

УДК 34**Особенности концессионных соглашений в контексте мировой юридической практики****Будылина Алеся Олеговна**

Адъюнкт,
Военный университет им. князя Александра Невского
Министерства обороны Российской Федерации,
129110, Российская Федерация, Москва, ул. Большая Садовая, 14;
e-mail: budylina_alesya@mail.ru

Аннотация

В статье рассматриваются особенности концессионных соглашений как формы государственно-частного партнерства. Автор анализирует основные характеристики и принципы концессий, а также их роль в развитии инфраструктуры и предоставлении общественных услуг. Особое внимание уделяется изучению опыта различных стран в применении концессионных механизмов и выявлению общих тенденций и проблем. Статья представляет интерес для исследователей в области частно-правовых наук, юристов-практиков, занимающихся вопросами государственно-частного партнерства, а также для органов государственной власти и местного самоуправления, ответственных за разработку и реализацию концессионной политики. Автор статьи проводит сравнительный анализ законодательных норм, регулирующих концессионные соглашения в разных странах, выявляя общие черты и различия в подходах к определению прав и обязанностей сторон, установлению сроков действия соглашений, регулированию финансовых аспектов и обеспечению гарантий для инвесторов. Особое внимание в статье уделяется рассмотрению практических примеров реализации концессионных проектов в различных отраслях, таких как транспорт, энергетика, водоснабжение и водоотведение, здравоохранение и образование. Автор выделяет успешные практики и выявляет проблемы, с которыми сталкиваются участники концессионных отношений. Таким образом, статья представляет собой комплексное исследование особенностей концессионных соглашений в контексте мировой юридической практики, которое может служить основой для дальнейшего изучения и развития данного института в России и других странах.

Для цитирования в научных исследованиях

Будылина А.О. Особенности концессионных соглашений в контексте мировой юридической практики // Вопросы российского и международного права. 2025. Том 15. № 2А. С. 442-447.

Ключевые слова

Анализ юридических практик, гарантии для инвесторов, государственно-частное партнерство, законодательные нормы, концессионные соглашения, международное право, общественные услуги, правовое регулирование, сравнительно-правовой анализ, тенденции развития.

Введение

Концессия, как специфическая форма взаимодействия государства с предпринимателем, применялась в различные исторические периоды и является одной из первых форм договорных отношений. Прообразом концессии (от латинского *concessio* – разрешение, уступка, льгота) – являлся откуп, то есть передача государством за определенную плату и на определенных условиях права взимать налоги и другие государственные доходы. Откуп применялся в условиях натурального хозяйства, неразвитости кредита, финансовых затруднений государства, слабости коммуникаций. Принято считать, что концессия как договор на передачу в управление частным лицам принадлежащих государству объектов инфраструктуры за определенную плату возникла еще в Древнем Риме. Там муниципалитеты (самоуправляющиеся общины) практиковали заключение концессий на объекты транспортной инфраструктуры (порты, почтовые станции), объекты торговли и сферы услуг (рынки, бани) [Практика применения концессионных соглашений, 2014, с. 4].

Основное содержание

В России система откупов активно применялась со времен Петра Первого. В 1717 г. в концессию были предоставлены берега рек Уны и Шлины для строительства мельниц. В 1869 г. англичанин Джон Юз получил концессию на строительство металлургического завода в Донбассе. А в 1897-1901 гг. в рамках концессионного соглашения между Россией и Китаем была построена Китайско-восточная железная дорога (КВЖД). В 1920 г. Совет народных комиссаров (СНК) РСФСР принял декрет «О концессиях», в соответствии с которым в годы НЭПа был реализован ряд инфраструктурных проектов с участием зарубежного капитала. В 1923-1937 гг. действовал Главный концессионный Комитет при СНК СССР – ведомство, занимавшееся предоставлением концессий иностранным физическим и юридическим лицам для торговой и производственной деятельности. Им было рассмотрено более 2200 заявок и более 10 % из них были реализованы. Самыми активными концессионерами были немцы (35,3%), за ними следовали англичане, потом американцы и французы [Практика применения концессионных соглашений, 2014, с. 4].

