

Санкт-Петербургский государственный университет.
Кафедра коммерческого права.

Струков Кирилл Олегович
Выпускная квалификационная работа

по теме: **«Государственно-частное партнерство в Российской Федерации»**

Уровень образования: Магистратура
Направление 40.04.01 «Юриспруденция»
Основная образовательная программа: ВМ.5530.2019
«Предпринимательское право»

Научный руководитель:
Доцент кафедры коммерческого права
Кандидат юридических наук
Ковалевская Наталия Сергеевна

Рецензент:
Беневоленская Злата Энгельсиновна

Санкт-Петербург
2021 год

Оглавление

Введение.....	
Глава 1. Понятие и формы государственно-частного партнерства в России.....	
1.1. Государственно-частное партнерство как форма взаимодействия бизнеса и государства.	
1.2. Основные формы и модели партнерства.....	
1.2.1. Концессии (концессионные соглашения).....	
1.2.1.1. Теоретическая основа концессионных соглашений.....	
1.2.1.2. Содержание и правовая природа концессионного соглашения.....	
1.2.1.3. Актуальные проблемы концессионных соглашений.....	
1.2.2. Соглашения о разделе продукции.....	
1.2.2.1. Правовая характеристика Соглашений о разделе продукции.....	
1.2.2.2. Соглашение о разделе продукции как форма ГЧП.....	
1.2.3. Соглашения об осуществлении предпринимательской деятельности в границах территорий с особым режимом экономической деятельности.....	
1.2.4. Совместные предприятия.....	
Глава 2. Опыт иностранных государств в сфере ГЧП.....	
2.1. ГЧП в иностранных государствах.....	
2.2. Оценка государственно-частного партнерства в России в сравнении с иностранными государствами.....	
Глава 3. Современные проблемы государственно-частного партнерства в России.....	
3.1. Недостатки действующего в Российской Федерации законодательства, регулирующего государственно-частное партнерство.....	
3.2. Возможные варианты усовершенствования законодательства, регулирующего государственно-частное партнерство в Российской Федерации...	
Глава 4. Заключение.....	

Введение

Актуальность темы настоящей научно-исследовательской работы состоит в том, что мировой опыт указывает на необходимость установления партнерских отношений между бизнесом и государством. В подобных взаимоотношениях, в результате, и те, и другие имеют определенный интерес: для представителей бизнеса - это прибыльный способ инвестирования денежных средств в рамках партнерских взаимоотношений с государством, а для публичного партнера – это способ экономии собственных средств путем привлечения частных инвесторов к осуществлению финансирования определенных проектов, имеющих общественное значение. Развитие новых вариаций взаимодействия предпринимательского сообщества с государством выражается в развитии основ этого взаимодействия в рамках возложения организациями на себя социальной ответственности за итоги осуществляемой деятельности. При этом корпорации не только принимают участие в решении общественных проблем, но и также получают некоторую выгоду от этой деятельности.

Объектом работы выступают взаимоотношения, которые возникают между публичным и частным партнерами в рамках ГЧП.

Предмет работы - различные методы и формы взаимодействия в рамках публично-частного партнерства.

Цель работы — исследовать саму по себе конструкцию государственно-частного партнерства в России, отдельные его формы, а также рассмотреть ее недостатки и достоинства.

В рамках научной работы были поставлены следующие задачи:

1. Рассмотреть публично-частное партнерство как вариант взаимодействия предпринимательского сообщества и государства.
2. Исследовать различные модели, формы и механизмы ГЧП.
3. Рассмотреть механизмы реализации государственно-частного партнерства в иностранных государствах.
4. Проанализировать недостатки, имеющиеся в законодательстве, регулирующем государственно-частное партнерство.
5. Предложить варианты усовершенствования действующего законодательства в сфере ГЧП.

Глава 1. Понятие и формы государственно-частного партнерства в России.

1.1. Государственно-частное партнерство как форма взаимодействия бизнеса и государства.

Государственно-частное партнерство - это одна из вариаций сотрудничества государства и предпринимателей, которая обуславливается взаимовыгодным взаимодействием с помощью объединения вкладов для реализации социально важных проектов. Помимо этого, государственно-частное партнерство – это весьма непростой политико-экономический процесс, в связи с чем его регулирование законодателем является одним из важнейших аспектов управляющего воздействия.

Федеральный закон "О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" (*далее по тексту - ФЗ «О ГЧП»*) определяет ГЧП как 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 соглашений о ГЧП (МЧП), заключенных в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения доступности товаров, работ, услуг и повышения и качества¹.

Из приведенной легальной дефиниции можно вычлениить два значения, в которых термин «Государственно-частное партнерство» используется в Российской Федерации.

Если рассматривать в узком смысле – подразумевается вариация взаимодействия публичного сектора с одной стороны, и частного сектора - с другой, с целью осуществления инвестиционных проектов по отношению к объектам, которые можно отнести к государственной сфере контроля. Особенность этой формы ГЧП характеризуется рядом определенных особенностей, таких как объединение ресурсов и особое распределение рисков.

В широком смысле - имеются ввиду любого формата сотрудничество публичного и предпринимательского (частного) секторов, направленные на решение задач, имеющих общественное значение. В первую очередь, исходя из факта привлечения частных финансов, государственно-частное партнерство способствует использованию бюджетных средств с целью реализации иных социально важных проектов.

Следует также обратить внимание на тот факт, что термин «государственно-частное партнерство» закреплен в некоторых Законах субъектов РФ. К примеру, Законом "Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах" публично-частное партнерство

¹ Федеральный закон от 13.07.2015 г. № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

определяется как взаимовыгодное сотрудничество г. 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, которое осуществляется путем заключения и исполнения соглашений, в том числе концессионных.²

Правовая сущность государственно-частного партнерства интерпретируется по-разному. Одни исследователи пытаются определить его правовую природу с целью выявления сущности рассматриваемого института. К примеру, многие авторы определяют государственно-частное партнерство как гражданско-правовое отношение.³ Существует в доктрине и мнение о том, что ГЧП опосредует не только гражданско-правовые отношения,⁴ но и организационно-экономические отношения, которые устанавливаются между государственной властью и предпринимательским сообществом, имеющие своей целью реализацию социально значимых проектов.⁵

Государственно-частное партнерство характеризуется особым субъектным составом. В него включаются объединения российских юридических лиц, российские коммерческие организации, и российские некоммерческие организации в случае, если ими ведется коммерческая деятельность постольку, поскольку это соответствует целям их создания.

Некоторыми авторами отмечается особая значимость участия в рассматриваемой конструкции предпринимательского сектора ввиду наличия

² Закон г. Санкт-Петербурга "Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах" от 25 декабря 2006 года N 627-100

³ Царев Д., Иванчук А. Государственно-частное партнерство: правовой аспект // Финансовая газета. 2009 N 17 С. 12

⁴ Игнажук Н.А. Государственно-частное партнерство в России // Право и экономика. 2006 N 8 С. 23; Коровин Е. Кредитный риск проектов частно-государственного партнерства и механизмы поддержки инвестиций

⁵ Фильченков В.А. Понятие, принципы, условия эффективности и признаки государственно-частного партнерства.

