

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Южно-Уральский государственный университет  
(национальный исследовательский университет)»  
Юридический институт  
Кафедра «Предпринимательское, конкурентное и экологическое право»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ  
Зав.кафедрой ПКиЭП  
\_\_\_\_\_ В.В. Кванина  
\_\_\_\_\_ 2017 г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ  
ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

ЮУрГУ – 40.03.01. 2017. Ю- 451

Научный руководитель выпускной  
квалификационной работы  
Громова Е. А.,  
канд. юрид. наук, доцент  
\_\_\_\_\_ 2017 г.

Автор выпускной  
квалификационной работы студент  
группы Ю-451  
Сычева Софья Ильинична  
\_\_\_\_\_ 2017г.

Нормоконтролер  
Тихомирова А.В., канд. юрид.  
наук., доцент  
\_\_\_\_\_ 2017 г.

Челябинск 2017

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	2
<b>I ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ О ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОМ ПАРТНЕРСТВЕ</b>	
1. История государственно-частного партнерства в России и за рубежом.....	5
1. Понятие и признаки государственно-частного партнерства .....	17
2	
1. Принципы и модели государственно-частного партнерства.....	32
3	
<b>II ОТДЕЛЬНЫЕ ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА</b>	
2. Концессионные соглашения .....	46
1	
2. Соглашения о разделе продукции .....	63
2	
2. Соглашения об осуществлении предпринимательской деятельности в особых экономических зонах .....	75
3	
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	85
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	88

## ВВЕДЕНИЕ

Зародившееся еще в XV веке государственно-частное партнерство (далее – ГЧП), в настоящее время является механизмом взаимодействия, хорошо зарекомендовавшим себя в развитых странах и необходимым для применения в Российской Федерации.

Партнерство отражает процессы расширения и усложнения форм взаимодействия государства и бизнеса, причем именно от готовности государства взаимодействовать с бизнесом в сложных посткризисных условиях зависит успешная реализация потенциала ГЧП. Высокая значимость развития ГЧП в России для перехода к инновационному социально ориентированному типу экономического развития была обозначена еще в 2008 году в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Необходимость данного развития продиктована вполне понятными экономическими и социально-политическими мотивами. Общеизвестно, что одним из основных факторов, оказывающих влияние на уровень конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, является состояние инфраструктуры тех территорий, где они функционируют. Главным образом это связано с тем, что отсутствие развитой и эффективно функционирующей инфраструктуры приводит к снижению деловой активности хозяйствующих субъектов большинства отраслей экономики.

Учитывая, что все вышесказанное невозможно осуществить без комплексного исследования самой сущности явления – ГЧП, определения наиболее полного понятия, раскрывающего все признаки ГЧП и определения оптимальных моделей сотрудничества государства и частного сектора.

Таким образом подтверждается актуальность выбранной темы исследования в научно-теоретическом, правотворческом и правоприменительном аспектах.

Историю возникновения ГЧП отразили в своих исследованиях:

И.Н. Бернштейн, А.В. Венедиктов, А.П. Вихрян, А.В. Карасс, Н.В. Курьсь, Б.А. Ландау, Е. Носов, И.В. Понкин, И.В. Резниченко, М.О. Рейхель, В.Е. Сазонов, Л.С.Таль, В.Н. Шретер, Т.В. Юрьева.

В.Ф. Попондопуло, Н.А. Шевелевой, Л.М. Иголкиной, рассмотрены правовые аспекты ГЧП в России и за рубежом.

Особенности государственно-частного партнерства как организационного альянса между государством и бизнесом или же юридически закрепленной формы взаимодействия этих субъектов рассматриваются в работах К.А. Антоновой, А.В. Белицкой, В.Г. Варнавского, А.В. Клименко, В.А. Королева.

И.О. Баранова, С.И. Бик, В.А. Кузьмин, А.С. Радзиевский, В.В Шведов – рассмотрели опыт реализации проектов ГЧП в различных странах.

Однако никто из них комплексно не рассматривал совокупность предпосылок и основ ГЧП в его современном понимании. Кроме того, труды многих из названных ученых создавались достаточно давно, базировались на действовавшей в то время нормативной базе, а потому некоторые их положения требуют пересмотра с современных позиций, тем более что немаловажным фактом является вступление в силу Федерального закона от 13 июля 2015 года № 224 - ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Объектом исследования выпускной квалификационной работы являются общественные отношения, складывающиеся в сфере ГЧП.

Предметом исследования являются нормы международного и российского законодательства, труды ученых, посвященные ГЧП, проекты, реализованные с помощью, рассматриваемого института сотрудничества.

Целью проведенного в выпускной квалификационной работе исследования является комплексное исследование правового регулирования института ГЧП в России и за рубежом.

Достижение названной цели потребовало решения следующих задач:

- комплексного исследования и анализа истории возникновения, становления и развития ГЧП в России и за рубежом;
- определения понятие и признаков ГЧП, выявления их недостатков;
- выявления принципов и моделей ГЧП;
- установление природы и анализ концессионных соглашений как формы ГЧП;
- установление природы и анализ соглашений о разделе продукции как формы ГЧП;
- установление природы и анализ Соглашения об осуществлении предпринимательской деятельности в особых экономических зонах как формы ГЧП.

В качестве методологической основы исследования применялись научные методы: историко-сравнительный, системный, формально-логический, сравнительно-правовой и др.

Научно-теоретическую базу выпускной квалификационной работы составляют работы известных ученых – юристов А.В. Багдасаровой, Г. Барроуз, А.В. Белицкой, И.Н. Бернштейна, В.Г. Варнавского, А.В. Венедиктова, А.П.Вихрян, Е.К. Дабагян, С.Л. Данильченко, Ю.В. Зворыкина, А.В. Карасса, А.В.Клименко, Е.Н. Комиссаровой, А.В. Конопляник, В.А. Королева, В.В. Котова, В.А. Кузьмина, Н.В. Курьсь, Б.А. Ландау, Т.Е. Мельник, Е.К. Носова, И.В.Понкина, А.И. Попова, В.Ф. Попондопуло, Й. Рат, И.В. Резниченко, М.О.Рейхель, В.М. Савельева, В.Е. Сазонова, С.А. Сосна, Л.С. Таля, Ю. Тена, С.С.Трачука, В.А. Фильченкова, В.В Шведова, Н.А. Шевелевой, Г.Ф.Шершеневича, В.Н. Шретера, Т.В. Юрьевой, В.И. Якунина и др.

# ГЛАВА 1 ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ О ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОМ ПАРТНЕРСТВЕ

## 1.1 История развития государственно-частного партнерства в России и зарубежных странах

Развитие и укрепление любого государства связано с его экономическим состоянием, которое в свою очередь отражается через бюджет данного государства. Не всегда складывается ситуация, при которой бюджет всех уровней позволяет обслуживать все нужды государства и тогда необходимо обращаться к альтернативным источникам финансирования.

Проблема финансирования – вечная проблема, которая не просто поддается решению. Однако, зародившееся еще в XV веке явление, именуемое сегодня государственно-частным партнерством (далее – ГЧП) со временем получает все большее распространение и соответственно признание во многих странах мира, что доказывает и подтверждает эффективность данного сотрудничества. Интересно заметить, что путь формирования ГЧП насчитывает достаточно продолжительное время, но несмотря на это в его основу была положена общепользная цель. Ранее понятие ГЧП и концессии отождествлялись, поэтому мы можем говорить о том, что в Италии в 1400 году была представлена первая концессия по добыче нефти в фармацевтических целях, однако после, в этой стране, ГЧП было возобновлено лишь к XIX веку при строительстве первой железной дороги Неаполь-Портичи, а позднее и других линий. Это время характеризовалось активным проникновением государства в частный сектор, поскольку оно было необходимо и активно обсуждался вопрос о «новом» административном праве которые бы как раз осуществляло регулирование данных отношений.

Во Франции к одной из первых концессий относят постройку канала в долине Кро у города Салон-де-Прованс. По соглашению 1554 года она предоставлялась инженеру Адаму де Крапону. Париж, как известно никогда не славился своей чистотой, поэтому, в XVI веке функции по очистке парижских улиц были переданы частному лицу. Впоследствии такие отношения, основанные на проведении торгов, получили широкое дальнейшее развитие в стране. К XIX веку на основе уже построенного (мостов, каналов, дамб) по концессионным договорам создавались различные объекты инфраструктуры (городские системы канализаций, железные дороги). В частности, модернизацией инфраструктуры руководил барон Осман во время Второй Империи. Не смотря на раннее возникновение правовые основы ГЧП впервые были отражены в Ордонансе от 17 июня 2014 года. ГЧП представлено административным контрактом, сторонами по которому с одной стороны выступает государство или государственное учреждение, а с другой стороны – партнер, который обязан в течение периода, определяемого исходя из амортизации инвестиций или условий финансирования, реализовать крупную задачу по строительству или трансформации, содержанию, обслуживанию, эксплуатации и управлению работами, оборудованием или нематериальными активами, необходимыми для выполнения государственных функций. Важно, что финансирование может быть и полным, и частичным, за исключением любого участия в акционерном капитале<sup>1</sup>. Во Франции наряду с Ордонансом действует также ряд законов для регулирования ГЧП в отдельных сферах (Закон Франции О строительстве, реконструкции или модернизации объектов полиции, жандармерии и национальной обороны от 29 августа 2002 г. № 2002 – 1094). Для наглядности, стоит отметить, что с 2004 г. по январь 2012 г. объемы контрактов в области ГЧП составили во Франции 18 млрд евро.

К сегодняшнему дню ГЧП реализуется во Франции в строительстве и реконструкции образовательных учреждений, спортивных сооружений для

---

<sup>1</sup> Сазонов В.Е. Государственно-частное партнерство во Франции: проблемы и перспективы // Вестник РУДН: Серия «Юридические науки». – 2012. – № 2. – С.245.

массовых зрелищных мероприятий, медицинских учреждений<sup>1</sup>. Фирма Vinci вложила в контракты ГЧП 8,9 млрд евро, из которых 7,8 млрд – в строительство высокоскоростной линии «Tours-Bordeaux». Фирма Eiffage вложила 3,7 млрд евро, Bouygues – 3,8 млрд евро. В контракты ГЧП вовлечены фирмы GDF – Suez, EDF и Veolia. Огромные контракты ГЧП ожидаются в 2012 г.: строительство железнодорожной линии Ним–Монпелье, нового здания суда в Париже (до 1 млрд евро), Кампус – плана, который включает в себя реновации и модернизации кампусов двенадцати университетов. Кроме того, запланировано создание 24 000 новых мест в тюрьмах к 2017 г.

Эйфелева башня является ярким примером государственно-частного партнёрства в сфере культуры и туризма, обслуживающая её управляющая компания с 2005 года не только поддерживает исправное техническое состояние башни, но и совершенствует её внешний облик. Управляющая компания, заключила контракт с мэрией Парижа на обслуживание башни сроком на 10 лет, её директором стал заместитель мэра Парижа по туризму и СМИ Жан - Бернар Бос при этом, 59,9-ых процентов акций данной компаниями принадлежат городу Парижу, а остальные бумаги распределены между крупными компаниями по 8 процентов.

Появление ГЧП в Мексике связывают с историей, произошедшей в 1720 году в городе Кератаро. Стояла долгая засуха, а власти города не могли позволить себе столь дорогостоящее строительство акведука, тогда две трети затрат на строительство были внесены предпринимателем того времени маркизом Вильядель-Вильяр де Агила, а еще треть была собрана за счет взносов населения и городского бюджета. Чуть позднее маркиз финансировал строительство городских фонтанов, чтобы обеспечить запас воды.

Для Японии XVIII века характерны случаи строительства объектов инфраструктуры торговцами (мост Йодобаши в г. Осака). Дальнейшее развитие,

---

<sup>1</sup>Понкин И.В. Создание эффективной спортивной инфраструктуры как одно из приоритетных направлений национальной модернизации // Вестник РУДН: Серия «Юридические науки». – 2011. – № 4. – С. 117-123.

как и в России происходит уже в рамках проведение политики приватизации XIX века, например, металлургических заводов и проведении Министерством внешней торговли и промышленности соответствующей политики в сфере промышленности в 60–70-е годы XX в.

К XIX веку свое развитие ГЧП получает также в Австрии, Бельгии и Бразилии. Например, в 1874 г.

Так к примеру, завершённый ранее предполагаемого срока проект, получивший название «Железная дорога кронпринца Рудольфа» является результатом концессионного соглашения, заключенного между Австрией и частным консорциумом, в объект которого входило – осуществлении строительства, финансирования, а также эксплуатации отрезка железнодорожного сообщения между коммунами Штайнах и Рид. Проект был обеспечен финансовыми гарантиями со стороны государства.

Для Бельгии того периода характерно создание значительного количества межмуниципальных организаций и фирм, ориентированных на рынок, а также в последующем и применение контрактов о закупках и концессиях, о предоставлении государственных услуг и осуществлении общественных работ. Через концессии строились железные дороги, платные дороги, сети телефонной и телеграфной связи.

В Бразилии король Педру II задействовал механизм ГЧП для строительства железных дорог.

В 1256 году Первая концессия по освоению полезных ископаемых была предоставлена в Испании<sup>1</sup>.

Основным же периодом развития ГЧП, положившим начало развития правового регулирования ГЧП в Испании стал XVIII век. Тогда вопрос политики общественных работ решался на уровне компетенции городов и поселков и их инициатива по воздвижению, например, мостов не облагалась налогом.

---

<sup>1</sup>Вихрян А. П. Концессии как метод управления собственностью Союзного государства // Управление собственностью: теория и практика. – М.: ИСП РАН, 2004. – С. 5-10.

Достаточно ярким примером развития законодательства о регулировании ГЧП как раз является Испания, поскольку первым нормативно-правовым актом, а в последующем и основой дальнейшего развития законодательства в этой сфере (применения ГЧП) является Королевский Декрет 1761 о плане дорог в стране года, предполагавший применение твердого покрытия дорог.

Отправной точкой развития института ГЧП XIX в. можно по праву считать Закон Испании 1836 года о принудительном отчуждении частной собственности на государственные нужды. Далее последовала систематизация правового режима договоров, заключаемых со стороны правительства, установление правового регулирования общественных работ и государственных заказов, Правила от 1955 г. установили механизмы управления публичными услугами на местном уровне. Сейчас, в Испании действует Закон «О концессии государственной недвижимости», введенный в действие с 2003 г. Проекты на основе ГЧП в этой стране регулируются Институтом концессий, Министерством развития, Министерством науки и инноваций, Центром индустриально – технологического развития (CDTI). И важно отметить, что за последние десять лет на принципах ГЧП реконструирована практически вся транспортная инфраструктура.

В Испании генезис ГЧП прослеживается от концессионного законодательства второй половины XIX в. – применительно, в первую очередь, к транспортной инфраструктуре<sup>14</sup>.

Что касается развития ГЧП XX века, то здесь стоит обратиться к Англии. Еще на ранних этапах становления и развития существовали концессии на земельные наделы в «Новом Свете», которыми монарх наделял наиболее преданных ему представителей дворянского рода. Вступая в права собственника, английские подданные обязаны были привести пожалованную им землю в пригодный для обитания вид: осуществить их застройку, заселить и посадить необходимые для пропитания овощи и фрукты<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы теории и практики // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 9. – С. 41-50.

Позднее, в период 1970-х в Англии был принят закон о «частной финансовой инициативе», который упрощал частным структурам в виде бизнеса «вхождение» в сектор общественных услуг с помощью четкого определения рамочных условий. В соответствии с данной моделью государство всего лишь заказывало, а не оплачивало капиталоемкие объекты бизнесу. После окончания работ государство забирало объект в долгосрочную аренду, но при условии, что бизнес в лице подрядчика продолжал обеспечивать его эксплуатацию. То есть инвестиции возвращались бизнесу за счет арендных платежей. А после окончания срока аренды тот или иной объект передавался государству либо бесплатно, либо по символической стоимости.

Различные формы сотрудничества между государственными частными организациями не являются новыми и для Германии, пик развития которых пришелся на 1980-е годы.

Использование проектов ГЧП в США насчитывает несколько сотен лет. Они регулируются ст. 6305 Свода законов США. Характерно, что ГЧП рассматривается как инструмент для развития экономики, взаимодействие государственного и частного секторов наиболее сильно проявляется на муниципальном уровне. Можно говорить о том, что при обращении к частному сектору происходит снижение затрат государства вдвое.

Сегодня ГЧП в США представляет собой вид контракта, между структурами частного и государственного секторов по реализации в первую очередь финансовых активов участников, а также их профессиональных знаний и навыков с целью получения результата. Партнерство осуществляется на основе разделения рисков.

На конституциональном уровне отношения ГЧП получили свое закрепление в ЮАР и Турции. Функция отбора и контроля проектов ГЧП закреплена за Государственной плановой организацией при Совете министров Турции, а регулирование отношений осуществляется Законом «Об осуществлении некоторых инвестиций и услуг в рамках модели «Строй – Эксплуатируй –

Передавай». В ЮАР также имеются самостоятельные нормативно – правовые и подзаконные акты в сфере ГЧП<sup>1</sup>.

В Китае проекты ГЧП используются при строительстве железных дорог, линий метрополитена. Больше половины инфраструктурных объектов, предназначенных для проведения Олимпийских игр в Пекине, была построена на основе механизмов ГЧП. Принципы ГЧП используются в сфере безопасности и общественного порядка, недвижимости, экологической инфраструктуры<sup>2</sup>.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что история государственно – частного партнерства насчитывает существенно больший срок, нежели время, истекшее с начала 1980-х годов.

Однако, не стоит забывать о том, что ГЧП в каждой стране имеет свои особенности, поэтому обратимся непосредственно к анализу истории развития ГЧП в России.

В нашей стране сотрудничество государства и бизнеса по развитию инфраструктурных проектов прошло несколько этапов своего развития, о которых речь пойдет далее. Условно таких этапов выделяется четыре.

Первый этап, характеризует период до 1917 года, когда существовала практика заключения, как уже было сказано ранее, концессионных соглашений (пришедших к нам из Древнего Рима) как одной из форм публично-частного партнерства (далее – ПЧП).

Значительная часть железных дорог в Российской Империи и Европе В XIX в. была создана именно с использованием концессий. Поскольку железную дорогу можно и нужно рассматривать как целый имущественный комплекс, то это порождает широкий круг связанных с ней правоотношений (корпоративных, земельно-имущественных, административных, финансовых и прочих).

В связи с этим, от учёных и законодателей в XIX в. потребовались значительные усилия в разработке различных аспектов вещных и

---

<sup>1</sup> Юрьева Т.В. Проекты публичных и частных партнеров // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 12 (121). – С. 7-10.

<sup>2</sup> Государственно-частное партнерство за рубежом [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pppinrussia.ru/main/publications/foreign> (дата обращения 24.04.2017).

обязательственных железнодорожных правоотношений, в определении правового статуса их субъектов и объектов.

Ярким примером данного периода, является концессия на строительство железнодорожной ветки из Петербурга в Царское Село, предоставленная императором Николаем I Францу Антону фон Герстнер. Под реализацию указанного проекта государством были бесплатно выделены земельные участки и предоставлены различного рода гарантии<sup>1</sup>.

Второй этап начинается непосредственно после революции 1917 года, во времена так называемой новой экономической политики (далее – НЭП). Концессионные соглашения заключались советским государством с иностранными и российскими компаниями на неравных условиях, диктуемыми государством.

Однако для того периода это было самым оптимальным решением для стабилизации экономики, которая находилась в упадке, привлечения иностранного капитала и национализации имущества.

Советское концессионное регулирование того периода отличалось достаточной развитостью, однако не было общего закона, регулирующего концессии. Вместо этого в каждом конкретном случае советским правительством детально разрабатывались соглашения с концессионером, индивидуально определяющие права и обязанности концессионера исходя из конкретных потребностей ситуации<sup>2</sup> (концессионер не вправе был уступать свои права по концессионному соглашению без согласия концедента)<sup>3</sup>. Заключение концессионных соглашений в соответствии со ст. 1 Конституции СССР относилось к компетенции верховных органов власти<sup>4</sup>. В соответствии с п. «е» ст.

---

<sup>1</sup> Резниченко И. В. Модели государственно - частного партнерства // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2010. – № 4. – С. 66.

<sup>2</sup> Попов А.И. Концессионные соглашения (гражданско - правовой аспект): автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. – Рязань, 2007. – С. 19.

<sup>3</sup> Постановление ЦИК СССР Положение о Совете Народных Комиссаров Союза ССР от 12 ноября 1923 года // Вестник ЦИК, СНК и СТО СССР. – 1923. – № 10. – С. 25.

<sup>4</sup> Конституция Союза Советских Социалистических Республик от 06 июля 1923 года // Вестник ЦИК, СНК и СТО СССР. – 1923. – № 2. – Ст. 45.

3 Положения о Совете народных комиссаров СССР СНК был уполномочен утверждать концессионные договоры, однако в соответствии со ст. 7 Постановления ВЦИК и СНК СССР от 12 апреля 1923 года «О порядке сдачи губернскими (областными) исполнительными комитетами концессий на коммунальные предприятия» концессионные договоры в отношении коммунальных объектов могли заключаться губернскими исполкомами. На общесоюзном уровне существовал единый орган по вопросам концессий – Главный концессионный комитет. Это был вспомогательный орган при Совнаркоме, которому, тем не менее, предоставлялись широкие полномочия по ряду вопросов<sup>1</sup> (согласование изменений к концессионному договору).

Уже тогда поднимали и достаточно остро обсуждали вопрос о правовой природе концессии Е. Носов<sup>2</sup>, Б.А. Ландау<sup>3</sup>, В.Н. Шретер<sup>4</sup>, М.О. Рейхель<sup>5</sup>, А.В.Венедиктов<sup>6</sup>, Л.С. Таль<sup>7</sup>, А.В. Карасс<sup>8</sup>, И.Н. Бернштейн.<sup>9</sup>

«Концессионный договор» и «концессия» воспринимались как тождественные понятия, под которыми понималось предоставление правительством или иным органом право осуществлять частному лицу право осуществлять деятельность, по общему правилу, запрещенному для осуществления иными лицами (кроме правительства), либо права обладать имуществом, изъятым из оборота. Концессия сочетала черты договора, и черты административного акта.

