструктуры в Казахстане.

НИФ в короткий промежуток времени создал 5 казахстанских венчурных фондов с собственным миноритарным участием в 49%, с несколькими финансовыми компаниями и группами Республики Казахстан.

Основываясь на информации, полученной из открытых источников, общий объявленный капитал по 5 фондам составил 110 миллионов долларов США, в 2007 году данная цифра увеличилась до 130 миллионов долларов США, а количество фондов достигло 6. При этом необходимо отметить, что некоторые частные АИФРИ осуществляли и осуществляют рискованные инвестиции в проекты.

То есть посредством НИФ государство проводит политику в области развития рынка венчурного капитала, однако рейтинг показывает, что реализация политики государства достаточно слабая.

С 2004 по 2009 год казахстанскими венчурными фондами было профинансировано 15 проектов в различных отраслях, из них на сегодняшний день завершено 8 проектов. В 2009-2010 году начато финансирование 3-х проектов, а фактически сформированный капитал по всем фондам на 2011 год составил около 25 миллионов долларов США.

Таким образом, можно отметить, что практический опыт развития венчурной инфраструктуры в части создания венчурных фондов с участием государства в Казахстане практически успешен. Успехом является закрытие двух венчурных фондов с прибылью в размере 58,8 млн. тенге для НИФ.

Кроме казахстанских фондов АО «НАТР» является участником 5 зарубежных венчурных фондов, где доля его участия относительно скромная, а также характеризуется более весомым портфелем проектов.

Однако если подойти более детально с теоретической точки зрения и опыта зарубежных стран, можно сказать, что полученный опыт является не развитием и становлением венчурной индустрии в Республике, а скорее стало развитием прямых инвестиций. И здесь необходимо разобрать из-за чего произошел сдвиг в сторону прямых инвестиций. Во-первых, средний бизнес в сложившейся ситуации не готов делать 5-7-летние рискованные инвестиции, во-вторых, наличие малого или, правильнее сказать, мизерного количества проектов для венчурного капитала, в-третьих, малое количество специалистов имевших/имеющих успешный опыт создания, реализации и продажи именно старт-ап проектов.

Исходя из этого, можно отметить наличие следующих системных проблем по полноценному развитию венчурного инвестирования инновационной деятельности в Казахстане:

– отсутствие достаточного количества малых инновационных предприятий и, соответственно, бизнес предложений, отвечающих базовым критериям венчурных инвесторов. Проблема отсутствия проектов имеет следующее очертание, в Республике присутствуют лишь единичные проекты, пригодные для венчурного капитала, действующий венчурный капитал не готов финансировать данные проекты. Данная проблема является закономерной в

силу ряда причин, во-первых, после распада СССР и перехода на рыночную экономику, бизнес и наука не нашли точек соприкосновения, НИОКР стал изолированным от промышленности, и для устранения этого разрыва между промышленностью и исследованиями необходимо проведение эффективных структурных реформ. Фактически Казахстан, обладающий достаточно высоким человеческим капиталом и высокоразвитыми исследовательскими учреждениями, имеет низкие валовые внутренние расходы на НИОКР, то есть соотношение составляет менее 0,5 процента. Для чего необходимо говорить о разрыве между НИОКР и промышленностью, потому что именно из НИОКР формируется поток проектов пригодных для венчурного капитала;

- отсутствие квалифицированных кадров со стороны венчурных фондов, в частности отсутствие мотивации, а также недостаточная подготовка менеджмента компании - соискателей;

- отсутствие заметных казахстанских источников венчурного капитала;

- низкий уровень коммерциализации результатов научных исследований и разработок;

- отсутствие в Налоговом кодексе Республике Казахстан прямого стимулирования как венчурной деятельности;

- недостаточно развита инновационная инфраструктура, способная обеспечить плодотворный симбиоз венчурного капитала с малым и средним инновационным бизнесом;

- отсутствует система информационной поддержки рынка инноваций, а также система обмена информацией между разработчиками и потенциальными инвесторами.

2.3 Институты и механизмы государственно-частного партнёрства в инновационной сфере Республики Казахстан

Для реализации механизмов государственно-частного партнерства в научно-инновационной сфере Казахстана, созданы специализированные государственные институты развития, которые функционируют в рамках Национального управляющего холдинга «Байтерек». Ключевым из них является АО «Национальное Агентство по технологическому развитию» (АО «НАТР»), которое создано постановлением Правительства РК от 21 июля 2011 года №836 «О некоторых вопросах акционерного общества «Национальное Агентство по технологическому развитию» (правопреемник АО «Национальный инновационный фонд», создан постановлением Правительства РК от 30 мая 2003 года №502) [92]. Деятельность Агентства заключается в содействии в обеспечении координации процессов индустриально-инновационного развития и предоставления мер государственной поддержки индустриально-инновационной деятельности.

В качестве миссии Агентства определено содействие созданию благоприятного климата для осуществления инновационной деятельности в стране (согласно Стратегии развития Агентства на 2013-2015 годы).

Видение Агентства к 2015г. это постепенная трансформация организации в ключевую, оказывающей эффективную поддержку инновационной деятельности в стране.

Основными направлениями деятельности Агентства являются:

- поддержка инновационных проектов;
- инвестиционная деятельность;
- информационно-аналитическая поддержка инновационных процессов;
- пропаганда инновационной деятельности [93].

В то же время, основными инструментами поддержки клиентов Агентства являются:

- инновационные гранты;
- проектное финансирование;
- финансирование через венчурные фонды;
- предоставление услуг технологического бизнес-инкубирования;
- предоставление услуг отраслевых конструкторских бюро;
- предоставление услуг международных центров трансферта технологий.

В качестве специализированных дочерних организации АО «НАТР» выступают региональные технопарки, отраслевые конструкторские бюро и Центр инжиниринга и трансферта технологий.

Региональный технологический парк (РТП) – это юридическое лицо, владеющее территорией с единым материально-техническим комплексом, на которой создаются благоприятные условия для осуществления индустриально-инновационной деятельности. Основным видом деятельности технопарков является бизнес-инкубирование - оказание субъектам индустриально-инновационной деятельности на начальном этапе их функционирования услуг по предоставлению помещений, оборудования, ведению бухгалтерии, юридическому, информационному и консультационному сопровождению.

С 2004 года было создано 9 технопарков, 8 из которых функционируют, в 2013 году 1 технопарк прошел процедуру ликвидации.

Общая доля инновационных компаний, присутствующих на территории технологических парков с собственной инфраструктурой, составило 62% от общего количества компаний. Общая сумма уплаченных налогов технопарками в государственный бюджет в 2013 году составила 62,1 млн. тенге.

Отраслевые конструкторские бюро (ОКБ) – созданы в целях содействия субъектам индустриально-инновационной деятельности в освоении новой машиностроительной продукции, в том числе путем трансферта технологий, приобретения, адаптации, разработки конструкторско-технологической документации (КТД), ее последующей передачи на возмездной основе субъектам индустриально-инновационной деятельности и оказания услуг, необходимых для организации производства товаров на ее основе.

На сегодняшний день функционируют 4 ОКБ, в ноябре 2013 года зарегистрировано ТОО «Конструкторское бюро приборостроения».

АО «Центр инжиниринга и трансфера технологий» (АО «ЦИТТ») – создано в 2003 году постановлением Правительства Республики Казахстан как государственный институт развития с целью внедрения передовых технологий в промышленность Казахстана.

Основной целью деятельности АО «ЦИТТ» является содействие в реализации индустриально-инновационного развития Республики Казахстан, модернизация технического, технологического и управленческого уровней отечественных предприятий.

В 2005 году государственный пакет акций АО «ЦИТТ» передан в уставный капитал АО «Национальный инновационный фонд», впоследствии в АО«НАТР».

Агентство оказывает поддержку инновационным проектам путем предоставления инновационных грантов, услуг технологического бизнес-инкубирования, услуг по содействию трансферу технологий и услуг по дальнейшей коммерциализации технологий.

Таким образом, в структуру Агентства входят АО «Центр инжиниринга и трансфера технологий», 9 региональных технопарков, 5 отраслевых конструкторских бюро (Таблица 20).

Таблица 20 - Сведения о дочерних организациях АО «НАТР»

Наименование дочерней организации	Доля агентства, %	Местонахождение	Дата создания
1	2	3	4
АО «Центр инжиниринга и трансфера технологий»	100,0	г. Астана	Передан в 2005 г.
ТОО «Технопарк «Алгоритм»	35,57	г. Уральск	14.07.2004г.
ТОО «Технопарк «Сары-Арка»	74,3	г. Караганда	14.05.2004г.
АО «Технопарк КазНТУ им. К.И. Сатпаева»	52,0	г. Алматы	9.09.2004 г.
ТОО «Алматинский региональный технопарк»	86,2	г. Алматы	20.04.2005 г.
ТОО «Региональный Технопарк г. Астана»	100,0	г. Астана	19.09.2007 г.
ТОО «Региональный технопарк в Южно-Казахстанской области»	76,56	г. Шымкент	15.08.2008г.
ТОО «Восточно-Казахстанский региональный технопарк «Алтай»	50,3	г. Усть-Каменогорск	31.10.2008г.
ТОО «Северо-Казахстанский региональный технопарк «Кызылжар» (ликвидирован)	-	г. Петропавловск	20.01.2009г.
ТОО «Технопарк Алатау»	100,0	г. Алматы	12.09.2012г.

Продолжение таблицы 20

1	2	3	4
ТОО «Конструкторское бюро транспортного машиностроения»	100,0	г. Астана	7.05.2009г.
ТОО «Конструкторское бюро горно-металлургического оборудования»	100,0	г. Усть-Каменогорск	16.03.2010г.
ТОО «Конструкторское бюро нефтегазового оборудования»	100,0	г. Петропавловск	1.10.2010г.
ТОО «Конструкторское бюро сельскохозяйственного машиностроения»	100,0	г. Астана	12.12.2012г.
ТОО «Конструкторское бюро приборостроения»	100,0	г. Астана	26.11.2013г.
Примечание - составлена автором на основе источника[93]			

Инновационный грант - бюджетные средства, предоставляемые субъектам индустриально-инновационной деятельности на безвозмездной основе для реализации их индустриально-инновационных проектов в рамках приоритетных направлений предоставления инновационных грантов.

В 2013 году из республиканского бюджета на предоставление инновационных грантов было выделено 1,3 млрд. тенге.

От инноваторов в Агентство поступило 186 заявок, из которых 44 получили инновационные гранты на общую сумму 822,8 млн. тенге (Таблица 21).

Таблица 21 - Заявленные и поддержанные АО «НАТР» проекты по видам грантов

Наименование грантов	Заявлено	Поддержано	На сумму млн. тг.
1	2	3	4
Коммерциализация технологий	104	19	171,1
Поддержка деятельности по производству высокотехнологичной продукции на начальном этапе развития	21	4	187,3
Привлечение консалтинговых, проектных и инжиниринговых организаций	19	8	37,7
Внедрение управленческих и производственных технологий	14	6	47,3
Приобретение технологий	14	4	375,4
Проведение промышленных исследований	5	-	-

Продолжение таблицы 21

1	2	3	4
Патентование в зарубежных странах и (или) региональных патентных организациях	5	-	-
Повышение квалификации инженерно-технического персонала за рубежом	2	2	0,625
Привлечение высококвалифицированных иностранных специалистов	2	1	3,4
ВСЕГО	186	44	822,8
Примечание - составлена автором на основе источника [93]			

В 2013 году 5 проектов уже завершили стадию реализации в рамках полученных грантов.

Наибольшая активность по подаче заявок и предоставлению инновационных грантов наблюдалась в г. Алматы, г. Астана, Карагандинской и Павлодарской областях (Рисунок 16).

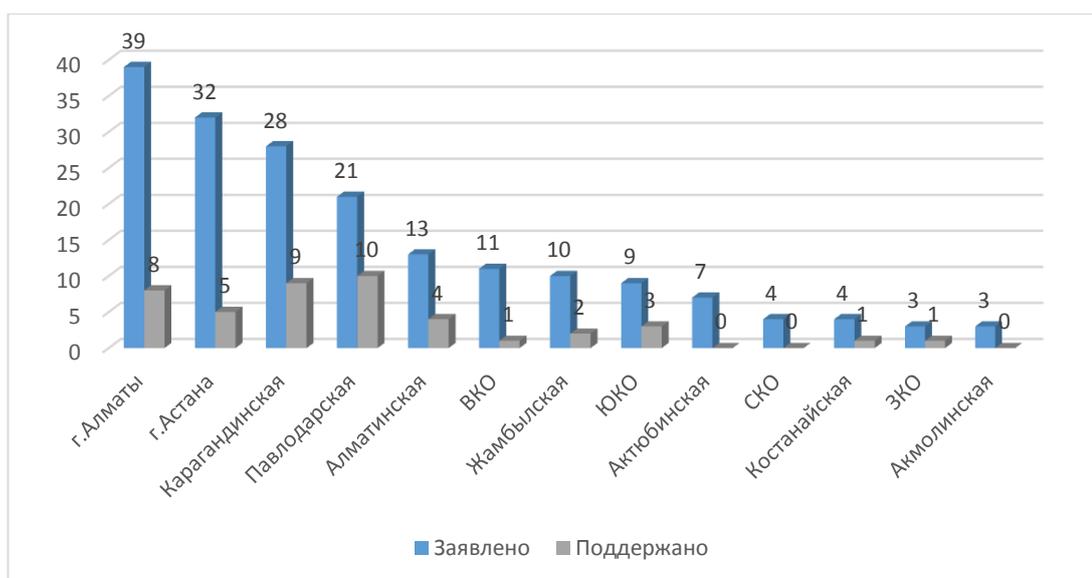


Рисунок 16 - Статистика по инновационным грантам в разрезе регионов

Примечание - составлена автором на основе источника [93]

В отраслевом разрезе наибольшее количество предоставленных инновационных грантов приходится на химическую, нефтехимическую и машиностроительную отрасли (Рисунок 17).

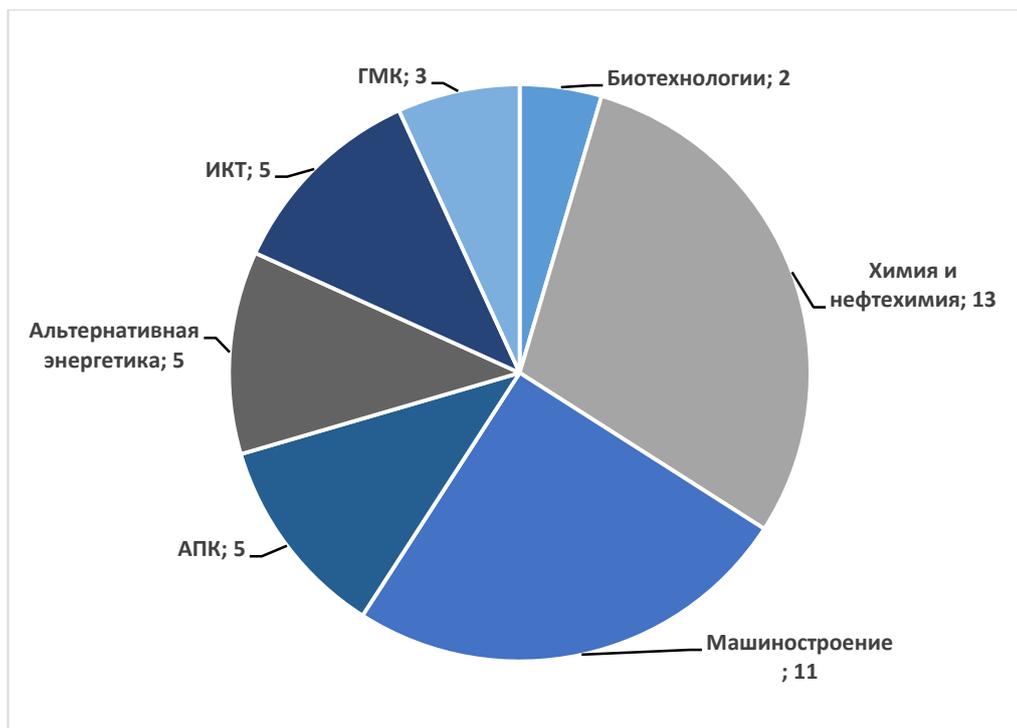


Рисунок 17 - Статистика по инновационным грантам в разрезе отраслей

Примечание - составлена автором на основе источника [93]

Услуги технологического бизнес-инкубирования. С целью развития малых и средних инновационных компаний и проектов, Агентство через свои дочерние организации, региональные технологические парки с 2010 года предоставляет услуги технологического бизнес-инкубирования.

На базе действующих технопарков развернут комплекс сервисных и инфраструктурных услуг по поддержке инноваторов в реализации их идей: от разработки бизнес-плана до квалифицированных консультаций в процессе его реализации.

Согласно установленным процедурам, заявители самостоятельно выбирают перечень и объемы услуг, которые им потребуются. Начинающим предпринимателям для реализации их инновационных проектов предоставляются офисные помещения и оборудование, бухгалтерское, правовое, экономическое, информационное, маркетинговое сопровождение проектов, услуги проектного менеджера, переводчика, а также услуги по изготовлению опытного образца, поиску инвесторов и другие услуги, необходимые для успешного развития инновационных компаний.

В 2013 году технопарками были рассмотрены 164 проектных предложения, из которых были отобраны 20 инновационных старт-ап проектов на общую сумму 307 млн. тенге (Таблица 22).

Таблица 22 - Распределение заявок и отобранных проектов в разрезе РТП

Наименование РТП	Заявлено	Отобрано	На сумму тыс. тг.
ТОО «Региональный технопарк г.Астаны»	63	9	133 906
ТОО «Региональный технопарк в ЮКО»	23	3	37 683
АО «Технопарк КазНТУ им. К.И.Сатпаева»	17	2	26 738
ТОО «Технопарк «Сары-Арка»	15	3	46 123
ТОО «Восточно-Казахстанский РТП «Алтай»	15	2	38,445
ТОО «Алматинский региональный технопарк»	13	1	24 150
ТОО «Технопарк «Алатау»	11	0	-
ТОО «Технопарк «Алгоритм»	7	0	-
Всего	164	20	307 045

Примечание - составлена автором на основе источника [93]

В региональном разрезе наблюдалась наибольшая активность в городах Алматы и Астана (Рисунок 18).

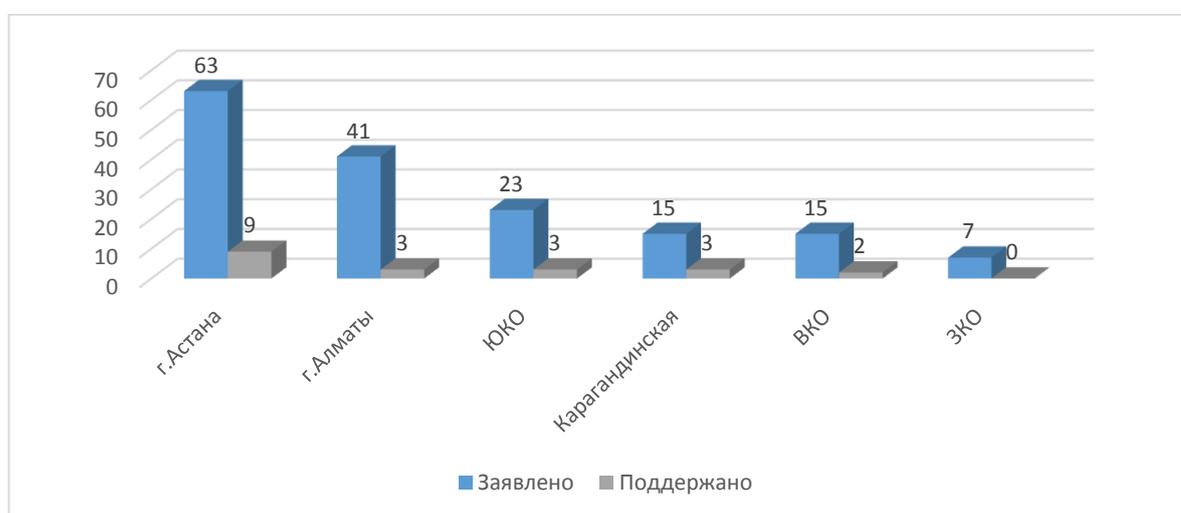


Рисунок 18 - Заявленные и поддержанные проекты в рамках программы ТБИ в региональном разрезе

Примечание - составлена автором на основе источника [93]

В отраслевом разрезе наибольшее количество отобранных проектов приходится на отрасль инфо-коммуникационных технологий (Рисунок 19).