возможности привлечения существенных инвестиций в социально-важные проекты. Другие же говорят об особой значимости государства в отношениях публично-частного партнерства, мотивируя это тем, что таким образом происходит ощутимая поддержка бизнеса. Следует отметить, что с обеими точками зрения стоит в части согласиться. Сама по себе конструкция партнерства изначально предполагает взаимовыгодное сотрудничество в той или иной мере. Что касается конкретно публично-частного партнерства – эта логика сохраняется. Партнерство является выгодным и для государства в части возможности реализации общественно важных проектов с помощью инвестиций частного сектора, так и для предпринимателей ввиду предоставления определенного поля для коммерческой деятельности и возможности инвестировать в проекты с целью дальнейшего извлечения прибыли.

Следует также сказать и о правовой природе государственно-частного партнерства. Некоторые авторы высказываются о том, что соглашения о публично-частном партнерстве есть что-то среднее между гражданско-правовыми и административными договорами. О.А. Городов в своей работе отмечал тот факт, что в конструкции концессионного соглашения присутствует публичный элемент.⁶ Стоит также отметить тот факт, что такие соглашения относят к административным по примеру ряда иностранных государств. Причиной этому является преобладающая доля публичных начал в их регламентировании.⁷

Здесь необходимо отметить, что в действительности публичный элемент присутствует в соглашениях о ГЧП. Однако, все же, конструкция соглашений о публично-частном партнерстве сконструирована скорее по формату гражданско-правового договора с включением некоторых условий публичного

⁶ Городов О.А. Понятие, элементы и отраслевая принадлежность концессионного соглашения по праву России // Правоведение. 2011. N 6. С. 67 - 78.

⁷ Винницкий А.В. Публичная собственность. М.: Статут, 2013. С. 247 - 248.

содержания, не характерных для гражданско-правовых договоров в привычном виде. То есть, следует сказать, что позиция вышеуказанных авторов в той или иной мере является верной.

В результате следует указать следующее: под соглашением о государственно-частном партнерстве представляется гражданско-правовой договор, имеющий следующие особенности публичного формата:

1. Одной из сторон соглашения является субъект публичной власти, который в рамках партнерских взаимоотношений руководствуется государственными функциями.

2. Перед вступлением в партнерство выносится административный акт одностороннего формата.

3. Присутствие конкурсной процедуры.

4. Имущество, являющееся объектом соглашения о публично-частном партнерстве, находится на праве собственности у государства. Путем целевого использования достигается социально-значимая цель.

5. У публичного субъекта остается государственная власть в рассматриваемых отношениях, несмотря на партнерский формат.

1.2. Основные формы и модели партнерства.

Исходя из формата решаемых в рамках публично-частного партнерства задач все множество существующих и вновь возникающих форм партнерств можно подразделить на отдельные типы (модели). Согласно целям реализации публично-частного партнерства дифференцируются разнообразные формы финансирования и взаимодействия. Достаточно часто реализуются формы, основанные на лучших аспектах иных форм и их объединении.

По своей сути формы публично-частного партнерства можно разделить следующим образом:

1. Договорные формы ГЧП, основными из которых являются концессионные соглашения, соглашения об осуществлении коммерческой деятельности в пределах границ территорий с особым режимом экономической деятельности, соглашения о разделе продукции (СРП) и другие.

К ним следует отнести концессии, соглашения о разделе продукции, соглашения об осуществлении предпринимательской деятельности в границах территорий с особым режимом экономической деятельности, договоры аренды и т.д.

2. Корпоративные формы ГЧП, из которых наиболее распространенными являются совместные предприятия, инвестиционные, венчурные и иные фонды и другие, аренда государственного имущества и другие.

В настоящей работе будут рассмотрены основные формы государственно-частного партнерства.

Для начала следует сказать об аренде и ее особенностях в рамках публично-частных партнерских взаимоотношений. Несмотря на то, что в обычных договорах аренды может быть предусмотрен формат последующего выкупа предмета аренды, в большинстве случаев все же предполагается возврат арендованного имущества. В рассматриваемых же арендных взаимоотношениях выкуп арендованного имущества происходит гораздо чаще (например, выкуп земельного участка, находящегося в государственной собственности).

В рамках концессий государство больше выступает как носитель публичной власти. Имеется ввиду, что в рамках партнерских взаимоотношений

по концессионным соглашениям государство не только передает представителям бизнес-сообщества часть полномочий, как собственника, связанных с владением и пользованием, но и делегирует часть властных полномочий. Заключается это в том, что аспектах территории или вида деятельности, не допускается аналогичная деятельность любых третьих лиц, а также и самого публичного партнера.

Далее следует сказать о соглашениях о разделе продукции. Рассматриваемая форма в определенной мере напоминает концессию, однако все же отличается от нее в самой конфигурации партнерских взаимоотношений государства и бизнеса. На практике соглашения о разделе продукции чаще всего заключаются в рамках осуществления добычи нефти. В таком случае государство передает частному партнеру права на пользование недрами.

Следует также вкратце упомянуть и о совместных предприятиях (СП). СП являются наиболее распространенным корпоративным форматом взаимодействия государства и бизнес-сообщества в рамках публично-частного партнерства. Суть их заключается в том, что на постоянной основе в управлении делами совместного предприятия принимает участие и публичный и частный партнеры.

1.2.1. Концессии (концессионные соглашения)

1.2.1.1. Теоретическая основа концессионных соглашений

Концессионные соглашения являются одним из первых форматов партнерского взаимодействия публичного и частного секторов. Тогда, как и сейчас, подразумевался способ взаимодействия власти и бизнеса, удовлетворявший потребности обоих партнеров: для государства – развитие

экономики, для частного партнера – получение прибыли. Для этого государство передавало имущество, которое принадлежало ему на праве собственности в пользование частному партнеру для надлежащего и целевого ее использования и установлении монополии в определенной отрасли.

Первым предшественником концессионных соглашений считается откуп – вариант взаимодействия государства и частного сектора, при которой последним делегировалось полномочие сбора платежей, налогов и т.д. за определенное денежное вознаграждение.

Далее концессии появились в Испании в 13 веке. Тогда предметом выступала добыча полезных ископаемых. В 15 веке в Италии было заключено соглашение, предметом которого являлась добыча нефти, в то время как во Франции такого формата договоры использовались в коммунальной сфере.

В начале 20 века с целью добычи нефти и иных полезных ископаемых концессионные соглашения начали заключаться в Иране. Тогда же начали появляться первые законы, регламентирующие концессии.

В девятнадцатом веке России строительство большинства железных дорог было реализовано благодаря использованию конструкции концессионных соглашений. Во время НЭП концессионные соглашения исполнили большую роль как механизм стабилизации экономики в реабилитационный период, предоставили приличную прибыль казне в форме отчислений от оборота концессионных предприятий, концессионной платы, а также арендной платы. Концессионные соглашения способствовали модернизации оснащения предприятий, повышению уровня квалифицированной рабочей силы, а что касается социального аспекта - значительно уменьшилась безработица. Однако

в тот период конструкция концессионного соглашения не получила должного теоретического осмысления, поскольку, по видимому, отсутствовал интерес к данному явлению.

Разработкой законопроекта о концессиях занялись еще в начале девяностых годов. Ранее концессионные соглашения внедрялись на практике, фактически не имея должного нормативного закрепления и регламентации. Очень часто государственное имущество передавалось предпринимателям с использованием конструкции договора аренды с обременением.