---

<sup>1</sup> Постановление СНК от 21 августа 1923 года «Об учреждении Главного Концессионного Комитета при Совете Народных Комиссаров СССР» // Вестник ЦИК, СНК и СТО СССР. – 1923. – № 13. – Ст. 357.

<sup>2</sup> Носов Е. К кризису понятия концессионного договора // Советское право. – 1926. – № 3. – С. 157.

<sup>3</sup> Ландау Б.А. Концессионное право Союза С.С.Р. – М.: Право и жизнь, 1925. – С.89.

<sup>4</sup> Шретер В.Н. Система промышленного права СССР. – 1924. – С.98.

<sup>5</sup> Рейхель М.О. Концессии в советском законодательстве и практике // Советское право. – 1927. – № 4. – С.109.

<sup>6</sup> Венедиктов А.В. Коцессии и смешанные общества. Правовые условия промышленности в СССР. – Л.: Гиз, 1924. – С. 222.

<sup>7</sup> Таль Л.С. Концессионные договоры общественных управлений // Вестник гражданского права. – 1915. – № 1. – С.78.

<sup>8</sup> Карасс А.В. Концессии в советском праве // Советское право. – 1925. – № 2. – С.244.

<sup>9</sup> Бернштейн И.Н. Очерк концессионного права СССР. – М.: Гиз, 1930. – С.108.

На стороне концессионера выступало физическое или юридическое лицо (До принятия Гражданского кодекса РСФСР 1922 года – иностранное, а с 1 января 1923 года концессия включала в себя также и предоставление частному капиталу права владеть и пользоваться предприятием в размере большем, чем установлено законом, а также осуществлять деятельность с возможностью владеть имуществом, изъятым из гражданского оборота<sup>1</sup>). Практиковалась выдача концессий «смешанным обществам», то есть обществам, в которых большая часть акций принадлежала государству или советским государственным предприятиям, при этом в большей части таких обществ иностранный капитал не участвовал. В общем числе концессионеров таких обществ было около трети, при этом значительная часть таких обществ была образована без участия иностранного капитала.

В числе объектов концессионного соглашения, изъятых из гражданского оборота (железные дороги, национализированные предприятия, телеграфы и т. п.) выделялось три вида имущества:

- 1) имущество, переданное концессионеру концедентом. Как указывает Н.И. Бернштейн, данный вид имущества оставался в собственности концедента и предоставляется концессионеру во временное пользование (без права отчуждения) за плату;
- 2) собственное имущество, ввезенное концедентом из-за рубежа (концессионер имел право собственности);
- 3) продукция и доходы, на которые концессионер имел право собственности.

Выделялось два вида платежей, выплачиваемых концессионером концеденту: плата за пользование имуществом и долевое отчисление. Если плата за пользование имуществом была фиксированной, то долевое отчисление рассчитывалась в процентах (долях) от стоимости реализованной продукции. Помимо этого, концессионер обязан был выплачивать все налоги и сборы в

---

<sup>1</sup> Курьсь Н.В. Иностранные инвестиции: российская история (правовое исследование). – Спб.: Юрид. Центр Пресс, 2003. – С. 121.

соответствии с законодательством СССР. Большая часть концессионных договоров содержала условие о праве досрочного выкупа объекта концессионного договора концедентом. В случае реализации этого права концессионеру возмещались непокрытые затраты и неполученные доходы. Помимо этого, концессионный договор мог быть расторгнут в случае нарушения концессионером своих обязательств по нему, однако только после истечения периода, который давался концессионеру на исправление нарушений. Такое расторжение могло быть оспорено в суде.

В рассматриваемый период СССР был мировым лидером по количеству заключенных концессий – с 1921 по 1929 г. было создано около 2200 концессий с участием именно иностранного капитала<sup>1</sup>. Однако в 1937 году обширная концессионная программа была свернута по политическим мотивам.

Влияние концессии на экономику страны оценивается неоднозначно одни исследователи полагают, что применение концессий практически не сказалось на экономическом развитии СССР Ю.В. Зворыкина<sup>2</sup>, другие же напротив, говорят о том, что, не смотря на неудачи отдельных проектов, концессии советского периода оказали значительное влияние на экономику страны, ускорив ее восстановление<sup>3</sup>, также был реализован план ГОЭЛРО (план по электрификации страны), что нельзя оставить незамеченным.

Третий этап развития ГЧП связан с развитием законодательства, когда ставка делалась на лицензионный, т.е. недоговорной, а публично-правовой метод регулирования отношений государства и частных инвесторов, что особенно проявлялось в сфере природопользования. Однако лицензионный метод показал себя абсолютно не эффективным для рыночной экономики и развития инвестиционных отношений.

---

<sup>1</sup> Савельева В.М. Концессионное соглашение как институт гражданского права: автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. – М., 2011. – С. 30.

<sup>2</sup> Зворыкина Ю.В. Государственные и муниципальные концессии. – М.: Современная экономика и право, 2002. – С. 11.

<sup>3</sup> Сосна С.А. Концессионные соглашения: теория и практика. – М.: ООО «Нестор Академик Паблшерз», 2002. – С. 30.

Четвертый же этап, характеризуется возвратом к концессионным соглашениям, а также саморегулированию в сфере предпринимательства. Соответственно, принимается законодательство, отражающее процесс либерализации российской экономики<sup>1</sup>.

Первым программным документом, в котором ГЧП признается важным инструментом развития инфраструктуры, стала Федеральная целевая программа (ФЦП) «Модернизация транспортной системы России (2002–2010 годы)». В утвержденных распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1663 – р Основных направлениях деятельности Правительства на период до 2012 г. ГЧП рассматривается как важный механизм привлечения внебюджетных средств для развития инфраструктуры. Определены приоритетные сферы применения партнерств: здравоохранение, образование, космическая отрасль, лесное хозяйство, транспортная инфраструктура.

Что касается функционирования ГЧП сегодня, то его проекты реализуются в системе здравоохранения Великобритании, Израиля, Ирландии, Испании, Франции и др. В ЮАР на принципах ГЧП создана сеть недорогих аптек. В сфере образования проекты ГЧП используются в Великобритании, Ирландии. ГЧП в культуре в наибольшей мере характерно для Ирландии, Франции. В сфере культуры во Франции, если контракт ГЧП заключается с музеем, частному партнеру может быть дано разрешение сдавать его залы в аренду за плату для организации каких-либо престижных мероприятий.

В современной российской экономике существует более 300 проектов, основная доля которых представляет региональные проекты (почти 60 %), сосредоточенные в таких отраслях экономики, как транспорт, энергетика, добыча полезных ископаемых, развитие территорий, ЖКХ, водоснабжение и

---

<sup>1</sup> Основы законодательства Союза ССР и союзных республик об аренде от 23 ноября 1989 г. № 810 – 1 // Ведомости ВС РСФСР. – 1989. – № 25. – Ст. 481; Федеральный закон «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» от 21 июля 2005 г. № 94 – ФЗ // СЗ РФ. – 2005. – № – 30 (Ч. I). – Ст. 3105; Федеральный закон «О соглашениях о разделе продукции» от 30 декабря 1995 г. № 225 – ФЗ // СЗ РФ. – 1996. – № 1. – Ст. 18; Федеральный закон «О концессионных соглашениях» от 21 июля 2005 г. № 115 – ФЗ// СЗ РФ. – 2005. – № 30 (Ч. II). – Ст. 3126.

водоотведение. Федеральные проекты (10 процентов) связаны с развитием инфраструктуры транспорта, энергетики, территорий. Все чаще стали использоваться механизм ГЧП при реализации муниципальных проектов, в основном в ЖКХ, водоснабжении и водоотведении. К сожалению, проекты ГЧП в социальной сфере (их наибольшая часть приходится на здравоохранение) составляют незначительную часть в общем количестве проектов. В здравоохранении проекты ГЧП реализуются, как правило, посредством концессионного соглашения, как наиболее оптимальной форме ГЧП, но об этом речь пойдет позднее.

Таким образом, проанализировав историю становления и развития института ГЧП, мы пришли к следующим выводам: во – первых, ГЧП зародилось довольно давно, его прототипы существовали еще в XV веке; во – вторых, современное понимание термин ГЧП получил в США в 1950-е годы, когда данные отношения стали применяться к финансированию объектов общественного пользования; в – третьих, в самом начале в рамках ГЧП реализовывались проекты в отдельных отраслях, например, (строительство железных дорог, каналов, городских инфраструктур), далее такие правоотношения стали распространяться и на отдельные масштабные проекты – начиная от оказания общественных услуг до внедрения инноваций и проведения НИОКР, и на сегодняшний день продолжает активно развиваться, что вызывает огромный интерес к данным отношениям и делает их обсуждение актуальным и перспективным.

## 1.2 Понятие и признаки ГЧП

Решение общественно – значимых задач в любом государстве должно происходить оперативно и качественно. Их решением должно заниматься непосредственно само государство, однако не редко возникают ситуации

отсутствия профессиональных ресурсов или же бюджетных средств, а возможно, что и того и другого.

Часто складывается ситуация, при которой с одной стороны, предприятия инфраструктурных отраслей – в первую очередь их сетевые, монопольные сегменты – не могут быть приватизированы ввиду стратегической, экономической и социально – политической значимости объектов инфраструктуры. Но, с другой стороны, в государственном бюджете нет достаточного объема средств, позволяющих обеспечивать в них простое и расширенное воспроизводство и модернизацию. Решение этой проблемы возможно через использование концепции ГЧП – как альтернативы приватизации жизненно – значимых объектов, что активно применяется в хозяйственной практике за рубежом)<sup>1</sup>.

История появления и развития ГЧП довольно подробно разбиралась в предыдущем параграфе, стоит лишь напомнить, что примером ГЧП на ранних этапах его становления могут считаться концессии на земельные наделы в «Новом Свете», которыми монарх наделял наиболее преданных ему представителей дворянского рода. Вступая в права собственника, английские подданные обязаны были привести пожалованную им землю в пригодный для обитания вид: осуществить их застройку, заселить и посадить необходимые для пропитания овощи и фрукты<sup>2</sup>.

В настоящее время в мировом хозяйстве и Российской Федерации ГЧП отражает процессы расширения и усложнения форм сотрудничества государства и бизнеса, является одним из основных механизмов расширения ресурсной базы и мобилизации неиспользованных резервов для экономического развития, повышения эффективности управления государственной и муниципальной (общественной) собственностью.

---

<sup>1</sup> Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. – М.: Наука, 2005. – С. 315; Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы теории и практики // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 9. – С. 41-50.

<sup>2</sup> Предпринимательское право: учебник / под ред. В.В. Кваниной. – Ростов/Дону: Изд-во «Феникс», 2015. – С. 50.

В нашей стране понятие ГЧП получило законодательное закрепление, что несомненно является положительным моментом.

Принятый совсем недавно Федеральный закон «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 13 июля 2015 г. № 224-ФЗ (далее – Закон «О ГЧП, МЧП») в ст. 3 закрепляет, что под ГЧП понимается юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения ГЧП, МЧП, заключенных в соответствии с настоящим Федеральным законом в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества<sup>1</sup>.

Необходимо заметить, что в России понятие ГЧП впервые было закреплено в Законе Санкт-Петербурга «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнёрствах»<sup>2</sup> от 25 декабря 2006 г. № 627-100. В соответствии с которым, ГЧП – взаимовыгодное сотрудничество Санкт-Петербурга с российским или иностранным юридическим или физическим лицом либо действующим без образования юридического лица по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) объединением юридических лиц в реализации социально значимых проектов, проектов, направленных на развитие образования, здравоохранения, социального обслуживания населения, физической культуры, спорта, культуры, туризма, транспортной и инженерной инфраструктур, инфраструктуры связи и телекоммуникаций в Санкт-Петербурге, которое

---

<sup>1</sup> Федеральный закон «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 13 июля 2015 г. № 224-ФЗ // СЗ РФ. – 2016. – № 27. – Ст. 4294.

<sup>2</sup> Закон Санкт-Петербурга «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнёрствах» от 25 декабря 2006 г. № 627-100 [Электронный ресурс]. URL: [www.gov.spb.ru/norm\\_baza/npa](http://www.gov.spb.ru/norm_baza/npa) (дата обращения 02.03.2017).

осуществляется путем заключения и исполнения соглашений, в том числе концессионных.

Согласно ст. 2 Закона «Об участии Удмуртской Республики в государственно – частных партнерствах» под ГЧП понимала взаимодействие (сотрудничество) между Удмуртской Республикой и российским или иностранным юридическим лицом либо объединением юридических лиц, либо индивидуальным предпринимателем с целью реализации общественно значимых проектов в социально-экономической сфере.

В соответствии со ст. 1 Закона Челябинской области от 24 сентября 2009 года № 475-ЗО «Об участии Челябинской области в государственно-частном партнерстве»<sup>1</sup> ГЧП – сотрудничество Челябинской области с российским или иностранным юридическим или физическим лицом либо действующим без образования юридического лица по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) объединением юридических лиц в реализации социально значимых для Челябинской области проектов, которое осуществляется путем заключения и исполнения соглашений о государственно-частном партнерстве.

К настоящему времени подобные законы приняты в 69 субъектах РФ, однако большая их часть является декларативными документами. Помимо региональных актов, регламентируют сферу ГЧП в широком смысле и формы его осуществления: Федеральный закон «О концессионных соглашениях» от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ, Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05 апреля 2013 г. № 44-ФЗ, Федеральный закон РФ «Об особых экономических зонах в РФ» от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ.

Несомненно, важно учитывать новизну и важность данных отношений именно в их современном виде, а также тот факт, что практика и методология

---

<sup>1</sup> Закон Челябинской области «Об участии Челябинской области в государственно-частном партнерстве» от 24 сентября 2009 г. № 475-ЗО [Электронный ресурс]. URL: [http://zakon – region.ru/1/99296/](http://zakon-region.ru/1/99296/) (дата обращения 02.03.2017).

ГЧП в современном его понимании находится лишь на стадии формирования, необходимо уделить особое внимание данному понятию, а соответственно, и тому, каким образом в нем отражена суть данного явления. Поскольку, на наш взгляд одним из препятствий в общей системе взаимодействия бизнеса и власти, прогрессивному развитию правоприменительной практики в данной области в РФ, как раз выступает отсутствие единого подхода к определению сущности ГЧП.

В научной среде не сложилось единого представления о сущности ГЧП. Так, например в экономической науке актуальным является представление о том, что ГЧП есть институциональный и организационный альянс государства и бизнеса, заключающийся во взаимодействии финансовых, правовых, социальных и политических факторов, направленных на эффективное объединение государственных и частных ресурсов и их различных источников в единый комплекс с целью решения стратегических задач социально-экономического развития страны, а также позволяющего сформулировать необходимые условия для привлечения инвестиций в приоритетные отрасли экономики, такие как: оценка мотивации к стимулированию инновационной деятельности в частном секторе путем повышения экологических, энергосберегающих стандартов, побуждающих частный бизнес обновлять выпускаемую продукцию; развитие методического и нормативного обеспечения ГЧП с исследованием механизма реализации ГЧП; законодательное закрепление его участников, форм и моделей в отечественной практике<sup>1</sup>.

Данное определение включает в себя перечень задач ГЧП, что в целом позволяет охарактеризовать данные отношения, однако потенциальный спектр такого рода задач крайне многообразен и все их выделить невозможно. Так, объектом ГЧП вполне могут быть не только инновационные, но и традиционные, с технико-технологической точки зрения, проекты. На основе этого мы можем сделать вывод, что данное определение не отражает сути ГЧП.

---

<sup>1</sup> Трачук С.С. Совершенствование финансирования проектов государственно-частного партнерства: автореф. дисс. канд.экон.наук. – Ростов/Дону, 2009. – С. 6.

Исследуя ГЧП, экономисты зачастую отождествляют ГЧП с косвенной приватизацией. Речь идет о перераспределении полномочий между государством и бизнесом в стратегических отраслях, которые не могут быть приватизированы, но для которых у государства отсутствуют средства на развитие (жилищно-коммунальное хозяйство, социальная сфера, транспорт, благоустройство населенных пунктов, объекты культурного наследия и др.). При этом важными условиями эффективности ЧГП являются степень участия бизнеса в реализуемом проекте и сохранение за государством существенной степени хозяйственной активности и некоторых правомочий собственности. В противном случае реализация механизмов ЧГП может привести к частичной или полной приватизации бизнесом объектов партнерства. Основанием для такого понимания партнерства государства и бизнеса стал опыт стран с развитой экономикой, где частным компаниям, реализующим совместные с государством проекты, передавались широкие правомочия (владение, эксплуатация, строительство, финансирование и др.), позволяющие реализовывать потенциал частнопредпринимательской инициативы, с одной стороны, и сохранить контрольные функции государства в социально значимых секторах экономики, с другой<sup>1</sup>.

Для социологической науки, что вполне объяснимо, ГЧП является институтом, основанным на совокупности формальных и неформальных правил, направленных на организацию совместной деятельности государства, органов местного самоуправления и предпринимательских структур в целях удовлетворения интересов общества, в рамках которой на равных правах удовлетворяются социальные и экономические интересы сторон<sup>2</sup>. В данном определении автор выделяет основную цель ГЧП – удовлетворение социальных интересов, что несомненно верно, однако взаимодействие муниципальных органов и предпринимательских структур он относит к государственно-частному

---

<sup>1</sup> Якунин В.И. Партнерство в механизме государственного управления // Социологические исследования. – 2007. – № 2. – С 32-36.

<sup>2</sup> Фильченков В.А. Формирование государственно-частного партнерства в социальной сфере: автореф. дисс. ... канд. экон. наук. – М., 2005. – С. 10.

партнерству, но правильнее было бы отнести данное взаимодействие к более широкой категории, а именно публично -частному партнерству, потому что органы местного самоуправления не относятся к органам государственной власти.

Имеет место быть и включение в понятие ГЧП любого сотрудничества государства и частных компаний, в том числе и безвозмездную помощь (благотворительность, социальное партнерство), госинвестиции в приоритетных отраслях. Однако мы считаем, что данная точка зрения совершенно не применима к современным отношениям.

Рассматривают ЧГП и как долгосрочное сотрудничество, закрепленное договором, который позволяет сосредоточить в единое целое необходимые ресурсы (например, ноу-хау, финансовые средства, персонал и др.) и минимизировать риски за счет их равномерного распределения между партнерами.

Популярна точка зрения, при которой, государственно-частное партнерство рассматривается в двух аспектах – широком и узком, а именно:

Широкая трактовка подразумевает под ЧГП конструктивное взаимодействие власти и бизнеса не только в экономике, но и в политике, культуре, науке и т.д. Государство может совместно с частным бизнесом софинансировать крупномасштабные проекты, участвовать в уставном капитале, предоставлять государственные гарантии инвесторам. Это могут быть различные формы кооперации. Сюда относятся, прежде всего, проекты по инфраструктуре, городскому транспорту, строительству городов, проекты по недвижимости, автомобильные и железные дороги, порты, аэропорты, энергетические системы, трубопроводный транспорт, коммунальное хозяйство: газо, водо, электро, тепло – снабжение городов, предприятий, населения.

В узком смысле ГЧП представляет собой механизм долгосрочного взаимовыгодного взаимодействия власти и предпринимательских структур, заключающийся в инвестировании частных финансовых ресурсов в объекты государственной собственности и последующем совместном управлении ими.

Видно, что в предлагаемом определении нашли отражение ключевые, неотъемлемые характеристики ГЧП, позволяющие в совокупности отграничить ГЧП от иных форм взаимодействия государства и частного предпринимательства (долгосрочность, взаимовыгодность, легальность).

Для юридической науки характерен плюрализм подходов к определению ГЧП. Так, С.Д. Данасарова подразумевает под ГЧП договорённость между государством и бизнесом о совместной реализации общественного значимого проекта по более низкой стоимости, чем в случае самостоятельной реализации проекта государством<sup>1</sup>.

Нельзя не отметить мнение В.Г. Варнавского о том, что ГЧП является институциональным и организационным альянсом между государством и частным сектором в отношении объектов государственной и муниципальной собственности, а также услуг, оказываемых государством и муниципальными образованиями, в целях реализации общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности<sup>2</sup>.

Как представляется, наиболее удачным нам представляется определение ГЧП А.В. Белицкой, которая под государственно-частным партнерством понимает юридически оформленное на определенный срок, основанное на объединении вкладов и распределении рисков сотрудничество публичного и частного партнеров в целях решения государственных и общественно – значимых задач, осуществляемое путем реализации инвестиционных проектов в отношении объектов, находящихся в сфере публичного интереса и контроля<sup>3</sup>.

Для наиболее глубокого анализа определений ГЧП и поиска наиболее удачного из них необходимо обратиться к анализу доктрины и законодательства зарубежных стран, которые активно используют ГЧП.

---

<sup>1</sup>Дабагян Е.К. Развитие государственно-частного партнёрства в Российской Федерации // Российское предпринимательство. – 2015. – № 4. (Ч.16.) – С. 611-622.

<sup>2</sup>Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. – М.: Наука РАН, 2005. – С. 5.

<sup>3</sup>Белицкая А.В. Государственно-частное партнерство: понятие, содержание, правовое регулирование: автореф. дисс. ... канд. юрид. наук – М., 2011. – С. 67.

Понимание ГЧП в международных рамках основывается на Декларации тысячелетия ООН, принятой в 2000 году, и на Монтерейском консенсусе от 2002 года. Суть механизма в представлении МВФ, ЕЭК ООН, ОЭСР и Евросоюза заключается в осуществлении публичных инфраструктурных мероприятий, направленных на устойчивое развитие, путем проектного финансирования и проектной реализации с использованием частных инвестиций и на условиях перенесения рисков из публичного сектора в частный. Такое понимание основывается исключительно на интересах государственной стороны.

Так, например, в США под ГЧП понимается закрепленное в договорной форме соглашение между государством и частной компанией, позволяющее последней в согласованной форме участвовать в государственной собственности и исполнять функции, традиционно лежащие в сфере ответственности публичной власти.