Что касается публично-частного партнерства как явления, то в широких кругах оно известно под названием *Public Private Partnership (PPP)*. Появилось оно в Великобритании в начале 90-х гг. прошлого века и связано с реализацией новой концепции управления государственной собственностью посредством привлечения частного финансирования. Впоследствии идея публично-частного партнерства распространилась в Европе, США, Австралии, Канаде и других странах. Появление и распространение различных форм и видов публично-частного партнерства были связаны с кризисом государственного финансирования общественно значимых инфраструктурных проектов, стремлением государств привлечь частные средства для их инвестирования и разделить инвестиционные риски, связанные с реализацией проектов, между государством и бизнесом. Использование подобной формы сотрудничества государства и бизнеса позволяет экономить значительные бюджетные средства благодаря частным вложениям, внедрять технические новшества, имеющиеся у бизнеса, отвлекать государство от непосредственного участия в производстве, концентрируя его усилия на организационных и контрольных функциях. В связи с возникновением и развитием практики публично-частного партнерства взаимоотношения между государством и бизнесом в зарубежных странах

складывались по-разному. Можно выделить две основные модели таких взаимоотношений: британскую и французскую [Попондопуло, 2016, с. 51].

«Английская» концессионная схема была впоследствии воспринята большинством англосаксонских стран при регулировании концессионных отношений. Отличительной чертой «английской» концессионной схемы является высокий уровень самостоятельности концессионера при создании и эксплуатации объекта концессии. По общему правилу, к отношениям сторон из концессионного соглашения применяются принципы частного (контрактного) права. Вместе с тем, публичная власть регулирует верхний предел тарифов, по которым концессионер оказывает услуги населению, а также в пределах, установленных законодательством, контролирует исполнение концессионером его обязательств по исполнению концессионного соглашения. В англосаксонских странах концессионное соглашение считается договором *sui generis* [Багдасарова, 2009, с. 17].

«Французская» концессионная схема была впоследствии воспринята во многих странах романского права, в частности, в Германии, Бельгии, Швейцарии, Испании, Португалии, Греции, Италии; странах с правовой системой смешанного типа, например, в Аргентине, Венесуэле; а также в бывших французских колониях, в частности, в Марокко, Тунисе и т. д.

Во Франции, как и в странах влияния французского права (в том числе в вышеприведенных), концессионный договор рассматривается как административный или публичный.

Таким образом, отличительной чертой «французской» концессионной схемы, в отличие от «английской», всегда являлся выраженный приоритет публично-правовых начал при регулировании концессионных отношений (с обязательным соблюдением принципа равенства имущественных интересов концессионера и концедента). Начиная с 1970 г., во Франции и, соответственно, в странах влияния французского права, наблюдается эволюция регулирования концессионных отношений, заключающаяся в уменьшении доминирующей роли государства при регламентации концессий. Во второй главе диссертационной работы данный вопрос рассматривается более подробно [Багдасарова, 2009, с. 18].

В современном мире концессионные соглашения становятся все более популярным инструментом для привлечения частных инвестиций в развитие инфраструктуры и предоставления общественных услуг. Они представляют собой особую форму государственно-частного партнерства, при которой государство передает частному сектору право на эксплуатацию и управление определенными объектами или услугами на определенный срок.

Концессионные соглашения имеют ряд особенностей, которые отличают их от других форм государственно-частного партнерства. Во-первых, они предполагают передачу частному партнеру не только права на эксплуатацию объекта, но и ответственности за его строительство, модернизацию и обслуживание. Это позволяет государству сосредоточиться на своих основных функциях, а частному партнеру – использовать свои знания и опыт для повышения эффективности и качества предоставляемых услуг. Во-вторых, концессионные соглашения обычно заключаются на длительный срок, что позволяет частному партнеру получать стабильную прибыль от эксплуатации объекта и инвестировать в его развитие. Однако это также требует от государства тщательного планирования и прогнозирования потребностей в инфраструктуре и услугах. В-третьих, концессионные соглашения предусматривают четкое разделение рисков и обязанностей между государством и частным партнером. Государство сохраняет контроль над стратегическими аспектами проекта, такими как определение целей и стандартов качества, а частный партнер берет на себя ответственность за оперативное управление и финансирование.