К примеру, аэропорт Домодедово, который управляется группой "Ист Лайн" был передан по договору аренды с условием модернизации.

Однако очевидно, что в случае с договором аренды с обременениями фигура инвестора объективно слабее из-за отсутствия надлежащей регламентации и государственных гарантий. В качестве примера можно привести ситуацию с той же группой "Ист Лайн", когда были обвинения со стороны государства из-за занижения арендных платежей, хотя на тот момент группой было вложено более 500 миллионов долларов. И в случае, если бы отношения сторон были урегулированы не договором аренды, а концессией - спора бы не возникло.

В итоге, Федеральный закон «О концессионных соглашениях» был принят 21 июля 2005 года. Этот момент стоит считать отправной точкой в развитии в Российской Федерации государственно-частного партнерства.

1.2.1.2. Содержание и правовая природа концессионного соглашения

Легальная дефиниция концессии содержится в статье 3 Федерального закона от 21.07.2005 N 115-ФЗ (далее по тексту - ФЗ-115).⁸

Концессионное соглашение - это договор, по которому 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, за исключением случаев, если концессионное соглашение заключается в отношении объекта 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.

Другими словами, государство предоставляет концессионеру управление своей собственностью, а он, в свою очередь, пользуясь рядом государственных гарантий, инвестирует в эту собственность, при этом сводя всевозможные риски к минимуму. И в таком случае результат работ будет более качественным для общества. То есть, концессия в теории является достаточно серьезным механизмом. Более того, для инвесторов данный инструмент довольно привлекателен.

⁸ Федеральный закон от 21 июля 2005 года N 115-ФЗ «О концессионных соглашениях»

Концессионное соглашение представляет собой гражданско-правовой договор, содержащий в себе элементы разных договоров, которые предусмотрены Гражданским кодексом Российской Федерации (далее по тексту - ГК РФ). К отношениям сторон концессионного соглашения применяются в соответствующих частях правила гражданского законодательства о договорах, элементы которых содержатся в самом соглашении, если иное не вытекает из ФЗ-115 или существа самой конструкции концессии.

Среди исследователей нет единого мнения на предмет правовой природы концессии. Одни специалисты относят концессионные соглашения к гражданско-правовым договорам, вторые – к договорам административным. Также в доктрине существует мнение о том, что концессионное соглашение следует относить к договорам сложным, которые совмещают в себе и гражданско-правовые и административные элементы. С этой точкой зрения можно согласиться ввиду того, что несмотря на партнерский формат взаимоотношений публичного и частного секторов, тем не менее определенные административные элементы присутствуют.

В части второй статьи три ФЗ-115 указано, что концессионное соглашение является договором, в котором содержатся элементы различных договоров, предусмотренных федеральными законами. К отношениям сторон по концессионному соглашению применяются в соответствующих частях нормы гражданского законодательства о договорах, элементы которых содержатся в концессионном соглашении, если иное не вытекает из настоящего Федерального закона или существа концессионного соглашения.

С.И.Крупко считает, что концессионное соглашение является инвестиционным договором, в соответствии с которым одна сторона - инвестор

заключает соглашение с другой стороной - государством, а предметом такого соглашения является инвестиционный проект.⁹

И.Дроздов, исходя из легальной дефиниции концессионного соглашения, отмечает, что в нем имеются элементы аренды, строительного подряда, доверительного управления и ряда других договоров, то есть концессионное соглашение является смешанным договором.¹⁰

Есть также точка зрения о том, что концессионное соглашение - это самостоятельный гражданско-правовой договор, так как «исследование такого соглашения с позиции его целостности позволяет обнаружить такие его существенные черты и свойства, которыми не обладает ни один договор. Только концессионный договор имеет своей существенной целью привлечение частных инвестиций в строительство и реконструкцию объектов государственной и муниципальной инфраструктуры. Ни аренда, ни строительный подряд, ни другие гражданско-правовые договоры реализовывать эти цели не могут и не должны».¹¹

Точку зрения о том, что концессионное соглашение не является смешанным договором, а скорее самостоятельным, разделяет Седлецкая Е.Г.¹²

Вместе с тем, следует отметить, что вывод о том, что концессионное соглашение носит не смешанный, а самостоятельный характер, следует считать безосновательным. Пункт 2 статьи 3 ФЗ-115 предусматривает, что концессионное соглашение является договором, в котором содержатся элементы

⁹ Крупко С.И. Инвестиционные споры между государством и иностранным инвестором: учебно-практическое пособие. М., 2002 (с.9)

¹⁰ Дроздов И. К правовой природе концессионного соглашения / Хозяйство и право. 2006. №6, (с. 53)

¹¹ Зинченко С.А., Ломидзе О.Г., Галов В.В. Концессионное соглашение - правовая форма взаимодействия бизнеса и государства/Закон. 2007. №2

¹² Седлецкая Е.Г. К вопросу о правовой природе концессионного соглашения/2010

различных договоров и к отношениям сторон концессионного соглашения применяются в соответствующих частях правила гражданского законодательства о договорах, элементы которых содержатся в концессионном соглашении.

Сущность концессионного соглашения заключается в том, что концессионер - хозяйствующий субъект принимает на себя обязательство за свой счет создать либо реконструировать объект недвижимости, не получая за это со стороны концедента никакой платы либо другого встречного предоставления, а в итоге реализации таких работ, когда определенный концессионным соглашением объект недвижимости будет создан, получить его на определенный срок в аренду от концедента с условием внесения ему арендной платы.

Коммерческая значимость и деловая задача для концессионера в такого формата соглашении заключаются в том, что объекты концессионного договора, которые он получает в аренду, представляют для него интерес с точки зрения их доходности. В частности, к числу подобных объектов статьей 4 ФЗ-115 отнесены сооружения транспортной инфраструктуры, в том числе стоянки автотранспортных средств, пункты их пропуска и взимания платы с владельцев автотранспортных средств, объекты по производству, передаче и распределению электрической и тепловой энергии, системы коммунальной инфраструктуры и иные объекты коммунального хозяйства, в том числе объекты водо-, тепло-, газо- и энергоснабжения, водоотведения, очистки сточных вод, переработки и утилизации бытовых отходов.

Условие концессионного договора о выполнении концессионером работ по созданию или реконструкции объектов недвижимости говорит о присутствии в

концессионном договоре элементов договора подряда. Об этом, в частности, говорит тот факт, что по концессионному соглашению концессионер выполняет конкретную работу и в определенный срок с передачей результата работы концеденту, что отвечает признакам договора подряда, которые указаны в статье 702 ГК РФ. То обстоятельство, что сначала такой результат получает непосредственно сам концессионер в аренду от концедента после завершения работ, не имеет значения с точки зрения возникновения прав на него у концедента.

Следует также сказать о наличии нормативно закрепленной возможности концедента на контроль за исполнением частным партнером своих договорных обязательств, для чего предоставлено право прохода на объект и получение беспрепятственного доступа к любой документации, относящейся к реализации проекта в рамках концессии.

Отметим определенную схожесть с конструкцией контроля в договоре строительного подряда. Однако, в отличие от подряда, концессия не говорит об оплате работ частного партнера. При этом, если обратиться к статье 423 Гражданского кодекса договор по общему правилу является возмездным, если иное не следует из самого договора или не предусмотрено законодательством.