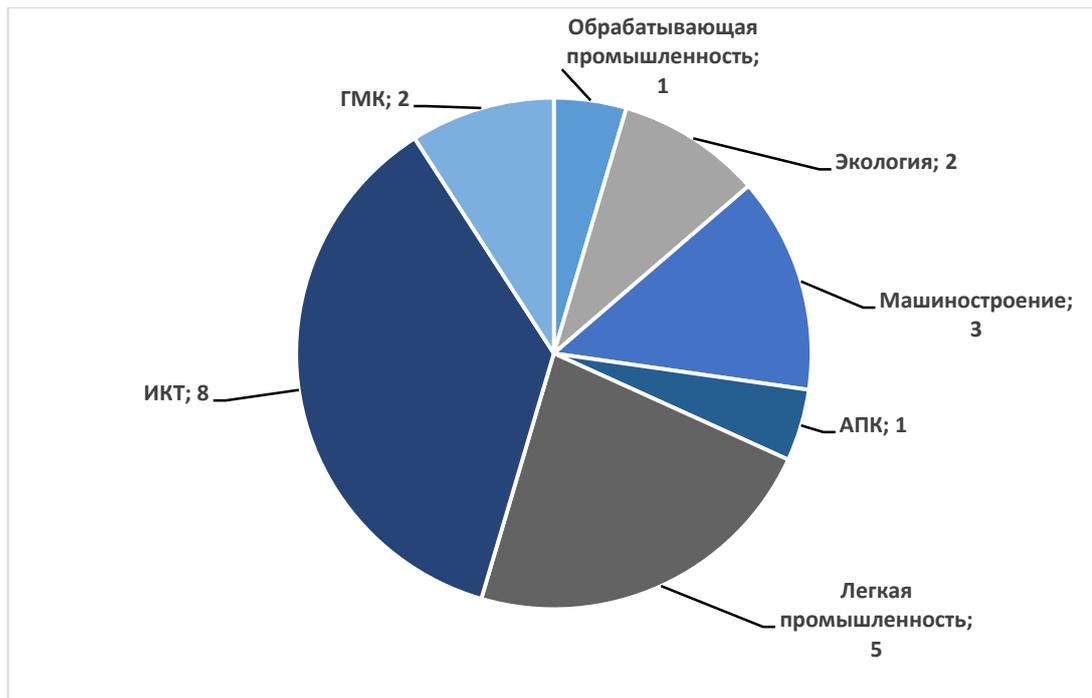


Рисунок 19 - Заявки и одобренные проекты в рамках программы ТБИ в отраслевом разрезе

Примечание - составлена автором на основе источника [93]

В 2013 году более 10 проектов, получивших поддержку в рамках программы технологического бизнес-инкубирования, осуществили первые продажи на рынке.

Всего услуги технологического бизнес-инкубирования оказаны 116 *start-up* компаниям на общую сумму 975 млн. тенге.

Услуги по содействию трансферу технологий.

Услуги по содействию трансферу технологий оказываются отраслевыми конструкторскими бюро и международными центрами трансфера технологий.

В 2013 году отраслевыми конструкторскими бюро приобретены 5 и разработаны 142 комплекта конструкторско-технологической документации, а также при поддержке ОКБ отечественными предприятиями подготовлено производство 22 наименований продукции (Таблица 23).

В 2013 году конструкторское бюро транспортного машиностроения получило роялти в размере 80,7 млн. тенге от АО «ЗИКСТО» за пользование КТД по производству вагона-хоппера.

Деятельность ОКБ направлена также на реализацию технологических меморандумов.

В 2013 году заключены 2 технологических меморандума с АО «АЗИЯ АВТО», количество позиций востребованной продукции составило 60 единиц на сумму 17,2 млрд. тенге и с представительством в РК компании Halliburton

International, Inc. количество позиций востребованной продукции составило 30 единиц на сумму 3,1 млрд. тенге.

Таблица 23 - Сведения о работе ОКБ

Наименование конструкторского бюро	Количество КТД		Количество опытных образцов и изделий		Организовано производство продукции предприятиями по переданной документации	Сумма роялти за пользование КТД (тыс. тг.)
	разработанных	приобретенных	испытанных	сертифицированных		
КБ транспортного машиностроения	26	2	3	3	6	80 700
КБ горно-металлургического оборудования	27	-	2	2	3	-
КБ нефтегазового оборудования	75	2	10	10	10	-
КБ сельскохозяйственного машиностроения	14	1	2	1	3	67
КБ приборостроения	-	-	-	-	-	-
ИТОГО	142	5	17	16	22	80 767
Примечание - составлена автором на основе источника [93]						

Технологический меморандум - это соглашение между Министерством индустрии и новых технологий РК и национальными компаниями, недропользователями и крупными системообразующими предприятиями, предусматривающее гарантированный закуп продукции у отечественных производителей в случае организации её производства в Казахстане.

Международный центр трансфера технологий (МЦТТ) – представительство Агентства за рубежом, созданное для привлечения технологий из-за рубежа, обмена информацией об индустриально-инновационном развитии, наращивания технологического сотрудничества, обмена опытом, содействию в развитии международных отношений и наработки компетенций по трансферу технологий.

На сегодняшний день Агентством совместно с мировыми центрами инноваций создано 4 международных центра трансфера технологий:

- Казахстанско-Французский центр трансфера технологий (компания партнер - CEIS);
- Корейско-Казахстанский центр технологического сотрудничества (компания партнер – Innopolis Daedeok);
- Казахстанско-Норвежский центр по технологическому сотрудничеству (компания партнер – International Development Norway);

– Казахстанско-Американский центр по технологическому сотрудничеству (компания партнер - Innovaro, Inc.).

При поддержке Казахстанско-Корейского центра технологического сотрудничества (ККЦТС) было проведено 3 Казахстанско-Корейских семинара, из них 2 в гг. Алматы и Шымкент (Казахстан) и 1 в г.Тэджон (Корея). Участниками технологических семинаров со стороны Казахстана стали представители 52 производственных компаний, 12 ВУЗов Республики, со стороны Республики Корея приняли участие представители 17 производственных компаний и 6 научно-исследовательских организаций.

В рамках ККЦТС подписано 12 Меморандумов о сотрудничестве между корейскими и казахстанскими компаниями и организациями, из них в научно-исследовательской сфере - 6, в сфере трансфера технологий - 6.

В рамках заключенных меморандумов начата реализация трех проектов по трансферу технологий через МЦТТ. Привлечены 60 млн. тенге зарубежных инвестиций на реализацию данных проектов.

Всего через МЦТТ реализуются 20 совместных проектов (в сфере биотехнологий, ИКТ, энергоэффективности) и еще 18 проектов находятся на стадии проработки.

Услуги по коммерциализации технологий.

В рамках формирования системы коммерциализации технологий в стране, Агентством в 2013 году осуществлялся конкурсный отбор офисов коммерциализации технологий при научно-исследовательских институтах и университетах, а также проектов для дальнейшей коммерциализации. Были созданы 6 офисов коммерциализации и 1 региональный центр коммерциализации технологий.

На сегодняшний день функционирует 21 офис коммерциализации и 5 региональных центров коммерциализации, готовых оказать поддержку и квалифицированную помощь ученым и инноваторам в процессе коммерциализации инновационных разработок.

В 2013 году через офисы коммерциализации поступило 184 заявки на коммерциализацию технологий, из них для 66 проектов были разработаны обоснования концепции. На дальнейшую коммерциализацию отобрано 28 проектов.

Финансирование инновационных проектов.

С 2004 года Агентство осуществляет инвестирование в инновационные проекты согласно приоритетам технологического развития. На сегодняшний день в инвестиционном портфеле Агентства находятся 9 инновационных компаний (Таблица 24).

Таблица 24 - Сведения о финансировании инновационных проектов

Наименование Компании	Описание проекта	Год принятия решения об инвестировании	Инвестиции Агентства. млн. тг.	Статус	Возврат инвестиций, млн. тг.
ТОО «Строитель»	Строительство завода по производству керамзитовых кирпичей и блоков покрытий и перекрытий	2005	167	В реализации	-
АО «GLOTUR DS Multimedia»	Производство мониторов и телевизоров; создание научно-исследовательской лаборатории АО «GLOTUR DS Multimedia»	2005	536	В реализации	-
ТОО «Аспан Телеком»	Построение беспроводной сети передачи данных в масштабах города с использованием технологии Wi-Max	2006	79	Подписан договор купли-продажи. Осуществлен возврат вложенных инвестиций и части прибыли	85
ТОО «AB MetalsCo»	Создание производства чугуна методом бескоксового получения на основе применения инновационного процесса Ромелт	2006	200	В реализации	-
ТОО «Бизнес-Телеком Лтд»	Предоставление мульти сервисных услуг на базе волоконно-оптической сети в г. Астана	2007	64	Подписан договор купли-продажи	0
ТОО «ПавДОК»	Организация производства карбамидно- формальдегидных смол и продуктов их глубокой переработки	2007	627	В реализации	-
ТОО «POLITERM»	Организация производства по выпуску минераловатной плиты мощностью 34 000 тонн в год в г.Макинск Акмолинской области	2010	1113	В реализации	
ТОО «Жан-Ами и К»	Минизавод по производству нефтепродуктов	2011	129	В реализации	-
ТОО «Kazakstan Computer Graphics»	Трансферт передового оборудования для производства высококачественной компьютерной графики и визуальных эффектов	2011	31	В реализации	-
ИТОГО			2 945		85

Примечание - составлена автором на основе источника [93]

В соответствии с приказом акционера Агентства АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек» №32-р от 4 сентября 2013 года финансирование новых инвестиционных проектов и новых венчурных фондов приостановлено.

В 2013 году по ранее профинансированному проекту компании ТОО «Аспан Телеком» осуществлен полный возврат вложенных инвестиций в размере 79 млн. тенге, а также получена первая инвестиционная прибыль от данного проекта в размере 5 млн. тенге.

Венчурные фонды. В целях развития высокотехнологичных и наукоемких производств Агентством осуществляется деятельность по формированию и развитию венчурной индустрии страны.

На сегодняшний день при содействии Агентства созданы 7 отечественных и зарубежных венчурных фондов (Таблица 25).

Таблица 25 - Сведения об инвестициях АО «НАТР» в казахстанские и зарубежные венчурные фонды

Наименование компании / венчурного фонда	Год принятия решения	Инвестиции НАТР, млн. тг.	Статус	Возврат инвестиций, млн. тг.
Казахстанские венчурные фонды				
АО «Арекет»	2004	264	В реализации	
АО «Delta technology»	2005	1 319	В реализации	
АО «АИФРИ «Logysom perspective Innovations»	2008	29,4	В реализации	
АО «АИФРИ «Венчурный Фонд Центрас»	2005	542,6	Осуществлен выход	641,8
АО «АИФРИ «Парасат»	2012	37	Осуществлен выход	37
ИТОГО по казахстанским венчурным фондам		2 192		678,8
Зарубежные венчурные фонды				
Wellington Partners Ventures III Technology Fund L.P	2005	1 296	В реализации	
Flagship Venture Fund	2005	1 281	В реализации	
Vertex III Venture Fund	2006	133	В реализации	437,4
Mayban-JAIC ASEAN	2006	378,2	Осуществлен выход	345
ООО «Центр инновационных технологий «ЕврАзЭС»	2012	143,7	В реализации	
CASEF		170	Осуществлен выход	133,7
ИТОГО по зарубежным венчурным фондам		2 853,7		916,1
Примечание: -составлена автором на основе источника [93]				

В 2013 году Агентством осуществлен выход из двух ранее профинансированных отечественных фондов:

– АИФРИ «Венчурный Фонд Центрас» - цена продажи составила 633,97 млн. тенге, дивиденды составили 7,8 млн. тенге, в то время как первоначальные

инвестиции составляли 542,6 млн. тенге. Результатом инвестиций является прибыль 99,2 млн. тенге;

– АО «Акционерный Инвестиционный Фонд Рискowego Инвестирования «Парасат» - выход осуществлен по номинальной цене 37 млн. тенге;

В 2013 году Агентством осуществлен выход из двух ранее созданных зарубежных фондов:

– Mayban-JAIC AbEAN FUND LTD.P - общая сумма инвестиций Агентства составила 378,2 млн. тенге, сумма от распределений в адрес Агентства составила 344,99 млн. тенге;

– CASEF - сумма инвестиций составила 170 млн. тенге, цена продажи составила 133,7 млн. тенге.

Также стоит отметить, что в 2013 году Израильский венчурный фонд VERTEX III FUND (доля Агентства в ЗВФ - 4%) успешно продал компании «Google» за \$127 млн. проектную компанию WAZE. Агентство при распределении прибыли получило 437 млн. тенге.

В целом в 2013 году осуществлен возврат инвестиций Агентства на сумму 1 679,9 млн. тенге.

Определение приоритетов технологического развития. По результатам первого национального технологического Форсайта, проведенного в 2011 году с целью определения приоритетов научно-технологического развития, был определен перечень 75 ключевых технологий по 7 приоритетным отраслям.

С целью развития данных критических технологий в 2013 году Агентством совместно с представителями бизнеса и науки были разработаны проекты 10 целевых технологических программ.

В качестве успешного примера реализации механизмов государственно-частного партнерства в инновационной сфере хотелось бы привести деятельность ТОО Технопарка «Алатау» - один из 8 технопарков Национального агентства по технологическому развитию, расположенный в пос. Алатау, г. Алматы, на территории СЭЗ «Парк инновационных технологий».

История технопарка началась в 2003 году, когда Указом Президента Республики Казахстан от 18 августа 2003 года №1166 была образована специальная экономическая зона «Парк информационных технологий». С 2011 года СЭЗ «Парк информационных технологий» переименована в Парк инновационных технологий (ПИТ) [94].

В сентябре 2006 года была введена первая очередь объектов инфраструктуры, включающая:

- четырехэтажный административный корпус общей площадью 5 432,7 кв.м.
- производственный модуль № 1 общей площадью 4 537,2 кв.м.
- производственный модуль № 2 общей площадью 4 632,7 кв.м.
- столовую на 500 мест общей площадью 2 038,4 кв.м.

- объекты вспомогательного назначения: трансформаторную подстанцию, котельную, насосную, блок бесперебойного питания.

Данная инфраструктура сегодня составляет основу имущественного комплекса технопарка, расположенного на территории 7,2 га. Активная деятельность технопарка началась с 2010 года, когда благодаря поддержке Главы Государства и Министерства индустрии и новых технологий Республики Казахстан удалось существенно улучшить условия для деятельности компаний – участников.

Технопарк в ПИТ имеет ряд особенностей, связанных со специальными налоговыми тарифами. Сегодня компании – участники ПИТ, действующие на площадях технопарка, имеют значительные льготы (Таблица 26) [95].

Таблица 26 - Налоговые льготы, предусмотренные для компаний-участников ПИТ «Алатау»

Налог/платеж	Вне ПИТ	В ПИТ	Примечание
Корп. подоходный налог	20%	0%	-
Земельный налог	≈	0%	-
Плата за пользование земельными участками	≈	0%	на срок не более 10 лет
Налог на имущество	1,5%	0%	-
Социальный налог	11%	0%	на срок не более 5 лет, если (1) расходы на оплату труда более 50% от совокупного годового дохода и (2) расходы на работников - резидентов РК не менее 90% расходов на оплату труда
НДС	12%	0%	для товаров, полностью потребляемых при осуществлении деятельности на территории СЭЗ
Примечание - составлена автором на основе источника [95]			

Кроме того, технопарком обеспечиваются дополнительные льготы для компаний – участников ПИТ:

- льготный тариф на аренду помещений: административных – 1 400 тенге / кв.м. в месяц (включая коммунальные услуги), производственных – 700 тенге / кв.м. в месяц
- бесплатный доступ к интернету посредством wi-fi
- доставку комфортабельными автобусами работников
- доступные цены на питание при высоком качестве

На площадях технопарка деятельность осуществляют 69 компаний. Регулярно проводятся семинары, выставки, совещания, технопарк посещают делегации потенциальных инвесторов, что позволяет формировать благоприятное партнерское окружение для компаний – участников ПИТ. Впервые за всю историю технопарка в 2011 году обеспечено 100% заполнение площадей арендаторами.

Технопарк является одним из наиболее динамично развивающихся в системе Национального агентства по технологическому развитию. С 2012 года технопарк участвует в программе технологического бизнес-инкубирования и предоставлении других инструментов государственной поддержки.

Фактически, на его основе сформирована комплексная система государственной поддержки инноваций, направленная на обеспечение притока высокотехнологичных компаний на территорию ПИТ.

Что касается эффективности работы государственных институтов в области поддержки инновационной деятельности, в таблице 27, 28 приведены консолидированные финансовые показатели и результаты АО «НАТР» за 2012-2013гг.

Таблица 27 - Консолидированные финансовые показатели АО «НАТР»

Наименование	Единицы измерения	2012 год	2013 год	Изменение, (+/-)
Консолидированная чистая прибыль (убыток)	тыс. тенге	- 115 742	194 213	309 955
Активы	тыс. тенге	30 057 642	30 348 133	290 491
собственный капитал	тыс. тенге	25 397 823	25 325 673	-72 150
ROA ¹	%	-0,378	0,643	1,021
ROE ²	%	- 0,455	0,751	1,206
¹ ROA = Чистый доход / Средние активы за год				
² ROE = Чистый доход / Средний собственный капитал				
Примечание - составлена автором на основе источника [93]				

Как видно из таблиц, 2013 год по финансовым результатам и показателям эффективности завершился положительно. Тому способствовали в первую очередь возврат инвестиций по венчурным фондам, а также получение роялти, и в целом более результативная работа дочерних компаний, по сравнению с предыдущим периодом. Однако краткосрочный положительный финансовый результат не является гарантией постоянной эффективной работы подобных организаций государственно-частного партнерства. Даже содержание организации более 1 млрд. тенге в год, больше чем выделяется на инновационные гранты (Справочно: 822 млн. тенге в 2013г.). Поэтому вопросы

эффективности и прозрачности государственных институтов развития все еще остаются нерешенными.

Таблица 28 - Консолидированный отчет о прибылях и убытках АО «НАТР» за 2013 год

Наименование	Единицы измерения	2012 год	2013 год	Изменение, (+/-)
ДОХОДЫ, в т.ч.:	тыс. тенге	2 256 880	2 749 971	493 091
от реализации государственного задания	тыс. тенге	1 101 900	1 365 975	264 075
процентный доход	тыс. тенге	987 590	1 178 579	190 989
прочие	тыс. тенге	167 390	205 417	38 027
РАСХОДЫ, в т.ч.	тыс. тенге	2 372 622	2 555 758	183 136
себестоимость оказанных услуг (по гос. заданию)	тыс. тенге	833 694	1 061 383	227 689
административные расходы	тыс. тенге	1 065 111	1 250 572	185 461
прочие	тыс. тенге	473 817	243 803	-230 014
Финансовый результат	тыс. тенге	- 115 742	194 213	309 955
Примечание - составлена автором на основе источника [93]				

В целом, в качестве ключевых, требующих решения вопросов в области развития механизмов государственно-частного партнерства в области инновационной деятельности посредством специализированных институтов развития, можно отметить:

1. Отсутствие четкого законодательного определения инновации, что позволяет "под соусом" инновации инвестировать "все и вся", и главное без четких результатов, и основная масса проектов так и не вышла на запланированные мощности.

2. Отсутствие проектного менеджмента и затратный метод определения стоимости проектов рождает огромные возможности для "разворывания" выделенных средств, что также приводит к низкорезультативным проектам;

3. Отсутствие персональной ответственности государственных чиновников и руководителей квазигосударственного сектора за результаты реализации проектов, привел к таким "нулевым" результатам первого этапа ГПФИИР, в докладах и на бумаге все выполнили, а экономика это никак не почувствовала, и такие показатели как доля инновационной продукции в ВВП, доля затрат на науку в ВВП, на том же уровне и как на начало ГПФИИР, и влияние реализованных "точечных" проектов в целом на экономику незначительное.

2.4 Региональные аспекты использования ГЧП для активизации инновационной деятельности

Успешная реализация практики государственно-частного партнерства во всем многообразии его форм невозможно без соответствующего его развития на региональном уровне. Вопросы учета региональных особенностей и важность выделения региона – как основного элемента процесса развития социально-экономической системы страны являются все более актуальными в последнее время. В этой связи естественным шагом было создание сети региональных институтов развития, направленных на развитие сотрудничества бизнеса и государства. В отличие от созданных центров ГЧП, социально-предпринимательские корпорации (СПК) имеют большее количество функций и в целом направлены на другие формы сотрудничества. По своей сути они становятся инструментами, помогающим наладить взаимосвязи между гос. органами и бизнес структурами в вопросах разработки недр, совместного финансирования инвестиционных проектов, разработки перспективных проектов и создании должной инфраструктуры для развития промышленности в регионе [96].

Основополагающим документом в развитии СПК стала Концепция по созданию региональных социально-предпринимательских корпораций разработанная в соответствии со Стратегией территориального развития Республики Казахстан до 2015 года и одобренная постановлением Правительства Республики Казахстан от 31 мая 2006 года № 483. Основной целью создаваемых СПК стало содействие экономическому развитию регионов путем консолидации государственного и частного секторов, создание единого экономического рынка на основе кластерного подхода [97-99].

«Социально-предпринимательские корпорации (СПК) - это устойчивые бизнес-структуры, осуществляющие свою деятельность с целью получения прибыли от производства и продажи товаров и услуг. Основным отличием СПК от коммерческих корпораций является то, что полученная прибыль реинвестируется для реализации социальных, экономических или культурных целей населения того региона, в интересах которого СПК создавались». Именно такое определение было дано Президентом Казахстана Нурсултаном Назарбаевым, когда он впервые озвучил идею создания СПК в своем послании к народу в марте 2006 года.

По замыслу главы государства, каждая СПК должна стать своего рода региональным институтом развития и может представлять собой холдинговую компанию, управляющую государственными активами в соответствующем регионе страны, а деятельность корпораций направляется на привлечение новых проектов, развитие малого и среднего бизнеса, усилении кооперации.

«В результате СПК превратятся в крупных работодателей и «локомотивы» развития страны, не обременяя при этом государство увеличением числа государственных служащих», - заключил Н.Назарбаев.

На данный момент в Республике Казахстан разветвленная сеть социально-

предпринимательских корпораций, работающих в ряде регионов Казахстана. За время прошедшее с момента их реализации они успели несколько раз пройти через существенные изменения (вначале передача всех социально-предпринимательских корпораций во ведение местных исполнительных органов, затем реорганизация и дробления некоторых СПК). На данный момент, можно говорить, что в целом, СПК работают и показывают положительные результаты, чистую прибыль, реализованные проекты. С другой стороны их развитию свойственны и определенные проблемы, связанные с непрозрачностью деятельности, отклонениями от своих миссий и т.д.