Таким образом, концессионные соглашения представляют собой эффективный инструмент для развития инфраструктуры и предоставления общественных услуг, который позволяет сочетать преимущества государственного регулирования и частного управления.

В разных странах существуют свои особенности регулирования концессионных соглашений. В некоторых государствах действуют специальные законы и нормативные акты, которые определяют порядок заключения, исполнения и прекращения таких соглашений. В других странах концессионные соглашения регулируются общими положениями гражданского и административного права. В мировой практике можно выделить несколько основных моделей концессий: Модель оператора предполагает, что частный партнер осуществляет эксплуатацию объекта и получает вознаграждение за счет платы, взимаемой с пользователей услуг. Эта модель часто используется в сфере коммунальных услуг, таких как водоснабжение и водоотведение, электроснабжение, газоснабжение и т. д. Модель строительства подразумевает, что частный партнер строит объект инфраструктуры и передает его государству после завершения строительства. Государство выплачивает частному партнеру вознаграждение в виде единовременной суммы или периодических платежей. Эта модель применяется при строительстве дорог, мостов, тоннелей и других объектов транспортной инфраструктуры. Модель управления означает, что частный партнер управляет объектом инфраструктуры от имени государства и получает вознаграждение в виде процента от доходов, полученных от эксплуатации объекта. Эта модель может использоваться в различных отраслях, включая здравоохранение, образование, культуру и спорт. Выбор модели концессии зависит от целей и задач проекта, а также от особенностей законодательства и практики государственно-частного партнерства в конкретной стране.

Таким образом, в разных странах концессионные соглашения имеют свои особенности, которые отражают специфику законодательства, экономической ситуации и политических традиций [Варнавский, 2008, с. 112].

В США концессии часто используются для строительства и эксплуатации объектов транспортной инфраструктуры, таких как дороги, мосты и тоннели. При этом важную роль играют государственные органы, которые контролируют процесс заключения и исполнения соглашений. Частные компании берут на себя ответственность за строительство и обслуживание объектов, получая вознаграждение в виде платы за проезд или других платежей от государства [Белицкая, 2015, с. 47].

Великобритания также активно использует концессии для развития инфраструктуры. Здесь особое внимание уделяется прозрачности и открытости процесса заключения соглашений, а также контролю за их исполнением со стороны государственных органов. Важную роль играют независимые эксперты, которые оценивают качество предоставляемых услуг и эффективность использования государственных средств.

Во Франции концессии широко применяются в сфере коммунальных услуг, таких как водоснабжение и водоотведение, электроснабжение и газоснабжение. Государство устанавливает стандарты качества и контролирует их соблюдение, а частные компании обеспечивают эксплуатацию и модернизацию объектов инфраструктуры.

Россия также постепенно внедряет концессии в свою практику государственно-частного партнерства. Однако здесь существуют определенные проблемы, связанные с несовершенством законодательства и отсутствием опыта у государственных органов и частных компаний [Минаков, 2020; Батиевская и др., 2023]. Тем не менее, концессии становятся все более популярными в различных отраслях, включая транспорт, энергетику, здравоохранение и образование.

Заклучение

Таким образом, можно сделать вывод, что концессии являются эффективным инструментом для развития инфраструктуры и предоставления общественных услуг в разных странах. Они позволяют сочетать преимущества государственного регулирования и частного управления, обеспечивая высокое качество и эффективность предоставляемых услуг.