Признак возмездности концессионного соглашения выражается в том, что, с одной стороны, концессионер обязуется уплачивать концеденту концессионную плату, а также предоставить концеденту на праве собственности объект концессионного договора, а с другой стороны, концедент обязуется передать концессионеру права владения и пользования объектом концессионного соглашения. Возмездность договора вытекает из того, что и у концедента и у концессионера

есть встречное предоставление.

В соответствии с пунктом 2 статьи 651 ГК РФ договор аренды здания или сооружения, который на срок более года, подлежит государственной регистрации. Такого формата требование применяется ко всему концессионному договору, так как договор аренды является его частью. Обоснованность приведенных выводов подтверждается позицией Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации (далее по тексту - ВАС РФ).

Пункт 13 Обзора практики разрешения споров, связанных с применением Федерального закона "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним" указывает, что в случае, если для одного из обязательств, входящих в состав смешанного договора, установлена определенная форма или условие для вступления его в силу, то такое требование и условие распространяются на весь смешанный договор, при несоблюдении которого наступают соответствующие последствия.

Был приведен пример, когда сторонами был заключен смешанный договор, который содержал в себе элементы купли-продажи предприятия и поставки оборудования. Договор был заключен в простой письменной форме. Он был признан незаключенным. ВАС РФ привел по данному поводу следующие аргументы: смешанный договор содержит единую совокупность обязательств. Заключенный сторонами договор представляет собой смешанный договор, так как в нем стороны соединили условия разных гражданско-правовых договоров и связали осуществление своих прав и обязанностей, предусмотренных одним из этих договоров, с осуществлением прав и обязанностей, предусмотренных другим договором.

Исходя из того, что в п.3 ст. 560 Гражданского кодекса РФ предусмотрена обязательность государственной регистрации договора купли-продажи предприятия, данное требование следует распространять и на весь смешанный договор, частью которого также является договор купли-продажи. В случае, если регистрация будет отсутствовать - договор будет считаться незаключенным не в части обязательств по договору купли-продажи, а будет незаключенным полностью.¹³

В практике арбитражных судов достаточно единообразно отмечается, что договор, включающий в себя акцессорное обязательство, является смешанным. Так, смешанным договором был признан предварительный договор о заключении в будущем договора аренды с условием о внесении арендатором суммы обеспечительного депозита в обеспечение исполнения его обязательств по внесению в дальнейшем арендных платежей, которую впоследствии арендодатель зачет против своего требования к арендатору о внесении арендной платы.¹⁴

Девятый арбитражный суд Москвы указал, что договор, который включает в себя обязательство по аренде, которое обеспечено с помощью залога, следует квалифицировать как смешанный.¹⁵

Следовательно, какие-либо основания для согласия с авторами, которые считают, что концессионный договор является самостоятельной договорной конструкцией, нежели смешанным договором, отсутствуют. В той части, которая прямо не урегулирована специальными правилами Федерального

¹³ Обзор практики разрешения споров, связанных с применением Федерального закона "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним" : Информационное письмо ВАС РФ от 16.02.2001 №59.

¹⁴ Постановление Федерального арбитражного суда Северо-западного округа от 15.06.2010 по делу № А56-62815/2009

¹⁵ Постановление Девятого арбитражного суда Москвы от 23.07.2010 №09Ап-16203/2010-ГК

закона "О концессионных соглашениях", к концессионным договорам применимы правила о договорах, элементы которых в нем содержатся. Также, к концессионному соглашению, как и ко всем гражданско-правовым договорам, применяются общие положения ГК РФ о договорах и об обязательствах. Следует привести пример, в котором подтверждается возможность применения общей части ГК РФ.

В одном концессионном соглашении в отношении объектов муниципальной собственности было предусмотрено право концедента на односторонний отказ от концессионного соглашения, которым он воспользовался. Концессионер ссылаясь на то обстоятельство, что такое условие не соответствует ФЗ-115, поскольку им установлен исчерпывающий перечень оснований для расторжения соглашения, среди которых нет такого, как односторонний отказ от него концедента. Он заявил требование о признании недействительным дополнительного соглашения к концессионному соглашению об установлении права на односторонний отказ. Решением суда первой инстанции, оставленным без изменения судами апелляционной и кассационной инстанции, в иске было отказано по следующим основаниям.

Исходя из части 2 статьи 3 ФЗ-115, концессионное соглашение является смешанным договором, содержащим элементы разных договоров, предусмотренных ГК РФ. Исходя из этого, к отношениям сторон концессионного соглашения применяются в соответствующих частях правила гражданского законодательства о договорах, элементы которых содержатся в концессионном соглашении, если иное не вытекает из ФЗ-115 или существа конструкции концессии. Соответственно, к отношениям сторон подлежат применению также общие положения о договорах.

Статья 421 ГК РФ регламентирует свободу договора. Она предусматривает, что стороны в своем соглашении могут предусмотреть возможность отказаться от исполнения договора в одностороннем порядке.

Оспариваемым соглашением стороны, реализуя закрепленный в статье 421 ГК РФ принцип свободы договора и определяя условия концессионного соглашения по своему усмотрению, сочли возможным и необходимым ввести дополнительное основание его расторжения.¹⁶

1.2.1.3. Актуальные проблемы концессионных соглашений

Надлежащее обеспечение прав инвесторов влияет на присутствие в государственном секторе экономики инвестиций. Защиту прав предпринимателей необходимо строить на основе системы гарантий прав и законных интересов концессионеров. Задача государства состоит в том, чтобы правильно определить общественный и частный интерес, найти их оптимальное сочетание и выявить адекватные правовые условия и гарантии реализации.¹⁷

ФЗ-115 регламентирует главу, которая посвящена гарантиям прав и законных интересов концессионеров. Так, в соответствии с пунктом 1 статьи 18 ФЗ-115, концессионеру гарантируется защита его прав и законных интересов в соответствии с Конституцией Российской Федерации, международными договорами Российской Федерации, федеральными законами, иными нормативно-правовыми актами (далее по тексту - НПА). В силу пункта 2 данной статьи концессионеру гарантируется право на возмещение убытков,

¹⁶ Постановление Федерального арбитражного суда Северо-западного округа от 12.01.2009 по делу № А26-3259/2008

¹⁷ гармонизация частных и публичных интересов. Сборник научных статей Серии "Право России: новые подходы". Выпуск 2/под редакцией Немытиной М.В., В.А.Хохлова, В.Д.Рузановой, А.А.Тарасова. Саратов, 2005. С.62.

причиненных ему в результате незаконных действий государственных органов и органов местного самоуправления (далее по тексту - ОМСУ) или должностных лиц данных органов. Обратимся также к пункту 4 статьи 18 ФЗ-115, где говорится, что переход права собственности на объект концессионного соглашения к другому собственнику не является основанием для изменения или прекращения концессионного соглашения. Подобные правила регламентированы и в пункте 1 статьи 617 ГК РФ, где говорится, что переход права собственности на сданное в аренду имущество к другому лицу не является основанием для изменения или расторжения договора аренды. Также, исходя из пункта 2 статьи 3 ФЗ-115, к отношениям сторон концессионного соглашения применяются в соответствующих частях правила гражданского законодательства о договорах, элементы которых содержатся в концессионном соглашении.