Основополагающим документом, заложившим основу для развития СПК, стала Концепция создания социально-предпринимательских корпораций, разработанная по поручению Президента РК. Реализация данной идеи началась с проработки концепции и механизмов создания и развития социально-предпринимательских корпораций. За основу был взят опыт американских Корпораций экономического развития, английских Агентств регионального развития, а также Центра развития бизнеса в Дании.

В целом, анализируя как опыт используемый при разработке Концепции развития СПК в Казахстане, так и опыт не вошедший в нее стран можно выделить три модели организации агентств регионального развития.

1. Агентства с сильным централизованным началом (Канада, Австралия);
2. Агентства с доминированием децентрализованных механизмов (США, Дания, Великобритания);
3. В форме государственных корпораций и бизнес-партнерств (Казахстан и в определенной степени Великобритания после 2012 года) [100 - 104].

Однако особенности экономического развития Казахстана внесли свои коррективы, что привело к созданию своего рода уникальной модели общественной корпоративной структуры содействия экономическому и социальному развитию регионов.

Существенными отличиями от моделей указанных стран стала форма участия государства в корпорациях, организационно-правовая структура и функции. Согласно Концепции создания региональных СПК в республике была принята модель прямого участия государства, финансирование деятельности корпораций ведется через государственный бюджет.

Концепцией были определены следующие основные функции:

- взаимодействие с органами власти по передаче части активов государственной собственности, земли в собственность СПК;
- управление переданными активами государственной и частной собственности; их реструктуризация или организации на их основе новых производств;
- продвижение продукции на международные рынки;
- участие в создании и реализации социальных проектов;
- создание и реализация совместных проектов с участием частного отечественного и иностранного капитала.

Можно сказать, что в Казахстане фактически сразу начали внедрять форму крупных бизнес-партнерств. По организационно-правовой форме СПК создаются как корпорации некоммерческого типа, однако призваны решать задачи извлечения прибыли и инвестирования в социально-экономическое развитие регионов. Отличие социально-предпринимательских корпораций от коммерческих корпораций – в реинвестировании полученной прибыли в социальные проекты того региона, в интересах которого они созданы. При этом под социальной ответственностью следует понимать не только инвестирование прибыли в социальные проекты, но и создание, и ведение конкурентоспособного бизнеса, создание новых производств на базе нерентабельных предприятий, эффективное использование государственной собственности. Каждая такая корпорация должна стать своего рода региональным институтом развития, который будет способствовать усилению кооперации.

Специфика института регионального развития Казахстана состоит в том, что он представляет собой не специализированные агентства, имеющие определенный статус и регламент взаимодействия с федеральными и местными органами власти, а некий *холдинг*, который координирует всю работу по активизации региональных предприятий. Холдинговая модель института регионального развития Казахстана схематично представлена на рисунке 20 [105].

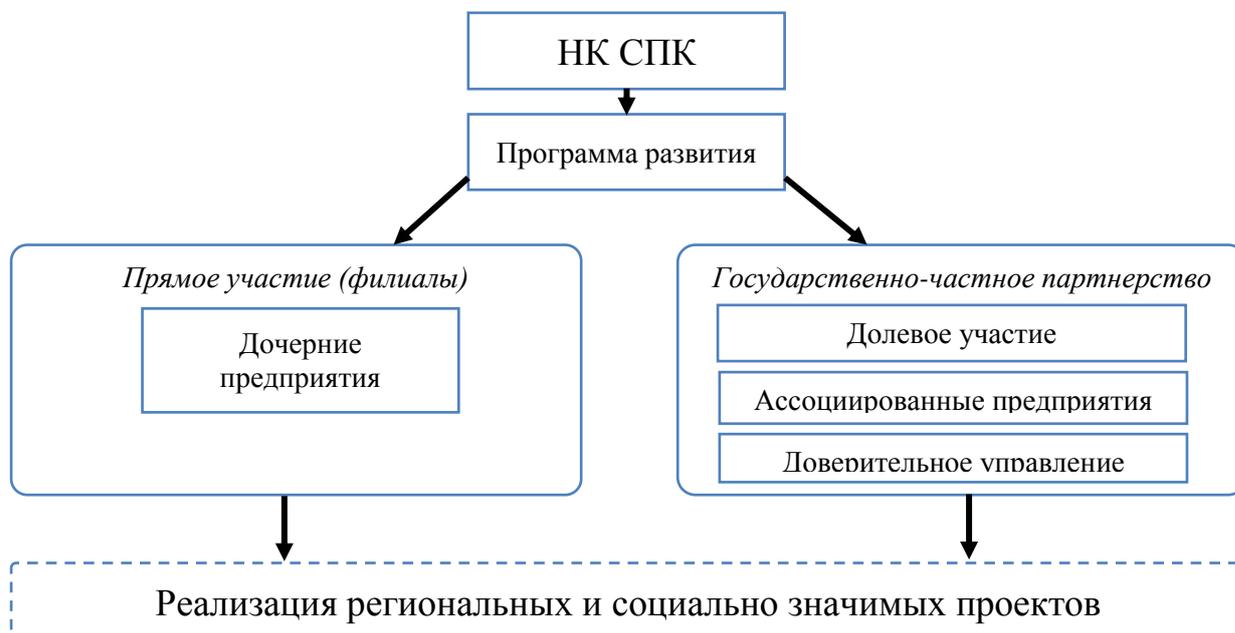


Рисунок 20 - Холдинговая модель социально-предпринимательских корпораций РК

Примечание - Составлен автором

Холдинговая модель является достаточно гибкой, чтобы задействовать как *административный ресурс* национальной корпорации, так и разные

формы *государственно-частного партнерства*, включая долевое участие в частном бизнесе и доверительное управление множеством независимых предприятий. И подобный механизм работает, в структуру активов одного только СПК «Сарыарка» в настоящее время входит 53 дочерних, зависимых и ассоциируемых предприятий, в том числе, в сфере недропользования 31 предприятий, а в несырьевом секторе 21 хозяйствующих субъектов.

Холдинговая структура корпорации и активное участие государства в деятельности СПК является не единственными отличиями казахстанской практики социально-предпринимательских корпораций от мирового опыта.

Необходимо отметить, что в западных аналогах СПК акцент в расставлении задач несколько иной. В зарубежных корпорациях основной акцент делается на создании новых постоянных мест работы, увеличении доходов людей, расширении налоговой базы при создании новых предприятий за счет частного инвестирования. При этом освоение земель для поддержки нового и существующего бизнеса и стимулирования расширения существующего бизнеса, внедрение программ выдачи ссуд для содействия экономическому развитию, создание и стимулирование местной экономики, обеспечивающей занятость и возможность инвестирования, являются основными моментами миссии социальных корпораций.

Организация СПК в Казахстане проходила через несколько стадий. Первоначально в Республике Казахстан было создано семь социально-предпринимательских корпораций охвативших все регионы республики. В последующем, СПК страны несколько раз меняли подотчетный орган и в конце концов перешли под управления областных акиматов. Следующим шагом стала реорганизация ряда СПК, в результате чего на текущий момент в Казахстане функционирует 15 социально-предпринимательских корпораций. Эволюцию развития этапов СПК в Казахстане можно проследить на примере АО «НК «СПК «Сарыарка» Карагандинской области.

Акционерное общество "Национальная компания "Социально-предпринимательская корпорация "Сарыарка" создано Постановлением Правительства Республики Казахстан от 15 января 2007 года № 22 в целях содействия экономическому развитию Акмолинской, Карагандинской областей и города Астаны. В дальнейшем, в виду некоторого пересмотра государственной политики в данном вопросе, постановлением Правительства Республики Казахстан от 31 марта 2010 года № 266 было принято решение о передаче государственного пакета акций Акционерного общества «Национальная компания «Социально-предпринимательская корпорация «Сарыарка» равными долями в коммунальную собственность города Астана, Карагандинской и Акмолинской областей [106, 107].

Следующим шагом стала реорганизация СПК «Сарыарка» на три отдельных региональные социально-предпринимательские корпорации «Сарыарка», «Есиль» и Astana». Таким образом, АО «СПК «Сарыарка» на данный момент является региональным институтом развития, деятельность

которого направлена на экономическое и социальное развитие Карагандинского региона.

Принципы работы и деятельности СПК отражены в его миссии и заключаются в содействии устойчивому развитию Карагандинской области на основе эффективного использования механизмов государственно-частного партнерства и формирования инвестиционно-инновационной инфраструктуры для достижения качественно нового уровня конкурентоспособности и диверсификации региональной экономики.

В настоящее время, как мы уже отметили ранее, в структуру АО «СПК «Сарыарка» входит 53 дочерних, зависимых и ассоциируемых предприятий (Рисунок 21) [108, 109].

Первым приоритетным направлением развития СПК «Сарыарка» определено формирование эффективной системы сопровождения и реализации инвестиционных проектов. Инвестиционный портфель СПК «Сарыарка» на начало 2015г. составляет 32 млрд. тенге инвестиции, в том числе инвестиции на строительство инфраструктуры Индустриального парка «Металлургия и металлообработка» (ТОО «ИПММ».) (Рисунок 22)

Структура активов АО «НК «СПК «САРЫАРКА»

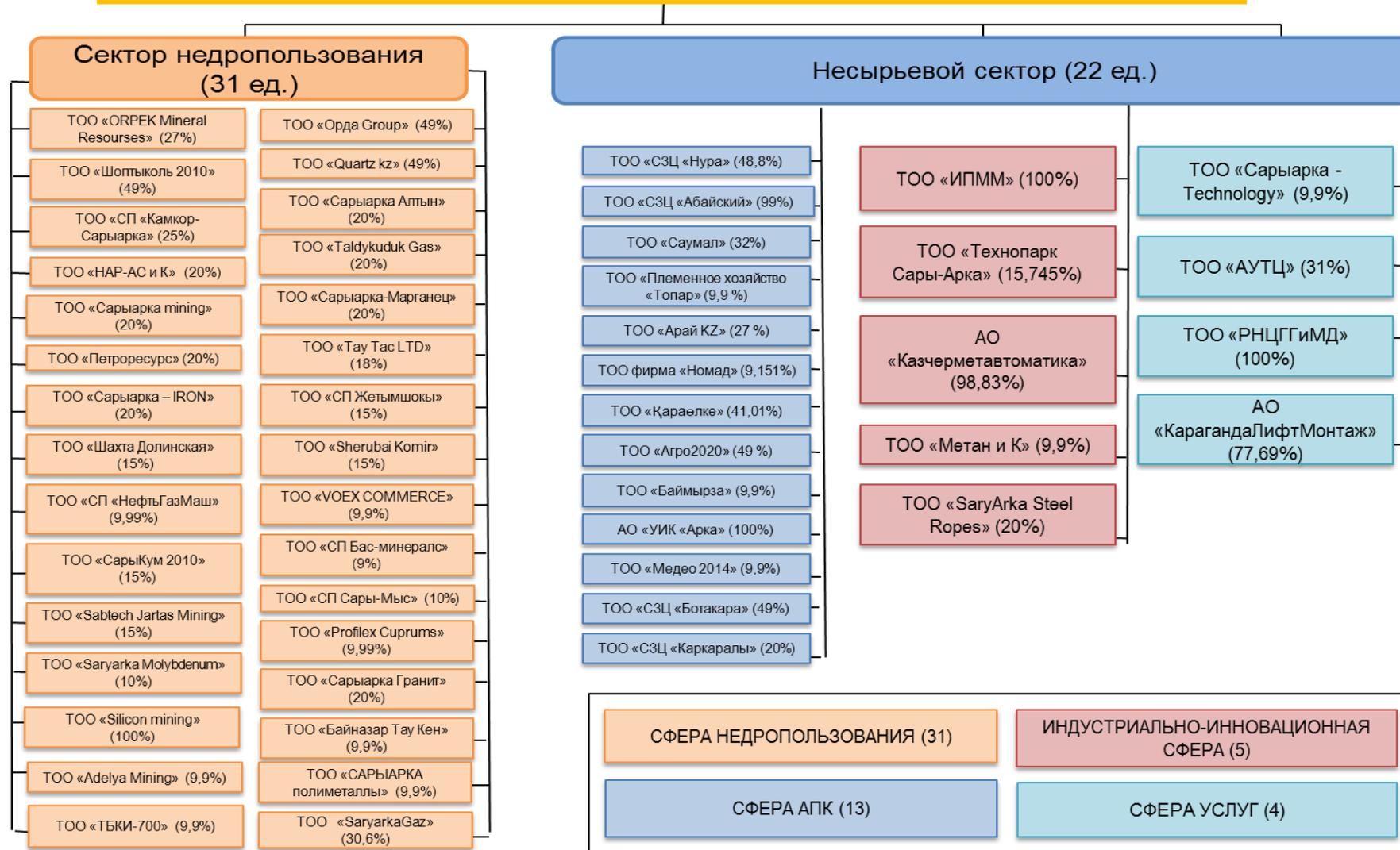


Рисунок 21 - Структура активов АО «НК «СПК «САРЫАРКА» по состоянию на 01.01.15 г.

Примечание - Составлен автором на основе источников [108, 109]

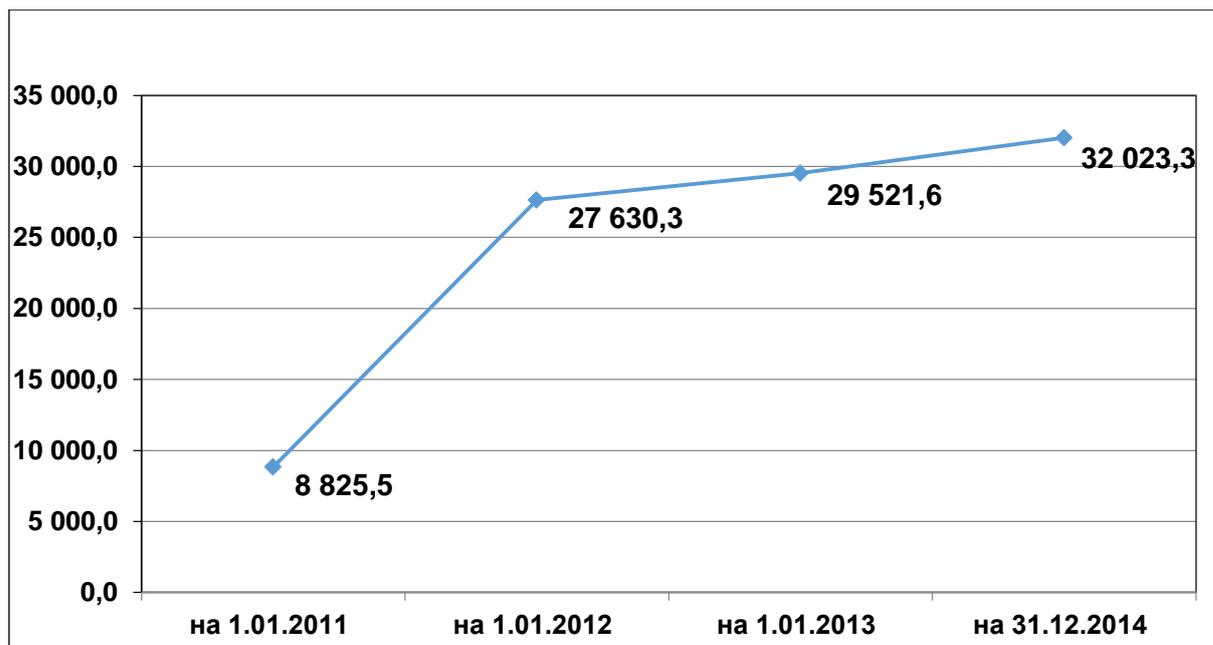


Рисунок 22 - Динамика инвестиционного портфеля СПК «Сарыарка»

Примечание - Составлен автором на основе источников [108, 109]

Без ТОО «ИПММ», в структуру инвестиционного портфеля компании (Рисунок 23) включено всего 73 проекта на сумму 17,2 млрд.тенге, в том числе основная масса проектов (44) по количеству в сфере недропользования, по объемам инвестиции в сфере АПК. Проекты индустриально-инновационной сферы количеством 6 проектов и объемом инвестиции 3 516 млн. тенге, составляют 20,3% от общего объема инвестиционного портфеля.



Рисунок 23 - Структура инвестиционного портфеля СПК «Сарыарка» на 01.01.2015г.

Примечание - Составлен автором на основе источников [108, 109]

При оценке инвестиционной деятельности подобной СПК компании государственно-частного партнерства, необходимо оценить уровень инвестиционной привлекательности проектов, который может характеризовать такой показатель, как соотношение привлеченных средств инвесторов к вложенным средствам СПК (Рисунок 24).



Рисунок 24 - Динамика показателя соотношения привлеченных средств инвесторов к вложенным средствам СПК

Примечание - Составлен автором на основе источников [108, 109]

Как видно из графика, данный показатель имеет циклическую тенденцию изменения, в частности, если в 2011 году на 1 тенге СПК было привлечено 3,03 тенге, то в 2012 году только 1,37 тенге. Если в 2013 году на 1 тенге СПК было привлечено уже 4,2 тенге, то в 2014 году, данный показатель снизился до 2,2 тенге на 1 тенге инвестиции СПК. В целом на динамику данного показателя оказывают влияние в первую очередь объем государственных инвестиций, вкладываемых через СПК и во вторую очередь уровень привлекательности инвестиционных проектов компании.

Хотя основной акцент в реализации инвестиционного направления компании сделан на построение и формализацию эффективных бизнес-технологических цепочек взаимодействия с инвесторами через оптимизацию структуры, как самой компании, так и применяемого проектного менеджмента. Причем, основным критерием отбора проектов для реализации в группе «Сарыарка» выступает не только его финансовая прибыльность, но и стратегическая значимость для региона.

Подводя итоги инвестиционно-инновационной деятельности такого регионального института развития как СПК «Сарыарка», посредством SWOT-анализа можно определить основные сильные и слабые стороны, а также

возможности и угрозы, характеризующие развитие данной компании на текущий момент времени (таблица 29).

Таблица 29 - SWOT-анализ АО «НК «СПК «Сарыарка»

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> – Наличие имущественного комплекса и стартового капитала – Собственная минерально-сырьевая база и земельные активы – Отраслевая дифференцированность и многопрофильность – Выгодное геополитическое расположение 	<ul style="list-style-type: none"> – Периодические изменения в статусе СПК и отсутствие практики создания подобных структур – Неразвитость взаимоотношений с институтами развития – Информационная непрозрачность деятельности СПК – Дефицит профессиональных кадров в дочерних и зависимых компаниях – Низкая доля сотрудников из предпринимательской среды
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> – Нарращивание инвестиционного и инфраструктурного потенциала – Трансферт опыта и информационных ресурсов из государственных институтов развития – Партнерство с международными компаниями и возможности аутсорсинга – Реализация стратегических направлений деятельности в соответствии с принципами БОР (в т.ч. методика оценки деятельности СПК); – Повышение информационной прозрачности деятельности СПК за счет внедрения методики оценки деятельности СПК и определения их рейтинга 	<ul style="list-style-type: none"> – Присутствие в имущественном комплексе компании низкорентабельных и потенциально убыточных активов – Преобладание в инвестиционном портфеле проектов сырьевой направленности
Примечание - составлена автором	

В целом, как показывает практика, существует несколько системных причин неэффективности деятельности социально-предпринимательских корпораций, сдерживающих их развитие.

1. Расплывчатость видения деятельности СПК и конфликт интересов задач СПК – от реабилитации нерентабельных государственных активов в регионах до социально-ответственного бизнес-игрока от государства.

2. Отсутствие законодательной базы функционирования СПК:

- не принят закон об СПК;

- не решены вопросы отчуждения госимущества в частную собственность;

- не регламентирован механизм распределения прибыли СПК и ее дальнейшего инвестирования в социальные проекты;

- не определены принципы аккумулирования денежных ресурсов СПК с помощью учреждения корпоративного социального фонда, и т.д..

СПК «Сарыарка» имея в своей основе обширный имущественный комплекс, стартовый капитал и главное, собственную минерально-сырьевую базу и земельные активы (а точнее право на их распоряжение) имеет существенный потенциал развития в будущем. Можно выделить также и положительные тенденции в развитии всего механизма ГЧП в Казахстане в целом.

Но при этом, развитию СПК свойственны определенные проблемы и угрозы. Выделяя наиболее значимые из них можно в первую очередь отметить неустойчивость правового статуса СПК. С момента формирования СПК прошло почти 9 лет, но за это время корпорация успела сменить собственника акций (с республиканского на региональный уровень), а затем и быть разделенной на несколько независимых субъектов. К угрозам же можно отнести тот факт, что несмотря на положительные результаты деятельности СПК по сути на данный момент не в полной мере исполняет свою миссию, преобладание в инвестиционном портфеле сырьевых проектов и недостаточное развитие социально-значимых проектов снижает эффективность СПК, как института государственно-частного партнерства [110].

Кроме этого можно выделить информационную непрозрачность деятельности СПК. Информация о состоянии, уровне готовности и главное, показателях эффективности деятельности носит несистемный, отрывочный характер. И это при том, что принцип прозрачности играет важную роль в развитии практики ГЧП и степени ее понимания среди населения и представителей бизнес-среды.

3 ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА В ЦЕЛЯХ УЛУЧШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КАЗАХСТАНЕ

3.1 Развитие системы коммерциализации инновации на основе механизмов государственно-частного партнерства

Переход Казахстана к инновационному развитию предполагает поиск направлений активного использования накопленного инновационного потенциала и определение возможностей, путей и форм его развития и совершенствования.