Такое соглашение обычно предполагает наличие контракта соответствующего правительственного агентства с частной компанией, предметом которого выступают реконструкция, строительство объекта государственной собственности и/или его эксплуатация, управление и т. п. Основные права собственности при этом не изменяются, государство остается собственником даже после передачи объекта в управление частной компании.

По решению Федерального правительства (г. Нойхарденберг, 2004 год)<sup>1</sup> ГЧП в Германии определяется как долгосрочное сотрудничество между публичным (бюджетным) сектором и частным бизнесом в течение всего жизненного цикла публичных инфраструктурных сооружений. Опыт Германии показывает, что высоким результатам предшествует определение целей, которых хочет добиться государство, используя тот или иной финансовый инструмент. Правильно разработать стратегию развития механизма ГЧП на стадии его зарождения, учитывая особенности экономической конъюнктуры страны и

---

<sup>1</sup> Кузьмин В.А. Государственно-частное партнерство: опыт реализации механизма в Германии и возможности его использования в России // Труды МГУУ Правительства Москвы. – 2010. – № 4. – С. 38 -59.

конкретного региона, является важной задачей на пути развития в России инновационной социально ориентированной рыночной экономики.

Проанализировав международные, зарубежные и отечественные источники, можно выделить наиболее важные признаки, характеризующие государственно – частное партнерство, а именно:

1) особый состав участников: публичный и частный партнеры.

Термин «частный партнер» – собирательное понятие, включающее в себя коммерческих организаций и индивидуальных предпринимателей, а также некоммерческих организаций, в том случае, если последние осуществляют приносящую доход деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, и соответствует таким целям (п. 4 ст. 50 ГК РФ). Кроме того, некоммерческие организации должны создаваться с участием лишь частного капитала (следовательно, частным партнером в ГЧП не могут быть государственные корпорации и компании), в противном случае смысл ГЧП будет утрачен. Требование об отсутствии государственного участия предъявляться и к коммерческим организациям.

На стороне частного партнера могут выступать и действующие без образования юридического лица по договору простого товарищества объединения юридических лиц.

В соответствии со ст. 5 Закона о ГЧП частными партнерами не могут являться: государственные и муниципальные унитарные предприятия; государственные и муниципальные учреждения; публично-правовые компании и иные создаваемые Российской Федерацией на основании федеральных законов юридические лица; хозяйственные товарищества и общества, хозяйственные партнерства, находящиеся под контролем Российской Федерации, субъекта Российской Федерации или муниципального образования; дочерние хозяйственные общества, находящиеся под контролем указанных выше организаций; некоммерческие организации, созданные Российской Федерацией, субъектами Российской Федерации, муниципальными образованиями в форме

фондов; некоммерческие организации, созданные указанными в пунктах 1-6 настоящей части организациями в форме фондов.

В роли публичного партнера чаще всего выступают публичные образования – РФ и (или) ее субъекты. Кроме того, на стороне публичного партнера могут выступать и отдельные организационно – правовые формы юридических лиц, что обусловлено п. 3 ст. 125 ГК РФ, допускающим выступление от имени публичных образований юридических лиц в случаях и в порядке, предусмотренных законодательством. Так, например, Федеральный закон «О концессионных соглашениях» от 21 июля 2005 года № 115-ФЗ предусматривает осуществление некоторых прав и обязанностей публичного партнера (концедента) юридическими лицами (ст. 5). Отметим, что такие юридические лица должны быть созданы с участием государства;

2) цель ГЧП. Участники ГЧП преследуют достижение общественно – значимых целей: привлечения инвестиций в экономику Российской Федерации и повышения качества товаров, работ, услуг, организация обеспечения которыми потребителей относится к вопросам ведения органов государственной власти, органов местного самоуправления. Указанное наиболее ярко может быть проиллюстрировано на примере строительства на началах ГЧП завода по переработке твердых бытовых отходов в границах Ленинградской области греческим консорциумом Aktor S.A.–Aktor Concessions S.A.–Helector S.A., с которым было заключено концессионное соглашение сроком на 30 лет, объем вложений в проект которого был оценен в 300 млн. евро<sup>1</sup>.

Социальную значимость данного проекта трудно переоценить: своевременный вывоз и правильная переработка бытовых отходов будет способствовать стабилизации неблагоприятной экологической ситуации в стране, и, соответственно, улучшению качества жизни и здоровья населения;

---

<sup>1</sup> Шведов В.В., Баранова И.О. Актуальные аспекты государственно-частного партнерства в сфере обращения отходов производства и потребления // Гуманитарные научные исследования. – 2015. – № 11. – Ст. 67.

3) особая форма юридического оформления партнерства. На сегодняшний день мы можем говорить о таких формах, как:

Прямое соглашение, которое представляет собой гражданско-правовой договор, заключенный между публичным партнером, частным партнером и финансирующим лицом или финансирующими лицами (далее также – финансирующее лицо) в целях регулирования условий и порядка их взаимодействия в течение срока реализации соглашения, а также при изменении и прекращении соглашения (статья 3 Закона о ГЧП);

Также статья третья закрепляет понятие соглашения ГЧП, МЧП как гражданско-правовой договор между публичным партнером и частным партнером, заключенный на срок не менее чем три года.

Используемая уже очень давно форма концессионного соглашения, когда одна сторона (концессионер) обязуется за свой счет создать и (или) реконструировать определенное этим соглашением имущество (недвижимое имущество или недвижимое имущество и движимое имущество, технологически связанные между собой и предназначенные для осуществления деятельности, предусмотренной концессионным соглашением), право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать другой стороне (концеденту), осуществлять деятельность с использованием (эксплуатацией) объекта концессионного соглашения, а концедент обязуется предоставить концессионеру на срок, установленный этим соглашением, права владения и пользования объектом концессионного соглашения для осуществления указанной деятельности.

Примером КС может служить КС, заключенное между Правительством г. Санкт –Петербурга, ОАО «Аэропорт Пулково» и консорциумом ООО «Воздушные Ворота Северной Столицы» по поводу реконструкция и эксплуатация объектов аэропорта «Пулково». В рамках данного соглашения концессионер обязуется в течение четырёх лет реконструировать и в дальнейшем (26 лет) осуществлять эксплуатацию объектов аэропорта. При этом финансирование проекта осуществляется за счет средств концессионера – 485

млн. евро, а также долгосрочного кредитования банков – 716 млн. евро. Возврат вложенных средств осуществляется за счет платы потребителей. Консорциум обязан выплачивать ОАО Аэропорт «Пулково» и Петербургу десятую часть выручки<sup>1</sup>.

Соглашение о разделе продукции (далее – СРП) – является договором, в соответствии с которым Российская Федерация предоставляет субъекту предпринимательской деятельности на возмездной основе и на определенный срок исключительные права на поиски, разведку, добычу минерального сырья на участке недр, указанном в соглашении, и на ведение связанных с этим – работ, а инвестор обязуется осуществить проведение указанных работ за свой счет и на свой риск. Соглашение определяет все необходимые условия, связанные с использованием недрами, в том числе условия и порядок раздела произведенной продукции между сторонами соглашения в соответствии с положениями настоящего Федерального закона. (Федеральный закон от 30 декабря 1995 № 225-ФЗ «О соглашениях о разделе продукции»);

И наконец, соглашения об осуществлении промышленно-производственной, технико-внедренческой, туристско-рекреационной и портовой деятельности в особых экономических зонах (далее – ОЭЗ). Формами ГЧП, осуществляемого в границах ОЭЗ, являются соглашения об осуществлении предпринимательской деятельности, поскольку именно в рамках таких соглашений осуществляется сотрудничество государства в лице Минэкономразвития РФ, и частного партнера – резидента ОЭЗ по поводу осуществления последним деятельности, способствующей достижению социально – значимых целей, а также управляющей компании<sup>2</sup>;

4) объект ГЧП: имущество, имеющее важное общественное значение: частные автомобильные дороги, транспорт общего пользования, объекты здравоохранения, образования, культуры, спорта, туризма; объекты, на которых

---

<sup>1</sup> Концессионное соглашение на реконструкцию аэропорта Пулково от 30 октября 2009 г. [Электронный ресурс] URL: <http://www.vegaslex.ru/text/25696> (дата обращения 24.03.2017).

<sup>2</sup> См.: Громова Е.А. Соглашение об осуществлении технико-внедренческой деятельности: автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. – Екатеринбург, 2014. – С. 114-116.

осуществляются обработка, утилизация, обезвреживание, размещение твердых коммунальных отходов;

5) срочный характер ГЧП. Реализация проекта ГЧП служит определенным общественно – значимым целям, достижение которых должно быть завершено в определенный срок, например: соглашение о ГЧП заключается на срок не менее чем три года; особая экономическая зона создается на сорок девять лет и продлению не подлежит; срок действия концессионного соглашения устанавливается концессионным соглашением с учетом срока создания и (или) реконструкции объекта концессионного соглашения, объема инвестиций в создание и (или) реконструкцию объекта концессионного соглашения, срока окупаемости таких инвестиций, срока получения концессионером объема валовой выручки, определенных концессионным соглашением, срока исполнения других обязательств концессионера и (или) концедента по концессионному соглашению. Срок действия концессионного соглашения может быть продлен, но не более чем на пять лет; срок действия СРП устанавливается сторонами в соответствии с законодательством Российской Федерации, действующим на день заключения соглашения по инициативе инвестора возможно продление на срок, достаточный для завершения экономически целесообразной добычи минерального сырья и обеспечения рационального использования и охраны недр; прямое соглашение действует в течение срока реализации соглашения;

6) это взаимодействие участников, которое имеет партнерский характер, основанный на учете интересов обеих сторон;

7) распределение рисков и прибыли между партнерами. Как правило, на них возлагаются следующие риски: инвестиционный – риск потери инвестиций, неполучения от них полной отдачи, обесценивания вложений; коммерческий – риск отсутствия спроса на создаваемые объекты, а также увеличения затрат на строительство; творческий – риск, связанный с невозможностью создания результатов интеллектуальной деятельности, необходимых для реализации проекта ГЧП; экологический – риск, связанный с возможностью наступления

неблагоприятных последствий для окружающей среды и необходимости их устранения;

8) специфическая форма финансирования проекта. Проект ГЧП финансируется, как правило, за счет частных инвестиций, дополненных государственными финансовыми, материальными или природными ресурсами<sup>1</sup>.

Признаки помогают понять саму суть данного явления, однако, стоит заметить, что в литературе наряду с термином «государственно-частное партнерство», широко применяется термин «публично-частное партнерство», а также термины «частно-публичное партнерство»<sup>2</sup>.

Применение термина «публично-частное партнерство» объясняется тем, что такое партнерство осуществляется не только в отношениях государства и бизнеса, но и в отношениях муниципальных образований (не являющихся государственными) и бизнеса. Таким образом, авторы пытаются обозначить ведущую роль публичного партнера в инициировании данных отношений (определении сфер применения совместных проектов, условий отбора частных партнеров, условий реализации проектов), что характерно для стран – участниц СНГ, России, большого количества стран Европы.

Не стоит пренебрегать точкой зрения, которой придерживаются в Англии и США, выдвигая на первое место именно частный сектор, как финансирующую сторону, что появилось еще в самом начале зарождения рассматриваемых нами отношений.

Подводя итог всему вышесказанному необходимо отметить, что в научном обороте и законодательстве целесообразнее и правильнее использовать термин ГЧП, который на сегодняшний день и используется в обороте, под которым следует понимать юридически оформленное на определенный срок, носящее партнерский характер, основанное на объединении вкладов и распределении

---

<sup>1</sup> Предпринимательское право: учебник / под ред. В.В. Кваниной. – С. 47.

<sup>2</sup> Татаркин А.И. и др. Теоретические основы государственно-частного партнерства / А.И. Татаркин, О.А. Романова, Ю.Г. Лаврикова // Бизнес, менеджмент и право. – 2009. – № 1. – С. 21; Белицкая А.В. Правовое регулирование государственно-частного партнерства. – М.: Статут, 2012. – С. 7-53.

рисков, сотрудничество публичного и частного партнеров в целях решения государственных и общественно – значимых задач, осуществляемое путем реализации инвестиционных проектов в отношении определенных законом объектов, находящихся в сфере публичного интереса и контроля. Поскольку данное определение, наиболее полно раскрывает сущность данного понятия и отражает его признаки<sup>1</sup>.

### 1.3 Принципы и модели ГЧП

Под принципами принято понимать основополагающие начала, положения, отражающие сущность и определяющие содержание отношений, которые чаще всего имеют законодательное закрепление. Принципы позволяют установить сущность явления и предотвратить смешение различных по своей сути конструкций. Так, например, ранее разграничение сути таких терминов как: ГЧП, благотворительность и меценатство, вызывало множество затруднений. В связи с активным применением ГЧП стало просто необходимо закрепление принципов, которые могли бы выступать в качестве своеобразной несущей конструкции, на основе которой может происходить организация такого вида сотрудничества.

В связи с этим, Закон о ГЧП в статье четвертой устанавливает, что ГЧП, основывается на шести принципах:

- 1) открытость и доступность информации о государственно–частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве, за исключением сведений, составляющих государственную тайну и иную охраняемую законом тайну;
- 2) обеспечение конкуренции;
- 3) отсутствие дискриминации, равноправие сторон соглашения и равенство их перед законом;

---

<sup>1</sup> Сычева С.И. Понятие государственно-частного партнерства // материалы XII международной научно-практической конференции Прага. 17 октября 2016 г. Проблемы экономики, организации и управления в Море. – Прага: World Press, 2016. – С. 154-155 [Электронный ресурс]. URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=27221953> (дата обращения 13.04.2017).

4) добросовестное исполнение сторонами соглашения обязательств по соглашению;

5) справедливое распределение рисков и обязательств между сторонами соглашения;

6) свобода заключения соглашения.

Закрепление принципов ГЧП несомненно является положительным моментом, однако, стоит заметить, что закрепление именно этих принципов вызвало множество дискуссий и разногласий в юридическом обществе, в основном по причине того, что данный перечень принципов считают неполным.

Многие авторы предлагают свои принципы, которые, по их мнению, требуют законодательного закрепления.

Так, например, Т.Е. Мельник говорит, о том, что к вышеперечисленным признакам также необходимо добавить принцип доступности государственных и муниципальных услуг<sup>1</sup>, без которого, применение ГЧП существенно затрудняется и становится и вовсе невозможным.

Такой принцип как – социально-экономический эффект и эффективность ГЧП также обсуждается в литературе<sup>2</sup>.

В работах В.Г. Варнавского можно встретить упоминание о таких принципах, как: Стабильность контракта ГЧП и одновременно возможности его изменения и адаптации, который означает, что Контракт ГЧП представляет собой сложный, комплексный документ, рассчитанный, как правило, на длительные сроки реализации. В нем прописываются права и обязанности сторон, формы государственной поддержки, минимальная норма прибыли частного партнера. Эти и другие аналогичные по содержанию положения контракта должны быть стабильны в течение всего времени его исполнения.

---

<sup>1</sup> Мельник Т.Е. Государственно-частное партнерство в области физической культуры и спорта // Журнал российского права. – 2016. – № 12. – С. 99.

<sup>2</sup> Барков А.В., Серова О.А. Государственно-частное партнерство на рынке социальных услуг в свете развития социального предпринимательства: проблемы гармонизации правового регулирования // Вестник Пермского университета. Юридические науки. – 2016. – № 3. – С. 57.

Однако существует ряд обстоятельств, требующих изменения контракта. Так, окружающая среда проекта постепенно меняется, соответственно может возникать необходимость в дополнении, конкретизации контракта применительно к новым условиям.

Другого рода обстоятельства таковы: государство или муниципальное образование как представитель власти могут в одностороннем порядке и без предварительных консультаций с частной компанией изменять условия договора и выдвигать требования, обусловленные наличием общественного интереса (общественной пользы или блага). При этом частная компания должна исполнять свои обязанности по договору в полном объеме и на соответствующем уровне, даже если она не согласна с органом власти. Но она может обжаловать принятое государством решение в судебном порядке.

Во многих странах такие права государства закреплены законодательно. Например, во Франции при наличии «общественной необходимости» и в интересах общества контракт ГЧП может прерываться государством в одностороннем порядке без существенных для него правовых последствий.

В практике Европейского суда по правам человека в Страсбурге неоднократно поднимался вопрос о праве государства на ограничение права собственности, в том числе и в контрактах ГЧП. Данный вопрос возникал в делах об изъятии земельных участков для общественных нужд, налоговых и таможенных льготах и т.п. Общим выводом из этих слушаний стало следующее: государство может ограничивать право собственности исходя из общественных интересов, однако баланс частных и общественных интересов должен быть соблюден.

Следующим принципом выделяется ответственность за исполнение условий контракта.

Его суть в том, что частная компания – партнер государства должна предоставлять услуги экономическим агентам в полном соответствии с условиями контракта, причем ответственность за их выполнение выше, чем при соглашениях

между частными фирмами, что определяется публично-правовым характером отношений ГЧП. Частная компания не имеет права приостанавливать свою работу в проектах ГЧП, поскольку это скажется на широком круге третьих лиц, являющихся потребителями общественных благ или услуг. Все возникающие проблемы и трудности частная компания должна разрешать с государством путем диалога в упреждающем порядке, предвидя возможные риски.

Невозможно обойтись и без невмешательства государства в сферу ответственности частного партнера.

После подписания контракта ГЧП государство не имеет права вмешиваться в хозяйственно-административную деятельность частной компании – партнера, которая самостоятельно принимает все административно-хозяйственные, управленческие, кадровые и иные решения. Ей на праве собственности принадлежат производимая продукция и получаемая прибыль. Так, например, в Федеральном законе «О концессионных соглашениях» от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ (Далее – Закон о Концессионных соглашениях) говорится: «Продукция и доходы, полученные концессионером в результате осуществления деятельности, предусмотренной концессионным соглашением, являются собственностью концессионера, если концессионным соглашением не установлено иное» (п. 7 ст. 3)<sup>1</sup>. Данное положение справедливо и для других форм ГЧП.

Можно также отметить и такой принцип как возмездность, поскольку при прекращении действия контракта по инициативе государства частному партнеру возмещаются сделанные им инвестиции и компенсируется недополученный доход, за исключением случаев нарушения с его стороны условий контракта.

Стимулирование и гарантии, что является можно сказать основой данных отношений, поскольку государство применяет широкую систему стимулов по привлечению частных компаний к участию в проектах ГЧП: софинансирование, дотации из бюджета, льготный режим налогообложения, специальные таможенные режимы, гарантии по прибыльности, займам, поставкам, закупкам,

---

<sup>1</sup> Федеральный закон «О концессионных соглашениях» от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ // СЗ РФ. – 2005. – № 30 (Ч. II). – Ст. 3126.

снижение размера (отмена) концессионных платежей, арендной платы и т.п. В концепции государственно-частного партнерства гарантии понимаются в широком смысле слова и не сводятся только к бюджетным. В российской практике прецедент таких гарантий создан Законом о Концессионных соглашениях.

Выделяют и другой подобный мотивирующий принцип – ориентации на получение измеряемого результата (количественного или качественного)<sup>1</sup>. Он играет роль при принятии решения субъектом негосударственного управления об участии в том или ином проекте (программе), реализуемых на условиях государственно-частного партнерства. Например, создание и развитие промышленно-производственных особых экономических зон может способствовать выводу экономики страны из сферы преимущественного экспортно-сырьевого развития, развитию отраслей с высокой степенью переработки и наукоемких, высокотехнологичных отраслей промышленности, обеспечению конкурентоспособности в мировом сообществе и равноправной интеграции в мировое экономическое пространство. Это – общегосударственная задача. При проведении технологической модернизации широкого круга отраслей экономики, в интересах обеспечения глобальной конкурентоспособности и формирования в перспективе рынка инноваций, можно на базе передовых технологий, в том числе в рамках интеграции с мировыми технологическими комплексами, получить новые технологии, принципиально новую технику, новые рынки сбыта продукции и т.д. В этом очень может быть заинтересован частный инвестор. Поэтому при решении подобных задач может использоваться принцип софинансирования (за счет государственных и частных средств) прикладных исследований и создание инновационных инфраструктур в промышленно-производственной свободной экономической зоне. В результате расчетов предстоящих по этим проектам работ и государство, и частные инвесторы заранее могут определить, сколько средств необходимо на проект потратить и что в

---

<sup>1</sup>Барбосов Е.М. Создание государственно-частного партнерства в сфере инновационной деятельности // Проблемы управления. – 2011. – № 2. – С. 37-41.

результате этого можно будет получить. Результат в таком случае не может быть абстрактным, он будет прямо указываться в контракте и в плане проекта, поэтому ориентация на конечный результат проекта, реализуемого на условиях государственно-частного партнерства, как раз и будет являться тем стимулом, который будет определять интерес частных инвесторов на участие в проекте (по развитию той или иной промышленно-производственной зоны) либо в ином инвестиционном (инновационном) проекте (программе). В процессе развития государственно-частного партнерства могут возникать и новые принципы. Их возникновению могут способствовать цели, исходя из которых органы публичной власти начинают сотрудничество с субъектами негосударственного управления.

Необходимо отметить и принцип, напрямую вытекающий из задач ГЧП, а именно – учет общественного мнения о необходимости реализации проектов или программ на условиях государственно-частного партнерства на конкретных территориях и др., поскольку именно для этого государство и привлекает частные инвестиции.

Таким образом, можно говорить о том, что статья 4 З о ГЧП содержит неполный перечень принципов ГЧП, поэтому ее необходимо доработать и дополнить некоторыми, уже названными нами принципами. Наиболее целесообразным на наш взгляд, является закрепление следующих принципов:

- 1) учет общественного мнения о необходимости реализации проектов или программ на условиях государственно-частного партнерства на конкретных территориях;
- 2) открытость и доступность информации о ГЧП, за исключением сведений, составляющих государственную тайну и иную охраняемую законом тайну;
- 3) невмешательство государства в сферу ответственности частного партнера;
- 4) обеспечение конкуренции;
- 5) свобода заключения соглашения;

- б) отсутствие дискриминации, равноправие сторон соглашения и равенство их перед законом;
- 7) добросовестное исполнение сторонами соглашения обязательств по соглашению;
- 8) стимулирование и гарантии;
- 9) справедливое распределение рисков и обязательств между сторонами соглашения;
- 10) ответственность за исполнение условий контракта;
- 11) ориентация на получение измеряемого результата (количественного или качественного);
- 12) стабильность контракта ГЧП и одновременно возможности его изменения и адаптации;
- 13) возмездность.