Подводя итог следует сказать, что гарантии, которые в соответствии с законодательством предоставляются частному партнеру в рамках партнерских взаимоотношений с государством, имеют весьма обрывистый характер, а местами просто копируют положения иных отраслей. Из этого можно прийти к рациональному выводу об очевидном несовершенстве законодательной базы, регулирующей взаимоотношения государства и бизнес-сообщества в рамках концессий. Для усовершенствования законодательства в данной отрасли необходимо расширение круга гарантий концессионера.

Следует рассмотреть также право требования в аспекте возмещения расходов на создание или реконструкцию объекта концессионного соглашения. В соответствии с пунктом 5 статьи 15 ФЗ-115, в случае досрочного расторжения концессионного соглашения, концессионер вправе потребовать от концедента возмещения расходов на создание и (или) реконструкцию объекта концессионного соглашения, за исключением понесенных расходов на создание

и (или) реконструкцию объекта соглашения. Самый существенный минус данного положения в том, что отсутствует порядок возврата предпринимателю средств, которые были вложены. Обязательства государства по гражданско-правовым договорам должны быть предусмотрены в бюджете на текущий год. В случае с долгосрочным концессионным соглашением наличествует риск, что государство не исполнит свои обязательства. В мировой практике выделяются три схемы возврата вложенных средств:

1. Прямой тариф - сбор платы инвестором

2. Договорный тариф - сбор платы государством с выплатой инвестору договорного тарифа

3. Полное возмещение инвестиционных затрат - выплата государством заранее определенной суммы затрат.¹⁸

При этом, схема определяется исходя из конкретных обстоятельств с учетом мнения публичного и частного партнеров. При этом, Федеральный закон «О концессионных соглашениях» не регламентирует момент возврата инвестиций.

Само по себе присутствие концессионной платы негативно влияет на финансовую привлекательность проектов. На наш взгляд, очевидным представляется тот факт, что сам по себе факт строительства объекта за свой счет и дальнейшая передача на безвозмездной основе - соразмерная и разумная плата за концессию.

¹⁸ Раднаев Б.В./Некоторые проблемы применения закона о концессионных соглашениях

Следующий момент - наличие слишком большого перечня существенных условий. Часть 1 статьи 10 ФЗ-115 приводит список существенных условий. В данной статье перечислено двенадцать существенных условий, при том, что пункт 7 указывает, что перечень не является закрытым и федеральными законами могут быть предусмотрены и иные существенные условия.

Так как концессионное соглашение - гражданско-правовой договор, для анализа его следует сравнивать с остальными договорными конструкциями, указанными в ГК РФ. В большинстве своем, гражданско-правовые договоры имеют не более трех существенных условий, обязательным условием каждого из которых является предмет. Даже несмотря на то, что концессионное соглашение является смешанным договором, перечень существенных условий представляется слишком большим. На практике возникает множество ситуаций, когда такой большой перечень порождает пространство для злоупотреблений со стороны концедента, так как надлежащим образом прописать все указанные в части 1 статьи 10 условия иногда представляется достаточно проблематичным.

Представляется, что концессионное соглашение - это достаточно серьезный инструмент для привлечения частного капитала в экономику России. Однако для нормального функционирования и более глобального привлечения капитала необходимо внести некоторые изменения, которые укрепили бы гарантии инвесторов и убрали пространство для злоупотреблений со стороны государства. Помимо этого, следует конкретизировать некоторые положения Закона "О концессионных соглашениях", чтобы укрепить позиции концессионера, а также сузить перечень существенных условий.

1.2.2. Соглашения о разделе продукции.

Основными ресурсами, которыми обладает Российская Федерация, следует

считать признать газ, нефть и ряд других полезных ископаемых, что делает ее одним из главных нефте- и газотранспортеров во всем мире. Исходя из наличия возможности постоянных поставок рассматриваемых ресурсов напрямую находится в зависимости уровень благосостояния граждан. При этом, поиск, добыча и переработка означает необходимость крупного финансирования, практического опыта, а также специализированного оборудования.

Исходя из этого была создана такая форма публично-частного партнерства, которая позволяет публичному сектору сотрудничать с предпринимательским сообществом в части добычи нефти, газа и иных полезных ископаемых с помощью использования средств частного партнера. Рассматриваемая конструкция реализуется через Соглашения о разделе продукции.

1.2.2.1. Понятие соглашений о разделе продукции.

Соглашение о разделе продукции (далее по тексту - Соглашение) является договором, в соответствии с которым Российская Федерация предоставляет субъекту предпринимательской деятельности (далее - инвестор) 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.¹⁹Соглашение определяет все необходимые условия, связанные с пользованием недрами, в том числе условия и порядок раздела произведенной продукции между сторонами соглашения в соответствии с положениями настоящего Федерального закона.

Из приведенной легальной дефиниции можно сделать вывод, что

¹⁹ Федеральный закон "О соглашениях о разделе продукции" от 30.12.1995 N 225-ФЗ

Соглашение относится к конструкции подряда. Об этом же говорит и тот факт, что статьей 7 Закона о соглашениях о разделе продукции установлено, что работы выполняются в соответствии с программами, проектами, планами и сметами, что свидетельствует о наличии в соглашении о разделе продукции такой черты подрядных договоров, как работа по заданию заказчика. Пределы Соглашения определяются объектом, а также его использованием в соответствии с целевым назначением. В рассматриваемой части ограничения не имеют отношения к отраслевому взаимодействию, так как они являются только гражданско-правовыми.

Межотраслевое взаимодействие происходит в момент заключения Соглашения, которые, в свою очередь заключаются в результате проведения торгов, из чего следует ограничение принципа свободы договора с точки зрения свободы выбора контрагента. Помимо этого, свобода договора ограничена и в аспекте определения условий.

Предметом Соглашения выступает определенный формат пользования недрами, а также условия, цели и пределы пользования. При этом, некоторой особенностью Соглашений является тот факт, что данный вид деятельности определяется не исходя из воли сторон, а в административном порядке. Согласно части 3 статьи 6 ФЗ «О Соглашениях о разделе продукции», разработка условий недропользования, подготовка проекта соглашения и ведение переговоров с инвестором по каждому объекту недропользования осуществляются комиссией, созданной в порядке, установленном для создания межведомственных координационных и совещательных органов, образуемых федеральными органами исполнительной власти, с участием органа исполнительной власти соответствующего субъекта Российской Федерации. Указанная комиссия создается не позднее чем через шесть месяцев со дня объявления результатов аукциона.

В итоге можно сказать следующее: СРП — это особый вид соглашений между публичным и частным партнерами, главной целью заключения которого является получения прибыли в виде добытого минерального сырья на особых условиях. Частный партнер вкладывает деньги в геологоразведку, бурение и эксплуатацию скважин, а также берет на себя риски, которые связаны с неполучением или недостаточным получением прибыли. Публичный партнер, со своей стороны, создает необходимые административные условия для инвестора.