Однако серьезные финансовые проблемы, которые испытывают казахстанские промышленные предприятия в течение последних лет, ограничения экономического роста, в том числе из-за недостаточности внимания со стороны государства к продвижению инноваций в реальный сектор экономики и слабого спроса на инновации не позволяют им достичь необходимых инновационных целей с помощью только лишь одних рыночных механизмов [111].

Проведенный анализ состояния инновационного потенциала национальной экономики Казахстана подтверждает в целом вывод о характерном для большинства отечественных предприятий общем низком уровне инновационного потенциала и инновационной активности, как для этапа радикальных рыночных реформ, так и для времени экономического подъема страны. Как свидетельствуют статистические данные, в 2014 году доля инновационной продукции в объеме производства инновационно активных предприятий в целом Казахстану составила 8,1%. Однако данный показатель результат активной реализации государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития, хотя и это намного ниже показателей не только инновационных лидеров – Германии (70%), Канады и Новой Зеландии (65%) но и большинства государств Центральной и Восточной Европы (20-40%) [112].

Среди основных причин, ограничивающих развитие инновационного потенциала промышленных предприятий, следует выделить:

- неудовлетворительное состояние национальной инновационной системы и формальная реализация Государственной программы индустриально-инновационного развития;
- значительный разрыв между оптимальным (для обеспечения конкурентоспособности бизнеса) и фактическим уровнем инновационных расходов, который еще более усиливается в результате финансово-экономического кризиса;
- низкий внутренний спрос на инновации из-за недостатка инвестиций и собственных финансовых средств, неприемлемых условий кредитования.

В этой связи особое значение приобретает вектор государственной поддержки промышленных предприятий, в том числе на основе принципов государственно-частного партнерства (ГЧП), направленный на развитие и

укрепление их инновационного потенциала за счет обновления и модернизации производства и широкого внедрения новых технологий при определяющей роли инновационной активности предприятий.

При рассмотрении проблемы влияния фактора ГЧП на повышение уровня инновационного потенциала промышленных предприятий необходимо уточнить его сущность. По нашему мнению, инновационный потенциал промышленного предприятия можно определить, как комплексный оценочный показатель, который может быть охарактеризован через основные его элементы, включающие в себя сложившийся объем ресурсов предприятия, а также возможность его расширения за счет внешних источников с целью повышения инновационной активности и получения планируемого синергетического эффекта. Отличительная особенность такого понимания инновационного потенциала промышленного предприятия состоит в том, что в качестве одной из основных целей его развития определено повышение инновационной активности. Инновационная активность предприятия – это, прежде всего его способность к постоянному использованию и развитию инновационного потенциала и быстрой реакции на меняющиеся потребности и условия внешней среды. Таким образом, анализ инновационного потенциала и инновационной активности предприятий должен включать в себя как оценку приоритетов в направлениях использования имеющихся собственных средств, так и привлечение дополнительных финансовых источников, в том числе за счет различных форм прямой и косвенной государственной поддержки.

На сегодняшний день прямая государственная поддержка инновационной деятельности в форме ГЧП является одним из важнейших инструментов развития сферы исследований и разработок в развитых западных странах. Так, например, во Франции в 2002 году на проекты ГЧП приходилось 78% прямого финансирования исследований и разработок по сравнению с 37% в 1998 году. Правительство Нидерландов зарезервировало на 2003–2010 годы 805 миллионов евро на финансирование ГЧП в стратегически важных сферах [113].

В Казахстане ГЧП также становится значимой составляющей государственной инновационной политики, которая присутствует не только во всех программных, стратегических документах, но и в конкретных практических действиях по финансовой поддержке проектов, субъектов инновационной деятельности, объектов инновационной инфраструктуры. Государство целенаправленно стимулирует различные формы ГЧП с целью аккумуляции ресурсов на приоритетных направлениях развития и создании условий для привлечения частного бизнеса к сотрудничеству на принципах государственно-частного партнерства. В этих целях применяются различные формы, методы и организационные схемы ГЧП для обеспечения инновационного развития предприятий и укрепления их инновационного потенциала [114].

В настоящее время на базе АО «НАТР» и региональных СПК создаются необходимые элементы для формирования современной модели непрерывного инновационного процесса с использованием механизмов ГЧП (институты

инновационного развития и технологическая инфраструктура в виде площадок для размещения проектов), которая призвана повысить эффективность управления инновационными процессами на предприятиях комплексного решения задач по коммерциализации и трансферу технологий, инкубирования малых и средних инновационных предприятий.

Анализ особенностей и функций ГЧП позволяет характеризовать его как особый ресурс, обладающий синергетическим эффектом в результате влияния на инновационный потенциал промышленных предприятий [115]. Одним из наиболее существенных эффектов синергии является экономия на НИОКР, издержках производства, приобретении инновационных технологий, экспертизе проектов и административных расходах. Оценка синергетического эффекта (СЭ) от участия промышленных предприятий в ГЧП на определенный момент времени может осуществляться по формуле:

$$OCЭt = CЭMt + CЭУt + CЭНt + CЭРt + CЭЭt, \quad (1)$$

где $OCЭt$ – общий синергетический эффект в момент времени в результате реализации механизмов ГЧП;

$CЭMt$ – синергия от эффекта ресурсного взаимодополнения;

$CЭУt$ – синергия за счет улучшения управления и устранения неэффективных бизнес-процессов;

$CЭНt$ – синергия за счет снижения налогообложения;

$CЭРt$ – синергия за счет снижения рисков в результате участия государства в финансировании наиболее рискованных стадий инновационных проектов;

$CЭЭt$ – синергия за счет проведения независимой государственной экспертизы проектов.

Выделение ГЧП в качестве одного из основных факторов развития инновационного потенциала предприятий определяется его ролью и значением в национальной инновационной системе. Очевидно, что в посткризисный период в связи с существующими финансовыми трудностями и в условиях достаточно жесткой конкуренции на рынке, роль ГЧП в повышении уровня инновационного потенциала промышленных предприятий и устойчивости их развития будет возрастать.

Неразвитость в целом национальной системы государственно-частного партнерства, обусловило определение в качестве основных задач, формирование и реализация «критической массы» любых проектов ГЧП, без привязки к инновационному приоритету. Поэтому в рамках данной работы нами предлагаются следующие приоритетные направления развития системы государственно-частного партнерства именно в научно-инновационной сфере, с учетом анализа основных тенденции: развития ГЧП, инновационной активности, научного потенциала и региональных аспектов развития ГЧП.

Предлагаемые нами механизмы и рекомендации сгруппированы по трем основным направлениям (Рисунок 25):



Рисунок 25 - Приоритетные направления совершенствования системы государственно-частного партнерства в научно-инновационной сфере

Примечание - составлен автором

- Развитие системы коммерциализации инновации как фактор повышения эффективности проектов ГЧП научно-инновационной направленности;
- Развитие отечественной системы венчурного финансирования инновации и внедрение реальных налоговых преференции для научно-инновационной деятельности как фактор повышения привлекательности проектов ГЧП в данной сфере;

– Развитие региональной инновационной инфраструктуры, через включение в них свободных экономических зон, которые позволяют добиться реальных выгод от реализации проектов ГЧП научно-инновационной направленности.

Необходимость внедрения обозначенных механизмов в данной последовательности и содержании обусловлено не только текущим состоянием развития государственно-частного партнерства в Казахстане, но и уровнем развития национальной инновационной системы. Активное применение механизмов государственно-частного партнерства для развития научно-инновационной активности в целом, через наполнение реальными проектами, позволило бы улучшить основные индикаторы научной и инновационной активности, по которым Казахстан в последнее время резко ухудшил свои позиции в мировом рейтинге [116].

Как отмечено автором, в 2012 году по сравнению с предыдущим годом Казахстану удалось поднять свой инновационный рейтинг на 9 позиций, но этот показатель ниже по сравнению с показателем 2008 года на 42 пункта. Следовательно, за последние пять лет Казахстан не предпринял ничего для того, чтобы повысить уровень способности к инновациям.

По показателям качества научно-исследовательских организаций и сотрудничества университетов и бизнеса в сфере НИОКР наблюдается аналогичная картина. Если в 2008–2011 гг. динамика по качеству научно-исследовательских организаций произошло снижение рейтинга в среднем в год на 21 позицию, то в 2012 году Казахстан по сравнению с предыдущим годом переместился на 13 позиций выше, но по сравнению с 2008 годом рейтинг снизился на 50 пунктов.

По показателю сотрудничества университетов и бизнеса в сфере НИОКР среднегодовое снижение рейтинга 2008–2011 гг. составило 18 позиций. В 2012 году по сравнению с предыдущим рейтинг повысился на 29 позиций, но это ниже на 26 позиций по сравнению с 2008 годом.

По показателю расходов компаний на НИОКР снижение рейтинга наблюдается начиная с 2010 года по 2011 год. В 2012 году по сравнению с 2011 годом Казахстану удалось поднять свой рейтинг на 13 позиций.

Такая ситуация в Казахстане складывается под влиянием факторов, которые определяют базовые принципы инновационного развития страны.

Анализ сложившейся ситуации дает возможность сформулировать несколько возможных направлений решения проблем повышения инновационной активности Казахстана. Они включают:

1. Необходимость реализации комплекса мер по совершенствованию механизмов стимулирования и поддержки со стороны государства по разработке и внедрению предприятиями эффективных инноваций в организацию и управление производством. Это в свою очередь способствует повышению конкурентоспособности выпускаемой продукции на мировом рынке.

2. Необходимость разработки проектов национального масштаба создания и производства наукоемкой инновационной продукции, а также модернизации технической и технологической составляющей с целью обеспечения соответствия современным требованиям.

3. Необходимость разработки мер государственного воздействия для развития инновационной инфраструктуры и системы привлечения в сферу инноваций частного капитала.

Одним из важных направлений достижения данных целей является привлечение иностранных инвестиций, эффективность которых зависит от степени экономической привлекательности Казахстана. Таким образом, совершенствование государственной политики по привлечению инвестиций в сферу инноваций может значительно повысить конкурентные преимущества национальной экономики.

Что касается первого направления, развития системы коммерциализации инновации, то проводимые в республике рыночные реформы изменили лицо казахстанской науки. Преобразования связаны, прежде всего с изменением системы управления наукой и схем финансирования научных исследований, что нашло свое отражение в новом Законе РК о науке.

Вместе с тем казахстанская наука, по сути, по-прежнему остается государственной. Научные организации в подавляющем большинстве, принадлежат государству, а работающие в них сотрудники получают заработную плату из средств бюджета государства, тогда как в большинстве западных стран значительная доля научных исследований, опытно-конструкторских разработок проводится в лабораториях и научных центрах имеющих частную форму собственности. Об этом говорилось на семинарах для сотрудников Офисов коммерциализации технологий казахстанских НИИ и ВУЗов, проведенных зарубежными экспертами CRDF Global, HTSPE при поддержке АО «Национальное агентство по технологическому развитию». Как отмечалось экспертами, частные инвесторы вкладывают средства в научные разработки только в расчете на будущую прибыль. При этом частные инвестиции в науку означают приобретение прав на интеллектуальную собственность – «продукт», который имеет коммерческий потенциал и в дальнейшем способен приносить прибыль. Для того чтобы стать таким продуктом, научная разработка должна быть соответственно «упакована», т.е. как минимум должен иметься бизнес-план где отражены результаты предварительного комплексного изучения рыночных и финансовых перспектив научной разработки и доказательства экономических и технологических преимуществ разработки.

Процесс инвестирования в перспективные научные разработки носит название **коммерциализации технологий**. Согласно п.5 статьи 11 Закона РК «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности» коммерциализация предполагает поиск, экспертизу и отбор разработок для финансирования, привлечение инвестиций, распределение и юридическое закрепление прав на будущую интеллектуальную собственность между всеми

участвующими в процессе сторонами, управление научным проектом, внедрение результатов в производство, дальнейшую модификацию и сопровождение интеллектуального продукта.

Однако, в силу оторванности науки от бизнеса развитие технологий в Казахстане происходит во многом без учета конкретных потребностей рынка и производства [117]. К сожалению, в Казахстане на сегодняшний день не так много примеров успешной коммерциализации технологий. Это объясняется отсутствием у казахстанских участников процесса коммерциализации технологий понимания механизмов функционирования современного рынка интеллектуальной собственности и правил игры на нем. Особенно это проявляется у разработчиков проектов, которые воспринимают коммерциализацию своих идей, прежде всего как проблему поиска дополнительных финансовых средств для продолжения научных исследований и в силу этого достаточно поверхностно относятся к вопросам оценки окупаемости своих разработок и необходимости учета интересов инвесторов.

Все эти обстоятельства, безусловно, осложняют работу по поиску перспективных для коммерческого использования технологий в Казахстане.

Преимущества коммерциализации казахстанских технологий.

Их всего две, но они достаточно весомые.

Первое преимущество – низкая активность в области коммерциализации казахстанских технологий позволяет говорить о значительном неиспользованном потенциале в этой сфере. В Казахстане есть очень много талантливых людей – авторов уникальных технологических идей.

Второе преимущество – дешевизна интеллектуальной собственности в Казахстане. Вследствие неразвитости рынка интеллектуальной собственности и ограниченности знаний разработчиков о своих правах и возможностях в этой сфере, стоимость казахстанских технологий намного ниже мирового уровня.

В целом, хотелось бы отметить, что, несмотря на все сложности и отставание от мировой тенденции, процесс коммерциализации технологий в Казахстане имеет хорошие перспективы. В настоящее время, с целью повышения инновационной активности и экономического развития в республике приняты Закон РК «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности», постановления Правительства РК «Об утверждении Правил предоставления инновационных грантов на коммерциализацию технологий», «Об утверждении Правил предоставления инновационных грантов на приобретение технологий, проведение промышленных исследований, поддержку деятельности по производству высокотехнологичной продукции на начальном этапе развития, патентование в зарубежных странах и (или) региональных патентных организациях» где представлен широкий спектр инструментов государственной поддержки инноваций. Среди них – особое место занимает предоставление инновационных грантов, где функцию оператора по предоставлению инновационных грантов, выполняет АО «НАТР».

Поэтому по данному аспекту коммерциализации наукоемкого сектора, связанного с созданием условий для продвижения наукоемких продуктов, хотелось бы более подробно остановиться на роли в данном процессе государственных и квазигосударственных организаций, где к последним относятся АО «НАТР». В источнике [118] под коммерциализацией понимается процесс выделения средств на инновации и поэтапного контроля за их расходованием, включая оценку и передачу завершенных и освоенных в промышленных условиях результатов инновационной деятельности. В отличие от планово-директивной экономики, в которой финансирование, управление инновациями и передача результатов выполнялись отдельно, процессы коммерциализации в условиях рынка объединяют эти функции с целью ориентации их на положительный коммерческий (т.е. самоокупаемый) результат.

К проблемам науки, связанным с усилением её способности к коммерциализации результатов фундаментальных и прикладных научных исследований, относятся:

- формирование механизма и мониторинг процесса централизованного финансирования инноваций с высоким потенциалом коммерциализации;
- разработка и внедрение гибких форм государственной поддержки инновационных проектов, конкретизирующих все стадии полного жизненного цикла инноваций и статус исполнителей, в том числе частно-государственных и межчастных партнерств, осваивающих государственные средства;
- совершенствование законодательства в области инновационной деятельности с целью интеграции в мировую инновационную систему;
- рациональное использование передового мирового опыта коммерциализации технологий, включая диверсификацию научно-промышленных объединений, создание многоотраслевых ведомственных партнерств, кластеризацию экономики, стимулирование процессов потребления новых продуктов и услуг [119 - 121].

Оставшаяся нерешенной со времени планово-директивной экономики в Казахстане проблема внедрения результатов исследований сохраняет свою актуальность и сегодня. Частичное устранение прежних межведомственных барьеров не привело к масштабному усилению горизонтальных взаимосвязей и построению нового механизма принятия согласованных решений, синхронизации финансирования в рамках полного цикла – обоснования, разработки инновационных проектов и освоения их результатов.

В широком смысле коммерциализация – это превращение идей в деньги. Если раньше действовала схема: «идеи – деньги – эффект (деньги)», т.е. перевод идеи в деньги, то в условиях рынка для поддержки инноваций схема другая: «деньги – идеи – деньги». Поэтому сегодня тормозом инновационного процесса в Казахстане является отсутствие технологии коммерциализации и рыночного инфраструктурного обеспечения процесса воспроизводства

технологий и инноваций по схеме: «деньги – потребность – знания (идея) – удовлетворения потребности – деньги».

В качестве основы механизма управления инновационными процессами, составной частью которых является коммерциализация, целесообразно использовать модель принятия решений по управлению перемещением (продвижением) технологии по всем стадиям полного жизненного цикла (ПЖЦ) инноваций. Такая модель учитывает патентование, обеспечение условий для реализации точек роста (старт-апов), создание компаний дополнительного дохода (спин-офф компаний), финансирование посредством фондов, банков, госзаказов, кадры, маркетинг, обслуживание, выход на мировой рынок, экспорт технологий и т.д. С учетом требований рынка государства совершенствовали национальную инновационную систему, локализуя её противоречия и устраняя недостатки. В Казахстане национальная инновационная система, как эффективный механизм коммерциализации технологий, только создается. Большинство её элементов, сложившиеся ещё в условиях планово-директивной системы, подлежат структурному и функциональному реформированию с учетом требований внутреннего и мирового рынков. В качестве основы инновационной системы может быть использована схема взаимодействия институтов, организаций, предприятий и компаний при коммерциализации инноваций (рисунок 26).

Организационное обеспечение коммерциализации наукоемкого сектора зависит от особенностей управления им на современном этапе и неразрывно связано с правовым и финансовым обеспечением.

Вместе с тем решение организационных проблем не исключает централизованного управления созданием инновационной инфраструктуры с учетом требований и условий текущего момента. Многие страны использовали директивный подход к стимулированию инновационных процессов на национальном и региональном уровнях (при этом регионы иногда выступали в качестве объекта для эксперимента). Однако такой подход без учета потребностей рынка может иметь прямо противоположный эффект. Поэтому оказание поддержки и создание стимулов целесообразно осуществлять путем построения механизма государственно-частного партнерства. Приведенные в таблице 30 результаты анализа позволяют выделить уровень компетенции и защиты национальных интересов государства, степень участия бизнеса и общества в инновационной деятельности и коммерциализации технологий.

Успешное решение задач по организации комплексной системы инфраструктурного (законодательного, финансового и организационного) обеспечения создаст необходимые условия для достижения Казахстаном уровня интеллектуализации производства, приближенного к мировому, включая формирование основ постиндустриального общества. При реализации национальных проектов целесообразно формировать отраслевое и межотраслевое инфраструктурное обеспечение инновационной деятельности.



Рисунок 26 - Схема взаимодействия институтов, организаций, предприятий и компаний при коммерциализации наукоемкого сектора

Примечание - составлен автором на основе [118]

Таблица 30 - Опыт организационного обеспечения коммерциализации технологий в развитых странах мира на основе государственно-частного партнерства

Проблема организационного обеспечения	Механизм принятия решений	Реализован в странах	Возможности адаптации в Казахстане*
1	2	3	4
Достаточность, избыточность или недостаточность числа НИИ и ученых	Наличие бизнес-сектора, владеющего 2/3 всего научно-исследовательского потенциала в результате действия рыночных регуляторов инновационной деятельности – спроса и предложения	ЕС	+++
	Развитие системы технопарков и технозон, технокомплексов и многоотраслевых корпораций	ЕС	+++

Продолжение таблицы 30

1	2	3	4
	Развитие системы кластерных научных объединений, так называемых AN-институтов, объединяющих возможности институтов и университетов – пунктов продажи технологий	Германия	+++
Взаимопроникновение и слияние политики в области науки и технологии с промышленной политикой	Создание и развитие новых технологических холдинговых компаний, ориентирующихся на потребности промышленности и коммерческого рынка (поддержка в патентовании, лицензировании, создании и развитии спин-офф-компаний, технологических компаний)	Швеция (Karolinska)	++
Поддержка государством общественных и частных инициатив	Развитие механизма ГЧП	Австралия	+++
	Высшие технологические институты как «виртуальные» научные институты существующих компаний и государственных исследовательских организаций	Нидерланды	+
	Создание партнерств, кластерных сетей и площадок для частно-государственного сотрудничества	ЕС	+++
	Государственная поддержка обмена персоналом	Германия	++
	Межминистерская программа кластерных исследований – семь программ, направленных на совершенствование способности к сотрудничеству всей исследовательской системы и повышению надежности и гибкости инновационной деятельности, развитие системы отраслевых фондов	Финляндия	++
Отбор высокорентабельных результатов для запуска процесса коммерциализации		ЕС, США	+++
Условные обозначения: (+++) высокоперспективное решение; (++) – перспективное решение; (+) относительно перспективное решение. Примечание - составлена автором на основе [118]			

Основными областями, требующими реформирования (включая реализацию национальных проектов) являются:

- эффективная национальная инновационная политика и её реализация;
- управление инновационными системами;
- развитие и поддержка инновационных кластеров внутри национальных инновационных систем;
- развитие и поддержка всех участников национальной инновационной системы;
- создание и поддержка развития инновационных связей и баз данных с целью облегчения сотрудничества и партнерства в национальной инновационной системе;
- создание благоприятных условий для патентования в государственном секторе;
- введение налоговых стимулов для НИОКР в частном секторе.

3.2 Венчурные и налоговые механизмы развития инновационной деятельности в Казахстане

При переходе экономики Республики Казахстан на инновационный путь развития венчурная индустрия будет являться неотъемлемой частью национальной инновационной системы. Финансируя малые и средние инновационные предприятия на этапе, когда иные финансовые источники воздерживаются от рискованных вложений и, обеспечивая высокие темпы роста компаний, венчурное инвестирование становится пусковым механизмом для модернизации действующих производств на основе использования достижений науки и техники.