Как уже было сказано ранее принципы отражают суть ГЧП в целом. Однако существует достаточно широкий модельный ряд проектов ГЧП, в основном заимствованных и разграничивающихся относительно поставленных перед ними задач и функциональной части частного партнера (проектирование, строительство, реконструкция, финансирование, управление, техническое обслуживание и др.). Для того что бы провести объективный и полный анализ модельного ряда проектов ГЧП, необходимо дать определить понятие самой модели. Итак, изучив устоявшиеся в научной литературе мнения ученых<sup>1</sup>, следует заключить, что под моделью ГЧП следует понимать – устоявшийся и доказавший свою жизнеспособность в мировой практике способ структурирования ГЧП, т.е. конкретный проект ГЧП возникший в результате законной и прозрачной процедуры отбора соответствующих участников ГЧП со стороны частного бизнеса для решения конкретных задач экономической политики государства, представляющий собой особую систему распределения функций (особенно со

---

<sup>1</sup> Публично-частное партнерство в России и зарубежных странах: правовые аспекты / под ред. В.Ф. Попондопуло, Н.А. Шевелевой. – М.: Инфотропик Медиа, 2015. – С. 528 .

стороны частного партнера), и соответственно рисков партнеров. Рассмотрим подробнее наиболее распространенные модели ГЧП.

Выделяют простые и интегрированные модели ГЧП, отличающиеся осложнением по передаче комплекса рисков и ответственности.

К простым моделям относятся такие модели как: Operation & Maintenance («эксплуатация и обслуживание»); «проектирование–строительство» (design & build, D&B); «участие в финансировании» (finance only); «право на эксплуатацию» (operation license), Affermage/leasing (аффермаж/аренда).

Для данных моделей характерно их относимость и к ГЧП к публичным закупкам, поскольку, происходит передача двух функций (эксплуатации и управления) без каких–либо квалифицирующих признаков ПЧП (распределение рисков, долгосрочность проекта). По данным контрактам вознаграждение частного партнера осуществляется либо в плавающей, либо в фиксированной форме.

Например, такой проект ГЧП как расширение и модернизация международного аэропорта в Варшаве. Более 85-ти процентов пассажиров международных авиарейсов пользовались именно варшавским аэропортом, что требовало в относительно короткие сроки обеспечить увеличение пассажирского и грузового аэропорта почти вдвое. Но развить такой проект до нужных масштабов не представлялось возможным без привлечения частного капитала, новых разработок и технологий. По результатам открытого европейского конкурса в качестве частного партнера проекта выступила германская фирма «Хохтиф АГ», разработавшая специальную модель финансирования ГЧП для аэропортов стран Центральной и Восточной Европы. Был сформирован консорциум (организационная форма временного объединения независимых предприятий и организаций, создаваемая для реализации проектов, в том числе инвестиционных, научно – технических, природоохранных и др.), в который на правах партнеров вошли малые и средние предприятия Польши и Германии. Частное финансирование обеспечивал консорциум банков, возглавляемый АО

«Ситибанк». Получателем кредитов и государственным партнером проекта выступало агентство «Польские аэропорты PPL». Стоимость проекта составила 153,4 млн. евро, 80 процентов его финансирования обеспечила частная сторона. Государственная польская авиакомпания LOT была включена в частное кредитное соглашение об использовании аэропорта. Работы завершились весьма успешно, и в дальнейшем генеральный подрядчик принял участие в проектах реконструкции на принципах ГЧП аэропортов городов Дюссельдорфа, Сиднея и Гамбурга<sup>1</sup>.

Интересный пример продемонстрировала компания «Самара–Центр», заключившая в 2010 году соглашение о сотрудничестве с Администрацией городского округа Самара об открытии на своей площадке многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг населению<sup>2</sup>.

Особенностью модели *Affermage/leasing* является переход коммерческого риска на частного партнера, который может оптимизировать расходы на обслуживание и эксплуатацию, управлять качеством и, тем самым, контролировать риски рентабельности предприятия. При этом капитальные улучшение и расширение производства остается обязанностью арендодателя. Данная модель подходит для ограниченного круга объектов, генерирующих прибыль от оказания публичных услуг, и часто используется в таких секторах, как транспорт и водоснабжение.

Интегрированные модели или модели «ВОТ» (иногда используется также термин (D) BOMT (Design)–Build–Operate–Maintain–Transfer – «(проектирование)–строительство–эксплуатация–обслуживание–передача») характеризуются передачей частному партнеру комплекса функций, включающих как создание

---

<sup>1</sup> Иголкина Л.М. Зарубежный опыт организации и финансирования государственно-частного партнёрства [Электронный ресурс]. URL: <http://pandia.ru/text/77/146/248.php> (дата обращения 13.04.2017).

<sup>2</sup> Сергушкин А.Г. Государственно-частное партнерство: самарский опыт [Электронный ресурс]. URL: <http://www.samaracitynews.ru/content/item/1672/> (дата обращения 13.04.2017).

объекта, так и его эксплуатацию, без передачи права собственности на объект ГЧП в течение срока действия соглашения.

Среди моделей BOT также выделяют два вида: «build–transfer–operate» (BTO) «строительство–передача–эксплуатация» и «build–own–operate–transfer» (BOOT), т.е. «строительство–владение–эксплуатация–передача».

Разновидностью конструкций BOT являются модели (D) ROT (Design)–Rehabilitate–Operate–Transfer – «(проектирование)–реконструкция–управление–передача» и (D) BROT (Design)–Build–Rehabilitate–Operate–Transfer – «(проектирование)–строительство–реконструкция–управление–передача», которая предусматривает не строительство нового, а реконструкцию уже существующего объекта, либо и то и другое по отношению к разным объектам ГЧП. Таким образом, частный инвестор восстанавливает (реконструирует) существующий объект, затем осуществляет его эксплуатацию на протяжении установленного срока, принимая на себя связанные с этим риски, после чего объект возвращает государству.

Конкретными видами моделей типа BOT/ROT являются (D) BTO (Design)–Build–Transfer–Operate – «(проектирование)–строительство–передача–эксплуатация» и (D) RTO (Design)–Rehabilitate–Transfer–Operate – «(проектирование)–реконструкция–передача–эксплуатация», когда частный партнер финансирует и строит/реконструирует объект и после завершения строительства передает право собственности на него публичному партнеру. Затем публичный партнер передает объект частному партнеру во владение и пользование на определенный, как правило длительный, срок. Во время такой своеобразной аренды частный партнер владеет объектом и имеет возможность обеспечить возврат средств за счет платежей конечных пользователей (концессии) или платежей публичного партнера (КЖЦ). Именно модель BTO/RTO предусмотрена Законом О концессионных соглашениях в качестве базовой для российских концессий. В соответствии с п. 1 ст. 3 данного закона концессионное соглашение такого рода предполагает, что одна сторона (концессионер) обязуется

за свой счет создать и (или) реконструировать определенное этим соглашением имущество (недвижимое имущество или недвижимое имущество и движимое имущество, технологически связанные между собой и предназначенные для осуществления деятельности, предусмотренной концессионным соглашением) (далее – объект концессионного соглашения), право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать другой стороне (концеденту), осуществлять деятельность с использованием (эксплуатацией) объекта концессионного соглашения, а концедент обязуется предоставить концессионеру на срок, установленный этим соглашением, права владения и пользования объектом концессионного соглашения для осуществления указанной деятельности.

Существует ряд моделей, схожих с DBTO: модель DBO (Design–Build–Operate – «проектирование–строительство–эксплуатация») или «модель оператора», которая тяготеет к публичным закупкам, однако также предусматривает ответственность частного партнера за проектирование, строительство и эксплуатацию инфраструктурного объекта. Модель BLOT (Build–Lease–Operate–Transfer – «строительство–аренда–эксплуатация–передача»), предусматривающая получение частным партнером под обязательство о внесении арендной платы определенного права (концессии) на финансирование, проектирование, строительство и эксплуатацию арендуемого инфраструктурного объекта, включая взимание платы с потребителей услуг, в течение определенного периода аренды. В случае если вместо строительства требуется реконструкция объекта инфраструктуры, применяется модель RTL (Rehabilitate–Lease–Transfer – «реконструкция–аренда–передача») – частный инвестор реконструирует существующий объект, а затем арендует его у публичного собственника на оговоренный в контракте срок, принимая на себя все связанные с эксплуатацией риски, по истечении срока действия проектного соглашения объект ГЧП возвращается публичному партнеру. Кроме того, иногда используют модель LROT (Lease–Renovate–Operate–Transfer – «аренда-модернизация/ремонт-эксплуатация-передача»), которая применяется к объектам, нуждающимся в

модернизации. В этом случае частный партнер выплачивает арендные платежи публичному партнеру и обязуется привести объект в надлежащее состояние. В обмен на это частному партнеру предоставляется концессия на управление объектом в течение ограниченного периода времени и право взимать плату за пользование объектом с конечных потребителей. Для обозначения построенных на публичной собственности и аренде моделей ГЧП используется термин LDO (Lease–Develop–Operate – «аренда–развитие–эксплуатация»), которым именуется модель, предусматривающая предоставление публичным партнером частному партнеру (концессионеру) права аренды для управления и дальнейшего развития (расширения, усовершенствования) существующего объекта ПЧП. Данный механизм используется как для эксплуатации существующих, так и для целей создания и модернизации новых инфраструктурных объектов. Таким образом, частный партнер осуществляет инвестиции для совершенствования существующего или вновь создаваемого объекта с расчетом, что в последующем данный объем инвестиций окупится при положительном уровне рентабельности.

Второй вид модели BOT – это (D) BOOT (Design) – Build–Own–Operate–Transfer – «(проектирование) – строительство – владение – эксплуатация – передача» в отличие от ВТО/РТО она предусматривает получение частным партнером прав на финансирование, проектирование, строительство и эксплуатацию сооружения, включая взимание платы за использование, в течение определенного периода, по истечении которого право собственности возвращается государству. В этом случае частный партнер получает не только правомочие пользования, но и владения инфраструктурным объектом в течение указанного периода.

В качестве модификаций данной модели выделяют модели: (D) BOO (Design)–Build–Own–Operate – «(проектирование) – строительство – владение – эксплуатация»); ВВО (Buy–Build–Operate – «покупка–строительство–

эксплуатация»); форфейтинг и BLTM (Build–Lease–Transfer–Maintain – «строительство – аренда – передача – обслуживание»)<sup>1</sup>.

Отмечается сходство перечисленных моделей с приватизацией, поскольку возможна передачей частному партнеру уже готового объекта ГЧП, не нуждающегося в строительстве или реконструкции.

При использовании модели (D) BOO – право собственности на объект остается за концессионером на постоянной основе.

Модель BBO предусматривает изначальную возмездную передачу (продажу) публичного имущества частному партнеру на условиях модернизации этого имущества и его эксплуатации в течение определенного периода времени, при этом публичный партнер сохраняет права контроля в течение всего срока действия соглашения о ГЧП. Что позволяет говорить о восстановлении или расширении существующего объекта, продаваемого частному партнеру, который делает необходимые усовершенствования для эффективного управления данным имуществом – как о задаче BBO.

Форфейтинг и BLTM являются схожими конструкциями и используются на развивающихся рынках, поскольку частный партнер осуществляет проектирование (BLTM), строительство инфраструктурного объекта, самостоятельно привлекая свой или заемный капитал, а по завершении строительства отдает этот объект в аренду государственному или коммунальному предприятию, при BLTM на заранее определенный срок и за определенную плату.

В качестве примеров ГЧП по России можно назвать следующие:

- комплекс нефтехимических заводов в г. Нижнекамск, Татарстан;
- автодорога М–1 «Беларусь», Москва – Минск;
- строительство школ в Московской области;
- проект «Надекс» – легкое метро в Санкт – Петербурге и др.

Каждая модель ГЧП может быть реализована с помощью различных видов договорных форм ГЧП. Любой контракт ГЧП подразумевает распределение прав

---

<sup>1</sup> Публично-частное партнерство в России и зарубежных странах: правовые аспекты / под ред. В.Ф. Попондопуло, Н.А. Шевелевой. – М.: Инфотропик Медиа, 2015. – С. 528.

и обязанностей сторон, рисков, а также сроки реализации проекта и способ получения доходов поэтому конкретные примеры ГЧП будут рассмотрены в следующей главе, в рамках конкретных форм ГЧП.

Подводя итог всему вышесказанному, хочется отметить, что не существует идеальной, подходящей и соответствующей всем потребностям отдельно взятого проекта – модели. Однако, можно обратить внимание на то, что что концессии больше подходят для зрелого рынка ГЧП, а модели ВОО соответствуют уровню развивающегося рынка. Выбор определенной модели должен зависеть от: органа, принимающего решение об осуществлении проекта; вида инфраструктурного объекта или инфраструктурных услуг, их отраслевой принадлежности; цели проекта ГЧП и договоренностей сторон соглашения о ГЧП и исходя из этого выбрать оптимальную для сложившихся условий модель ГЧП.

## ГЛАВА 2 ОТДЕЛЬНЫЕ ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННО – ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

### 2.1 Концессионные соглашения

Государственное и муниципальное имущество требует модернизации и надлежащей эксплуатации. Поскольку это возлагает большую финансовую нагрузку на бюджеты всех уровней, постольку в России возрастает роль КС, способствующих сокращению бюджетных расходов, связанных с созданием, модернизацией, развитием и поддержанием в надлежащем состоянии объектов государственной и муниципальной собственности<sup>1</sup>.

Раньше концессия рассматривалась как форма договора о ГЧП, что позволяет говорить о том, что она берет свое начало в XII в., когда появляются кормления (вид пожалования удельных и великих князей своим должностным лицам, по которому княжеская администрация содержалась в течение периода службы в счёт местного населения). Если в соответствии с нормами Русской правды это явление имело эпизодический характер, то в XII–XIV веках кормление стало основой местного управления, достигнув своего пика к XV веку.

После появляется так называемый прообраз концессии – система откупов, которая вводится реформами Петра I и представляет собой передачу государством право сбора налогов откупщикам (частным лицам).

Вначале откуп применяли в условиях неразвитости кредита, натурального хозяйства, слабости коммуникаций, финансовых трудностей государства<sup>2</sup>. Так в 1717 году в концессию мельнику Сердюкову были предоставлены берега рек Уны

---

<sup>1</sup> Широков С.Н. Правовая сущность концессионного соглашения: автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. – Челябинск, 2012. – С. 2.

<sup>2</sup> Практика применения концессионных соглашений для развития региональной инфраструктуры в Российской Федерации. – М.: Центр развития государственно-частного партнерства, 2013 [Электронный ресурс]. URL: <http://pprcenter.ru/> (дата обращения 24.04.2017).

и Шлины для строительства мельниц. В этот же период началось создание отечественного концессионного права.

Стоит отметить, что впервые откуп получил распространение в Древнем Риме и Древней Греции (IV век до н. э.), в Древнем Иране (VI век до н. э.).

В средние века они стали одним из важнейших источников изначального накопления капитала.

Не прекращается использование концессий и в 19 веке. Первая железная дорога в России была построена на основании концессии. 15 апреля 1836 года между Правительством Российской империи и Обществом Акционеров для сооружения железной дороги от Санкт-Петербурга до Царского Села (с продолжением до Павловска) был подписан соответствующий концессионный договор о строительстве.

27 января 1857 года Правительством России был издан Указ об учреждении Главного общества российских железных дорог (ГОРЖД), а через два дня подписан концессионный договор. Согласно договору, Общество в течение 10 лет должно было построить четыре железнодорожные линии на 4000 верст, с правом эксплуатации в течение 85 лет, по истечении которых линии безвозмездно передавались государству. В 1887 году был издан закон, согласно которому право устанавливать тарифы на железных дорогах закреплялось за Правительством<sup>1</sup>. В 1869 году между англичанином Джоном Юзом и Правительством России было заключено концессионное соглашение на постройку металлургического завода в Донбассе. 24 января 1872 года была успешно введена в эксплуатацию доменная печь, а через год началась выделка железных рельсов. В мае 1896 года в Москве был заключен секретный договор о российско-китайском военном союзе и постройке КВЖД, согласно которому права на строительство и эксплуатацию КВЖД получал Русско-Китайский банк, созданный в 1895 году по инициативе министра финансов России С. Ю. Витте. 1 июля 1903 года КВЖД была сдана в

---

<sup>1</sup> Концессии, изменившие мир. Иллюстрированное популярное издание / С.И. Бик, А.С.Радзиевский. – М.: Коттон лейбл, 2014. – С. 224.

эксплуатацию. 13 октября 1869 года между Правительством России и основателем Большого северного телеграфного сообщества (БСТО) Карлом Фредериком Тьетгеном было заключено концессионное соглашение о прокладке телеграфного кабеля от Копенгагена до Либавы, и далее в Санкт-Петербург. В 1872 году наземные телеграфные линии, связывающие Европейскую часть России с Владивостоком, были соединены подводными кабелями с Шанхаем, Гонконгом и Нагасаки, что позволило оторвать телеграфное сообщение между Европой и Восточной Азией. 2 ноября 1881 года Телеграфный департамент Главного имперского управления почты и телеграфа заключил концессионное соглашение с фон Барановым на строительство и эксплуатацию первых пяти телефонных сетей общего пользования: в Петербурге, Москве, Одессе, Варшаве и Риге. Но концессия была переуступлена International Bell Telephone Company, которая в начале 90-х годов XIX века начала строительство новой телефонной станции на 3000 номеров и расширение линейных сооружений.

Как уже было сказано в предыдущей главе пик развития концессионные соглашения получают после революции 1917 года. Ярким примером данного периода, является концессия на строительство железнодорожной ветки из Петербурга в Царское Село, предоставленная императором Николаем I Францу Антону фон Герстнер. Под реализацию указанного проекта государством были бесплатно выделены земельные участки и предоставлены гарантии<sup>1</sup>.

Закрепили же свое положение концессионные соглашения в период НЭПа, поскольку их заключение было самым оптимальным решением для стабилизации экономики, которая находилась в упадке, привлечения иностранного капитала и национализации имущества<sup>2</sup>.

Для концессий было характерно: неравноправное положение концессионера и концедента, государство диктовало условия сотрудничества; отсутствие общего закона о концессиях; на стороне концессионера выступало физическое или

---

<sup>1</sup> Резниченко И.В. Модели государственно-частного партнерства // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. «Менеджмент». – 2010. – № 4. – С. 66.

<sup>2</sup> Данильченко С.Л. Концессионная политика советского государства в условиях НЭПа // Экономический журнал. – 2002. – № 2. – С. 79.

юридическое лицо (До принятия Гражданского кодекса РСФСР 1922 года – иностранное, а с 1 января 1923 года концессия включала в себя также и предоставление частному капиталу права владеть и пользоваться предприятием в размере большем, чем установлено законом, а также осуществлять деятельность с возможностью владеть имуществом, изъятым из гражданского оборота<sup>1</sup>). Практиковалась выдача концессий «смешанным обществам», то есть обществам, в которых большая часть акций принадлежала государству или советским государственным предприятиям, при этом в большей части таких обществ иностранный капитал не участвовал. Все это позволяет говорить о том, что концессия сочетала черты договора, и черты административного акта.

Прежде, чем перейти к характеристике концессионного соглашения как формы ГЧП, необходимо терминологически отграничить его от сходных с ним, но не тождественных ему, явлений. В первую очередь речь идет о соотношении понятия «концессионное соглашение» с таким основополагающим понятием как «концессия».

Закрепление лишь определения концессионного соглашения в Федеральном законе «О концессионных соглашениях» и отсутствие упоминания о концессиях, по мнению некоторых исследователей абсолютно неверно<sup>2</sup>.

Ранее «Концессионный договор» и «концессия» воспринимались как тождественные понятия, под которыми понималось предоставление правительством или иным органом права осуществлять частному лицу деятельность, по общему правилу, запрещенному для осуществления иными лицами (кроме правительства), либо права обладать имуществом, изъятым из оборота.

Основываясь на буквальном значении слова «концессия», в основе которого лежит латинское «concessio» – разрешение, уступка<sup>1</sup>, а также на историческом

---

<sup>1</sup> Курьсь Н.В. Иностранные инвестиции: российская история (правовое исследование). СПб.: Юрид. Центр Пресс, 2003. – С. 121.

<sup>2</sup> См.: Варнавский В.Г. Концептуальные проблемы становления концессионной деятельности в России // Управление собственностью. – 2003. – № 3. – С. 23.

развитии данного экономического и правового института, многие авторы определяют концессию как акт уступки со стороны некоего публичного образования (суверена) своих исключительных полномочий, прерогатив, имущества частным лицам.

В частности, В.В. Котов определяет концессию как передачу по договору за вознаграждение исключительного права осуществлять хозяйственную деятельность в пределах определенного срока на объектах государственной (муниципальной) собственности<sup>2</sup>. Г.Ф. Шершеневич рассматривал концессию как разрешение со стороны правительства известному лицу открыть предприятие, которое не подлежит свободному производству<sup>3</sup>. Б.А. Ландау также определял концессию как акт передачи на известных условиях в частное обладание предмета, по общему правилу из такого обладания изъятого<sup>4</sup>.

Схожее понятие концессии можно найти и в зарубежном законодательстве. Например, в правилах Общего рынка Европейского Союза концессия определяется как «акт передачи общественной властью, находящейся в ее собственности объектов инфраструктуры или других общественных служб третьей стороне для осуществления управления ими»<sup>5</sup>.

Следует отметить, что современному российскому законодательству концессия в контексте временной уступки исключительного права его обладателем третьему лицу на определенных условиях была известна еще до принятия Федерального закона «О концессионных соглашениях». Она была введена в гражданский оборот главой 54 части второй ГК РФ<sup>6</sup>, посвященной коммерческой концессии. Основным обязательством, определяющим особенности

---

<sup>1</sup> Петрученко О. Латинско –русский словарь. – М.: Греко-Латинский кабинет Ю.А. Шичалина, 2001. – С. 76.