Библиография

1. Багдасарова А.В. Концессионное соглашение в гражданском праве России и зарубежных стран: автореф. дис. ... канд. юр. наук. М., 2009. 32 с.
2. Белицкая А.В. Государственно-частное партнерство: понятие, содержание, принципы // Бизнес, менеджмент и право. 2015. № 3. С. 45-50.
3. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство. Теория и практика. М.: Наука, 2008. 340 с.
4. Минаков А.В. Оценка современного состояния финансовой устойчивости бюджетной системы России [Электронный ресурс] // Вестник евразийской науки. 2020. Т. 12. № 3. – С. 45. - URL: <https://esj.today/PDF/69ECVN320.pdf> (дата обращения: 22.07.2024).
5. Попондопуло В.Ф. Законодательство о публично-частном партнерстве: цели и предмет регулирования, основные понятия // Актуальные проблемы предпринимательского и корпоративного права в России и за рубежом. Сборник научных статей III Международной научно-практической конференции (Москва, 25 апреля 2016 г.). М.: Юстицинформ, 2016. С. 51.
6. Право и экономическое развитие: актуальные вопросы: Монография / В.Б. Батиевская, М.В. Келехсаева, Т.Е. Ситихова [и др.]; гл. ред. Э.В. Фомин. – Чебоксары: ООО «Издательский дом «Среда», 2023. – 196 с.
7. Практика применения концессионных соглашений для развития региональной инфраструктуры в России. – М.: Центр развития государственно-частного партнерства, 2014. 56 с.

Features of Concession Agreements in the Context of Global Legal Practice

Alesya O. Budylnina

Adjunct Professor,
Military University named after Prince Alexander Nevsky
of the Ministry of Defense of the Russian Federation,
129110, 14, Bolshaya Sadovaya str., Moscow, Russian Federation;
e-mail: budylnina_alesya@mail.ru

Abstract

The article examines the features of concession agreements as a form of public-private partnership. The author analyzes the key characteristics and principles of concessions, as well as their role in infrastructure development and the provision of public services. Particular attention is paid to studying the experience of various countries in implementing concession mechanisms and identifying common trends and challenges. The article is of interest to researchers in private law, legal practitioners specializing in public-private partnerships, as well as government and local authorities responsible for developing and implementing concession policies. The author conducts a comparative analysis of legislative norms governing concession agreements in different countries, identifying commonalities and differences in approaches to defining the rights and obligations of parties, establishing agreement terms, regulating financial aspects, and ensuring investor guarantees. Special focus is given to practical examples of concession projects in various sectors, such as

transportation, energy, water supply and sanitation, healthcare, and education. The author highlights successful practices and identifies challenges faced by participants in concession relationships. Thus, the article presents a comprehensive study of the features of concession agreements in the context of global legal practice, which can serve as a basis for further research and development of this institution in Russia and other countries.

For citation

Budylnina A.O. (2025) Osobennosti kontsessyomnykh soglasheniy v kontekste mirovoy yuridicheskoy praktiki [Features of Concession Agreements in the Context of Global Legal Practice]. *Voprosy rossiiskogo i mezhdunarodnogo prava* [Matters of Russian and International Law], 15 (2A), pp. 442-447.

Keywords

Legal practice analysis, investor guarantees, public-private partnership, legislative norms, concession agreements, international law, public services, legal regulation, comparative legal analysis, development trends.

References

1. Bagdasarova A.V. Concession agreement in the civil law of Russia and foreign countries: abstract of the dissertation. ... Candidate of Law Sciences, Moscow, 2009. 32 p.
2. Belitskaya A.V. Public-private partnership: concept, content, principles // *Business, management and law*. 2015. No. 3. pp. 45-50.
3. Varnavskiy V.G. Public-private partnership. Theory and practice. Moscow: Nauka Publ., 2008. 340 p.
4. Minakov A.V. Assessment of the current state of financial stability of the budget system of Russia [Electronic resource] // *Bulletin of Eurasian Science*. 2020. Vol. 12. No. 3. – P. 45. - URL: <https://esj.today/PDF/69ECVN320.pdf> (date of reference: 07/22/2024).
5. Popondopulo V.F. Legislation on public-private partnership: objectives and subject of regulation, basic concepts // Current problems of business and corporate law in Russia and abroad. Collection of scientific articles of the III International Scientific and Practical Conference (Moscow, April 25, 2016). Moscow: Justicinform, 2016. p. 51.
6. Law and economic development: topical issues: A monograph / V.B. Batievskaya, M.V. Kelekhsaeva, T.E. Sitokhova [et al.]; chief editor E.V. Fomin. – Cheboksary: Wednesday Publishing House, LLC, 2023. 196 p
7. The practice of applying concession agreements for the development of regional infrastructure in Russia. Moscow: Center for the Development of Public-Private Partnership, 2014. 56 p.