Инновационный путь развития позволит дальше развиваться венчурной индустрии, но для этого необходимо сформировать более благоприятный инвестиционный климат, который тесно связан с наличием соответствующей законодательной базы, создающей оптимальные условия для научно-технического прогресса и развития экономики, или хотя бы не мешающей развитию свободного предпринимательства и саморегулированию промышленности в условиях свободного рынка. Важнейшим из этих условий является льготное налогообложение, стимулирующее развитие высокотехнологичного производства конкурентоспособных товаров. Это способствует большему взаимопониманию и объединению усилий для решения общих задач подъема экономики [122-128].

Наибольший успех, по опыту других стран, можно достичь лишь в том случае, когда в реализации государственной политики тесно взаимодействуют государственный и частный сектор экономики. То есть, чтобы привлечь частный венчурный капитал на этапе роста, государство должно и может уменьшить риск для частного инвестора путем осуществления инвестиций в качестве учредительного и пассивного партнера с ограниченной ответственностью, владеющего миноритарным пакетом акций. Поддержанные

венчурным капиталом фирмы сыграли ключевую роль в инновационной экономической деятельности в 1990-е годы в США, Великобритании и в других странах.

Таким образом, исходя из мировой практики, можно определить наличие нескольких путей развития венчурного капитала, это: вложение венчурных инвестиций внутри страны, осуществление инвестиций за пределами страны, инвестирование внутри страны и за ее пределами посредством государственно и/или частных корпораций, а также создание технологичных компаний.

Примером вложения и привлечения иностранных инвестиций внутри страны является Израиль, причиной этому послужили собственные сильные научно-технологические разработки, которые, прежде всего, стимулировались государством.

Примером внешних инвестиций является Сингапур, на этапе формирования венчурного капитала в стране и не обладая собственными инновационными разработками, государственный фонд «Темасек» осуществлял и осуществляет инвестиции в зарубежные венчурные фонды, что позволяет стране наладить связи в венчурном бизнесе, осуществлять трансферт технологий и привлекать иностранный капитал в страну.

Примером инвестиций посредством корпораций, является Япония, корпорации которой осуществляют крупные инвестиции в малые перспективные высокотехнологичные компании, которые созданы и работают как в Японии, так и за рубежом, это позволяет корпорациям экономить на собственных расходах на НИОКР и, кроме того, финансировать перспективные разработки вне основного бизнеса корпорации.

Другим примером является Чили, страна, которая после неудачного опыта финансирования больших НИОКР внутри страны сконцентрировалась на приобретении недорогих технологий в агропромышленном комплексе, созданием предприятий на базе приобретенных технологий и дальнейшей продажей созданных компаний.

Таким образом, Казахстану на текущий момент необходимо рассмотреть возможность финансирования технологий вне страны (пример Сингапура), что позволит получить опыт венчурного финансирования, осуществить трансферт необходимых технологий в Казахстан и, проявив себя на мировом инвестиционном рынке привлечь больше зарубежных инвестиций в страну.

Кроме того, альтернативным вариантом развития венчурного финансирования, могут выступить – бизнес-ангелы. Бизнес-ангелы представляют собой богатых индивидов, использующих собственные деньги (а часто и собственные предпринимательские и деловые навыки) для поддержки компаний на раннем этапе. Своим богатством и, вероятно, проницательностью, они выделяются среди других категорий, предоставляющих финансирование. А также наличием следующих преимуществ: бизнес-ангелы финансируют предприятия на ранних стадиях, обладают деловым опытом и знанием отрасли, могут оказать более значительную поддержку менеджерам финансируемой

компаниям в неблагоприятный период, планы носят более долгосрочный характер, оперативны, в связи с этим предлагается создать принципы, условия и возможности для развития среды «бизнес-ангелов».

Дополнительный путь - это привлечение отечественных крупных компаний таких, как КазМунайГаз, Казахмыс, ENRC и других по созданию собственных фондов, которые будут приобретать необходимые технологии за рубежом, а также развивать компании на мировом рынке, предлагая не только сырье на внешнем рынке, но и продукцию с добавленной стоимостью.

Помимо этого, в Казахстане до момента масштабного использования венчурного капитала необходимо начать повышать производительность венчурного инвестирования посредством развития и повышения интереса собственного публичного фондового рынка акционерного капитала.

Таким образом, Казахстану необходимо сконцентрироваться над дальнейшим развитием инновационной инфраструктуры и венчурного капитала, то есть выстроить полную цепочку поддержки инновационных процессов. Также расширить возможности венчурных фондов в осуществлении прямых инвестиций в инновационные фирмы, не только внутри страны, но и за ее пределами.

То есть перед Казахстаном стоит острейшая проблема источников капитала для финансирования инновационных предприятий, прежде всего на стартовом этапе и, особенно в сфере наукоемких производств. Думается не стоит останавливаться на обосновании того, что активную роль в решении данной проблемы может сыграть венчурный капитал, определенным образом организованный и управляемый.

При этом практика развития венчурного капитала поучительна для Казахстана в основном в двух аспектах: с позиции отрицательного опыта и с позиции искать собственные пути решения проблемы, учитывая особенности национальной экономической среды.

В современной экономике, распространено мнение, что достаточной базой для развития венчурного капитала является наличие трех условий: инновационные разработки с высоким коммерческим потенциалом, профессиональные менеджеры и существование депонированного капитала институциональных инвесторов. Безусловно, данные компоненты являются важными составными частями базы развития национального венчурного капитала, но явно недостаточными, чтобы создать эффективное венчурное инвестирование.

Рассмотрим основные пути преодоления проблем развития венчурного финансирования.

С целью активизации инновационного процесса видится целесообразным ввести в практику меры законодательного и организационного характера:

Одним из рычагов, способствующих росту количества проектов могло бы служить использование механизмов грантового финансирования НИОКР со стороны государства на раннем этапе, что позволит создать поток венчурных

проектов. Например, в Израиле, бум венчурного капитала в 1990-е годы не был бы возможен без проектов, которые поддерживались государственными грантами в течение 20 лет от Управления научных программ.

В то же время, существуют вопросы, касающиеся процедур выдачи инновационных грантов. Это вопросы, связанные с:

– процедурами отбора поверенного (агента). Согласно пункту 1 статьи 7 данного Закона выбор поверенного должен осуществляться среди институтов инновационного развития. В свою очередь, заключение договора с поверенным будет осуществляться на конкурсной основе в соответствии с законодательством РК о государственных закупках. Указанная процедура занимает как минимум 1,5 месяца с учетом разработки конкурсной документации, проведения конкурсных процедур, заключения договора с поверенным. В случае, если конкурс будет признан не состоявшимся, Министерству индустрии и новых технологий потребуется повторно объявлять конкурс по выбору поверенного, что также может затянуться на срок более, чем 1 месяц. Таким образом, необходимость выбора поверенного с применением конкурсных процедур влияет на срок подачи заявок потенциальных грантополучателей, и соответственно сокращает сроки проведения анализа поданных заявок, что косвенно сказывается на качестве оценки выдаваемых в последствии инновационных грантов;

– сроками отбора заявок потенциальных грантополучателей и предоставления инновационных грантов. Проведя анализ Правил предоставления инновационных грантов и представления отчетов о мерах, принятых по внедрению объектов интеллектуальной собственности можно подвести следующие неутешительные итоги - фактически период от подачи объявления о проведении конкурса до заключения договора об инновационном гранте занимает 105 рабочих дней (137 календарных).

Вкупе с проведением отбора поверенного формальные процедуры, осуществляемые государством по двум этапам (выбор поверенного, отбор проектов) могут превысить свыше полугода.

Закон РК «О государственной поддержке инновационной деятельности» был принят более 5 лет назад, однако на практике он начал работать в 2010 году, после внесения в него законодательных поправок.

Использование результатов НИОКР в инновационной деятельности частного сектора придает стимул для решения двух важных проблем, связанные со структурой институтов: (i) приведение НИОКР научно-исследовательскими институтами в соответствии с технологическими потребностями существующих коммерческих предприятий, а также в тех сферах, где есть либо намечается деловая активность; и (ii) облегчение двухстороннего обмена информацией и знаниями на стыке государственных и частных предприятий.

В тоже время, наиболее оптимальным было разделение понятия «научный, научно-технический проект и программа» на два отдельных термина «проект»

и «программа», поскольку в имеющейся в Законе РК «О науке» формулировке данное понятие сводится к тому, что результатом научной, научно-технической деятельности является «документ».

Между тем, понятие «научного, научно-технического проекта» должно включать в себя обязательное наличие результата научной и (или) научно-технической деятельности, который представляет собой получение новых знаний или решений, достигнутых в ходе выполнения научной и (или) научно-технической деятельности и зафиксированные на любом информационном носителе, внедрение научных разработок и технологий в производство, а также модели, макеты, образцы новых изделий, материалов и веществ;

Особого внимания заслуживает система подготовки кадров по менеджменту инновационной деятельности и сеть информационно-консалтинговых центров в сфере венчурного предпринимательства, помогающих соискателям венчурного финансирования доводить проекты до требований венчурных инвесторов, осуществлять коммерциализацию результатов научных исследований и разработок;

В Законе Республики Казахстан «О государственной поддержке инновационной деятельности» не содержится однозначных норм, регламентирующих поддержку исключительно субъектов малого и среднего предпринимательства.

В свою очередь, предусмотренные в данном Законе субъекты инновационной инфраструктуры и инструменты государственной поддержки в форме инновационных грантов имеют в качестве основной цели содействие в первую очередь субъектам малого и среднего предпринимательства, поскольку предприятия крупного предпринимательства обладают возможностью реализации инновационных проектов самостоятельно.

Анализ двух законов – «О науке» и «О государственной поддержке инновационной деятельности» показывает, что отсутствует разграничение в субъектном составе по видам деятельности. Так, субъектами деятельности в обоих законах являются физические и юридические лица.

Вместе с тем, вследствие отсутствия четкого разграничения существует высокая вероятность получения двойного финансирования физическими или юридическими лицами государственной поддержки, предусмотренных в законодательных актах, в частности поддержки в форме грантового финансирования (научные либо инновационные гранты) на выполнение опытно-конструкторских работ, т.к. оба документа предусматривают поддержку данного вида работ.

В связи с чем, требуется внести ясность между нормами законов «О науке» и «О государственной поддержке инновационной деятельности» в части того, каким государственным органом будет администрироваться предоставление грантов на выполнение опытно-конструкторских работ;

В Республике Казахстан регламентирован процесс учета и распространения технологической информации (ЗРК «О науке»). Для сбора

информации создается национальный ресурс научно-технической информации, доступ к которому позволяет внешним пользователям ознакомиться с разработками в рамках научной или научно-технической деятельности, профинансированными из государственного бюджета.

При этом, в пункте 6 Правил государственного учета научных, научно-технических проектов и программ, и отчетов по их выполнению, утвержденных постановлением Правительства РК от 19 июля 2011 года предусматривается, что АО «Национальный центр научно-технической информации» в установленном им порядке обеспечивает равный доступ юридическим и физическим лицам к пользованию информационным материалам.

Учитывая, что проведение исследований финансируется за счет государства (денег налогоплательщиков) было бы логичным обеспечить широкий доступ общественности к данной информации. Однако следует понимать, что может налагаться ограничение доступа к отдельным видам информации, которая получена в ходе исследований. Такие ограничения приводятся в Законе РК «О национальной безопасности», в тоже время Законом РК «О государственных секретах» раскрывается более подробный перечень информации, относимой к государственным секретам.

Внедрение данных предложений позволит развить связь с внешней средой субъектов венчурной деятельности, а также усилить информационную поддержку венчурного бизнеса. На сегодняшний день многие ученые, в том числе и предприниматели, до сих пор не знают, что такое венчурное финансирование, его возможности, и механизмы;

Законодательно закреплено (в законах «О науке» и «О государственной поддержке инновационной деятельности»), что реализация задачи обмена опыта между Казахстаном и иными странами осуществляется на основании международных договоров, международных научных, научно-технических проектов и программ, а также в форме содействия установлению и расширению научно-технического сотрудничества между казахстанскими и зарубежными научными и иными организациями.

Таким образом, законодательно поощряется международная интеграция казахстанских научных организаций с зарубежными.

Между тем, в законодательных актах отсутствует понятие «трансферта технологий», хотя термин довольно часто используется (к примеру, созданное с государственным участием акционерное общество носит название «Центр инжиниринга и трансферта технологий»). Требуется закрепление данного понятия.

Необходимо безотлагательное принятие программ коммерциализации результатов научных исследований и разработок. На сегодняшний день в Казахстане имеется более 400 научных организаций, в НИИ и ВУЗах работают более 22 000 ученых с научными степенями. Только за один 2010 год опубликовано 1 168 охраняемых документов на интеллектуальную собственность, однако вопрос внедрения их в производство остается открытым;

Среди источников венчурного капитала стабильное место также занимают промышленные и торговые корпорации, страховые компании, различные фонды. Заметную роль в венчурном бизнесе США играют физические лица.

В странах Западной Европы список участников венчурных фондов несколько шире. Его дополняют государственные учреждения, коммерческие и клиринговые банки, университеты и прочие источники. Наиболее характерная особенность стран Западной Европы по сравнению с США – более высокий удельный вес в венчурном бизнесе банковских структур. Например, в Германии на долю банков в середине 90-х годов приходилось больше половины всего работающего в стране рискованного капитала. Этим отчасти объясняется преимущественная ориентация западноевропейских инвесторов на более традиционные и менее рискованные предпринимательские проекты.

В связи с чем, предлагается рассмотреть вопрос по увеличению источников венчурного капитала за счет средств крупных государственных компании, например, обязать национальные компании направлять часть своих средств на реализацию наукоемких проектов;

Необходимо создать неформальный рынок венчурного капитала путем создания ассоциации бизнес-ангелов (индивидуальных инвесторов). Цель этих ассоциации - дать возможность предпринимателям представить свои проекты сразу большому числу как действующих, так и новых бизнес-ангелов. Потенциальные инвесторы получают в свою очередь возможность изучить значительное число проектов, сохраняя при этом анонимность до тех пор, пока они не будут готовы к переговорам с конкретными предпринимателями;

Требуется реформировать деятельность ассоциации «Казахстанская ассоциация венчурного капитала и прямого инвестирования» (Казвенчур). Согласно Уставу Казвенчура основной целью создания последнего является содействие развитию венчурного финансирования в Республике Казахстан, создание благоприятных условий для развития венчурного бизнеса, разработка механизмов венчурного финансирования, формирование системы венчурного финансирования с участием отечественного и зарубежного капитала. Однако, на сегодняшний день необходимо реформировать работу Казвенчура в целях дальнейшего его развития и выполнения им своих уставных целей и задач.

Расширение линейки финансовых инструментов поддержки у институтов развития, в том числе у АО «НАТР», позволяющих заниматься как долевым, так и долговым финансированием проектов, при этом долговое финансирование должно быть как под низкие проценты, так и безвозмездным; финансированием проектов, находящихся на стадии «seed», «start-up» и снять для данных проектов ограничение в размере не более 49% по участию в уставном капитале; предоставлением гарантий под инвестиции для закупки капиталоемкого отечественного оборудования и другие инструменты, т.е. проектная деятельность АО «НАТР» должна быть достаточно гибка и отвечать современным требованиям рынка;

Восстановление доверия граждан к корпоративным ценным бумагам и фондовому рынку в целом, сделать этот рынок более прозрачным и демократичным.

В целом все вышеуказанное позволяет, на наш взгляд, сделать достаточно обоснованный вывод о существовании в Казахстане необходимых и достаточных предпосылок для реализации современных технологий венчурного инвестирования. Причем речь должна идти не только о реализации некоторых пилотных проектов создания отдельных венчурных фондов, как считают некоторые исследователи. Этот этап, на наш взгляд, завершается. Необходима стратегическая направленность на создание сначала кластеров венчурных фондов, а затем и национальной системы венчурного инвестирования.

Необходимо определить какие правила работы и администрирования работы будут действовать в венчурных фондах. В связи с чем требуется разработка компетентными уполномоченными органами и утверждение на уровне Правительства Республики Казахстан типовых правил работы и администрирования венчурных фондов.

В свою очередь, венчурные фонды на основе указанных типовых правил будут принимать свои внутренние документы с учетом своей инновационной отраслевой направленности.

При этом, указанные типовые правила должны регламентировать общие направления для всех государственных органов и институтов инновационного развития в части создания либо участия в долях (акционерных капиталах) венчурных фондов и юридических лиц, которые смогут претендовать на получение венчурного инвестирования.

Что касается второго направления, совершенствования существующего налогового механизма развития инновационной деятельности, Правительства многих стран мира в настоящее время усиливают поддержку инновационных процессов в частном секторе и экономике в целом. Анализ государственной политики в сфере инноваций показывает, что единого рецепта достижения успеха не существует. Наилучший результат достигается путем сочетания различных мер регулирования и стимулирования инноваций. Налоговое стимулирование является лишь одним из факторов создания среды, успешно поддерживающей инновации.

При разработке механизма налогового стимулирования инновационной деятельности АО «НАТР» был самостоятельно дополнительно изучен и обобщен международный опыт стран.

Основные меры налогового стимулирования за рубежом:

• Налоговое стимулирование в связи с проведением НИОКР (Китай, Индия, Финляндия, Ирландия, США):

- повышенный вычет расходов на НИОКР;
- налоговый кредит на проведение НИОКР;
- ускоренная амортизация по инвестициям в НИОКР;

– вычет капитальных затрат, связанных с НИОКР, в текущем периоде для целей налогового учета;

– сокращение взносов на социальное страхование сотрудников, задействованных в НИОКР;

- Налоговые каникулы (Китай, Индия, Израиль);

- Стимулы для венчурного капитала (Китай, Малайзия, Сингапур);

- Налоговые льготы по операциям с объектами интеллектуальной собственности (Ирландия);

- Косвенное налогообложение (Япония, Китай, Индия).

Применение за рубежом налоговых каникул к примеру:

Китай

Первые 2-5 лет после первого года получения дохода – 100 % освобождение; 3-5 лет после – 52 % льгота.

Израиль

Каникулы на 7 лет после года получения первого дохода (10 лет – для компаний, расположенных в особых экономических зонах).

Индия

Первые 10 лет начиная с первого года производства – 100 % освобождение (в определенных областях производства ПО, аппаратного обеспечения или в зонах, ориентированных на экспорт) (15 лет для компаний, расположенных в особых экономических зонах).

Как показывает мировой опыт, существуют сложности администрирования мер налогового стимулирования, такие как:

– недостаток ясности в определениях и критериях инновационной деятельности, предварительное согласование льгот;

– необоснованные отказы в льготах из – за консервативности налоговых инспекторов, не берущих на себя ответственность в оценке инновационности той или иной деятельности;

– коррупционность согласования льгот.

Проведя анализ мирового опыта АО «НАТР» разработан ряд изменений и дополнений по совершенствованию налогового законодательства в части стимулирования инновационной деятельности в Республике Казахстан. Данные предложения отработаны в ходе обсуждения и согласования с представителями Министерства финансов Республики Казахстан и Налогового комитета Министерства финансов Республики Казахстан, в результате чего частично одобрены.

По результатам проведенного анализа действующего законодательства, руководствуясь приоритетными направлениями, озвученными Президентом Республики Казахстан, а также основываясь на положениях ГПФИИР, АО «НАТР» разработан ряд предложений по налоговому стимулированию инновационной деятельности в Республике Казахстан, которые неоднократно совершенствовались и приобретали различные варианты в результате согласования с представителями Министерства финансов Республики

Казахстан и Налогового комитета Министерства финансов Республики Казахстан.

Работа по государственной поддержке и стимулированию инновационного развития в Республике Казахстан осуществляется в связи с необходимостью соответствия нашей республики темпам международного развития передовых государств, новым перспективам освоения инновационных отраслей, отхода от сырьевой направленности экономики и стимулирования развития научной и научно исследовательской деятельности.

Данные приоритетные направления в дальнейшем развитии Республики Казахстан установлены Президентом Республики Казахстан - Лидером Нации Н.А. Назарбаевым и отражены как в ГПФИИРе, так и в публичных выступлениях Главы государства.

В связи с чем, при разработке механизма налогового стимулирования инновационной деятельности были взяты за основу главные направления, озвученные Президентом Республики Казахстан.

Так, 13 мая 2011 года на территории СЭЗ «Парк информационных технологий «Алатау» г. Алматы Глава государства Нурсултан Назарбаев принял участие в Форуме «Инновационный Казахстан – 2020» и провел совещание по развитию инноваций.

Президент страны, с учетом сложившихся реалий, конкретизировал задачи по нескольким главным направлениям:

Первое направление - модернизация научно-исследовательской базы страны и системы управления инновациями, через интеграцию ученых и производства путем прямого заказа от промышленности науке.

- предоставление возможности ученым коммерциализировать инновации и интеллектуальную собственность, создаваемую в рамках бюджетного финансирования;

- подготовка профессионалов по инженерным специальностям;

- предоставление долгосрочных грантов для талантливых инноваторов: «Сто новых талантов», «Сто лучших инноваторов», «Президентский клуб абсолютных инноваций»;

- наличие у каждой национальной компании, каждого предприятия, завода собственного научно-исследовательского института, выделение денег на проведение НИОКР;

- обязанность инвесторов, национальных компаний, недропользователей направлять до 1 % своей прибыли на развитие инновации.

Второе направление - привлечение недропользователей, крупного бизнеса и национальных компаний к финансированию инноваций.