Соглашения о разделе продукции следует отнести к гражданско-правовым договорам. Соглашения заключаются двумя хозяйствующими субъектами с учетом распределения их прав, обязанностей, рисков и прибыли в связи с реализацией инвестиционного проекта. При этом следует отметить очевидное присутствие публичного элемента, как и было указано выше, что позволяет говорить об определенной двойственности правовой природы Соглашений о разделе продукции.

Таким образом, Соглашение о разделе продукции является двусторонним, возмездным, консенсуальным, синаллагматическим гражданско-правовым договором.

1.2.2.2. Соглашение о разделе продукции как форма государственно-частного партнерства.

Для начала следует немного сказать об истории возникновения СРП в России. Первыми Соглашениями о разделе продукции в РФ принято считать Соглашения "Сахалин 1" и "Сахалин 2" 1996 года.

В Соглашении "Сахалин-2" 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.²⁰ 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 их разведку и разработку. СРП по проекту "Сахалин-2" предусматривает особый налоговый режим, согласно которому большая часть налогов и таможенных сборов заменяется разделом продукции²¹. Это означает, что вместо НДС, налога на полезные ископаемые и других сборов компания "Сахалин Энерджи" платит 6 процентов роялти начиная с момента добычи первой нефти. С началом раздела продукции, то есть после возмещения затрат на реализацию проекта, данная компания выплачивает налог на прибыль по ставке 32 процента и передает российской стороне часть продукции в виде природного газа.

Теперь обратимся к самой конструкции. Соглашение о разделе продукции характеризуется общественной значимостью. Целью заключения Соглашений является поиск и добыча минерального сырья.

Срок действия Соглашения о разделе продукции устанавливается его сторонами и может быть продлен по инициативе инвестора, а также при условии выполнения им принятых на себя обязательств в целях завершения экономически целесообразной добычи минерального сырья и обеспечения рационального использования и охраны недр²².

²⁰ .Е.А. Громова — Государственно-частное партнерство и его правовые формы/ЮстициИнформ

²¹ Раг Й. Соглашения о разделе продукции: анализ правового регулирования отношений в сфере реализации в Российской Федерации. М.: Волтерс Клувер, 2008 С. 36

²² ст. 5 Федерального закона "О соглашениях о разделе продукции" от 30.12.1995 N 225-ФЗ

Финансирование добычи минерального сырья по СРП осуществляется за счет вложения инвестором собственных, заемных или привлеченных средств.

В рамках соглашения о разделе продукции частный партнер имеет ряд гарантий. Во первых, следует отметить гарантию стабильности условий соглашения. Имеется ввиду, что при изменении в федеральном законодательстве, в соглашения вносятся изменения, ухудшающие положения инвестора — в соглашение вносятся соответствующие изменения, которые позволяют осуществлять деятельность на тех условиях, которые были при его заключении. Кроме этого, на частного партнера не распространяются нормы, которые в той или иной мере ограничивали бы его права, которые были приобретены по соглашению.²³И, наконец, дополнительной преференцией инвестора является специальный налоговый режим, регламентированный в главе 26.4 Налогового кодекса РФ. В рамках соглашения о разделе продукции для частного партнера определяется индивидуальный режим налогообложения, при установлении которого учитываются все существенные аспекты, включая условия добычи ископаемых, специфика определенного месторождения и т. д.

Определяющими критериями при этом следует считать пропорции разделения добытых полезных ископаемых на компенсационную продукцию (ту, которая возмещает инвестированные средства) и прибыльную продукцию, а также пропорции деления прибыльной продукции между публичным и частным партнерами. Помимо этого, обеспечивается определенная стабильность режима налогообложения на достаточно длительный период, которая устанавливается соответствующим соглашением, вне зависимости от дальнейших изменений в налоговом законодательстве.

²³ ст. 18 Федерального закона "О соглашениях о разделе продукции" от 30.12.1995 N 225-ФЗ

Теперь следует сказать про раздел продукции между государством и инвестором. Как уже отмечалось ранее, между партнерами разделяется лишь прибыльная продукция, то есть продукция, произведенная после возмещения недропользователем вложенных средств. В каждом конкретном соглашении устанавливаются индивидуальные условия, согласно которым прибыльная продукция и разделяется между партнерами.

По сути, можно выделить два этапа раздела рассматриваемой продукции между государством и инвестором в рамках соглашения о разделе продукции.

На первом этапе продукция делится на две части. Первая часть передается государству, как некая выплата за недропользования. Соответственно, вторая часть поступает частному партнеру, который впоследствии разделяет продукцию на прибыльную и компенсационную. На втором этапе прибыльная продукция разделяется на долю частного и публичного партнеров в соответствии с условиями заключенного соглашения.

Стоит также сказать и о том, что прибыльная продукция распределяется между партнерами только после того, как частный партнер возместит вложенные средства.

1.2.3. Соглашения об осуществлении предпринимательской деятельности в границах территорий с особым режимом экономической деятельности.

Сегодня в Российской Федерации весьма активно осуществляется создание территорий с особым режимом экономической деятельности: особые экономические зоны, свободная экономическая зона Республики Крым и г. Севастополь, свободный порт Владивосток, а также территории опережающего

социально-экономического развития.

Некоторые исследователи говорят о том, территории с особым режимом экономической деятельности являются одной из форм публично-частного партнерства²⁴. Однако, несмотря на тот факт, что создание рассматриваемых территорий предполагает цель реализации определенных социально-значимых проектов, участие в процессе принимает исключительно публичный сектор. В связи с данным обстоятельством, исходя из явного несоответствия субъектного состава, а также модели инвестирования конструкции ГЧП, таковой считать ее не стоит.²⁵

Целью создания рассматриваемых территорий является установление особого экономического режима, который характеризуется существованием определенного формата преференций, с целью привлечения инвестиций со стороны частного сектора, и, как следствие, для осуществления дальнейшего сотрудничества публичного и частного секторов. Формами публично-частного партнерства в таком случае будут являться соглашения об осуществлении предпринимательской деятельности (*далее по тексту – Соглашение*).

По вышеуказанным Соглашениям представители частного сектора обязуются осуществлять предпринимательскую деятельность, подразумевающую в том числе и инвестирование в пределах конкретной особой экономической территории, а публичный сектор обязуется создавать благоприятные условия для ведения представителями бизнес-сообщества предпринимательской деятельности.

²⁴ Серебрякова Е.Е. Техничко-внедренческие особые экономические зоны: правовые аспекты создания и функционирования: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. СПб., 2012. С. 10; Хардаев Н.Э. Партнерство государства и бизнеса как фактор регионального развития. Улан-Удэ, 2008. С. 9.

²⁵ Громова Е.А. Соглашение об осуществлении технико-внедренческой деятельности. С. 124.

Государство таким образом стимулирует осуществление предпринимательской деятельности на указанных территориях путем предоставления ряда преференций и снижения административных барьеров²⁶. Помимо этого, резидентам подобных территорий предоставляется ряд гарантий, в том числе судебного порядка решения споров, связанных с созданием и функционированием таких территорий, от неблагоприятного изменения законодательства РФ о налогах и сборах, тарифах и страховых взносах.²⁷

Таким образом, можно сделать вывод о важности наличия рассматриваемой конструкции. Соглашение об осуществлении предпринимательской деятельности является достаточно серьезным инструментом развития и усовершенствования инфраструктуры за счет привлечения частных инвесторов. С помощью создания льготных условий представителям предпринимательского сообщества государство создает необходимое пространство для направления частных средств в общественно значимые проекты, сохраняя при этом бюджетные средства для их дальнейшего использования в более приоритетном направлении.