<sup>2</sup> Котов В.В. Некоторые концептуальные предложения к закону о государственных и муниципальных концессиях // Экономика строительства. – 2000. – № 6. – С. 16.

<sup>3</sup> Шершеневич Г.Ф. Учебник торгового права. – М.: Спарк, 1994. – С. 151.

<sup>4</sup> Ландау Б.А. Концессионное право СССР. – М.: Право и жизнь, 1925. – С. 5.

<sup>5</sup> Баранова А.Н. Правовая природа концессий и концессионных соглашений как механизма привлечения иностранных инвестиций // Законодательство. – 2007. – № 6. – С. 57.

<sup>6</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации (Ч. II) от 26 января 1996 г. № 14 –ФЗ // СЗ РФ. – 1996. – № 5. – Ст. 410.

данного договора, является предоставление обладателем пользователю комплекса прав на использование объектов интеллектуальной собственности, т.е. исключительных прав<sup>1</sup>. Однако данный вид концессии лишен элемента публичности. Его сторонами, как правило, являются частные лица, и комплекс исключительных прав передается для использования его в предпринимательской деятельности без достижения каких –либо общественных или государственных целей. Тем не менее, сама конструкция отношений сходна с концессией в рамках ГЧП.

Таким образом, концессию можно рассматривать как акт уступки (передачи) государством или иным публичным образованием частному лицу на определенных условиях и на установленный срок права пользования имуществом, находящимся в исключительной собственности государства (иного публичного образования) или права на осуществление хозяйственной деятельности в интересах общества, которое по своему характеру является прерогативой публичного образования. Нетрудно заметить, что данное определение концессии оставляет за своими рамками понятие концессионного соглашения как договора между публичным и частным партнерами (п. 1 ст. 3 Федерального закона «О концессионных соглашениях»), поскольку концессия здесь понимается исключительно как властный и односторонний акт государства или иного публичного образования, не допускающий присутствия каких –либо соглашений между двумя сторонами.

Противоположной точки зрения придерживался С.А. Сосна, говоря о том, что «концессия – это соглашение двух равноправных сторон»<sup>2</sup>, вместе с тем специально оговаривая, что концессионное соглашение «упрощенно именуется концессией»<sup>3</sup>. Я.Ю. Золоева<sup>1</sup> придерживается точки зрения, схожей с мыслью

---

<sup>1</sup> Комментарий к Гражданскому кодексу РФ, части второй (постатейный). – 4 –е изд. / под ред. О.Н. Садикова. – М.: Инфра – М, 2004. – С. 733.

<sup>2</sup> Сосна С.А. Концессионные соглашения. Теория и практика. – М.: Нестор Академик Паблшерз, 2002. – С. 30.

<sup>3</sup> Сосна С.А. Концессионное соглашение – новый вид договора в российском праве // Журнал российского права. – 2003. – № 2. – С. 14.

Б.Ю. Красноженова, что концессия «является договором»<sup>2</sup>, а следовательно и Федеральный закон «О концессионных соглашениях» можно назвать Законом о концессиях.

Т.е. использование понятий «концессия» и «концессионное соглашение» как равнозначных, связано в первую очередь с широким толкованием самого понятия «концессия».

При этом следует отметить, что указанное отождествление применяется не только в научной литературе, но и в законодательстве ряда зарубежных государств, которое называет концессией сам договор, оформляющий передачу имущества публичного образования в концессию частному лицу<sup>3</sup>.

Например, В.Г. Варнавский считает, что нельзя понятие концессии отождествлять с концессионным соглашением, поскольку концессия – это первичное понятие, а концессионное соглашение – вторичное.

При этом под концессией данный автор предлагает рассматривать систему отношений, складывающуюся между государством или муниципальным образованием и частным лицом, в рамках которой публичный субъект наделяет частное лицо правом осуществлять некоторые из своих функций<sup>4</sup>. Таким образом, концессия будет представлять систему отношений, субъектами которых будут являться стороны подписанного концессионного соглашения – концессионер и концедент. В данную систему, несомненно, будут входить отношения, касающиеся обязательств концессионера по осуществлению инвестиций в определенное имущество, управлению, эксплуатации этого имущества или

---

<sup>1</sup> Золоева Я.Ю. Концессионные и иные договоры с иностранными инвесторами в области добычи полезных ископаемых: автореф. дисс... канд. юрид. наук. – М., 2003. – С. 12.

<sup>2</sup> Красноженов Б.Ю. Роль концессионных соглашений в формировании хозяйственных взаимоотношений государства и бизнеса // Международная экономика. – 2006. – № 9. – С. 67-68.

<sup>3</sup> Закон Республики Таджикистан «О концессиях» от 15 мая 1997 г. № 429 [Электронный ресурс]. URL: [http://www.base.spinform.ru/show\\_doc.fwx?Regnom=2293](http://www.base.spinform.ru/show_doc.fwx?Regnom=2293) (дата обращения 02.03.2017); Закон Республики Молдова «О концессиях» от 13 июня 1995 г. № 534 –XIII [Электронный ресурс]. URL: [http://www.base.spinform.ru/show\\_doc.fwx?Regnom=3429](http://www.base.spinform.ru/show_doc.fwx?Regnom=3429) (дата обращения 02.03.2017).

<sup>4</sup> См.: Варнавский В.Г. Концессионный механизм партнерства государства и частного сектора. – М.: МОНО; ИМЭМО РАН, 2003. – С. 25.

выполнению соответствующего вида деятельности, оказания определенных услуг населению, внесения концессионной платы; выполнения обязательств и гарантий концедента по беспрепятственному и стабильному использованию концессионером указанного имущества.

Мнение о широком спектре отношений, подпадающих под понятие концессионных, подтверждается и нормами Федерального закона «О концессионных соглашениях». Так, п. 2 ст. 1 данного закона гласит, что он регулирует отношения, возникающие в связи с подготовкой, заключением, исполнением и прекращением концессионных соглашений, устанавливает гарантии прав и законных интересов его сторон.

О концессии, как системе правоотношений, говорят и другие исследователи. В частности, О.Н. Савинова предлагает включать в данную систему следующие виды отношений:

1) отношения, связанные с волеизъявлением государства, выраженном в решении о передаче государственного (муниципального) имущества в концессию;

2) организационные отношения, направленные на упорядочение концессионной деятельности;

3) отношения, связанные с объявлением и проведением конкурса на право заключения концессионного соглашения;

4) отношения, связанные с заключением и исполнением концессионного соглашения;

5) отношения, связанные с заключением сопутствующих договоров, если необходимость в них возникает в ходе исполнения (реализации) концессионного соглашения<sup>1</sup>.

При этом первые две группы отношений относятся данным автором к административным, а остальные – к гражданско-правовым.

Понятие концессии как системы правоотношений при сопоставлении его с понятием концессионного соглашения позволяет установить, что последнее, с

---

<sup>1</sup>Савинова О.Н. Договорное регулирование концессионных отношений по законодательству Российской Федерации: автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. – Казань, 2006. – С. 7.

одной стороны, выступает как юридический факт возникновения концессионных правоотношений (договор как сделка), а с другой, как составляющая часть концессии – совокупность отношений, основанных на договоре между концессионером и концедентом, содержание которых составляют закрепленные в данном соглашении права и обязанности. Таким образом, понятие концессии шире понятия концессионного соглашения и включает его в себя.

Поэтому, на наш взгляд допустимо, говоря о концессионном соглашении употреблять термин «концессия».

КС – особая форма юридического оформления партнерств, когда концессионер обязуется за свой счет создать и (или) реконструировать определенное этим соглашением имущество (недвижимое имущество или недвижимое имущество и движимое имущество, технологически связанные между собой и предназначенные для осуществления деятельности, предусмотренной концессионным соглашением), право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать концеденту, осуществлять деятельность с использованием (эксплуатацией) объекта концессионного соглашения, а концедент обязуется предоставить концессионеру на срок, установленный этим соглашением, права владения и пользования объектом концессионного соглашения для осуществления указанной деятельности.

Проанализировав различные источники, можно выделить наиболее важные признаки, характеризующие КС как форму ГЧП, а именно:

- 1) сторонами соглашения выступают концедент и концессионер.

Согласно ст. 5 Закона о концессионных соглашениях концедентом является Российская Федерация, от имени которой выступает Правительство Российской Федерации или уполномоченный им федеральный орган исполнительной власти, либо субъект Российской Федерации, от имени которого выступает орган государственной власти субъекта Российской Федерации, либо муниципальное образование, от имени которого выступает орган местного самоуправления. Полномочия концедента также вправе осуществлять государственная компания,

созданная Российской Федерацией в соответствии с Федеральным законом «О Государственной компании «Российские автомобильные дороги» и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Также предусматриваются особенности субъектов в зависимости от объекта концессионного соглашения.

Концессионером является индивидуальный предприниматель, российское или иностранное юридическое лицо либо действующие без образования юридического лица по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) два и более указанных юридических лица. Однако, следует заметить, что в отношении иностранных инвесторов предусматриваются ограничения, например, в случае, если объектами концессионных соглашений являются здания, строения и сооружения, предназначенные для складирования, хранения и ремонта имущества Вооруженных Сил Российской Федерации, объекты производственной и инженерной инфраструктур таких зданий, строений и сооружений, концессионерами по таким концессионным соглашениям не могут являться иностранные инвесторы (иностранное физическое лицо и (или) иностранное юридическое лицо), организации, решения которых прямо или косвенно могут определять иностранные физические лица и (или) иностранные юридические лица, иностранные государства, их органы;

2) цель заключения концессионного соглашения выражается в исполнении общественно-значимых целей – создания и (или) реконструкции объектов социальной инфраструктуры, о чем свидетельствует ст. 4 указанного выше закона;

3) в России законодательно закреплен закрытый перечень объектов КС, к ним относятся: автомобильные дороги или участки автомобильных дорог, защитные дорожные сооружения, искусственные дорожные сооружения, производственные объекты, то есть объекты, используемые при капитальном ремонте, ремонте, содержании автомобильных дорог, элементы обустройства автомобильных дорог (в том числе остановочные пункты), объекты,

предназначенные для взимания платы (в том числе пункты взимания платы), объекты дорожного сервиса; объекты железнодорожного транспорта; объекты трубопроводного транспорта; морские и речные порты, в том числе искусственные земельные участки, гидротехнические сооружения портов, объекты их производственной и инженерной инфраструктур; морские и речные суда, суда смешанного (река – море) плавания, а также суда, осуществляющие ледокольную проводку, гидрографическую, научно-исследовательскую деятельность, паромные переправы, плавучие и сухие доки; аэродромы или здания и (или) сооружения, предназначенные для взлета, посадки, руления и стоянки воздушных судов, а также создаваемые и предназначенные для организации полетов гражданских и государственных воздушных судов авиационная инфраструктура и средства обслуживания воздушного движения, навигации, посадки и связи; объекты производственной и инженерной инфраструктур аэропортов; гидротехнические сооружения; и другие объекты, указанные в ст.4 Закона о концессиях;

4) это взаимодействие участников, которое имеет партнерский характер, основанный на учете интересов обеих сторон. Примером КС может служить КС, заключенное между Правительством г. Санкт-Петербурга, ОАО «Аэропорт Пулково» и консорциумом ООО «Воздушные Ворота Северной Столицы» по поводу реконструкция и эксплуатация объектов аэропорта «Пулково». В рамках данного соглашения концессионер обязуется в течение четырёх лет реконструировать и в дальнейшем (26 лет) осуществлять эксплуатацию объектов аэропорта. При этом финансирование проекта осуществляется за счет средств концессионера – 485 млн. евро, а также долгосрочного кредитования банков – 716 млн. евро. Возврат вложенных средств осуществляется за счет платы потребителей. Консорциум обязан выплачивать ОАО Аэропорт «Пулково» и Петербургу 11,5%-ов от выручки<sup>1</sup>;

---

<sup>1</sup> Концессионное соглашение на реконструкцию аэропорта Пулково от 30 октября 2009 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vegaslex.ru/text/25696> (дата обращения 15.04.2017).

5) по общему правилу, КС заключается путем проведения конкурса на право заключения данного соглашения;

6) при исполнении КС концессионер вправе передавать с согласия концедента объект КС в пользование третьим лицам на срок, не превышающий срока использования (эксплуатации) объекта КС; исполнять КС своими силами и (или) с привлечением других лиц; пользоваться исключительными правами на результаты интеллектуальной деятельности, полученными им за свой счет при исполнении КС, в целях исполнения своих обязательств по КС;

Концессионер обязан осуществить в установленные соглашением сроки создание и (или) реконструкцию объекта КС и приступить к его использованию (эксплуатации); обеспечивать возможность получения потребителями соответствующих товаров, работ, услуг; вносить концессионную плату.

Концедент вправе осуществлять контроль за соблюдением концессионером условий КС и обязан передать в установленный соглашением срок концессионеру объект КС.

Концессионер несет ответственность перед концедентом за допущенное при создании и (или) реконструкции объекта КС нарушение требований, установленных КС, и (или) требований технических регламентов, проектной документации, иных обязательных требований к качеству созданного и (или) реконструированного объекта КС;

7) как и другие правовые формы ГЧП, КС носит срочный характер. Срок действия данного соглашения устанавливается с учетом срока создания и (или) реконструкции объекта КС, объема инвестиций в создание и (или) реконструкцию объекта КС, срока окупаемости таких инвестиций, срока получения концессионером объема валовой выручки, определенных КС, срока исполнения других обязательств концессионера и (или) концедента. Срок действия концессионного соглашения может быть продлен, но не более чем на пять лет;

8) распределение рисков и прибыли между партнерами. Для концессионного типа ГЧП характерно возложение риска получения прибыли

целиком или в большей степени на частного партнера, при этом проект способен генерировать прибыль без участия государства и частному партнеру предоставляется право получать плату за оказываемые услуги непосредственно с потребителей. Таким образом, концессии определяются наличием прямой связи между частным партнером и конечным потребителем: частный партнер предоставляет публичную услугу «вместо» государства, но под его контролем;

9) концессионеру предоставляется ряд гарантий. Во-первых, ему гарантируются: защита его прав и законных интересов; право на возмещение убытков, причиненных в результате незаконных действий (бездействия) государственных органов, органов местного самоуправления; установление органами, регулирующими цены (тарифы), соответствующих цен (тарифов) и надбавок к ним на производимые и реализуемые концессионером товары, выполняемые работы, оказываемые услуги исходя из условий КС; сохранение действия КС при переходе права собственности на объект КС к другому собственнику.

Во-вторых, гарантия равноправия концессионеров, подразумевающая, что указанным субъектам (в том числе концессионерам – иностранным юридическим лицам) гарантируются равные права, предусмотренные законодательством РФ.

В-третьих, гарантия от неблагоприятных изменений законодательства, обусловивших увеличение совокупной налоговой нагрузки на концессионера или ухудшение его положения таким образом, что он в значительной степени лишается того, на что был вправе рассчитывать при заключении КС. В этом случае концедент обязан принять меры, обеспечивающие окупаемость инвестиций концессионера и получение им валовой выручки в объеме не менее объема, изначально определенного КС;

10) специфическая форма финансирования проекта выражается в том, что соглашением предусматривается плата, вносимая концессионером концеденту в период использования (эксплуатации) объекта КС (далее – концессионная плата). Внесение концессионной платы, использования (эксплуатации) объекта КС, так и

в течение отдельных периодов такого использования (эксплуатации). Размер концессионной платы, форма, порядок и сроки ее внесения устанавливаются КС в соответствии с решением о заключении КС.

Концессионная плата может быть установлена определенной форме (твердой сумме платежей, установленной доли продукции или доходов передачи концеденту в собственность имущества, находящегося в собственности концессионера), причем допускается и их сочетание.

Следует отметить, что концессионные проекты зачастую требуют наиболее серьезных инвестиций со стороны частного партнера и поэтому чаще всего задействуют механизмы проектного финансирования. Кредиторы, привлекаемые в проект в рамках консорциума частного партнера или на основе самостоятельного кредитного соглашения, в таком проекте полностью зависят от денежного потока, продуцируемого объектом инфраструктуры. В качестве обеспечения финансирующие организации обычно требуют права регресса на активы проектной компании. В отличие от традиционного проектного финансирования, инфраструктура не имеет четко определенной стоимости и возможность ее перепродажи, как известно, в значительной степени ограничена. Поэтому в дополнение к праву регресса в отношении активов проекта кредиторы зачастую требуют дополнительного обеспечения в форме передачи прав по проектным соглашениям в случае дефолта проектной компании (creditor's step – in).

Что касается классификации, то концессионные модели можно в свою очередь условно подразделить на инвестиционные и операционные.

Инвестиционные концессии (в том числе ВТО, ВООТ, РОТ, ВОЛТ, ВОО и др.) предусматривают создание нового объекта инфраструктуры за счет концессионера. К операционным концессиям относятся модели типа РОТ («восстановление – эксплуатация – передача») и АОТ («техническая реконструкция и расширение объекта – эксплуатация – передача»), в которых концедент передает концессионеру уже существующий объект для проведения

его реконструкции, технического перевооружения или расширения, последующей эксплуатации восстановленного объекта концессионером и возврата по истечении срока концессии концеденту<sup>1</sup>.

Несмотря на вполне понятные принципы функционирования концессий, практика их применения от страны к стране может существенно различаться. Так, можно сравнить французскую и англо-американскую модели, считающиеся базовыми общепринятыми концепциями концессий.

Во французской модели в принципе исключена приватизация концессионером передаваемого ему в концессию муниципального или государственного имущества. Кроме того, французские концессии являются комплексными, когда концессионеру поручается одновременно и разработка концессии, и реализация мероприятий, необходимых для создания или модернизации инфраструктурных объектов и их эксплуатации.

В английской (или англо-американской) модели при выборе частного партнера могут проводиться три отдельных тендера: на проектирование, на строительство и на содержание (или управление) объекта инфраструктуры<sup>2</sup>.

Особое развитие концессии получили в инфраструктурных отраслях<sup>3</sup>. Рассмотрим яркий пример федеральной концессии в автодорожной инфраструктуре. Первое концессионное соглашение федерального уровня о строительстве и эксплуатации на платной основе «Нового выхода на МКАД с федеральной автомобильной дороги М-1 «Беларусь» Москва-Минск» было заключено летом 2009 года между Федеральным дорожным агентством (ГК «Автодор») и консорциумом ОАО «Главная дорога», сформированным управляющей компанией «Лидер». УК «Лидер» также является консультантом и организатором привлечения инвестиций в данный проект. Генеральным

---

<sup>1</sup> См.: Государственно-частное партнерство в условиях инновационного развития экономики/Под ред. А.Г. Зельднера, И.И. Смотрицкой. – М.: Зерцало, 2012. – С. 43.

<sup>2</sup> Захаров А.Н., Овакимян М.С. Использование зарубежного опыта государственно-частного партнерства в решении экономических задач России (на примере Франции) // Российский внешнеэкономический вестник. – 2012. – № 6. – С. 12-24.

<sup>3</sup> Варнавский В.Г. Гарантирование частных инвестиций в инфраструктурные проекты // Экономика строительства. – 2005. – № 1. – С. 15.

подрядчиком строительства является компания «Стройгазконсалтинг» в партнерстве с австрийской компанией Alpine Bau. Срок концессии составляет 30 лет. С 1 января 2014 года, после завершения 1-го этапа строительства, автомобильная дорога введена в режим платной эксплуатации. На условиях концессионного соглашения к 2018 году должен быть реализован крупномасштабный проект, который вскоре соединит Москву и Санкт-Петербург – это трасса М-11 «Москва-Санкт-Петербург» протяженностью 684 км. Концессионное соглашение заключено между ГК «Автодор» и Северо-западной концессионной компанией (СЗКК), которая на сегодняшний день является концессионером головного участка дороги. Пятьдесят процентов акций СЗКК принадлежат французской компании Vinci, а остальные – российским акционерам. Консультантом и организатором финансирования данного проекта является Внешэкономбанк. Срок эксплуатации головного участка дороги Концессионером составляет 30 лет. На данный момент ГК «Автодор» проводит конкурс на заключение концессионного соглашения на строительство и эксплуатацию участка Центральной кольцевой автомобильной дороги Московской области (пусковой комплекс № 3 и № 4) общей протяженностью 201,8 км. Объем инвестиций в проект должен составить 165 миллиардов рублей, из них шестьдесят – государственное финансирование и сорок – частное для участка № 3 и шестьдесят пять процентов – государственное финансирование, тридцать пять – частное для участка № 4. Сроки заключения концессионного соглашения для участка № 3 – 31 год, для № 4 – 30 лет. Сроки строительства дороги – 2016-2018 гг.

Примером концессионного соглашения на муниципальном уровне является соглашение о финансировании, строительстве, оснащении оборудованием и эксплуатации спортивного центра с универсальным игровым залом в г. Павловский Посад, которое было заключено 29 августа 2014 года в отношении строительства нового объекта – спортивного центра с универсальным игровым залом по адресу: г. Павловский Посад, ул. Кирова, д. 83. Срок концессионного

соглашения – 5 лет. Стоимость объекта: максимальная – 135 млн. рублей, Размер принимаемых на себя расходов концедентом – сорок пять процентов от общей стоимости создания объекта соглашения на этапе создания и пятьдесят пять на этапе эксплуатации. Срок создания объекта соглашения – 2 года, срок эксплуатации – 3 года<sup>1</sup>.

В качестве вывода следует отметить, что концессионные соглашения являются самой популярной формой ГЧП, конструкция концессионного соглашения целиком и полностью соответствует модели частно-правового договора<sup>2</sup>, что позволяет говорить о концессионном соглашении как об отдельном, самостоятельном гражданско-правовом договоре особого рода. Действующее законодательство гармонично вписывает концессионное соглашение в систему гражданско-правовых договоров, тем самым совершенствуя правовое регулирование концессионных отношений, однако в силу обозначенной специфики концессионной формы ГЧП, сфера применения КС довольно ограничена и включает все те объекты инфраструктуры, использование которых может быть сопряжено с взиманием платежей с потребителей, включая как население, так и иных пользователей инфраструктуры. В частности, концессии применяются для строительства автомобильных и железных дорог, объектов транспортной инфраструктуры, включая аэропорты, объектов ЖКХ, мусороперерабатывающих заводов, электростанций, трубопроводов и пр., т.е. тех объектов, которые за рубежом нередко объединяются понятием экономической инфраструктуры (economic infrastructure).