Третье направление - создание максимально благоприятных условий для широкого развития инноваций в секторе малого и среднего бизнеса.

Среди прочих составляющих данного направления, выделяются такие как:

- использование международной практики фискальных стимулов и поддержки инноваций.

• усиление привлечения в страну транснациональных корпораций (ТНК) несырьевого сектора.

Четвертое направление - развитие прорывных точек «инноваций будущего», а именно Назарбаев университета в Астане и ПИТ. В рамках данного направления предусматривается работа с аналогичным российским хайтек-проектом Сколково.

Таким образом, в рамках совершенствования налогового законодательства в части стимулирования инновационной деятельности в Республике Казахстан, в ГПФИИР предусмотрено, что налогово-бюджетная политика будет направлена на создание условий для модернизации и диверсификации экономики через фискальное стимулирование процессов индустриализации, финансирование развития индустриальной инфраструктуры, науки и инноваций, человеческого капитала. Одним из условий ГПФИИР является создание привлекательных условий для прямых инвестиций, стимулирование развития научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) путем сокращения налогооблагаемой базы по корпоративному подоходному налогу на 150 % от расходов на внедрение результатов по НИОКР.

Исходя из этого, из всех предложенных и отработанных АО «НАТР» мер налогового стимулирования, в результате проведенной переписки и ряда переговоров как с исполнителями, так и с руководством Министерства финансов Республики Казахстан и Налогового комитета Министерства финансов Республики Казахстан, согласование прошли следующие поправки, в качестве мер налогового стимулирования инновационной деятельности:

1. Уменьшение налогооблагаемого дохода на 0,5-кратный размер понесенных расходов на НИР, НТР и ОКР, накопленных до момента внедрения результатов по данным видам работ;

2. Отнесение на вычеты фактически произведенных расходов по обязательным отчислениям недропользователей на НИР, НТР и ОКР (1% от совокупного годового дохода).

В целом, существующие в Казахстане механизмы венчурного и налогового стимулирования требуют значительного совершенствования по следующим направлениям:

– несмотря на создание отечественных и зарубежных венчурных фондов, они все еще не используются в качестве источников финансирования инновационных проектов, в связи с необходимостью доработки нормативно-правовой базы, развития системы саморегулирования и формирования отечественной подсистемы бизнес-ангелов (коммерческих инвесторов инновации). Следует также разработать и внедрить механизмы развития корпоративного сектора рынка ценных бумаг, который в Казахстане также все еще не развит;

– понимание необходимости налогового стимулирования инновационной деятельности успешно декларируется на всех уровнях государственного управления и квазигосударственных организаций, определены позиции по

которым можно ввести налоговые льготы, однако из-за отсутствия четких критериев отнесения к инновационной деятельности, и организации, способной документально подтвердить проведение инновационной деятельности, предоставление данных преференции не представляется возможным. Поэтому работу разработки четких, однозначных подзаконных актов в сфере налогового стимулирования инновационной деятельности необходимо продолжать;

– дальнейшее развитие системы венчурного финансирования необходимо акцентировать в регионы, так как инициирование и реализация инновационных проектов осуществляется в конкретных регионах, где деятельность государственных институтов развития все еще не охватывает всех желающих. Поэтому механизм создания региональных венчурных фондов позволит регионам получить еще один источник финансирования необходимых для региона инноваций.

3.3 Перспективы государственно-частного партнёрства в сфере развития промышленных инноваций в условиях региональной свободной экономической зоны

Для активизации инновационной деятельности в Карагандинской области реализуется механизм создания благоприятных условий для инвесторов созданием свободной экономической зоны «Сарыарка» на базе ТОО «Индустриальный Парк «Металлургия-Металлообработка» (ТОО «ИПММ»), которое создано Постановлением акимата Карагандинской области №12/02 от 15.06.2006 года. Единственным Участником товарищества является АО «НК «СПК «Сарыарка».

Основными видами деятельности ТОО «ИПММ» является:

- организация работ по строительству инфраструктуры Индустриального парка;
- организация работ по созданию СЭЗ;
- привлечение стратегических инвесторов для реализации инвестиционных проектов;
- предоставление коммунальных и транспортных услуг, свободных земельных участков потенциальным инвесторам;
- создание благоприятных условий для привлечения отечественных и иностранных инвестиций;
- передача и распределение электрической энергии.

Указом Президента Республики Казахстан от 24 ноября 2011 года №181 «О создании специальной экономической зоны «Сарыарка» на территории Индустриального парка города Караганды на землях города Караганды и Бухаржырауского района Карагандинской области создана СЭЗ «Сарыарка [130].

Предприятия, которые откроют на территории СЭЗ свои производства, смогут получить ряд значительных льгот, среди которых и нулевая ставка по

НДС, и отмена арендной платы за землю, и отмена корпоративного подоходного налога:

1. С 1 января 2013 года вступили в силу изменения в Кодекс РК «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» от 10 декабря 2008 года №99-IV, которые связаны с предоставлением льгот (применяется нулевая ставка процента по данным налогам) для участников СЭЗ по:

- корпоративному подоходному налогу,
- налогу на имущество
- налогу на землю,
- арендной платы за пользование земельным участком,
- таможенных пошлин на импорт сырья и материалов.

2. Подготовка и внесение изменений в ППРК от 13.05.09г. №703 по Перечню товаров собственного производства, вывозимых с территории СЭЗ и подлежащих освобождению от уплаты налога на добавленную стоимость.

3. Подготовка и внесение изменений в ППРК от 14.09.12г. №1197 по Перечню товаров, ввозимых на территорию СЭЗ и подлежащих освобождению от уплаты налога на добавленную стоимость.

Основным и единственным источником финансирования инвестиционного проекта является республиканский бюджет. За время реализации проекта поступление денежных средств из республиканского бюджета в АО «НК «СПК «Сарыарка» по годам выглядит следующим образом:

2007г. – 7 000 000 тыс. тенге;

2009г. – 8 254 552 тыс. тенге;

2010г. – 6 208 000 тыс. тенге.

Всего за 2007-2010гг. поступление денежных средств на реализацию проекта составило **21 462 552** тыс. тенге. Недофинансировано – **4 000 000** тыс. тенге. Финансово-инвестиционная схема реализации мероприятий с указанием сумм и направлений денежных потоков по данному проекту выглядит следующим образом (Рисунок 27).

Для повышения инвестиционной привлекательности строящегося Индустриального парка «Металлургия-Металлообработка» для инвесторов, на его территории вводится режим специальной экономической зоны (СЭЗ). Основным назначением специальной экономической зоны «Сарыарка» является создание благоприятных условий для инвесторов по реализации конкретных проектов металлургии, металлообработки и машиностроения путем предоставления земельных участков, оснащенных современной инженерной и транспортной инфраструктурой.

Это обусловлено, в первую очередь промышленной специализацией экономики региона и кооперационных связей через использование инновационных технологий, научных достижений.

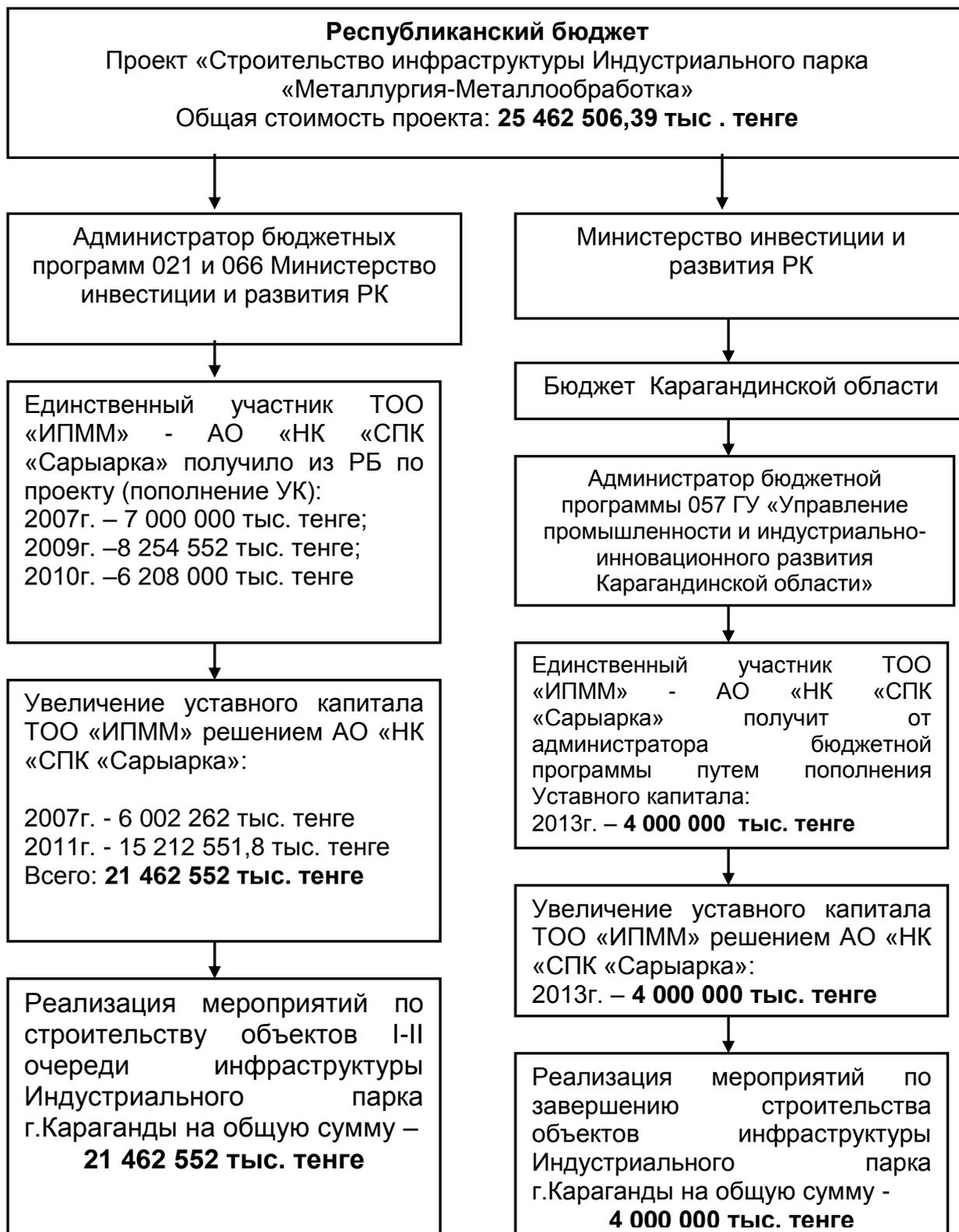


Рисунок 27 - Финансово-инвестиционная схема реализации инвестиционного проекта строительство ТОО «ИПММ»

Примечание: составлен автором на основе источника [130]

Приоритетной отраслью реализации инвестиционных проектов СЭЗ будет выступать горно-металлургический комплекс – основа экономики Карагандинской области. Отрасль представлена 2 крупными вертикально-интегрированными корпорациями и рядом крупных, средних и малых фирм, добывающих цветные, черные, драгоценные металлы, уголь (1-2 переделы), производящих металлический прокат, слитки, сплавы и кокс (3 передел), а также готовые серийные и штучные металлические изделия (4-5 передел) из проката различных сортов и медной катанки. Наиболее перспективной частью комплекса является отрасль металлообработки, поскольку в ней сосредоточено наибольшее количество производств продукции средних и высоких переделов. В перспективе с развитием новых производств по добыче молибдена, вольфрама, марганца, полиметаллов возможно появление проектов по глубокой переработке этих металлов.

Отрасль, являясь составной частью кластера «Металлургия-металлообработка», динамично развивается, демонстрируя следующие количественные показатели:

- в отрасли производится 41,32% ВРП Карагандинской области;
- в отрасли занято 75 388 работников, что составляет 10,76% от общего числа занятых области и 42,42% от числа занятых в промышленности;
- отрасль потребляет 125,7 млрд. тенге инвестиций, что составляет 49,69% от совокупного объема инвестиций в основной капитал;
- в отрасли произведено инновационной продукции на 2 891 млн. тенге или 20,1% от совокупного объема инновационной продукции (вся инновационная продукция отрасли произведена производствами, относящимися к 3-5 переделам).

СЭЗ «Сарыарка», прежде всего, должен вписываться в стратегию развития района и региона, учитывать существующие приоритетные сферы для развития. Основным рынком, на котором планируется специализация СЭЗ «Сарыарка» является металлургия, металлообработка и машиностроение.

Другим перспективным направлением развития отрасли может явиться дополнение используемых традиционных технологий средствами автоматизации, мониторинга и контроля производственных процессов, снижающих материалоемкость и увеличивающих выход готовой продукции.

Преимущества территории Индустриального парка в качестве специальной экономической зоны «Сарыарка».

Приобретение отдельного земельного участка для размещения предприятия и строительство достаточно сложны для инвесторов, так как часто для подходящих участков требуется изменение категории земли и вида разрешенного использования. Самостоятельное подведение инженерных сетей и улучшение/строительство дорог и подъездных путей может потребовать существенных капиталовложений и оказаться реальным риском для проекта. Поэтому индустриальные парки являются той возможностью, которая позволит компаниям выйти на рынок в минимальные сроки и с предсказуемыми

затратами на запуск новых производств.

На сегодняшний день специальные и свободные экономические зоны, индустриальные парки как комплексы, сочетающие складские, производственные, офисные и социально-бытовые помещения, являются достаточно популярными и распространенными в мире. С начала XX века индустриальные бизнес-парки стали активно создаваться в Европе и США, тяготея по местоположению в основном к крупным городам, транспортным узлам и портовым зонам. Только в Германии функционирует более 200 технопарков, а в США – более 400. В последние десятилетия техно- и индустриальные парки активно развивались в странах Азиатского региона, Восточной Европы и в Прибалтике.

Специальные и свободные экономические зоны, индустриальные парки – это объекты производственного назначения, сдаваемые собственником в аренду, управляемые профессиональной управляющей компанией и развивающиеся по единой концепции.

Специальные и свободные экономические зоны, индустриальные парки – не просто набор помещений, где каждый арендатор действует самостоятельно, а действительно концептуальный объект. Концепция СЭЗ, индустриального парка состоит в подборе размера и форматов производственных площадей и помещений под определенные целевые группы арендаторов, а также в специализации отдельных частей или объекта в целом под какую-либо отрасль промышленности.

Для определения арендных ставок, необходимых для возмещения первоначальных инвестиций и стоимость эксплуатации парка в течение определенного периода, их необходимо сравнить с существующими ставками в регионе и в международных промышленных парках. Таблица 31 описывает итоги этих исследований.

Как видно из таблицы, арендные ставки некоторых мировых ведущих промышленных парков меняются в пределах от \$2,64 до \$60.

Общая площадь земельного участка, отведенного под СЭЗ «Сарыарка» составляет 534,9 га, в том числе:

- площадь для размещения предприятий 329 га;
 - площадь для размещения административных, социальных, бытовых и офисных зданий 22 га;
 - площадь, занятая объектами инфраструктуры 98 га;
 - площадь озеленения 61 га.
- Общая площадь – 534,9 Га. Из них 132,6 Га заняты под инфраструктурой. 16,6 Га – под реализованные проекты (ТОО «Изоплюс Центральная Азия» - 12,3 Га и ТОО «Бёмер Арматура» - 4,3 Га), 95,1 Га – реализуемые проекты (ТОО «Hyunwoo Central Asia» - 4,3 Га, ТОО «КЗКС» - 90,0 Га, ТОО «Лидос» - 0,8 Га), 290,6 Га – свободные (73,9 Га освобождены в результате расторжения договоров, 14,8 Га – ведется судебная - претензионная работа по возврату в государственную собственность (ТОО «VMT Sintez» - 14,8 Га)).

Таблица 31 - Арендные ставки зарубежных индустриальных парков

Промышленный(е) Парк(и)	Страна	Арендные ставки (\$ за кв. метр в год)	Примечания
Промышленные предприятия члены Филеа	Филиппины	\$2,64 - \$60	
Калабарзон	Филиппины	\$21,95 - \$47,8	
Замбогана	Филиппины	\$19,4	
Промышленный рынок Санта Тереза, Бинациональный индустриальный парк, Парк материально-технического обеспечения Верде Санта Тереза, Индустриальный парк Зарагоза	Эль-Пасо США	\$33,1 - \$40,4	
Смешанный индустриальный парк Кобэ	Япония	\$3,48 - \$17,64	Растет в течение 5 летнего периода как стимул и остается \$17.64 после 5-го года. Для аренд с твердым сроком используется цена \$31.08
Порт Айленд	Япония	\$ 46,68	
Индустриальный парк Тайнан Текнолоджи, индустриальный парк Юнлин Текнолоджи, расширенный индустриальный парк Тоулюю, Прибрежный индустриальный парк Чангуа, индустриальный парк Иллан Литсе, Хуальен, индустриальный парк Хепинг	Китай	\$12,1 - \$39,2	Арендаторы получают здание без уплаты за аренду в течение первых двух лет, 40% скидки в третий и четвертый годы, и 20% скидки в пятый и шестой год аренды
Промышленный комплекс Лаэм Чабанг и промышленный комплекс Мап Та Пхут	Таиланд	\$3,24-3,73	Большинство участков проданы
Разные	Россия	\$50 - \$60	
Примечание - составлен автором на основе источника [131, 132]			

В настоящее время акиматом Бухар-Жырауского расторгнуты договоры об аренде земельных участков у ТОО «Bukharzhyrau plastic» - 5,0 Га, ТОО «Завод «СибКазКабель» - 4,0 Га, ТОО «Экотон Азия» - 2,0 Га, ТОО «FTD Fahrzeugtechnik Kazakhstan» - 43,7 Га, ТОО «Chandlermodul» - 15,0 Га, ТОО «Construction Steel» - 2,2 Га, ТОО «Metizindustry» - 1,4 Га, ТОО «GST Kazakhstan» - 0,6 Га.

Что касается планируемых к реализации и реализуемых проектов на территории СЭЗ «Сарыарка»:

- ТОО «Карагандинский завод комплексных сплавов» (производства ферросиликоалюминия) - находится на стадии разработки проектной документации;

- ТОО «Лидос» (производство интерактивных досок) - прорабатывается вопрос о перепрофилировании проекта;

- 2 проекта ТОО «ККС Строй» и ТОО «ККС Энерджи» - ведется работа по определению дальнейших намерений;

- по 44 недобросовестным участникам проведена процедура одностороннего расторжения договоров в связи с неисполнением условий договора, по итогам которой данные проекты исключены из единого реестра участников СЭЗ;

Проект ТОО «Steel Manufacturing» (производство патронов) - ведутся работы для подписания дополнительного соглашения договора об осуществлении деятельности. Проект «Строительство патронного завода», объем инвестиций – 24 млрд. тенге, планируется создание 164 рабочих мест. Начало строительства планируется в первом квартале 2016 года. Имеется акт на право собственности земельного участка.

Проект ТОО «Stankostroy» (производство стального и чугунного литья) - ведутся работы проектно-изыскательные работы. Строительство завода по производству стального и чугунного литья с применением ЛГМ технологии, объем инвестиций – 996 млн. тг., планируется создание 150 рабочих мест. Имеется акт на право собственности земельного участка. Завершение разработки ПСД - планируется до конца апреля 2015 года; Начало строительства планируется на II-III квартал 2015 года. В настоящее время ведутся работы по подписанию дополнительного соглашения договора об осуществлении деятельности в качестве участника СЭЗ.

ТОО «Завод «ТЕХНО КАЗАХСТАН» (строительство завода по производству базальтовой изоляции и экструзионного пенополистирола). Строительство 2 заводов по производству базальтовой изоляции и экструзионного пенополистирола, объем инвестиций 12,5 млрд. тенге, с созданием 285 новых рабочих мест. 26 февраля 2015г. подписан Договор об осуществлении деятельности в качестве участников СЭЗ «Сарыарка». Получено Свидетельство о регистрации лица в качестве участника СЭЗ с МИР РК. В настоящее время ведутся мероприятия по получению акта на право собственности на земельный участок, получен акт выбора земельного участка.

ТОО «Sevenrefractories Asia» (производство огнеупорных материалов). Проект одобрен на координационном совете Карагандинской области от 8 апреля 2015 года. В настоящее время ведутся работы по подписанию Договора об осуществлении деятельности в качестве участника СЭЗ между компанией и управляющей компанией.

ТОО «СП Оптимкран Казахстан» (производство кранов). Строительство завода по производству грузоподъемного и транспортного оборудования, объем инвестиций - 1,48 млрд. тенге, планируется создать 150 рабочих мест. Проведена встреча с инициатором проекта, получены презентация и ТЭО. В настоящее время ведется работа по предоставлению гарантий фонда «Даму» для подтверждения фин. обеспечения.

Компания «China Glass Holding». Строительство завода по производству стекла. В настоящее время китайская сторона проходит процедуры оформления казахстанской визы.

АО "НК "Казгеология" – производство продуктов химической промышленности. Компанией ведется подготовка документации, необходимой для вступления на СЭЗ

Любые объекты на территории СЭЗ «Сарыарка» строятся индивидуально с учетом всех потребностей арендаторов – built-to-suit (схема реализации проекта под конкретного заказчика).

Основное преимущество реализуемых продуктов СЭЗ «Сарыарка»– это соответствие имеющихся производственных площадей параметрам сегодняшнего спроса (удовлетворение потребности в компактных производственных площадках, обеспеченных необходимыми коммуникациями и современным инженерным оборудованием; потребности в помещениях универсального типа, которые легко могут быть перепрофилированы под другой вид производства).