Далее, что касается правовой характеристики Соглашений. Здесь следует отметить, что Соглашение об осуществлении предпринимательской деятельности является консенсуальным, возмездным, двусторонним, sinalлагматическим срочным договором. При этом, в доктрине нет единого подхода к природе Соглашений. Одни авторы отмечают, что рассматриваемые Соглашения об осуществлении предпринимательской деятельности имеют скорее публично-правовой характер²⁸, другие отмечают его комплексную

²⁶ ст. 5 Федерального закона «Об особых экономических зонах в Российской Федерации»

²⁷ ст. 38 Федерального закона "Об особых экономических зонах в Российской Федерации", ст. 16 Федерального закона "О развитии Республики Крым и города федерального значения Севастополя и свободной экономической зоне на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя".

²⁸ Батыров М.В. Административно-правовые основы функционирования особых экономических зон в

природу²⁹, но большинство все же склоняется к их частноправовой природе.

Следует сказать, что мнение авторов, которые определяют природу Соглашений об осуществлении предпринимательской деятельности, является более рациональным и обоснованным по нижеследующим обстоятельствам.

Что касается Соглашений об осуществлении предпринимательской деятельности – государство в данном отношении не наделено такой же степенью публичного воздействия. В отличие от Соглашений о публичном порядке, публичный партнер в данном случае не определяет большинство условий договора в одностороннем властном порядке. Условия в каждом конкретном случае обсуждаются государством и потенциальными инвесторами с учетом конкретных обстоятельств и в этом смысле равноправие присутствует. При этом, условия Соглашения не могут изменяться публичным партнером в одностороннем порядке – изменения производятся лишь по согласованию обеих сторон. К тому же, Соглашение может быть расторгнуто как по соглашению сторон, так и по одностороннему волеизъявлению одной стороны в судебном порядке – в случаях, предусмотренных действующим законодательством и конкретными Соглашениями в части существенного нарушения условий.³⁰

1.2.4. Совместные предприятия.

Совместные предприятия стоит считать самой распространенной корпоративной формой партнерства государства и субъектов предпринимательской деятельности. Под совместным предприятием

Российской Федерации. С. 7; Свинцова К.С. О природе соглашения об осуществлении деятельности в особой экономической зоне // Вестник ВСУ. 2010. № 1. С. 245; Козырин А.Н. Комментарий к Федеральному закону "Об особых экономических зонах". М.: Городец, 2006. С. 99.

²⁹ Гасумянова А.В. Правовой режим предпринимательства в особых экономических зонах РФ. С. 86.

³⁰ Части 1, 2 ст. 20 Федерального закона "Об особых экономических зонах в Российской Федерации".

понимается юридическое лицо, участие в управлении которым принимает и государство, и представители бизнес-сообщества, и, при этом, целью создания такого формата юридических лиц, по большей части является решение социально-важных задач. Специфика такого формата предприятий заключается в непрерывном участии государства в делах предприятия.³¹

В большинстве случаев совместные предприятия создаются в организационно-правовой форме акционерных обществ. При этом, некоторые исследователи считают, что самой эффективной организационно-правовой формой совместного предприятия является закрытый паевой инвестиционный фонд.³²

Финансирование деятельности совместного предприятия является совместным пропорционально доле (паю) каждого из его участников (частного и публичного партнера).

В качестве примера совместного предприятия можно привести публичное акционерное общество "Газпром", акционерами которого является и государство, и представители частного сектора. Согласно уставу, ПАО «Газпром» способствует обеспечению эффективного функционирования и развития единой системы газоснабжения и надежному снабжению газом потребителей.

Глава 2. Опыт иностранных государств в сфере ГЧП.

³¹ Шпакович Д.К. Развитие правовых форм государственно-частного партнерства // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия "Экономика и экологический менеджмент". 2014. N 1. С. 23.

³² Орешков А.А. Государственно-частное партнерство как действенная форма привлечения инвестиций и управления социально-экономическими процессами в регионе // Региональная экономика. 2011. N 2. С. 13; Жук Е.А. Закрытый ПИФ является приоритетной формой ГЧП // Российская Бизнес-газета. 2017. N 811(29).

2.1. ГЧП в иностранных государствах.

Государственно-частное партнерство, известное в зарубежных государствах под термином «Public Private Partnership», появилось в Великобритании в начале девяностых годов 20 века. Оно было связано с управлением публичной собственностью с помощью частного инвестирования. В дальнейшем идея государственно-частного партнерства появилась в Соединенных Штатах Америки, Европе, Австралии и т.д. Распространение разноформатных видов государственно-частного партнерства было предопределено проблемами, связанными с публичным финансированием социально-значимых проектов государственной инфраструктуры, а также стремлением государств к привлечению частного капитала к решению ряда общественных задач.

Для полного и всестороннего анализа такого явления, как государственно-частное партнерство, представляется целесообразным обратиться к опыту зарубежных стран в данном вопросе.

Законы о государственно-частном партнерстве на сегодняшний день приняты в достаточно большом количестве стран. При этом, форматы регулирования данной отрасли в большей мере зависят от правовой системы государства, в связи с чем на данный момент можно выделить три варианта регулирования публично-частного партнерства государствами:

1. Принятие специального закона о ГЧП, регулирующего взаимоотношения публичного и частного секторов в рамках осуществления проектов ГЧП.

Законы о государственно-частном партнерстве на сегодняшний день

приняты в следующих иностранных государствах: Япония, Португалия, Бразилия, Греция, Словения, Южная Корея, Польша, Хорватия, Латвия, Украина, Румыния, Египет, Сербия, Россия, Узбекистан, Болгария и т.д.

Мировой опыт говорит о том, что государства, принимающие специальные законы о государственно-частном партнерстве, более четко выполняют обязательства, возникающие из частно-публичных проектов в силу четкой регламентации взаимоотношений специальным отраслевым актом. В таком случае закрепляется четкий баланс публичных и частных интересов. Однако, в рассматриваемой конструкции имеется и очевидный минус, который заключается в том, что публичный партнер больше склоняется в защиту своих интересов, что в той или иной мере ограничивает возможности частного сектора. С другой стороны, если детально не регламентировать данные взаимоотношения, в которых государство и бизнес-сообщество являются партнерами, появится поле для злоупотреблений со стороны государства, как очевидно более сильной стороны рассматриваемых отношений.

Законодательством США ГЧП трактуется как "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".

При этом, публично-частное партнерство регулируется разными штатами по-своему. Законы штатов США дифференцируются в зависимости от прав и ограничений публичного и частного партнеров. К примеру, в штате Кентукки возможна реализация любой формы контракта в сфере государственно-частного партнерства общей стоимостью, превышающей 30 % от общих поступлений в

фонд Совета по публично-частному партнерству органов местного самоуправления, полученных в отчетном финансовом году. В штате Нью Хэмпшир законодательство позволяет реализовывать только два варианта государственно-частного партнерства:

1. Проектирование, строительство, финансирование, эксплуатация и поддержка;

2. Проектирование, строительство, эксплуатация и поддержка.