## 2.2 Соглашение о Разделе Продукции

---

<sup>1</sup> Практика применения концессионных соглашений для развития региональной инфраструктуры в Российской Федерации. – М.: Центр развития государственно-частного партнерства, 2015. – С. 98.

Использование природных ресурсов всегда играло огромную роль в экономике России. Экспорт полезных ископаемых, как и раньше, дает основную часть валютных поступлений в федеральный, региональный и местные бюджеты. Однако развитие производства не может происходить без вложения инвестиций, тем более, когда речь идет о таких капиталоемких производствах как добыча минерального сырья, нефти и газа.

Анализируя возникновение и развитие соглашений о разделе продукции (Далее – СРП) как формы ГЧП можно говорить о том, что возникли они не как самостоятельная форма партнерства, а посредством выделения из концессии<sup>1</sup>.

Подтверждает это тот факт, что первым концессионным соглашением стала нефтяная концессия английского промышленника Вильяма Дарси<sup>2</sup>, полученная им в 1901 году от персидского правительства Какулия Р.А. Эта концессия фактически представляла собой одну из форм колониальной зависимости. Ни о какой справедливости при распределении доходов речь не шла. Отчисления в бюджет были весьма низкими, а концессионер получал в бессрочное пользование хозяйственные ресурсы на всей территории принимающей страны. В результате реализации этого проекта была основана знаменитая компания «Бритиш Петролеум».

На наш взгляд, бесспорно, что СРП как договор, направленный на освоение и разработку нефтяных месторождений, образовался на фундаменте концессионных соглашений. Однако, мы полагаем, что одним из важных факторов становления института СРП, послужило желание государства оставаться собственником своих ресурсов, что обусловлено стремлением каждого государства к полной независимости.

Первое СРП было заключено на тот момент недавно получившей

---

<sup>1</sup> Багдасарова А.В. Концессионное соглашение в гражданском праве России и зарубежных стран: автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. – М., 2009. – С. 13.

<sup>2</sup> Правовое регулирование соглашений о разделе продукции в Российской Федерации: автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. – М., 2007. – С. 17.

независимость Индонезией в 1966 году, между государственной компанией «Пермина» и «Независимой индонезийско –американской нефтяной компанией»<sup>1</sup>. Соглашения о разделе продукции в Индонезии насчитывают четыре поколения, при этом модель первого поколения, в последующем стала уже классической для остальных стран. Для нее было характерно то, что: Индонезийское государство оставалось собственником полезных ископаемых; соглашение заключалось на 30 лет и содержало оговорку, что оно может быть расторгнуто контрактором, если в течение 10 лет не будет обнаружено месторождение нефти<sup>2</sup>; прибыльная нефть распределялась так, что контрактор получал – тридцать пять процентов, а «Пермина» – шестьдесят пять процентов; все купленное контрактором и ввезенное в Индонезию оборудование становится собственностью «Пермина». Арендуемое оборудование освобождается от пошлин. Вся полученная при проведении контрактных работ информация является собственностью «Пермина»; «Пермина» несет ответственность за управление деятельностью. Контрактор отвечает за подготовку ежегодных программ работ и соответствующих бюджетов, а также за осуществление производственной деятельности и ее финансирования<sup>3</sup>; контрактор обязан по контрактному обязательству поставлять определенное количество добытой нефти на внутренний рынок Индонезии<sup>4</sup>.

В 1971 году простая форма раздела производства появилась в Перу, где получил развитие двухступенчатый механизм раздела продукции: вся добыча без компенсации издержек инвестора делится между инвестором и государством. При этом государство устанавливает налог на долю добычи инвестора<sup>5</sup>. Однако уже к 1974 году та же самая нефтяная компания подписала первый договор этого типа с

---

<sup>1</sup> Сулейманова Л.О. Соглашения о разделе продукции. Мировая практика // Вестник недропользователя. – 1999. – № 2 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.oilnews.ru/2-2/soglasheniya-0-razdele-produkcii-mirovaya-praktika/> (дата обращения 30.04.2017).

<sup>2</sup> Рат Й. Соглашения о разделе продукции: анализ правового регулирования в сфере реализации в Российской Федерации. С. 11-12.

<sup>3</sup> Чиркунов О. Историческое развитие СПП.: Сборник статей / под общ. ред. Суботин М.А. – М: Тактика, 2007. – С. 194.

<sup>4</sup> Сулейманова Л.О. Соглашения о разделе продукции. Мировая практика. – С. 23.

<sup>5</sup> Комиссарова Е.Н. Актуальные проблемы реализации соглашения о разделе продукции в нефтяной отрасли // Налоги. Инвестиции. Капитал. – 2010. – № 1. – С. 132.

Ливийской Национальной Нефтяной Корпорацией тем самым приняв Ливийскую (одноступенчатую) модель раздела продукции<sup>1</sup>: государство устанавливает повышенные в свою сторону пропорции раздела добычи полезных ископаемых, но при этом государство освобождает инвестора от уплаты налогов.

Самыми преуспевающими странами постсоветского пространства в СРП можно назвать Китай и Азербайджан<sup>2</sup>.

В качестве особенностей СРП Азербайджана нужно отметить систему бонусов двух видов: бонус при подписании соглашения и бонус, выплачиваемый в зависимости от показателей проекта. Стоит заметить, что ни одно соглашение по СРП в Азербайджане не предусматривает выплату роялти, но существуют арендные платежи, которые ежегодно уплачивает подрядчик из расчета площади контрактной территории и варьируется от 1 000 до 1 200 долларов США за квадратный километр.

Правовой основой для СРП в Китае составляет принятая в 1982 году Инструкция Китайской Народной Республики по Добыче Внебереговых Нефтяных Ресурсов при Сотрудничестве с Иностранными Предприятиями<sup>3</sup>

Особенность китайской модели СРП состоит в уплате контактором роялти в размере от 0 до 12,5-ых процентов в зависимости от объемов добытой нефти. Кроме того, чистая прибыль облагается пяти процентным консолидированным налогом на добычу и сбыт. Оставшаяся нефть после уплаты роялти, нефтяного налога (пять процентов), а также компенсационных затрат (до пяти процентов от производства) делится в соотношениях от 10:90 процентам в пользу контрактора до 60:40 процентам в пользу государства в зависимости от темпов дневной добычи<sup>4</sup>. Не освобождается контрактор и от уплаты налогов. Так, контрактор

---

<sup>1</sup> Государство и инвестор: об искусстве договариваться (концессионное законодательство в России) / А.А.Конопляник, М.А. Суботин – М: ЭПИЦентр, 1996. – С. 50.

<sup>2</sup> Какулия Р.А. Правовое регулирование соглашений о разделе продукции в Российской Федерации: автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. – М, 2007. – С. 29.

<sup>3</sup> Субботин М. А. Политика решительных полумер // Мировая экономика. – 2005. – № 9. – С. 65.

<sup>4</sup> Горлов В.В. Соглашение о разделе продукции: проблемы и перспективы // Все о налогах. – 2008. – № 6. – С. 12.

должен уплатить со своей доли добытой нефти 30-ти процентный подоходный налог, 3-х и 10-ти процентные местный и добавочный подоходные налоги, также в обязанности входит оплата транспортного, лицензионного и личного подоходного налога.

Многие другие развивающиеся страны (Ливия, Венесуэла, Кот –д'Ивуар, Гана, Сирия, Оман, пришли к решению принять концепцию раздела производства как средство привлечения инвестиций). Эти предприятия до сих пор контролируются государством или управляются концессиями, или лицензиями с преобладающей долей государственного участия.

Модель СРП, которая сложилась в мировой практике, является ничем иным как договором подряда, а иностранные нефтяные компании – всего лишь подрядчики на производство добычных работ<sup>1</sup>.

Схожую ситуацию можно проследить и в России. Примечательно, что концессионные соглашения, как основная форма привлечения зарубежного капитала, активно использовались в СССР в годы НЭПа<sup>2</sup> Декретом СНК от 1920 года «Общие экономические и юридические условия концессий» концессионеру гарантировалось «предоставление вознаграждения долей продукта, обусловленной в договоре, с правом вывоза за границу»<sup>3</sup> Надо отметить, что сотрудничество с западными инвесторами длительного продолжения не получило, последняя концессия была свернута в разгар сталинской индустриализации<sup>4</sup>.

Переход от плановой экономики к рыночной экономике в Российской Федерации в начале 90 –х гг. XX в. обусловил изменение правовой основы осуществления добычи полезных ископаемых в России. Верховный Совет РСФСР

---

<sup>1</sup> Тен Ю. СРП – это просто договор подряда // Нефть России. – 2000. – № 12. – С. 37.

<sup>2</sup> Какулия Р.А. Соглашение о разделе продукции: юридическая природа, проблемы и перспективы // Право и политика. –2007. – № 3. – С. 86.

<sup>3</sup> Декрет СНК РСФСР «Общие экономические и юридические условия концессий» от 23 ноября 1920 // СУ РСФСР. – 1920. – № 91. – Ст. 481.

<sup>4</sup> Лебединец Н.Н. Из истории привлечения иностранных инвестиций в Росси // Труды МГЮА. – 1997. – № 1. – С. 115-116.

4 июля 1991 года принял закон «Об иностранных инвестициях в РСФСР»<sup>1</sup>, в соответствии со ст.40 этого закона «предоставление иностранным инвесторам прав на разработку и освоение возобновляемых и невозобновляемых природных ресурсов и т.д. осуществляется на основании концессионных договоров. Иные виды соглашений между государством и инвестором, и в том числе СРП, в этом законе упомянуты не были<sup>2</sup>.

Следующим шагом, направленным на привлечение иностранных инвестиций, было принятие 21 февраля 1992 года Закона РФ «О недрах»<sup>3</sup>, который допускал пользование недрами не только на основании концессионных соглашений, но и в соответствии с другими видами договоров, в связи с чем большая часть нефтегазовых месторождений осваивались на основе системы лицензионного договора. (иностранцами лишь после конкурса или аукциона). Закон закреплял виды пользования недрами применительно к нефтегазовому сектору: поиск, разведка и добыча полезных ископаемых. Таким образом, отношения носили административный характер, а значит и возможность одностороннего изменения их законодательной основы со стороны государства.<sup>4</sup>

Сложность выражалась в попытках законодателя принять отдельные акты, которые бы регулировали отношения с иностранными инвесторами, поскольку это по сути противоречило уже закрепленным положениям о том, что и отечественные и иностранные инвесторы равны в правах<sup>5</sup>.

Привлечение иностранных инвестиций в нефте – газодобычу России, в первую очередь должно было стимулировать рост экономики, но реализации широкомасштабных и долгосрочных проектов по добычи полезных ископаемых

---

<sup>1</sup> Закон РСФСР «Об иностранных инвестициях в РСФСР» от 4 июля 1991 г. № 1545 –1 // Ведомости СНД и ВС РСФСР. – 1991. – № 29. – Ст. 1008.

<sup>2</sup> Рат Й. Соглашения о разделе продукции: анализ правового регулирования в сфере реализации в Российской Федерации. – С. 14-15.

<sup>3</sup> Закон Российской Федерации «О недрах» от 21 февраля 1992 № 2395 –1 // Российская газета. – 15.03.1995. – № 52. – Ст. 37.

<sup>4</sup> Теплов О.М. Развитие федерального законодательства о недрах // Журнал российского права. – 2003. – № 3. – С. 28.

<sup>5</sup> Тяжба о разделе (дискуссия вокруг закона о соглашениях о разделе продукции) / М.А. Суботин, А.А. Конопляник – М.: ВНИИОЭНГ, 1996. – С. 12.

мешали политическая и экономическая нестабильность в стране. В свою очередь ни закон «Об иностранных инвестициях в РСФСР», ни закон «О недрах», не давали иностранным инвестором той стабильной и благоприятной обстановки на какую они рассчитывали.

Принятие Указа Президента РФ от 24 декабря 1993 г. № 2285 «Вопросы соглашений о разделе продукции при пользовании недрами»<sup>1</sup> внесло некоторую стабильность в отношения между Государством и инвесторами, поскольку, предусматривало стабилизирующую оговорку (п. 10, 11 Указа № 2285), также был решен вопрос о разделе добытой нефти (в процентном соотношении).

Законодательное разграничение КС и СРП происходит в 1995 году, когда на рассмотрение Государственной Думе, было предоставлено два законопроекта: «О концессионных соглашениях» (был отклонен) и «О СРП»<sup>2</sup>, который после длительных споров все же был принят.

Нормативные правовые акты до сих пор не приведены в соответствии с ФЗ «О СРП» из-за чего встречается коллизии и пробелы. А что касается перечня месторождений, на которые распространяет действие ФЗ о СРП, первые такие месторождения были обозначены лишь в Федеральном законе от 21 июля 1997 г. № 112 «Об участках недр, право пользования которыми может быть предоставлено на условиях раздела продукции»<sup>3</sup>.

Таким образом СРП являются особой договорной формой недропользования в РФ. Суть их сводится к следующему: по условиям соглашений государство предоставляет инвестору исключительные права на пользование недрами на определенном участке, а инвестор осуществляет разработку предоставленных недр за свой счет и на свой риск. С начала промышленной добычи минерального сырья инвестор получает право на

---

<sup>1</sup> Указ Президента РФ «Вопросы соглашений о разделе продукции при пользовании недрами» от 24 декабря 1993 г. № 2285 // Российская газета. – 04.09.1994. – № 4. – Ст. 17.

<sup>2</sup> Рат Й. Соглашения о разделе продукции: анализ правового регулирования в сфере реализации в Российской Федерации. – С. 18.

<sup>3</sup> Федеральный закон «Об участках недр, право пользования которыми может быть предоставлено на условиях раздела продукции» от 21 июля 1997 г. № 112 –ФЗ // Российская газета. – 25.07.1997. – № 142. – Ст. 7.

компенсацию своих затрат за разработку месторождения. Оставшаяся после возмещения этих затрат продукция является прибыльной и подлежит разделу между сторонами по условиям соглашения о разделе продукции. Инвестор обязан платить налог со своей доли прибыльной продукции.

Соглашение о разделе продукции. СРП – договор, в соответствии с которым публичный партнер предоставляет инвестору на возмездной основе и на определенный срок исключительные права на поиски, разведку, добычу минерального сырья на участке недр, указанном в соглашении, и на ведение связанных с этим – работ, а инвестор обязуется осуществить проведение указанных работ за свой счет и на свой риск (п. 1 ст. 2 Федерального закона «О соглашениях о разделе продукции»). СРП представляет собой наиболее перспективный путь привлечения инвестиций в добывающие отрасли<sup>1</sup>.

Перейдем к характеристике СРП как формы ГЧП через выделение отличительных признаков данной формы:

1) сторонами СРП выступают РФ, от имени которой в соглашении выступают Правительство РФ или уполномоченные им органы, а также инвесторы – юридические лица и создаваемые на основе договора о совместной деятельности и не имеющие статуса юридического лица объединения юридических лиц, осуществляющие вложение собственных, заемных или привлеченных средств (имущества и (или) имущественных прав) в поиски, разведку и добычу минерального сырья и являющиеся пользователями недр на условиях соглашения.

СРП заключается с победителем аукциона, предложившим наиболее высокую цену за право заключения данного соглашения. Указанному субъекту выдается лицензия, удостоверяющая право пользования им участком недр, указанным в соглашении.

---

<sup>1</sup> Лисица В.Н. Применение норм инвестиционного права в регулировании инвестиционных отношений // Законодательство. – 2011. – № 10. – С. 22; Салиева Р.Н. Правовое обеспечение развития предпринимательства в нефтегазовом секторе экономики: автореф. дисс. ... докт. юрид. наук. – Тюмень, 2003. – С. 21; Доронина Н.Г., Семилютин Н.Г. Государство и регулирование инвестиций. – М.: НОРМА, 2003. – С. 154.

Следует отметить, что Закон «О соглашениях о разделе продукции» впервые вводит в группу потенциальных инвесторов объединения юридических лиц, не имеющие статуса юридического лица.

Необычность субъектного состава соглашений о разделе продукции состоит не только в том, что они заключаются очень разными субъектами: с одной стороны – государством, а с другой – частным инвестором, которым может быть не только юридическое лицо, но и гражданин, но также и в том, что государство может заключить соглашение с объединением юридических лиц, не являющихся единым правовым субъектом.

Ст. 16 Закона о СРП предусматривает передачу прав и обязанностей. Это значит, что инвестор имеет право передать полностью или частично свои права и обязанности любому юридическому лицу с согласия государства, при условии, что эти лица располагают ресурсами и опытом управленческой деятельности, необходимыми для выполнения работ по соглашению;

2) для государства цель заключения СРП заключается в том, что соглашения обеспечивают приток крупных инвестиционных вложений и, в отличие от форм заимствования, раздел продукции не грозит усилением долгового бремени или потерей контроля над недрами и сырьевыми ресурсами, поскольку речь идет не о продаже недр, а об их аренде в течение определенного срока;

3) СРП – особая форма юридического оформления партнерств, когда Произведенная инвестором продукция подлежит разделу между инвестором и государством. Часть данной продукции (компенсационная продукция) передается инвестору для возмещения его затрат на выполнение работ по СРП. Прибыльная продукция (произведенная при выполнении СРП продукция за вычетом части этой продукции, стоимостный эквивалент которой используется для уплаты налога на добычу полезных ископаемых, и компенсационной продукции за отчетный период) подлежит разделу между сторонами СРП.

При выполнении СРП инвестор уплачивает бонусы (разовые платежи за пользование недрами при наступлении событий, определенных в соглашении и лицензии); рентакс (ежегодные платежи за договорную акваторию и участки морского дна, сбор за выдачу лицензии, регулярные платежи за пользование недрами); компенсацию расходов государства на поиски и разведку полезных ископаемых; компенсацию ущерба, причиняемого в результате выполнения работ по соглашению коренным малочисленным народам в местах их традиционного проживания. Размер и сроки их уплаты определяются условиями СРП;

4) касаясь объектов СРП, следует отметить, права предоставляются на конкретный участок недр. Перечни участков недр, предоставляемых на условиях раздела продукции, устанавливаются федеральными законами. В данные перечни включаются участки недр, в отношении которых имеются обоснования Правительства РФ о целесообразности включения их в указанные перечни. При этом, разрешается предоставление на условиях раздела продукции не более 30 % разведанных и учтенных государственным балансом запасов полезных ископаемых.

Основанием для предоставления участка недр на условиях раздела продукции является отсутствие возможности геологического изучения, разведки и добычи полезных ископаемых на иных предусмотренных законодательством РФ условиях пользования недрами.

Например, Федеральным законом «Об участках недр, право пользования которыми может быть предоставлено на условиях раздела продукции» от 28 мая 2003 г. № 63-ФЗ к объектам СРП отнесено Наталкинское золоторудное месторождение;

5) срок действия СРП устанавливается сторонами в соответствии с законодательством Российской Федерации, действующим на день заключения соглашения. При этом Федеральным законом «О соглашениях о разделе продукции» не установлены ни минимальные, ни максимальные сроки СРП, сказано лишь, что по инициативе инвестора возможно продление на срок,

достаточный для завершения экономически целесообразной добычи минерального сырья и обеспечения рационального использования и охраны недр;

б) исключительность выражается в том, что по соглашению инвестору предоставляются исключительные права на участок недр, т. е. государство не имеет права предоставлять данный участок недр другому пользователю;

7) инвестор действует за свой счет и на свой риск;

8) инвестору предоставляются следующие льготы: освобождение от уплаты региональных и местных налогов и сборов, равно как и от налога на имущество организаций в отношении находящегося на балансе налогоплательщика и используемого исключительно для осуществления деятельности, предусмотренной СРП имущества; суммы уплаченных им НДС, платежей за пользование природными ресурсами, водного налога, государственной пошлины, таможенных сборов, земельного налога, акциза, платы за негативное воздействие на окружающую среду подлежат возмещению в соответствии с НК РФ. Особенности налогообложения и являются предметом договоренностей сторон, что выделяет СРП из остальных форм предоставления прав пользования недрами.

Помимо перечисленного выше, инвестору предоставляется ряд гарантий.

Во-первых, гарантия стабильности условий СРП подразумевает, в том числе, что при изменениях законодательства РФ, ее субъектов и муниципалитетов, обусловивших ухудшение коммерческих результатов инвестора в рамках СРП, в данное соглашение вносятся изменения, обеспечивающие инвестору коммерческие результаты, которые могли быть им получены при применении действовавшего на момент заключения СРП законодательства. Во-вторых, инвестору гарантируется защита имущественных и иных прав, приобретенных и осуществляемых им в соответствии с СРП. На инвестора не распространяются нормы законодательства, ограничивающие права, приобретенные и осуществляемые им в рамках СРП (За исключением предписаний соответствующих органов надзора, которые выдаются в соответствии с

законодательством РФ в целях обеспечения безопасного ведения работ, охраны недр, окружающей среды, здоровья населения, а также в целях обеспечения общественной и государственной безопасности).

СРП наряду с лицензионной системой является одной из форм предоставления прав пользования недрами. Касаясь объектов СРП, то предоставляются права на поиск, разведку и добычу минерального сырья в лицензионной системе недропользования, такие права предоставляются недропользователю на основе совмещенной лицензии. Если проанализировать выделенные нами условия СРП, можно сделать вывод, что единственным отличием СРП от лицензионной системы предоставления прав пользования недрами является слово «договор». Однако именно договорная форма взаимоотношений государства и инвестора является новацией в недропользовании и позволяет осуществлять его на условиях, учитывающих особенности каждого предоставляемого участка.