К реализуемым продуктам СЭЗ «Сарыарка» относятся:

- предоставление коммунальных и транспортных услуг, свободных земельных участков потенциальным инвесторам на условиях аренды;
- оказание транспортных железнодорожных услуг на территории СЭЗ «Сарыарка»;
- передача и распределение электрической энергии на территории СЭЗ «Сарыарка».

Прорабатываются вопросы расширения сфер деятельности, в частности:

- Сотрудничество с региональным технопарком «Сарыарка»;
- Формирование металлотрейдинговой компании.

Кроме того, формат СЭЗ «Сарыарка» позволяет достигать синергетического эффекта за счет размещения на одной площадке различных компаний, технология работы которых и их производственные циклы взаимно дополняют друг друга.

Потребителями услуг СЭЗ «Сарыарка» являются средние и малые компании в отраслях «металлургия-металлообработка», которые будут не просто платить разумную арендную плату, а будут получать возможность работать на современной благоустроенной и технически оснащённой площади. На территории парка должны предоставляться различные услуги для бизнеса, дополнительный сервис, а нахождение промышленных парков вблизи крупных транспортных узлов, что является обязательным условием при организации

индустриального парка.

Идея организации индустриальных парков ориентирована в первую очередь на малые и средние производственные компании, которым необходимы современные склады и новые производственные мощности. Совокупность этих возможностей позволяет создать общую производственную среду и избавляет компании от необходимости формировать случайные объединения по соседскому принципу на площадях бывших заводов, фабрик и т.д., площади которых уже не отвечают требованиям сегодняшнего дня [131-134].

Потенциальному инвестору будет оказываться всесторонняя помощь во всех вопросах, связанных с организацией производства, в том числе в содействии по согласованию вопросов с государственными организациями.

Индустриальный парк предоставляет инвестору в бессрочную аренду землю с инфраструктурой внутри парка, с точками подключения.

Комплекс маркетинговых мероприятий по привлечению новых клиентов включает в себя изучение круга потенциальных клиентов и выявление их потребностей, проведение конкурентного анализа и SWOT-анализа заказчика, а также разработку и презентацию коммерческого предложения. В таблице 32 представлены основные мероприятия по привлечению новых потребителей.

Для повышения функционирования Индустриального парка в части рекламной кампании и PR-обеспечения планируется следующее:

- участие в промышленных выставках как внутри республики, так и за ее пределами, инвестиционных форумах;
- поддержка Интернет-сайта, рекламы;

В связи с необходимостью внедрения в практику работы механизмов государственного частного партнерства необходимо осуществить ряд встреч с руководителями Министерств и ведомств РК, а также с бизнес – сообществом ближнего и дальнего зарубежья с целью привлечения инвесторов для участия в СЭЗ. Кроме того, необходимо проведение обмена опытом, участие в работе форумов, семинаров, выставок по тематике работы СЭЗ, Индустриальных парков.

В целом, механизм создания и эффективного функционирования индустриальных зон для освоения и развития промышленных инновации подтверждается успешным зарубежным опытом. Индустриальные парки в форме свободных экономических зон не только позволяют эффективно реализовать инновационные проекты на основе государственно-частного партнерства, но и в целом оказывают кумулятивный эффект на развитие регион. Предприниматели в сфере инновации с помощью специализированных свободных экономических зон снижают риски инновационной деятельности, характерные для данного направления деятельности. И на примере СЭЗ «Сарыарка» нами определены приоритетные направления для использования потенциала региональных свободных экономических зон для активизации промышленных инновации:

Таблица 32 - Мероприятия по привлечению новых потребителей на территорию СЭЗ «Сарыарка»

Наименование мероприятий	Содержание работ
Формирование базы данных вероятных клиентов	Выяснение у заказчика круга потребителей, составление базы данных потенциальных клиентов
Привлечение клиентов путем направления потенциальным клиентам адресных писем-предложений (так называемая система direct-mail)	Определение базы данных по именованным адресам наиболее интересных потенциальных клиентов; составление и отправление письма-предложения на обслуживание; работа с ответами клиентов и составление плана переговоров. Реализация этих планов.
Формирование базы данных конкурентов	Составление подробной актуализированной базы данных производителей, специализирующихся на выпуске данной продукции
Мониторинг цен	Анализ прайс-листов, обзвон производителей, подготовка сводных таблиц
Конкурентный анализ	Сравнительный анализ производителей на основе анализа сайтов, материалов СМИ, мониторинга цен и опроса вероятных клиентов
Мероприятия по работе со СМИ и развитию имиджа компании	Организация пресс-конференций, пресс-ланчей и приглашение представителей СМИ на события компании
Привлечение клиентов через информацию о специализированных выставках, симпозиумах, конференциях.	Определение графика конференций, выставок, симпозиумов; получение списка возможных их участников; передача участникам данных мероприятий письменной информации или устных (телефонных) сообщений о необходимости встреч и предварительных целях встречи и договоренность о начале переговоров; проведение самих переговоров.
Создание промо-ролика об индустриальном парке	Предоставление потенциальным инвесторам наиболее полной информации о СЭЗ и возможностях строительства на его территории новых предприятий
Примечание - составлен автором на основе источника [130]	

– четкое определение проектной и отраслевой специализации СЭЗ, так как налоговые преференции СЭЗ привлекают многих предпринимателей, услуги и продукция которых не подпадают под приоритеты зоны. Пример, 44 расторгнутых договора СЭЗ «Сарыарка», в связи с непрофильностью проектов;

– четкие и однозначные правила идентификации проектов, подпадающих к реализации на территории СЭЗ;

– гибкий, эффективный и ответственный менеджмент, от которого зависит не только реализации первых двух позиций, но и тактика и стратегия развития СЭЗ, его содействие развитию региона. Немаловажно обеспечить не только возвратность вложенных инвестиции (в случае с СЭЗ «Сарыарка» 25 млрд. тенге), но и обеспечить в целом мультипликативный эффект от реализованных проектов в регионе. Так как потери регионального бюджета от налоговых преференции на территории СЭЗ должны вернуться бюджету в целом

расширением деловой и инвестиционной активности в регионе, что в перспективе должно расширить налоговую базу регионального бюджета;

– создание соответствующей инфраструктуры реализации проектов, и это не только производственная и коммунальная инфраструктура, но и сеть организации (финансирование, аудит, консалтинг, экспертиза, маркетинг и коммерциализация) по успешному вхождению и сопровождению иницируемых и реализуемых проектов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

К основным научно-теоретическим и практическим выводам, полученным в ходе данного диссертационного исследования относятся:

В рамках данной работы государственно-частное партнерство определено как институциональный альянс, подкрепленный политической волей, между государством и частным бизнесом в целях повышения эффективности государственного управления, использования государственного имущества, реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей промышленности и НИОКР за счет передачи бизнесу ответственности за предоставление традиционных государственных услуг или выполнение функций.

В инновационной сфере ГЧП позволяет государству решить такие задачи, как привлечение бизнеса в инновационные сферы деятельности с повышенной степенью риска и неопределенности и не привлекательные для частных вложений; аккумулярование средств из различных источников в приоритетных направлениях и снижение бюджетных расходов; эффективное использование ресурсов и эффективное взаимодействие участников инновационного процесса.

Несмотря на значительное многообразие форм и направлений ГЧП, в соответствии с этапами научно-инновационной деятельности можно различить отдельные предпочтительные формы реализации инновационных ГЧП-проектов. Большинство ГЧП в научной сфере функционируют сегодня в форме совместных государственно-частных научно-исследовательских центров и ориентированы на проведение совместных ИР (примечательно, что некоторые из них функционируют в виртуальной форме, тогда как для создания других требуется наличие определенной площадки на базе действующих организаций).

Наряду с созданием исследовательских центров, такие страны, как Франция, Бельгия, Дания, Нидерланды, Австрия, Новая Зеландия и Великобритания, создают ГЧП в целях развития инновационной инфраструктуры, сетей, объединяющих научный потенциал исследователей из различных центров, университетов, предприятий и ассоциаций. Такие ГЧП не занимаются непосредственно исследованиями, но представляют собой площадки для общения всех заинтересованных участников инновационной деятельности:

- кластеры и инновационные сети;
- проекты развития инфраструктуры (бизнес-инкубаторы, технопарки, технологические платформы, особые экономические зоны, венчурные компании, инвестиционные банки и т. д.);
- национальные целевые программы (в форме государственных заказов);
- совместные инновационные предприятия (в том числе государственные корпорации).

Рассмотренные формы, механизмы и примеры, успешных инновационных ГЧП-проектов показателен для Казахстана тем, что он отражает современные тенденции, такие как:

- использование комбинированных источников (государства и частного) финансирования научно-исследовательской и инновационной деятельности, в том числе из институтов развития;
- создание льготных условий для инноваторов, в том числе – длительные сроки передачи в эксплуатацию, льготные периоды инвестирования, отсутствие санкций при получении отрицательных результатов;
- ориентация не только на национальные научные кадры, но и создание благоприятных условий для развития инновационного бизнеса, притягивает огромное число инноваторов со всего мира;
- четкое распределение сфер ответственности: администрация организации инновационной инфраструктуры берет на себя все бюрократические и организационные вопросы, а изобретатели занимаются исключительно разработками;
- положительные результаты реализации инновационных ГЧП-проектов приводит к повышению научно-инновационного потенциала национальной экономики в целом, через создание конкурентоспособного наукоемкого сектора экономики и усиление экспортного потенциала несырьевыми товарами, что очень актуально для Казахстана.

В соответствии с международной практикой в Казахстане реализуется две формы ГЧП: институциональное и контрактное. Казахстан имеет законодательство и опыт по применению одной из контрактных форм ГЧП на основе договора концессии при реализации проектов в транспортном и энергетическом секторе. Контрактная формы реализуется в Казахстане при непосредственной координации специально созданной организации АО «Казахстанский центр государственно-частного партнерства», который является аналитическим и экспертным центром Правительства РК по развитию государственно-частного партнерства в Казахстане. Центр ГЧП оказывает услуги по исследованиям, обучению и консультированию, экспертизе и оценке реализации инвестиционных проектов. Реализация институциональной формы осуществляется в основной мере через региональные социально-предпринимательские корпорации.

Подытоживая количество реализуемых в Казахстане проектов ГЧП, можно отметить следующие особенности:

- Общее количество реализуемых проектов ГЧП (27 ед.) относительно мировых тенденций очень незначительно и имеет слабую тенденцию к увеличению, что свидетельствует о том, что необходимость развития механизмов ГЧП, носит в большей степени декларативный характер, и очень много организационных и нормативно-правовых вопросов следует обработать;
- По отдельным сферам деятельности, таким как ЖКХ и инфраструктура ЖКХ, спорт и туризм, а также по таким регионам как, г.Алматы, Акмолинская,

Атырауская, Жамбылская, Костанайская, Кызылординская, Павлодарская области отсутствуют реализуемые проекты, что следует проработать соответствующими министерствами и региональными акиматами. Преимущества ГЧП является общеизвестным фактом, и неиспользование их в текущих условиях в качестве фактора повышения инвестиционной активности недопустимо;

– Незначительное количество реализуемых проектов и слабое отраслевое и региональное распределение свидетельствует о низком инновационном потенциале реализуемых ГЧП проектов, где основная масса ориентирована на инфраструктуру, где использование отечественного научного потенциала отсутствует.

Поданным Комитета по статистике МНЭ РК, в Казахстане в 2014 году 1940 хозяйствующих субъекта Казахстана являются инновационно активными (в 2013 году - 1774 предприятий) из 24068 предприятий, на которых было проведено статистическое наблюдение инновационной деятельности. При этом доля инновационной активности достигла исторического максимума - 8,1% (8,0% в 2013 году). Существенно увеличился объем инновационной продукции по сравнению с первым годом начала реализации ГПФИИР в 4,08 раза и составил 580,4 млрд. тенге (2010 год – 142,1 млрд. тенге).

Текущие затраты на технологические инновации предприятий выросли до 434,6 млрд. тенге, что выше уровня 2010 года на 85% (в 2010г. –235,5 млрд. тенге). При этом также наблюдается повышение производительности труда в обрабатывающей промышленности до 51,5 тыс. долл. США на одного работника. Данный показатель выступает одним из индикаторов реализации ГПФИИР, т.е. было запланировано достижение 1,5-кратного роста данного показателя по сравнению с 2008г.. И как видно из графика, по текущим данным рост производительности труда в обрабатывающей промышленности составил 157,2%, что в целом свидетельствует о достижении одного из индикаторов.

Вместе с тем, несмотря на рост инновационной активности в последние годы, уровень пассивности в области инноваций остается, еще достаточно высок. Этот показатель по итогам 2014 года составил 91,9% (94,3% в 2011 году). Несмотря на некоторый рост, также все еще низким показателем является доля инновационной продукции в общем объеме промышленного производства – 2,3% (1,5% в 2011 году).

По итогам проведенного анализа, инновационная деятельность на промышленных предприятиях страны находится на низком уровне. Для сравнения: доля инновационно-активных предприятий в Германии составляет – 80%, в США, Швеции, Италии, Франции – составляет около 50%, в Турции - 33, Венгрии - 47, в Эстонии - 36, в России-9,1%. Недостаточный уровень инновационной активности усугубляется низкой отдачей от реализации технологических инноваций. Как следствие, на один тенге таких затрат в 2014г. Приходится 1,33 тенге инновационной продукции против 1,95 тенге в 2006г.

Степень инновационной активности регионов охарактеризована следующими показателями:

- уровень инновационной активности предприятий;
- объем инновационной продукции;
- внутренние затраты на исследования и разработки;
- затраты на технологические инновации в промышленности.

Наибольшая доля инновационно-активных предприятий с учетом по продуктовым, процессным, организационным и маркетинговым инновациям наблюдается в Костанайской, Кызылординской и Северо-Казахстанской областях (14,1%, 12,8% и 11% соответственно). Наиболее низкий уровень показателя в г. Алматы (5,0%) и Мангистауской (3,4%) области.

По количеству инновационно активных предприятий лидируют город Алматы (219 предприятия – в 2014 году), город Астана (214), Костанайская (204) и Карагандинская (159) области. Наименьшее количество инновационно-активных предприятий по итогам 2014 года наблюдается в Мангистауская (32 предприятия), Западно-Казахстанская (51) и Кызылординская (73) области.

В настоящее время в Казахстане все еще прослеживается явный дисбаланс в инновационном развитии регионов, низкий уровень применения инноваций на промышленных предприятиях и характеризуется сравнительно небольшим вкладом инноваций в валовые региональные продукты.

В целом системной проблемой, в том числе по регионам с промышленной и добывающей специализации, является практическое отсутствие финансирования мероприятий по развитию инноваций из местного бюджета в регионах. Отсутствует поддержка со стороны местных исполнительных органов по продвижению инициатив предпринимателей и инноваторов региона, обеспечению взаимодействия бизнеса, НИИ, Вузов, поиску инвестиций и технологий для предприятий региона и т.д.

Для реализации механизмов государственно-частного партнерства в научно-инновационной сфере Казахстана, созданы специализированные государственные институты развития, которые функционируют в рамках Национального управляющего холдинга «Байтерек». Ключевым из них является АО «Национальное Агентство по технологическому развитию». Деятельность Агентства заключается в содействии в обеспечении координации процессов индустриально-инновационного развития и предоставления мер государственной поддержки индустриально-инновационной деятельности.

В качестве ключевых, требующих решения вопросов в области развития механизмов государственно-частного партнерства в области инновационной деятельности посредством специализированных институтов развития, можно отметить:

1. Отсутствие четкого законодательного определения инновации, что позволяет "под соусом" инновации инвестировать "все и вся", и главное без четких результатов, и основная масса проектов так и не вышла на запланированные мощности.

2. Отсутствие проектного менеджмента и затратный метод определения стоимости проектов рождает огромные возможности для "разворывания" выделенных средств, что также приводит к низкорезультативным проектам;

3. Отсутствие персональной ответственности государственных чиновников и руководителей квазигосударственного сектора за результаты реализации проектов, привел к таким "нулевым" результатам первого этапа ГПФИИР, в докладах и на бумаге все выполнили, а экономика это никак не почувствовала, и такие показатели как доля инновационной продукции в ВВП, доля затрат на науку в ВВП, на том же уровне и как на начало ГПФИИР, и влияние реализованных "точечных" проектов в целом на экономику незначительное.

Успешная реализация практики государственно-частного партнерства во всем многообразии его форм невозможно без соответствующего его развития на региональном уровне. Вопросы учета региональных особенностей и важность выделения региона – как основного элемента процесса развития социально-экономической системы страны являются все более актуальными в последнее время. В этой связи естественным шагом было создание сети региональных институтов развития, направленных на развитие сотрудничества бизнеса и государства. В отличие от созданных центров ГЧП, социально-предпринимательские корпорации имеют большее количество функций и в целом направлены на другие формы сотрудничества. По своей сути они становятся инструментами, помогающим наладить взаимосвязи между гос. органами и бизнес структурами в вопросах разработки недр, совместного финансирования инвестиционных проектов, разработки перспективных проектов и создании должной инфраструктуры для развития промышленности в регионе.

Основной акцент в реализации инвестиционного направления компании сделан на построение и формализацию эффективных бизнес-технологических цепочек взаимодействия с инвесторами через оптимизацию структуры, как самой компании, так и применяемого проектного менеджмента. Причем, основным критерием отбора проектов для реализации в группе «Сарыарка» выступает не только его финансовая прибыльность, но и стратегическая значимость для региона.

В настоящее время на базе АО «НАТР» и региональных СПК создаются необходимые элементы для формирования современной модели непрерывного инновационного процесса с использованием механизмов ГЧП (институты инновационного развития и технологическая инфраструктура в виде площадок для размещения проектов), которая призвана повысить эффективность управления инновационными процессами на предприятиях комплексного решения задач по коммерциализации и трансферу технологий, инкубирования малых и средних инновационных предприятий.

Однако, неразвитость в целом национальной системы государственно-частного партнерства, обусловило определение в качестве основных задач, формирование и реализация «критической массы» любых проектов ГЧП, без

привязки к инновационному приоритету. Поэтому в рамках данной работы нами предлагаются следующие приоритетные направления развития системы государственно-частного партнерства именно в научно-инновационной сфере, с учетом анализа основных тенденции: развития ГЧП, инновационной активности, научного потенциала и региональных аспектов развития ГЧП.

Предлагаемые нами механизмы и рекомендации сгруппированы по трем основным направлениям:

- Развитие системы коммерциализации инновации как фактор повышения эффективности проектов ГЧП научно-инновационной направленности;

- Развитие отечественной системы венчурного финансирования инновации и внедрение реальных налоговых преференции для научно-инновационной деятельности как фактор повышения привлекательности проектов ГЧП в данной сфере;

- Развитие региональной инновационной инфраструктуры, через включение в них свободных экономических зон, которые позволяют добиться реальных выгод от реализации проектов ГЧП научно-инновационной направленности.

Необходимость внедрения обозначенных механизмов в данной последовательности и содержании обусловлено не только текущим состоянием развития государственно-частного партнерства в Казахстане, но и уровнем развития национальной инновационной системы. Активное применение механизмов государственно-частного партнерства для развития научно-инновационной активности в целом, через наполнение реальными проектами, позволило бы улучшить основные индикаторы научной и инновационной активности Казахстана.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

- 1 Послание Главы государства народу Казахстана на 2015г. от 11 ноября 2014 г. «НҰРЛЫ ЖОЛ – ПУТЬ В БУДУЩЕЕ». – Астана: Акорда, 2014. -9 с.
- 2 Izaguirre A.K. Private Infrastructure: A Review of Projects with Private Participation, 1990-2001. Public Policy for the Private Sector. Note No. 250, October 2002.
- 3 Kerf M., Gray R.D., Irwin T., Levesque C., Taylor R.R. Concessions for Infrastructure: A Guide to Their Design and Award. // Technical Paper Washington, D.C.: World Bank, 1998. - No.389.
- 4 OECD. Global Trends in Urban Water Supply and Waste Water Financing and Management: Changing Roles for the Public and Private Sectors. - Paris: OECD, 2000.
- 5 OECD and World Bank. Private Sector Participation in Municipal Water Services in Central and Eastern Europe and Central Asia, Conference Write-Up, 10-11 April 2002. – Paris, 2002.
- 6 Нигматулина Ж. Государственно-частное партнерство - инструмент развития региона [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.g-k-h.ru/directory/publications/155/5158/>
- 7 Ferlie E., Ashburner L., Fitzgerald L., Pettigrew A. The New Public Management in Action. - Oxford: Oxford University Press, 1996. - P. 239-240.
- 8 Ferlie E., Lynn L. E., Pollitt C. The Oxford Handbook of Public Management. - Oxford: Oxford University Press, 2007. - P. 348.
- 9 Private Participation in Infrastructure (PPI) Project Database (World Bank Group) [Электронный ресурс]. - URL: <http://ppi.worldbank.org/>
- 10 Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.oecd.org/>
- 11 Partnerschaften Deutschland [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.partnerschaften-deutschland.de/>
- 12 HM Treasury [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.hm-treasury.gov.uk/>
- 13 Mission d'appui aux PPP [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.economie.gouv.fr/ppp/accueil>
- 14 Federal Highway Administration, Public-Private Partnerships (USA) [Электронный ресурс]. - URL: www.fhwa.dot.gov/ppp/
- 15 Infrastructure Partnerships Australia [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.infrastructure.org.au/>
- 16 Canadian Council for PPP [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.pppcouncil.ca/>
- 17 Спиридонов А. А. Государственно-частное партнерство: понятие и перспективы совершенствования законодательного регулирования // Бизнес и

власть в современной России: теория и практика взаимодействия. - М.: РАГС, 2010. - С. 14-19.

18 Нижегородцев Р. М. и др. Государственно-частное партнерство в инновационной сфере: мировой опыт и перспективы России / под ред. Р. М. Нижегородцева, С. М. Никитенко, Е. В. Гоосен. - Кемерово: ООО «Сибирская издательская группа», 2012. - 482 с.

19 Savas E. S. Privatization and Public Private Partnerships. - N. Y.: Chatham House Publishers, Oxford University Press, 2000. - 368 p.

20 Savas E. S. Privatization and the New Public Management // Fordham Urban Law Journal. 2000. – Vol. 28, Issue 5. Article 8. - PP. 1730-1737.

21 Hodge G. A., Greve C., Boardman A.E. International Handbook on Public-Private Partnerships. - Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2010. - 631 p.

22 Gerrard M. B. Public-Private Partnerships: What Are Public-Private Partnerships, and How Do They Differ from Privatizations? // Finance & Development. - 2001. - Vol. 38, N 3. - P. 48-51.

23 Van Haam H., Koppenjan J. Building Public-Private Partnerships: Assesing and Managing Risks in Port Development // Public Management Review. -2001. – Vol. 3, N 4. - P. 593-616.

24 Klijn E.-H., Teisman G. R. Governing Public-Private Partnerships: Analyzing and Managing the Processes and Institutional Characteristics of Public-Private Partnerships // Public-Private Partnerships: Theory and Practice in International Perspective / Ed. by S. P. Osborne. - London: Routledge, 2000. - P. 84-102.

25 Grimsey D., Lewis M. K. Public Private Partnerships: The Worldwide Revolution in Infrastructure Provision and Project Finance. - Cheltenham, UK; Northampton, MA: Edward Elgar, 2004. - 345 p.

26 Варнавский В.Г. Экономика, экономическая теория. Партнерство государства и частного сектора: теория и практика. - М.: Наука, 2002.

27 Hodge G. Risks in Public-Private Partnerships: shifting, sharing or shirking? // Asia Pacific Journal of Public Administration. 2006. 26 (2). PP. 157-179.

28 Варнавский В. Г., Клименко А. В., Королев В. А. Государственно-частное партнерство: теория и практика: учеб. пособие / НИУ Высшая школа экономики. - М., 2010. - С. 12.

29 Savas E. S. Op. Cit. P. 105-106.

30 Linder S. Coming to Terms with the public-private partnership: a grammar of multiple meanings // American behavioral scientist 43 (1): 35-51. 1999.

31 HM Treasury, Infrastructure Procurement: Delivering Long-Term Value, March 2008. - 60 p.

32 Public-Private Partnerships. MFI, 2004. - 48 p. - URL: <http://www.imf.org/external/np/fad/2004/pifp/eng/031204.pdf>

33 Delmon J. Private Sector Investment in Infrastructure: Project Finance, PPP Projects and Risk. The World Bank and Kluwer Law International. 2009. P. 7.

- 34 Public-Private Partnerships: In Pursuit of Risk Sharing and Value for Money. Brussels: OECD, 2008. 142 p.
- 35 Fostering Public-private Partnership for Innovation in Russia. New York and Geneva: OECD, 2005. 95 p.
- 36 Цветков В. А. Перспективы государственно-частного партнерства при строительстве и реконструкции железнодорожной инфраструктуры [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.pppinrussia.ru/main/publications/articles/articles/closeup/112>
- 37 Treasury, National Treasury PPP Manual. 2008.
- 38 Варнавский В. Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / ИМЭМО РАН. - М., 2005. - 240 с.
- 39 Дерябина М. Государственно-частное партнерство: теория и практика [Электронный ресурс]. - URL: <http://institutiones.com/general/1079-gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo.html>
- 40 Savedoff W.D., Spiller P.T. Spilled water: institutional commitment in the provision of water services. Washington: Inter-American Development Bank, 1999.
- 41 Shirley M.M., Menard C. Cities Awash: A Synthesis of the Country Cases. In Shirley M.M. (ed.). Thirsting For Efficiency: the Economics and Politics of Urban Water System Reform. Pergamon, 2002.
- 42 Амуниц Д. М. Государственно-частное партнёрство. Концессионная модель совместного участия государства и частного сектора в реализации финансовоёмких проектов. // Справочник руководителя учреждения культуры. — 2005. — № 12. — С. 16-24.
- 43 Айдаев Г. Муниципально-частное партнерство как основа реализации инвестиционных проектов // Вестник МАГ. Информационно-аналитический журнал. - 2009. - №5-6 (24).
- 44 Шахов А. В. Методологические основы управления проектами Государственно- частного партнерства [Электронный ресурс]. - URL: http://nbuv.gov.ua/Portal/Natural/Vonmu/2009_28/files/onmu2817.pdf
- 45 Развитие государственно-частного партнерства в странах ЕС и России // Всероссийский научный и общественно-просветительский журнал «Инициативы XXI века» [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.ini21.ru/?id=1231>
- 46 Гринберг Р.С Частно-государственное партнерство: состояние и перспективы развития: Аналитический доклад / Институт экономики Российской академии наук, Национальный инвестиционный совет. - М., 2006.
- 47 Государственно-частное партнерство в инновационных системах / под общ. ред. С.Н.Сильвестрова. - М.: Изд-во ЛКИ, 2008.
- 48 Иванов В.С. Государственно-частное партнерство как фактор государственной поддержки инновационного развития региона и предприятия: автореф. ... к.э.н. - Санкт-Петербург, 2009.

49 Иванов В.С. Способы государственной поддержки развития инновационного предпринимательства на уровне муниципальных образований // Экономические науки. - 2008. - №48.

50 Иванова О. Государственно-частное партнёрство в национальных проектах // Коммунальный комплекс. - 2006. - №5 (23).

51 Шориков В. Государственно-частное партнерство и развитие инновационной инфраструктуры. // Вестник МАГ. Информационно-аналитический журнал. - 2009. - №5-6 (24).

52 Силкина Е. Зарубежный опыт госрегулирования инновационной деятельности. – Ленинск: ГУ «БЕЛИСА. 2006. – 156 с.

53 Те А.Л. Использование инструментов мирового опыта государственно-частного механизма для модернизации отечественной экономики: Материалы международной конференции. // Международный журнал экспериментального образования. - М.: РАЕ, 2013. - №11. Ч. 3.- С. 222-228.

54 Алпысбаев С.А. Механизм управления инновационной деятельности // КЭУ Хабаршысы. – 2005. - № 1. - С. 124-127.

55 Те А.Л., Тен И.В. Инновационный подход к модернизации экономики в посткризисный период. // Биржа интеллектуальной собственности. – 2013. - № 8. - С. 39-42.

56 О центре ГЧП. – <http://kzppp.kz/ru/page/view?id=1>

57 Концепция развития государственно-частного партнерства в Республике Казахстан до 2014 года. – <http://kzppp.kz/ru>

58 Ведомости Парламента Республики Казахстан. - 1996 г. - № 2, ст. 182. В редакции Закона РК от 12.01.2007 г. № 226-III.

59 Ведомости Парламента Республики Казахстан, март, апрель, 2005 г. № 6, ст. 8.

60 Закон Республики Казахстан. О концессиях в Республике Казахстан: принят 23.12.1991, № 1021.

61 Закон Республики Казахстан. О признании утратившим силу Закона Республики Казахстан «О концессиях в Республике Казахстан»: принят 08.04.1993, № 2090-ХП.

62 Ведомости Парламента Республики Казахстан. - 2003 г. № 1, 2, ст. 4.

63 Ведомости Парламента РК. 1999 г. №№ 16, 17, ст. 642, с последующими изменениями и дополнениями; Гражданский кодекс Республики Казахстан (Общая часть).

64 Ведомости Парламента Республики Казахстан, июль, 2006 г. № 14 (2471), ст. 88.

65 Указ Президента Республики Казахстан. О перечне объектов, не подлежащих передаче в концессию: утвержден 5.03.2007, № 294. САПП Республики Казахстан. 2007 г. № 7, ст. 80.

66 Ведомости Парламента Республики Казахстан, июль, 2006 г. № 14 (2471), ст. 89.

67 Ведомости Парламента Республики Казахстан. 2001 г. № 3; ст. 17. В редакции Закона РК от 22.05.2007 г. № 255-III.

68 Ведомости Парламента Республики Казахстан, январь, 2007 г. № 3 (2484), ст. 21.

69 Утверждены постановлением Правительства Республики Казахстан от 22 января 2003 года, № 81. САПП Республики Казахстан, 2003 г. № 3, ст. 38.

70 Закон Республики Казахстан. О государственном социальном заказе: принят 12.04.2005, № 36-III.

71 Закон Республики Казахстан. О концессиях: принят 7.07.2006, № 167-III, (с изменениями и дополнениями по состоянию на 12.01.2012 г.)

72 Доклад выступления Г. Шайкина, заместителя председателя правления Казахстанского центра государственно-частного партнерства, 24.04.2012

73 Программа по развитию государственно-частного партнерства в Республике Казахстан на 2011 – 2015 годы. Утверждена постановлением Правительства Республики Казахстан от «29» июня 2011 года № 731. – <http://kzppp.kz/ru/page/view?id=10>

74 Арын Е.М., Эрназаров Т.Я. Государственно-частное партнерство в реализации инновационной индустриализации Казахстана // Вестник регионального развития. – 2010.- №4 (26).

75 www.stat.gov.kz/ Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан

76 Государственная программа развития Здравоохранения РК «Саламатты Казахстан» на 2011- 2015 гг.»

77 Государственная программа развития образования Республики Казахстан на 2011-2020 годы.

78 Информация о распределении текущего количества ГЧП-проектов по сферам и регионам Казахстана. – АО «Центр ГЧП». – <http://kzppp.kz/ru/project/table>

79 Указ Президента Республики Казахстан. О Стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы: утвержден 17.05.2003, N 1096. – <http://online.zakon.kz/>

80 Указ Президента Республики Казахстан. Об утверждении Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010 – 2014 годы: утвержден 19.03.2010, №958. – <http://online.zakon.kz/>

81 Закон Республики Казахстан. О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности: принят 9.01.2012, № 534-IV (с изменениями и дополнениями по состоянию на 29.09.2014 г.). – <http://online.zakon.kz/>

82 Указ Президента Республики Казахстан. Об утверждении Концепции инновационного развития Республики Казахстан до 2020 года: утвержден 04.06.2013, №579 <http://online.zakon.kz/>

83 Постановление Правительства Республики Казахстан. Об утверждении Концепции индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015 - 2019 годы: принято 31.12.2013 № 1497. – <http://online.zakon.kz/>

84 Указ Президента Республики Казахстан. Об утверждении Государственной программы индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы и о внесении дополнения в Указ Президента Республики Казахстан от 19 марта 2010 года № 957 «Об утверждении Перечня государственных программ»: утвержден 01.08.2014, № 874. – <http://online.zakon.kz/>

85 Показатели Государственной программы по индустриальному развитию на 2010- 2014 годы. – www.stat.gov.kz/

86 Казахстан за годы независимости : Статистический сборник. - Астана: Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан, 2015. – 194 с. www.stat.gov.kz/

87 Промышленность Казахстана и его регионов 2004-2014: Статистический сборник. – Астана, 2015. www.stat.gov.kz/

88 Основные фонды Казахстана 2004-2014: Статистический сборник. – Астана, 2015. www.stat.gov.kz/

89 Инвестиции Казахстана 2004-2014: Статистический сборник. – Астана, 2015. www.stat.gov.kz/

90 Наука и инновационная деятельность Казахстана 2009-2014: Статистический сборник. – Астана, 2015. www.stat.gov.kz/

91 Регионы Казахстана 2009-2014: Статистический сборник. – Астана, 2015. www.stat.gov.kz/

92 Постановление Правительства РК. О некоторых вопросах акционерного общества «Национальное Агентство по технологическому развитию» (правопреемник АО «Национальный инновационный фонд», который создан постановлением Правительства РК от 30 мая 2003 года №502): принято 21.07.2011, №836 . – <http://online.zakon.kz/>

93 Основные направления деятельности АО «Национальное Агентство по технологическому развитию» в 2013г. – Годовой отчет. – <http://natd.gov.kz/ru/>

94 Закон Республики Казахстан. Об инновационном кластере «Парк инновационных технологий» (с изменениями и дополнениями от 29.12.2014 г.): принят 10.06.2014, № 207-V. – <http://online.zakon.kz/>

95 Специальная экономическая зона «Парк инновационных технологий». – <http://natd.gov.kz/ru/>

96 Малелов Н.Т. Повышение роли социально-предпринимательских корпораций в инвестировании агропромышленного комплекса регионов // Вестник регионального развития. – 2010. - №2 (24).

97 Постановление Правительства Республики Казахстан. Об утверждении планов по созданию и развитию пилотных кластеров в

приоритетных секторах экономики: принято 25.06.2005, №633. – <http://online.zakon.kz/>

98 Постановление Правительства Республики Казахстан. О Концепции создания региональных социально-предпринимательских корпораций: принято 31.05.2006, № 483 «». – <http://online.zakon.kz/>

99 Указ Президента Республики Казахстан. О мерах по созданию и обеспечению деятельности социально-предпринимательских корпораций: утвержден 13.01.2007, №274. – <http://online.zakon.kz/>

100 <http://www.englandsrdas.com/> Официальный сайт региональных агентств развития Великобритании.

101 http://en.wikipedia.org/wiki/Regional_development_agency Regional development agency.

102 [http://www.politics.co.uk/briefings-guides/issue-briefs/communities-and-local-government/regional-development-agencies-\\$366565.htm](http://www.politics.co.uk/briefings-guides/issue-briefs/communities-and-local-government/regional-development-agencies-$366565.htm)). Regional development agencies.

103 Зайко А. Развивающие упражнения // «Эксперт». – 2010. - №50(734).

104 Балацкий Е.В. Агентства регионального развития и их особенности: международный опыт. – М.: Капитал страны, 2012.

105 Постановление Правительства Республики Казахстан. Об утверждении Меморандума об основных принципах деятельности акционерного общества Национальная компания Социально-предпринимательская корпорация «Сарыарка»: принято 14.03.2007, № 192. – <http://online.zakon.kz/>

106 Постановление Правительства Республики Казахстан. О некоторых вопросах социально-предпринимательских корпораций: принято: 29.12.2007, № 1403. – <http://online.zakon.kz/>

107 Постановление Правительства Республики Казахстан. О вопросах социально-предпринимательских корпораций: принято 31.03.2010 года № 266. – <http://online.zakon.kz/>

108 План развития АО «НК «СПК «Сарыарка» на 2014-2018 годы, утвержденный Советом директоров 25 декабря 2014 года (протокол №14/82).

109 Стратегия развития акционерного общества «Национальная компания «Социально-предпринимательская корпорация «Сарыарка» на 2014 – 2023 годы. Утверждена постановлением Правительства Республики Казахстан от 5 августа 2014 года № 887.

110 Рау А.П. Социально-предпринимательские корпорации как новый инструмент регионального развития // Вестник регионального развития. – 2007. - №3 (13).

111 Молчанов А.Б. Государственно-частное партнерство как фактор повышения инновационного потенциала российских промышленных предприятий // Креативная экономика. — 2010. — № 11 (47). — С. 117-122. — <http://www.creativeconomy.ru/articles/3645/>

112 Индикаторы инновационной деятельности: Статистический сборник. – М.: ГУ-ВШЭ, 2009.

113 Те А.Л. Инновационный подход к решению проблем модернизации отечественной экономики в посткризисный период // Материалы международной научно-практической конференции «Университет ШОС- новые горизонты дистанционного образования: опыт, практика, перспективы развития». – Караганда: КЭУК, 2013.- С.141-147.

114 Государственно-частное партнерство в научно-инновационной сфере / под ред. А.К. Казанцева и Д.А. Рубвальтера. – М.: ИНФРА-М, 2009.

115 Проблемы перехода промышленности на путь инновационного развития: микроэкономический анализ особенностей поведения фирм, динамики и структуры спроса на технологические инновации. Серия «Научные доклады: независимый экономический анализ». – М.: МОНФ, 2008. - № 201.

116 Кулмаганбетова А.С. Проблемы повышения инновационной активности Казахстана в рамках глобального рейтинга конкурентоспособности // Креативная экономика. — 2013. — № 3 (75). — С. 97-101. — <http://www.creativeconomy.ru/articles/28221/>

117 Мухамбетжанов С.К. О процессе коммерциализации технологий в Казахстане. — http://natd.gov.kz/our_activities/commercialization/publikacii%20o%20kommercializacii%20texnologii/detail.php?ID=2031

118 Комков Н.И., Бондарева Н.Н. Проблемы коммерциализации научных исследований и направления их решения. // Проблемы прогнозирования.– 2007. – №1. – С. 4-26.

119 Таубаев А.А. Формирование и развитие наукоемкого сектора в Казахстане: монография. – Караганды: ТОО «Санат-Полиграфия», 2007. – 216 с.

120 Те А.Л. Проблемы современного состояния экономики Казахстана через трансферт технологий в среде «Stata» // Вестник университета. Сер. Математика. – Караганда: КарГУ, 2014. - №1(73).

121 Те А.Л. Анализ инновационной деятельности на современном этапе – пути совершенствования через трансферт технологий // Вестник университета. Сер. Экономика. – Караганда: КарГУ, 2014. - №3(75). - С.54-63.

122 Tyo A.L. Problems and prospects trasferta technologies on industrial-innovatsinnom stage of economic development of the country. International center for education & technology e2 Education Services (Seattle, WA) , United States of America for participation in the International Conference Leadership and Innovation in Education, Science and Business, 2014. –С. 137-139.

123 Те А.Л. Тенденции развития инновационной деятельности на современном этапе // Актуальные проблемы экономики. - Киев, 2015.- №4(166). - С.162-175. Scopus =0,19

124 Те А.Л. Основные тенденции развития государственно-частного партнерства в Казахстане // Материалы международной конференции

«Фундаментальные исследования». Израиль, Тель-Авив. // Журнал "Современные наукоемкие технологии". - М., 2014.- №10, ч. 3. - С.80-85.

125 Те А.Л. Состояние и перспективы развития инновационной деятельности на современном этапе // Вестник КазЭУ. - 2015. - №6 (101). - С. 64-76.

126 Абдыгаппарова С.Б. Инновационный менеджмент: учебное пособие. – Алматы, 2003.

127 Те А.Л. Анализ инновационной деятельности для форсирования индустриально-инновационного развития Казахстана // Вестник университета Туран. - 2015. - №1(65). - С.214-222.

128 Муканов Д. Индустриально-инновационное развитие Казахстана: потенциал и механизмы реализации. – Алматы: Дайк-Пресс, 2004. – 274 с.

129 Аймагамбетов Е.Б., Алимбаев А.А., Притворова Т.П. и др. Инновационное развитие экономики. – Караганда: Типография КЭУ Казпотребсоюза, 2010. – 454 с.

130 Указ Президента Республики Казахстан. О создании специальной экономической зоны «Сарыарка: утвержден 24.11.2011г. № 181. – <http://online.zakon.kz/>

131 Кошанов А.К. Национальные экономические интересы и отношения собственности / Министерство образования и науки Республики Казахстан, Институт экономики. - Алматы: Эксклюзив, 2009. - 535 с.

132 Байзаков С., Сагинтаева С. Казахстанский опыт: инструменты системной технологии управления экономикой. // Вестник АЭК. – 2009. – №1.

133 Стеблякова Л.П. Инновационная модернизация экономики Казахстана: проблемы и пути решения. // Материалы одиннадцатых Друкеровских чтений «Институциональные аспекты инновационных сдвигов». М. – Новочеркасск: ЮРГТУ (НПИ), 2011. – С. 163-172.

134 Нижегородцев Р.М., Никитенко С.М. Эффективные механизмы модернизации и инновационного развития экономики. – Кемерово: Сибирская издательская группа, 2010. – 311 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Наиболее распространенные в мировой практике механизмы государственно-частного партнерства

ВОТ (Build, Operate, Transfer - строительство - эксплуатация/управление - передача). Этот механизм используется главным образом в концессиях. Инфраструктурный объект создается за счет концессионера, который после завершения строительства получает право эксплуатации сооруженного объекта в течение срока, достаточного для окупаемости вложенных средств. По его истечении объект передается государству. Концессионер получает правомочие использования, но не владения объектом, собственником которого является государство.

BOOT (Build, Own, Operate, Transfer - строительство - владение - эксплуатация/управление - передача). В этом случае частный партнер получает правомочие не только пользования, но и владения объектом в течение срока действия соглашения, после чего он передается публичной власти.

ВТО (Build, Transfer, Operate - строительство - передача - эксплуатация/управление). Этот механизм предполагает передачу объекта государству сразу по завершении строительства. Затем он поступает в пользование частного партнера, но без перехода к нему права владения.

ВОО (Build, Own, Operate - строительство - владение - эксплуатация/управление). В этом случае созданный объект по истечении срока действия соглашения не передается публичной власти, а остается в распоряжении инвестора.

ВОМТ (Build, Operate, Maintain, Transfer - строительство - эксплуатация/управление - обслуживание - передача). Здесь акцент делается на ответственности частного партнера за содержание и текущий ремонт сооруженных им инфраструктурных объектов.

ДВООТ (Design, Build, Own, Operate, Transfer - проектирование - строительство - владение - эксплуатация/управление - передача). Особенность соглашений этого типа состоит в ответственности частного партнера не только за строительство инфраструктурного объекта, но и за его проектирование. В случае соглашений типа **ДВФО (Design, Build, Finance, Operate - проектирование - строительство - финансирование - эксплуатация/управление)** специально оговаривается его ответственность за финансирование строительства инфраструктурных объектов