Первым СРП в России считается СРП «Сахалин – 2» – это соглашение, подписанное между «Сахалин Энерджи» и Российской Федерацией (в лице Правительства РФ и администрации Сахалинской области) в июне 1994 года, по которому нефтегазовая компания «Сахалин Энерджи Инвестмент Компани Лтд.» («Сахалин Энерджи») ведет освоение Пильтун – Астохского и Лунского месторождений на северо – восточном шельфе острова Сахалин. Сторонами определены условия разведки, разработки, добычи, переработки и транспортировки углеводородов при замене существующих налоговых и лицензионных режимов организацией на контрактной основе, действующей в течение всего срока проекта. В соответствии с условиями соглашения, РФ оставляет за собой право собственности на нефтяные и газовые месторождения, а инвестор – компания «Сахалин Энерджи» вкладывает необходимые средства в разведку и их разработку. СРП по проекту «Сахалин – 2» предусматривает

особый налоговый режим, согласно которому большая часть налогов и таможенных сборов заменяется разделом продукции<sup>1</sup>.

Стоит отметить, что входящая в производственные объекты компании Платформа «Лунская-А» – это первая в России морская газодобывающая платформа ледового класса, что несомненно можно считать важным достижением.

Всего по итогам 2016 года, согласно международным стандартам финансовой отчетности (МСФО), выручка «Сахалин Энерджи» составила 4 554 млн долларов США, а прибыль – 869 млн долларов США. В 2014 году «Сахалин Энерджи» вывела на мировой рынок легкую малосернистую нефть сорта «Сахалин Бленд». В 2016 году отгружено 5,48 миллиона тонн (около 42,82 миллиона баррелей) нефти этого сорта. Всего покупателями нефтяной смеси в 2016 году стали 14 компаний в шести странах. Доставка продукции производилась через 18 портов назначения и транзита в Японии, Китае, Южной Корее, Малайзии, на Филиппинах и в Сингапуре. В 2009 году начал работу, построенный «Сахалин Энерджи» первый в России завод по производству сжиженного природного газа. В 2016 году завод произвел 10,93 миллиона тонн СПГ, который затем транспортировался в Японию, Южную Корею, Китай и Тайвань судами покупателей и танкерами – газовозами, зафрахтованными компанией. С 2011 года «Сахалин Энерджи» подает природный газ в систему газопроводов ПАО «Газпром» в счет уплаты роялти Российской стороне в натуральной форме. Подача осуществляется через два узла отбора и учета газа: 1) в северной части Сахалина – для магистрального газопровода Сахалин–Хабаровск–Владивосток; 2) в южной части острова, для газификации Сахалина, в том числе для ТЭЦ – 1.

Всего в 2016 году российской стороне было передано около 1,1 миллиарда кубических метров газа.

---

<sup>1</sup> Йоханес Рат. Соглашения о разделе продукции: анализ правового регулирования отношений в сфере реализации в РФ. – М.: НОРМА, 2008. – С. 36.

Подводя итог всему вышесказанному необходимо отметить, что СРП как договор, образовался на фундаменте концессионных соглашений, что связано с желанием государства оставаться собственником своих ресурсов. Опыт зарубежных стран показывает, что и концессия, и СРП являются инвестиционными проектами, осуществляя которые инвестор действует за свой счет и на свой риск. В то же время существуют различия между этими видами договоров. Самым существенным различием является право собственности на произведенную продукцию. По концессионному договору инвестору принадлежит право собственности на всю произведенную им продукцию и полученные доходы, из которых он платит государству за предоставленные исключительные права<sup>1</sup>. По СРП инвестору принадлежит только определенная часть произведенной продукции, остальное – государству. Что касается сферы действия, то концессионный договор может быть заключен в любой сфере экономики, а действие СРП ограничивается поиском, разведкой и добычей минерального сырья. Различается и порядок поступления доходов в казну: при концессиях – сразу после заключения договора, при СРП – после получения первой продукции.

### 2.3 Соглашения об осуществлении предпринимательской деятельности в особых экономических зонах

Стремление к развитию отечественной экономики, выходу России на мировой рынок и упрочению ее положения на международном уровне обусловило применение государством механизмов, способствующих реализации указанных целей. Примером такого механизма служат ОЭЗ, используемые во всем мире в

---

<sup>1</sup> Багдасарова А.В. Концессионное соглашение в гражданском праве России и зарубежных стран: автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. – М, 2009. – С. 20.

целях привлечения инвестиций, а также осуществления хозяйствующими субъектами на их территории деятельности, в которой заинтересовано государство.

Создание и функционирование ОЭЗ служит достижению социально-значимых целей: развития обрабатывающих отраслей экономики, высокотехнологичных отраслей экономики, развития туризма, санаторно-курортной сферы, портовой и транспортной инфраструктур, разработки технологий и коммерциализации их результатов, производства новых видов продукции. В настоящее время в мире насчитывается более двух тысяч подобных зон, именуемых особыми, свободными или специальными.

История развития ОЭЗ началась в 166 году до н.э. с провозглашением о. Делос территорией, на которой привозившие и хранившие там товары купцы освобождались от уплаты налогов и пошлин<sup>1</sup>. Дальнейшее развитие в XII – XIII вв. получают зоны свободной торговли<sup>2</sup>.

К средним векам относится возникновение «порто-франко» – приморских гаваней, пользующихся правом беспошлинного ввоза заграничных товаров<sup>3</sup> в Гамбурге, Бремене, Марселе и др.<sup>4</sup> К началу XIX века «порто-франко» на большей части Европы прекращают свое существование из-за снижения доходов государств и в связи с большими издержками по борьбе с контрабандой<sup>5</sup>.

Во второй половине XX века во всем мире широко распространились свободные экономические зоны (далее – СЭЗ), функционирующие и по сей день в форме торгово-складских, международных, комплексных, инновационных, экспортных, сервисных и иных зон. Их объединяет исторически сложившийся

---

<sup>1</sup> Верещагин С.Г. Свободные экономические зоны: история и современность // Гражданин и право. – 2008. – № 7. – С. 9.

<sup>2</sup> Верещагин С.Г. Указ. соч. – С. 9.

<sup>3</sup> Энциклопедический словарь / под ред. Ф.А. Брокгауза, И.А. Ефрона. Т. XXIV. – М.: Terra, 2001. – С. 604.

<sup>4</sup> Верещагин С.Г. «Порто-франко» в России // Известия Владивостокского института международных отношений. – 1997. – № 15. – С. 75.

<sup>5</sup> Евстратов С.Ю., Козлов Н.Б., Кузнецов А.И. Иностранные инвестиции в СССР: вопросы финансового регулирования. – М.: Финансы и статистика, 1991. – С. 106.

подход предоставления льгот и иных преимуществ хозяйствующим субъектам в целях увеличения притока инвестиций в экономику страны.

Россия не стояла в стороне от данных процессов. В XIII–XV вв. она также использовала режим «порто-франко» для развития транзитной торговли и насыщения внутреннего рынка товарами. Данный режим длительное время существовал во Владивостоке, в Одессе и Батуми<sup>1</sup>. Впоследствии, как и в других государствах, «порто – франко» в России перестает существовать.

Возрождение ОЭЗ в России продолжилось в 1990 годы созданием зон свободного предпринимательства<sup>2</sup> в Ленинградской и Читинской областях, Приморском крае. Однако способ регулирования зон свободного предпринимательства – посредством издания подзаконных актов – не способствовал их эффективности, в связи с чем их функционирование было прекращено.

В 1991 году развитие получают СЭЗ – территории, на которых устанавливается особый режим хозяйственной деятельности иностранных инвесторов и предприятий с иностранными инвестициями, а также советских предприятий и граждан<sup>3</sup>. Их отличали направленность на экспортное производство и стимулирование внешнеэкономической деятельности<sup>4</sup>. Добавим, что СЭЗ отличал также и порядок их создания – в соответствии с законодательными актами республик, входящих в состав СССР. Кроме того, наличие норм, регулирующих создание СЭЗ, в закон об иностранных инвестициях, предполагало основной их целью привлечение иностранных инвестиций.

---

<sup>1</sup> Доронина Н.Г. Особые экономические зоны во внешнеэкономической деятельности // Журнал российского права. – 2004. – № 6. – С. 25.

<sup>2</sup> Постановление Верховного Совета РСФСР «О создании зон свободного предпринимательства» от 14 июля 1990 г. № 106 –1 // Ведомости СНД РСФСР и ВС РСФСР. – 1990. – № 7. – Ст. 107.

<sup>3</sup> См.: ст. 42 «Основ законодательства об иностранных инвестициях в СССР» от 5 июля 1991 г. № 2302 –I // Ведомости Съезда народных депутатов СССР и Верховного Совета СССР. – 1991. – № 31. – Ст. 880.

<sup>4</sup> Горбунова Ю.Н. Особые экономические зоны: мировой опыт и практика РФ : автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. – Хабаровск, 2005. – С. 8.

Период с 1996 по 2004 годы характеризовался принятием федеральных законов об отдельных ОЭЗ – «Об Особой экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации»<sup>1</sup> (далее – Закон об ОЭЗ в Калининградской области), «Об Особой экономической зоне в Магаданской области»<sup>2</sup> (далее – Закон об ОЭЗ в Магаданской области).

Современный период развития ОЭЗ начался с принятия Федерального закона «Об особых экономических зонах РФ»<sup>3</sup> 22 июля 2005 года (далее – Закон об ОЭЗ), согласно ч. 1 ст. 2 которого ОЭЗ – это определяемая Правительством Российской Федерации часть территории, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности, а также может применяться таможенная процедура свободной таможенной зоны. Данный закон предусматривает четыре типа ОЭЗ: промышленно-производственные, технико-внедренческие, туристско-рекреационные и портовые (ч. 1 ст. 4).

Похожие определения ОЭЗ (СЭЗ) закреплены в ст. 2 Закона об ОЭЗ в Калининградской области и ст. 2 Закона об ОЭЗ в Магаданской области, ч. 1 ст. 2 Федерального закона «О зонах территориального развития в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»<sup>4</sup> (далее – Закон о зонах территориального развития), а также на международном уровне и в законодательстве иностранных государств.

Ряд авторов определяют ОЭЗ как территорию с льготными экономическими условиями для предпринимателей<sup>5</sup> а также как специальный режим

---

<sup>1</sup> Федеральный закон «Об Особой экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» от 10 января 2006 г. № 16 –ФЗ // СЗ РФ. – 2006. – № 3. – Ст. 280.

<sup>2</sup> Федеральный закон «Об особой экономической зоне Магаданской области» от 31 мая 1999 г. № 104 –ФЗ // СЗ РФ. – 1999. – № 23. – Ст. 2807.

<sup>3</sup> Федеральный закон «Об особых экономических зонах Российской Федерации» от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ // СЗ РФ. – 2005. – № 30 (Ч. 2). – Ст. 3127.

<sup>4</sup> Багдасарова А.В. Концессионное соглашение в гражданском праве России и зарубежных стран: автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. – М, 2009. – С. 13.

<sup>5</sup> Цуприк В.В. Макроэкономический механизм развития предпринимательства в особых экономических зонах: автореф. дисс. ... канд. экон. наук. – СПб., 2009. – С. 10.

регулирования экономических отношений<sup>1</sup>. Определение предпринимательской деятельности содержится в п. 3 ст. 2 Гражданского кодекса РФ, где предпринимательской деятельностью признается самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная, на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке<sup>2</sup>. Особый режим предпринимательской деятельности на территории ОЭЗ проявляется в первую очередь в предоставлении резидентам ОЭЗ различного рода льгот: таможенных (внешнеторговых); налоговых; финансовых (различные формы субсидий, которые могут предоставляться в виде снижения арендной платы за пользование земельными участками и производственными помещениями, льготных кредитов и т.п.); административных (упрощенные процедуры регистрации организаций, упрощенный режим въезда – выезда иностранных граждан и т.п.).

Формами ГЧП, осуществляемого в границах ОЭЗ, являются соглашения об осуществлении предпринимательской деятельности, поскольку именно в рамках таких соглашений осуществляется сотрудничество государства в лице Минэкономразвития РФ, и частного партнера – резидента ОЭЗ по поводу осуществления последней деятельности, способствующей достижению социально – значимых целей, а также управляющей компании<sup>3</sup>.

На основе анализа различных подходов к определению соглашения об осуществлении деятельности в ОЭЗ можно сделать вывод о том, что с точки зрения гражданско-правового договора оно является трехсторонним, консенсуальным и взаимным и содержит признаки как имущественных, так и организационных гражданских договоров. Последние направлены не на

---

<sup>1</sup> Васильев А.В. Формирование особой экономической зоны туристско – рекреационного типа в условиях ограниченного природопользования: автореф. дисс. ... канд. экон. наук. – Улан – Удэ, 2010. – С. 5.

<sup>2</sup> Федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ // СЗ РФ. – 2001. – № 33 (Ч. I). – Ст. 3431.

<sup>3</sup> См.: Громова Е.А. Соглашение об осуществлении технико-внедренческой деятельности: дисс. ... канд. юрид. наук. – Екатеринбург, 2014. – С. 114 – 116.

товарообмен, а на установление взаимосвязей участников будущего товарообмена.

В законодательстве РФ выделяют: соглашения об осуществлении промышленно – производственной, технико – внедренческой, туристско – рекреационной и портовой деятельности в ОЭЗ.

Для соглашений об осуществлении предпринимательской деятельности в ОЭЗ как формы ГЧП характерен ряд признаков.

1. Данные соглашения заключаются с субъектами предпринимательской деятельности, заявка и бизнес – план которых одобрены Наблюдательным и Экспертным советом ОЭЗ, и в отношении которых Минэкономразвития РФ принято положительное решение.

Сторонами соглашения являются резидент ОЭЗ, уполномоченный Правительством Российской Федерации федеральный орган исполнительной власти (Минэкономразвития РФ) и управляющая компания.

Резидентом ОЭЗ признается коммерческая организация, за исключением унитарного предприятия или индивидуальный предприниматель (только в технико-внедренческой, туристско-рекреационной) зарегистрированная в соответствии с законодательством Российской Федерации на территории муниципального образования, в границах которого расположена ОЭЗ (на территории одного из муниципальных образований, если туристско-рекреационная ОЭЗ расположена на территориях нескольких муниципальных образований – для туристско-рекреационной и портовой ОЭЗ), и заключившая с органами управления ОЭЗ соглашение об осуществлении определенного типа деятельности на условиях, предусмотренных настоящим Федеральным законом.

В обязанности Минэкономразвития РФ входит создание для резидента условий, благоприятствующих эффективному осуществлению предпринимательской деятельности: предоставление в аренду необходимого ему государственного и (или) муниципального имущества; организация проведения экспертизы проектной документации и инженерных изысканий; осуществление

функций по получению и передаче резиденту условий присоединения к сетям инженерно-технического назначения.

Под управляющей компанией понимается открытое акционерное общество, которое создано в целях реализации соглашений о создании ОЭЗ и 100% акций которого принадлежит Российской Федерации, или хозяйственное общество, которое создано с участием такого открытого акционерного общества в указанных целях, либо иное хозяйственное общество, которое заключило с уполномоченным Правительством Российской Федерации федеральным органом исполнительной власти соглашение об управлении ОЭЗ.

В свою очередь, управляющая компания, создает объекты инфраструктуры ОЭЗ, необходимые резиденту для осуществления предпринимательской деятельности; осуществляет подключение/присоединение объекта капитального строительства, возводимого резидентом, к сетям тепло-, газо-, водоснабжения и водоотведения, технологическое присоединение к электрическим сетям управляющей компании.

2. Данная форма ГЧП рассчитана на проекты по созданию и (или) реконструкции объектов инфраструктуры, имеющие стратегическое социально – экономическое значение для страны.

3. Соглашения об осуществлении предпринимательской деятельности в ОЭЗ заключаются на срок, не превышающий срока существования ОЭЗ, – 49 лет. Оно также должно предусматривать срок представления резидентом ОЭЗ в уполномоченный Правительством Российской Федерации федеральный орган исполнительной власти проектной документации и результатов инженерных изысканий, необходимых для осуществления предусмотренных бизнес –планом мероприятий, в целях проведения государственной экспертизы таких документации и результатов их согласования (в случае если это предусмотрено соглашением об осуществлении деятельности в ОЭЗ).

4. Предметом соглашения может быть один из видов предпринимательской деятельности, разрешенной к осуществлению в границах

ОЭЗ: промышленно-производственную, технико-внедренческую, туристско-рекреационную деятельность и деятельность, осуществляемую в портовой ОЭЗ.

Промышленно –производственной деятельностью признаются производство и (или) переработка товаров (продукции) и их реализация, под деятельностью по логистике понимается оказание услуг по обеспечению перевозок и складированию товаров.

Технико-внедренческая деятельность включает в себя: инновационную деятельность; создание, производство и реализацию научно-технической продукции; создание и реализацию программ для ЭВМ, баз данных, топологий интегральных микросхем, информационных систем; оказание услуг по внедрению и обслуживанию таких продукции, программ, баз данных, топологий и систем; предоставление резидентам технико-внедренческой ОЭЗ услуг инновационной инфраструктурой, необходимой для осуществления их деятельности.

Туристско-рекреационной деятельностью является деятельность юридических лиц, индивидуальных предпринимателей по строительству, реконструкции, эксплуатации объектов туристской индустрии, объектов, предназначенных для санаторно-курортного лечения, медицинской реабилитации и отдыха граждан, а также туристская деятельность и деятельность по разработке месторождений минеральных вод и других природных лечебных ресурсов, в том числе деятельность по санаторно-курортному лечению и профилактике заболеваний, медицинской реабилитации, организации отдыха граждан, промышленному розливу минеральных вод.

Деятельностью, осуществляемой в портовой ОЭЗ, принято считать портовую деятельность и (или) строительство, реконструкцию и эксплуатацию объектов инфраструктуры морского порта, речного порта или аэропорта. В свою очередь, портовая деятельность включает в себя следующие осуществляемые на территориях морского порта, речного порта, аэропорта виды деятельности: складирование, хранение товаров и другие обычно оказываемые в морском порту, речном порту, аэропорту услуги в соответствии с международными договорами

Российской Федерации и законодательством Российской Федерации; снабжение и снаряжение судов, воздушных судов (в том числе судовыми припасами, бортовыми запасами), оснащение судов, воздушных судов; производство, ремонт, техническое обслуживание, модернизация морских судов, речных судов, воздушных судов, авиационной техники, в том числе авиационных двигателей и других комплектующих изделий; переработка водных биологических ресурсов; операции по подготовке товаров к продаже и транспортировке (упаковка, сортировка, переупаковка, деление партии, маркировка и подобные операции); простые сборочные и иные операции, осуществление которых существенно не изменяет состояние товаров, в соответствии с перечнем, утвержденным Правительством Российской Федерации; биржевая торговля товарами; оптовая торговля товарами; обеспечение функционирования объектов инфраструктуры портовой ОЭЗ; производственная деятельность в соответствии с соглашением об осуществлении деятельности в портовой ОЭЗ.

5. Помимо ведения одного из перечисленных видов предпринимательской деятельности, резиденты ОЭЗ обязуются осуществлять и инвестирование. Для резидентов, заключивших соглашения об осуществлении промышленно – производственной деятельности, а также деятельности в портовой ОЭЗ, размер инвестиций установлен Федеральным законом «Об особых экономических зонах Российской Федерации»:

по соглашению об осуществлении промышленно-производственной деятельности, резидент обязан осуществить капитальные вложения в сумме не менее чем сто двадцать млн. рублей (за исключением нематериальных активов);

резидент портовой ОЭЗ обязуется инвестировать не менее чем: четыреста млн. рублей (за исключением нематериальных активов) при строительстве объектов инфраструктуры порта (морского, речного или аэропорта), сто двадцать млн. рублей (за исключением нематериальных активов) при реконструкции объектов инфраструктуры порта.

Напротив, объем инвестирования, осуществляемого резидентами ОЭЗ технико-внедренческого и туристско-рекреационного типов, определяется по соглашению сторон соответствующих соглашений.

6. Государство стимулирует осуществление резидентами деятельности в ОЭЗ, наделяя последних рядом налоговых, таможенных и иных льгот. Более того, резидентам ОЭЗ предоставляются гарантии: судебного порядка решения споров, связанных с созданием и функционированием ОЭЗ; от неблагоприятного изменения законодательства РФ о налогах и сборах. Суть данной гарантии заключается в том, что акты отечественного законодательства (федерального, регионального), равно как и акты, издаваемые органами местного самоуправления, ухудшающие положение резидентов, за исключением законодательства о налогообложении подакцизных товаров, не применяются в отношении резидентов ОЭЗ в течение срока действия соглашения об осуществлении промышленно-производственной, технико-внедренческой, туристско-рекреационной деятельности или деятельности в портовой ОЭЗ.

Таким образом, мы видим, что создание и функционирование ОЭЗ служит достижению социально-значимых целей: развития обрабатывающих отраслей экономики, высокотехнологичных отраслей экономики, развития туризма, санаторно-курортной сферы, портовой и транспортной инфраструктур, разработки технологий и коммерциализации их результатов, производства новых видов продукции, что активно поддерживается государством.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Государственно-частное партнерство зародилось довольно давно, его прототипы существовали еще в XV веке, а свое современное понимание термин ГЧП получил в США в 1950 – е годы, когда данные отношения стали применяться к финансированию объектов общественного пользования. Развитие ГЧП в разных странах имело свои особенности, однако общим является то, что в самом начале в рамках ГЧП реализовывались проекты в отдельных отраслях, например, (строительство железных дорог, каналов, городских инфраструктур), далее такие правоотношения стали распространяться и на отдельные масштабные проекты – начиная от оказания общественных услуг до внедрения инноваций и проведения НИОКР, и на сегодняшний день продолжает активно развиваться, что вызывает огромный интерес к данным отношениям и делает их обсуждение актуальным и перспективным.

Учитывая новизну и важность данных отношений, а также тот факт, что практика и методология ГЧП в современном его понимании находится лишь на стадии формирования необходимо отметить, что в научном обороте и законодательстве целесообразнее и правильнее использовать термин ГЧП, который на сегодняшний день и используется в обороте, под которым следует понимать юридически оформленное на определенный срок, носящее партнерский характер, основанное на объединении вкладов и распределении рисков, сотрудничество публичного и частного партнеров в целях решения государственных и общественно-значимых задач, осуществляемое путем реализации инвестиционных проектов в отношении определенных законом объектов, находящихся в сфере публичного интереса и контроля. Поскольку данное определение, наиболее полно раскрывает сущность данного понятия и отражает его признаки.

Можно говорить о том, что статья 43 о ГЧП содержит неполный перечень принципов ГЧП, что не позволяет в полном объеме определить содержание

исследуемых отношений. Поэтому ее необходимо доработать и дополнить некоторыми, уже названными нами принципами.

Хочется отметить, что не существует идеальной, подходящей и соответствующей всем потребностям отдельно взятого проекта – модели ГЧП. Однако, можно обратить внимание на то, что концессии больше подходят для зрелого рынка ГЧП, а модели ВОО соответствуют уровню развивающегося рынка. Выбор определенной модели должен зависеть от: органа, принимающего решение об осуществлении проекта; вида инфраструктурного объекта или инфраструктурных услуг, их отраслевой принадлежности; цели проекта ГЧП и договоренностей сторон соглашения о ГЧП и исходя из этого выбрать оптимальную для сложившихся условий модель ГЧП.

В рамках рассмотрения отдельных форм ГЧП следует отметить, что концессионные соглашения являются самой популярной формой ГЧП, конструкция концессионного соглашения целиком и полностью соответствует модели частно-правового договора, что позволяет говорить о концессионном соглашении как об отдельном, самостоятельном гражданско-правовом договоре особого рода. Действующее законодательство гармонично вписывает концессионное соглашение в систему гражданско-правовых договоров, тем самым совершенствуя правовое регулирование концессионных отношений, однако в силу обозначенной специфики концессионной формы ГЧП, сфера применения КС довольно ограничена и включает все те объекты инфраструктуры, использование которых может быть сопряжено с взиманием платежей с потребителей, включая как население, так и иных пользователей инфраструктуры. В частности, концессии применяются для строительства автомобильных и железных дорог, объектов транспортной инфраструктуры, включая аэропорты, объектов ЖКХ, мусороперерабатывающих заводов, электростанций, трубопроводов и пр., т.е. тех объектов, которые за рубежом нередко объединяются понятием экономической инфраструктуры (economic infrastructure).

СРП как договор, образовался на фундаменте концессионных соглашений, что связано с желанием государства оставаться собственником своих ресурсов. Опыт зарубежных стран показывает, что и концессия, и СРП являются инвестиционными проектами, осуществляя которые инвестор действует за свой счет и на свой риск. В то же время существуют различия между этими видами договоров. Самым существенным различием является право собственности на произведенную продукцию. По концессионному договору инвестору принадлежит право собственности на всю произведенную им продукцию и полученные доходы, из которых он платит государству за предоставленные исключительные права. По СРП инвестору принадлежит только определенная часть произведенной продукции, остальное – государству. Что касается сферы действия, то концессионный договор может быть заключен в любой сфере экономики, а действие СРП ограничивается поиском, разведкой и добычей минерального сырья. Различается и порядок поступления доходов в казну: при концессиях – сразу после заключения договора, при СРП – после получения первой продукции.

Создание и функционирование ОЭЗ служит достижению социально-значимых целей: развития обрабатывающих отраслей экономики, высокотехнологичных отраслей экономики, развития туризма, санаторно-курортной сферы, портовой и транспортной инфраструктур, разработки технологий и коммерциализации их результатов, производства новых видов продукции, что активно поддерживается государством.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

### РАЗДЕЛ I НОРМАТИВНЫЕ ПРАВОВЫЕ АКТЫ И ИНЫЕ ОФИЦИАЛЬНЫЕ АКТЫ

- 1 Конституция Российской Федерации, принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. // Российская газета. – 25.12.1993. – № 237.
- 2 Гражданский кодекс РФ (Ч. II) от 26 января 1996 г. № 14 –ФЗ // СЗ РФ. – 1996. – № 5. – Ст. 410.
- 3 Федеральный закон «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 13 июля 2015 г. № 224 –ФЗ // СЗ РФ. – 2016. – № 27. – Ст. 4294.
- 4 Федеральный закон «Об Особой экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» от 10 января 2006 г. № 16-ФЗ // СЗ РФ. – 2006. – № 3. – Ст. 280.
- 5 Федеральный закон «Об особых экономических зонах Российской Федерации» от 22 июля 2005 г. № 116–ФЗ // СЗ РФ. – 2005. – № 30 (Ч. 2). – Ст. 3127.
- 6 Федеральный закон «О концессионных соглашениях» от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ // СЗ РФ. – 2005. – № 30 (Ч. II). – Ст. 3126.
- 7 Федеральный закон «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ // СЗ РФ. – 2005. – № – 30 (Ч. I). – Ст. 3105.
- 8 Федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ // СЗ РФ. – 2001. – № 33 (Ч. I). – Ст. 3431.
- 9 Федеральный закон «Об особой экономической зоне Магаданской области» от 31 мая 1999 г. № 104-ФЗ // СЗ РФ. – 1999. – № 23. – Ст. 2807.
- 10 Федеральный закон «Об участках недр, право пользования которыми может быть предоставлено на условиях раздела продукции» от 21 июля 1997 г. № 112-ФЗ // Российская газета. – 25.07.1997. – № 142. – Ст. 7.
- 11 Федеральный закон «О соглашениях о разделе продукции» от 30 декабря 1995 г. № 225-ФЗ // СЗ РФ. – 1996. – № 1. – Ст. 18.
- 12 Основы законодательства об иностранных инвестициях в СССР от 5 июля 1991 г. № 2302-I // Ведомости Съезда народных депутатов СССР и Верховного Совета СССР. – 1991. – № 31. – Ст. 15.
- 13 Основы законодательства Союза ССР и союзных республик об аренде от 23 ноября 1989 г. № 810-1 // Ведомости ВС РСФСР. – 1989. – № 25.
- 14 Закон РФ «О недрах» от 21 февраля 1992 № 2395-1 // Российская газета. – 15.03.1995. – № 52. – Ст. 37.

15 Закон Челябинской области «Об участии Челябинской области в государственно-частном партнерстве» от 24 сентября 2009 г. № 475-ЗО [Электронный ресурс]. URL: <http://zakon-region.ru/1/99296/> (дата обращения 24.03.2017).

16 Закон Санкт-Петербурга «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах» от 25 декабря 2006 г. № 627-100 [Электронный ресурс]. URL: [http://www.gov.spb.ru/norm\\_baza/npa](http://www.gov.spb.ru/norm_baza/npa) (дата обращения 11.04.2017).

17 Закон РСФСР «Об иностранных инвестициях в РСФСР» от 04 июля 1991 г. № 1545 –1 // Ведомости СНД и ВС РСФСР. – 1991. – № 29. – Ст. 1008.

18 Указ Президента РФ «Вопросы соглашений о разделе продукции при пользовании недрами» от 24 декабря 1993 г. № 232 // Российская газета. – 04.09.1994. – № 4. – Ст. 17.

19 Постановление Верховного Совета РСФСР «О создании зон свободного предпринимательства» от 14 июля 1990 г. № 106-1 // Ведомости СНД РСФСР и ВС РСФСР. – 1990. – № 7.

20 Постановление ЦИК СССР «Положение о Совете Народных Комиссаров Союза ССР» от 12 ноября 1923 года // Вестник ЦИК, СНК и СТО СССР. – 1923. – № 10.

21 Постановление СНК «Об учреждении Главного Концессионного Комитета при Совете Народных Комиссаров СССР» от 21 августа 1923 г. // Вестник ЦИК, СНК и СТО СССР. – 1923. – № 13.

22 Постановление ВЦИК и СНК СССР «О порядке сдачи губернскими (областными) исполнительными комитетами концессий на коммунальные предприятия» от 12 апреля 1923 г. // СУ РСФСР. – 1923. – № 31.

## РАЗДЕЛ II ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1 Баранова, А.Н. Правовая природа концессий и концессионных соглашений как механизма привлечения иностранных инвестиций / А.Н. Баранова // Законодательство. – 2007. – № 6. – С. 57-60.

2 Барбосов, Е.М. Создание государственно-частного партнерства в сфере инновационной деятельности / Е.М. Барбосов // Проблемы управления. – 2011. – № 2. – С. 379.

3 Барков, А.В., Серова, О.А. Государственно-частное партнерство на рынке социальных услуг в свете развития социального предпринимательства: проблемы гармонизации правового регулирования / А.В. Барков, О.А. Серова // Вестник Пермского университета. Юридические науки. – 2016. – № 3. – С.557.

4 Белицкая, А.В. Правовое регулирование государственно-частного партнерства / А.В. Белицкая. – М.: НОРМА, 2012. – 153 с.

5 Бернштейн, И.Н. Очерк концессионного права СССР / И.Н. Бернштейн. – М., Л.: Гиз, 1930. – 230с.

6 Энциклопедический словарь / под ред. Ф.А. Брокгауза, И.А. Ефрона. Т. XXIV. – М.: Терра, 2001. – 604 с.

- 7 Варнавский, В.Г. Концессионный механизм партнерства государства и частного сектора / В.Г. Варнавский. – М.: МОНО; ИМЭМО РАН, 2003. – 225 с.
- 8 Варнавский, В.Г. Гарантирование частных инвестиций в инфраструктурные проекты / В.Г. Варнавский // Экономика строительства. – 2005. – № 1. – С. 15.
- 9 Варнавский, В. Г. Государственно – частное партнерство: некоторые вопросы теории и практики / В.Г. Варнавский // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 9. – С. 41 – 50.
- 10 Варнавский, В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / В.Г. Варнавский. – М.: Наука РАН, 2005. – 315 с.
- 11 Варнавский, В.Г. Концептуальные проблемы становления концессионной деятельности в России / В.Г. Варнавский // Управление собственностью. – 2003. – № 3. – С. 23.
- 12 Учебное пособие / под ред. В.Г. Варнавский, А.В. Клименко, В.А. Королев. – М.: Высшая школа экономики, 2010. – 228 с.
- 13 Венедиктов, А.В. Коцессии и смешанные общества. Правовые условия промышленности в СССР / А.В. Венедиктов. – Л.: Гиз, 1924. – 222 с.
- 14 Верещагин, С.Г. Свободные экономические зоны: история и современность / С.Г.Верещагин // Гражданин и право. – 2008. – № 7. – С. 9.
- 15 Верещагин, С.Г. «Порто-франко» в России / С.Г. Верещагин // Известия Владивостокского института международных отношений. – 1997. – № 15. – С. 75.
- 16 Горлов, В.В. Соглашение о разделе продукции: проблемы и перспективы / В.В. Горлов // Все о налогах. – 2008. – № 6. – С. 12.
- 17 Дабагян, Е.К. Развитие государственно-частного партнёрства в Российской Федерации / Е.К. Дабагян // Российское предпринимательство. – 2015.– № 4. – С. 611-622.
- 18 Данильченко, С.Л. Концессионная политика советского государства в условиях НЭПа / С.Л. Данильченко // Экономический журнал. – 2002. – № 2. – С.79.
- 19 Доронина, Н.Г., Семилютин Н.Г. Государство и регулирование инвестиций / Н.Г. Доронина, Н.Г. Семелютин. – М.: НОРМА, 2003. – 154 с.
- 20 Доронина, Н.Г. Особые экономические зоны во внешнеэкономической деятельности / Н.Г. Доронина // Журнал российского права. – 2004. – № 6. – С. 25.
- 21 Евстратов, С.Ю., Козлов Н.Б., Кузнецов А.И. Иностраннные инвестиции в СССР: вопросы финансового регулирования / С.Ю. Евстратов, Н.Б. Козлов, А.И. Кузнецов. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 106 с.
- 22 Захаров, А.Н., Овакимян М.С. Использование зарубежного опыта государственно-частного партнерства в решении экономических задач России (на примере Франции) / А.Н. Захаров, М.С. Овакимян // Российский внешнеэкономический вестник. – 2012. – № 6. – С.12-24.
- 23 Зворыкина, Ю.В. Государственные и муниципальные концессии / Ю.В. Зворыкина. – М.: Современная экономика и право, 2002. – 111 с.

24 Государственно-частное партнерство в условиях инновационного развития экономики / под ред. А.Г. Зельднера, И.И. Смотрицкой. – М.: НОРМА, 2012. – 243 с.

25 Иголкина, Л.М. Зарубежный опыт организации и финансирования государственно-частного партнёрства / Л.М. Иголкина [Электронный ресурс]. URL: <http://pandia.ru/text/77/146/248.php> (дата обращения 07.02.2017).

26 Какулия, Р.А. Соглашение о разделе продукции: юридическая природа, проблемы и перспективы / Р.А. Какулия // Право и политика. – 2007. – № 3. – С. 86.

27 Карасс, А.В. Концессии в советском праве / А.В. Каррас // Советское право. – 1925. – № 2. – С. 244.

28 Комиссарова, Е.Н. Актуальные проблемы реализации соглашения о разделе продукции в нефтяной отрасли / Е.Н. Комиссарова // Налоги. Инвестиции. Капитал. – 2010. – № 1–3. – С. 132.

29 Государство и инвестор: об искусстве договариваться (концессионное законодательство в России) / А.А. Конопляник, М.А. Суботин – М: ЭПИЦентр – 1996. – 550 с.

30 Тяжба о разделе (дискуссия вокруг закона о соглашениях о разделе продукции) / М.А. Суботин, А.А Конопляник – М.: ВНИИОЭНГ, 1996. – 212 с.

31 Котов, В.В. Некоторые концептуальные предложения к закону о государственных и муниципальных концессиях / В.В. Котов // Экономика строительства. – 2000. – № 6. – С. 16.

32 Красноженов, Б.Ю. Роль концессионных соглашений в формировании хозяйственных взаимоотношений государства и бизнеса / Б.Ю. Красноженов // Международная экономика. – 2006. – № 9. – С. 67-68.

33 Кузьмин, В.А. Государственно –частное партнерство: опыт реализации механизма в Германии и возможности его использования в России / В.А. Кузьмин. – М.: МГУУ Правительства Москвы, 2010. – 359 с.

34 Курьсь, Н.В. Иностраннные инвестиции: российская история (правовое исследование) / Е.В. Курьсь. – СПб.: Юрид. Центр Пресс, 2003. – 121 с.

35 Ландау, Б.А. Концессионное право СССР / Б.А. Ландау. – М.: Право и жизнь, 1925. –225 с.

36 Лебединец, Н.Н. Из истории привлечения иностранных инвестиций в Росси / Н.Н. Лебединец // Труды МГЮА. – 1997. – № 1. – С. 115-116.

37 Лисица, В.Н. Применение норм инвестиционного права в регулировании инвестиционных отношений / В.Н. Лисица // Законодательство. – 2011. – № 10. – С. 22.

38 Носов, Е. К кризису понятия концессионного договора / Е.К. Носов // Советское право. – 1926. – № 3. – С. 157.

39 Мельник, Т.Е. Государственно-частное партнерство в области физической культуры и спорта / Т.Е. Мельник // Журнал российского права. – 2016. – № 12. – С. 99.

40 Петрученко, О.Н. Латинско-русский словарь / О.Н. Петрученко. – М.: Греко-Латинский кабинет Ю.А. Шичалина, 2001. – 676 с.

- 41 Понкин, И.В. Создание эффективной спортивной инфраструктуры как одно из приоритетных направлений национальной модернизации / И.В. Понкин // Вестник РУДН: Серия «Юридические науки». – 2011. – № 4. – С. 117-123.
- 42 Практика применения концессионных соглашений для развития региональной инфраструктуры в Российской Федерации. – М.: Центр развития государственно-частного партнерства, 2015. – 98 с.
- 43 Публично-частное партнерство в России и зарубежных странах: правовые аспекты / под ред. В.Ф. Попондопуло, Н.А. Шевелевой. – М.: Инфотропик Медиа, 2015. – 528 с.
- 44 Концессии, изменившие мир. Иллюстрированное популярное издание / С. И. Бик, А. С. Радзиевский. – М.: Коттон лейбл, 2014. – 224 с.
- 45 Резниченко, И. В. Модели государственно – частного партнерства / И.В. Резниченко // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. «Менеджмент». – 2010. – № 4. – С. 58-83.
- 46 Рейхель, М.О. Концессии в советском законодательстве и практике / М.О.Рейхель // Советское право. – 1927. – № 4. – С. 109.
- 47 Сазонов, В.Е. Государственно-частное партнерство во Франции: проблемы и перспективы / В.Е. Сазонов // Вестник РУДН: Серия «Юридические науки». – 2012. – №2. – С. 245.
- 48 Комментарий к Гражданскому кодексу РФ, части второй (постатейный). – 4 –е изд. / под ред. О.Н. Садикова. – М.: Инфра –М, 2004. –733 с.
- 49 Сосна, С.А. Концессионные соглашения. Теория и практика / С.А. Сосна. – М.: Нестор Академик Паблишерз, 2002. – 430 с.
- 50 Сосна, С.А. Концессионное соглашение – новый вид договора в российском праве / С.А. Сосна // Журнал российского права. – 2003. – № 2. – С. 14.
- 51 Субботин, М. А. Политика решительных полумер / М.А. Субботин // Мировая экономика. – 2005. – № 9. – С. 65.
- 52 Сулейманова, Л.О. Соглашения о разделе продукции. Мировая практика / Л.О. Сулейманова // Вестник недропользователя. –1999. – № 2. – С. 90.
- 53 Сычева С.И. Понятие государственно-частного партнерства // материалы XII международной научно-практической конференции Прага. 07.10.2016 г. Проблемы экономики, организации и управления в Мире. – Прага: World Press, 2016. – С. 154-155 [Электронный ресурс] URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=27221953> (дата обращения 13.04.2017).
- 54 Татаркин, А.И. и др. Теоретические основы государственно-частного партнерства / А.И. Татаркин, О.А. Романова, Ю.Г. Лаврикова // Бизнес, менеджмент и право. – 2009. – № 1. – С. 21.
- 55 Тен, Ю. СРП – это просто договор подряда / Ю. Тен // Нефть России. –2000. – № 12. – С. 37.
- 56 Теплов, О.М. Развитие федерального законодательства о недрах / О.М. Теплов // Журнал российского права. – 2003. – № 3. – С. 28.
- 57 Чиркунов, О.П. Историческое развитие СРП.: Сборник статей / под общ. ред. М.А. Суботин – М.: Тактика, 2007. – 394 с.

58 Шведов, В.В., Баранова И.О. Актуальные аспекты государственно-частного партнерства в сфере обращения отходов производства и потребления / В.В. Шведов, И.О. Баранова // Гуманитарные научные исследования. – 2015. – № 11 [Электронный ресурс]. URL: <http://human.snauka.ru/2015/11/13027> (дата обращения 12.12.2016).

59 Шретер, В.Н. Система промышленного права СССР / В.Н. Шретер. – М.: Тактика, 1924. – 198 с.

60 Шершеневич, Г.Ф. Учебник торгового права / Г.Ф. Шершеневич. – М.: Спарк, 1994. – 451 с.

61 Юрьева, Т.В. Проекты публичных и частных партнеров / Т.В. Юрьева // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 12. – С. 7-10.

62 Якунин, В.И. Партнерство в механизме государственного управления / В.И. Якунин // Социологические исследования. – 2007. – № 2. – 336 с.

### РАЗДЕЛ III ДИССЕРТАЦИИ И АВТОРЕФЕРАТЫ ДИССЕРТАЦИЙ НА СОИСКАНИЕ УЧЕНОЙ СТЕПЕНИ

1 Багдасарова, А.В. Концессионное соглашение в гражданском праве России и зарубежных стран: автореф. дисс. ... канд. юрид. наук / А.В. Багдасарова. – М., 2009. – 23 с.

2 Белицкая, А.В. Государственно-частное партнерство: понятие, содержание, правовое регулирование: автореф. дисс. ... канд. юрид. наук / А.В. Белицкая. – М., 2011. – 67 с.

3 Васильев, А.В. Формирование особой экономической зоны туристско-рекреационного типа в условиях ограниченного природопользования: автореф. дисс. ... канд. экон. наук / А.В. Васильев. – Улан-Удэ, 2010. – 25 с.

4 Горбунова, Ю.Н. Особые экономические зоны: мировой опыт и практика РФ: автореф. дисс. ... канд. юрид. наук / Ю.Н. Горбкнова. – Хабаровск, 2005. – 28с.

5 Громова, Е.А. Соглашение об осуществлении технико-внедренческой деятельности: дисс. ... канд. юрид. наук / Е.А. Громова. – Екатеринбург, 2014. – 116 с.

6 Золоева, Я.Ю. Концессионные и иные договоры с иностранными инвесторами в области добычи полезных ископаемых: автореф. дисс... канд. юрид. наук / Я.Ю. Золоева. – М., 2003. – 22 с.

7 Какулия, Р.А. Правовое регулирование соглашений о разделе продукции в Российской Федерации: автореф. дисс. ... канд. юрид. наук / Р.А. Какулия. – М., 2007. – 29 с.

8 Попов, А.И. Концессионные соглашения (гражданско – правовой аспект): автореф. дисс. ... канд. юрид. наук / А.И. Попов. – Рязань, 2007. – 19 с.

9 Савельева, В.М. Концессионное соглашение как институт гражданского права: автореф. дисс. ... канд. юрид. наук / В.М. Савельева. – М., 2011. – 30 с.

10 Савинова, О.Н. Договорное регулирование концессионных отношений по законодательству Российской Федерации: автореф. дисс. ... канд. юрид. наук / О.Н. Савинова. – Казань, 2006. – 27 с.

11 Салиева, Р.Н. Правовое обеспечение развития предпринимательства в нефтегазовом секторе экономики: автореф. дисс. ... докт. юрид. наук / Р.Н. Салиева. – Тюмень, 2003. – 21 с.

12 Трачук, С.С. Совершенствование финансирования проектов государственно-частного партнерства: автореф. дисс. канд.экон.наук / С.С. Трачук. – Ростов/Дону, 2009. – 26 с.

13 Фильченков, В.А. Формирование государственно-частного партнерства в социальной сфере: автореф. дисс. ... канд. экон. наук / В.А. Фильченков. – М., 2005. – 21 с.

14 Цуприк, В.В. Макроэкономический механизм развития предпринимательства в особых экономических зонах: автореф. дисс. ... канд. экон. наук / В.В. Цуприк. – СПб., 2009. – 21 с.