В Калифорнии принят закон, регламентирующий участие частных венчурных фондов в реализации проектов публично-частного партнерства.

В США достаточно развиты партнерства, которые направлены на достижение инвестиционных целей и партнерства, которые нацелены на реализацию инновационных и научно-технических проектов. Проекты чаще всего финансируются путем сочетания средств частного и публичного партнеров. Гарантии для частных партнеров, при этом, закрепляются не на законодательном уровне, а в конкретных договорах. Достаточно необычной, но, при этом, наиболее распространенной в США является гарантия дохода. Она заключается в том, что в случае, если фактически полученный частным партнером доход оказывается ниже, чем тот, который был утвержден в договоре — государство компенсирует возникшую разницу.

2. Принятие отраслевых законов, которые регламентируют отдельные разновидности публично-частного партнерства.

К примеру, специфика самого механизма государственно-частного

партнерства не определена в Германии, Франции, Турции, Италии, Аргентине. При этом, данные государства имеют весьма эффективную законодательную базу гражданского и коммерческого права и отраслевые акты, регулирующие отдельные формы государственно-частного взаимодействия, чем объясняется успешность реализации совместных проектов публичного и частного секторов.

Что касается Франции, то юридическое оформление и практическое применение соглашений о ГЧП связаны с Постановлением № 2004-559 от 2004 года. Единого закона, который регламентировал все сферы ГЧП во Франции нет. Наибольшее распространение во Франции, как и во многих других странах, получили концессии. Для представителей частного сектора в рамках участия в концессионных соглашениях предусмотрены определенного рода преференции. При этом, на практике случается чаще всего так, что государство имеет значительное участие в проекте и в результате становится его собственником.

По сути, во Франции реализуется лишь два формата публично-частного взаимодействия: соглашения о концессиях, служащие для реализации крупных инфраструктурных проектов и договоры о партнерстве.

Фактически, и концессии, и договоры о партнерстве, являются во Франции договорами административными. Партнерство реализуется так, что государство поручает инвестору практически полную реализацию определенного проекта с использованием собственных денежных средств.

Стоит отметить важность участия в партнерских взаимоотношениях государства и бизнеса Службы поддержки ГЧП. Данная служба является подразделением Министерства экономики и несет основную ответственность за подтверждение предварительных оценок, которые подготовлены публичным

партнером до начала тендера. Служба оказывает консультации и осуществляет всестороннее содействие публичным органам при подготовке проектов (договоры о партнерстве во Франции могут заключать государственные органы, государственные учреждения, органы муниципальной власти, некоторые государственные организации, реализующие функции в области общественных интересов и финансируемые государством).

Далее, следует сказать об опыте Германии в области государственно-частного партнерства, где, кстати, первые проекты, основанные на партнерстве публичного и частного партнеров появились позже, нежели в подобных развитых государствах. Германия является государством, которое смогло довольно успешно адаптировать публично-частное партнерство в своей стране. ГЧП в Германии не только способствует рациональному использованию ресурсов государства путем совместного участия публичного и частного секторов в решении общественно-важных задач, но и ощутимо поддерживает представителей малого бизнеса. В 2005 году Германия приняла Закон «Об ускорении внедрения ГЧП и улучшении законодательства в области ГЧП», которым были внесены определенные изменения в законодательство. В налоговой сфере было произведено изменение, отменявшее земельный налог и налог на приобретение земельного участка при условии, что он будет использован для реализации проекта в рамках публично-частного партнерства. Помимо этого, некоторые законы были адаптированы с целью внесения в них поправок о применении проектов государственно-частного партнерства при развитии инфраструктуры. В итоге, после внесения, на первый взгляд, несущественных изменений, которые улучшали положение участников ГЧП, их эффективность следует оценить через призму из выгоды обеим сторонам партнерства. Так, в промежуток с 2002 по 2009 годы в реализацию проектов по строительству общественно-важных объектов, было инвестировано около 4 миллиардов евро, а в сфере строительства дорог — около 2 миллиардов. При

этом, следует отметить тот факт, что в Германии 75 % проектов реализовано с помощью муниципально-частного партнерства, и лишь 25 % относятся к проектам федерального значения.

В Китае также отсутствует единый закон, регулирующий государственно-частное партнерство. Важным шагом в развитии ГЧП в Китае было принятие в 2005 году Государственным Советом документа (Opinion of the State Council) 2005, который поощрял и поддерживал развитие негосударственного сектора экономики. Этот документ был первым законом центрального правительства, который разрешил участие частного сектора в сфере энергетики, связи, железных дорог, авиации и нефтепродуктов.

При этом, проекты публично-частного партнерства в Китае фактически не прижились и воспринимаются в основном лишь как возможность привлечения финансовых ресурсов в случае необходимости. Причиной этому стоит назвать недостаточность законодательной базы.

3. Регулирование проектов публично-частного партнерства на договорной основе.

Такие страны, как Великобритания, Канада, Индия, Сингапур, в принципе не регулируют публично-частное партнерство не то, чтобы специальными законами о ГЧП, но и не имеют отраслевых актов, регулирующих отдельные формы партнерства. Государственно-частное партнерство в приведенных странах реализуется с помощью общих положений договорного права и законодательства о государственных закупках.

Проекты публично-частного партнерства в Великобритании в большей

части поощряются правительством и иными публичными органами. В отличие от многих стран, где ГЧП регламентируется либо специальным законом, либо отраслевыми законами, регламентирующие отдельные формы, законодательная база в области ГЧП в Великобритании как таковая отсутствует.

Всемирным банком публичное партнерство следующим образом: Договоренность между государственным и частным сектором в вопросе производства, а также предоставления инфраструктурных услуг, которые необходимы для цели привлечения дополнительного финансирования и, самое главное, как возможность увеличения результативности государственных вложений»³³. В проекте Закона (Green Paper) «Государственно - частное партнерство и законодательство сообщества по государственным контрактам и концессиям», утвержденного Резолюцией Европарламента Евросоюза в 2004 году, ГЧП определяется как форма сотрудничества между органами государственной власти и бизнесом, основной целью которой является обеспечение финансирования, сооружения, реконструкции, управления и содержания объекта инфраструктуры или предоставления услуги; государственно-частным партнерствам ЕС - как партнерство между государственным и частным секторами с целью осуществления проекта или оказания услуги, традиционно предоставляемой государственным сектором ³⁴.

2.2. Оценка государственно-частного партнерства в России в сравнении с иностранными государствами.

Анализ нормативной базы, регулирующей осуществление публично-частного партнерства в разных развитых странах, демонстрирует существенную разницу в подходах к формированию системы законодательства в области ГЧП.

³³ Доклад Всемирного банка о государственно-частных партнерствах [Электронный ресурс]. URL: projects.worldbank.org/P125595/?lang=ru&tab=ratings (23.08.2018)

³⁴ European Parliament Resolution on Green Paper on services of general interest 21.05.2003 N 270 (T5-0018/2004)

Следует отметить, что отечественное законодательство в рассматриваемой сфере в целом соответствует мировым стандартам, а в некоторых аспектах даже превосходит их. Определенно, есть некоторые моменты, которые хотелось бы увидеть в Российском законодательстве в сфере государственно-частного партнерства. Безусловным плюсом применительно к Российской действительности является наличие единого федерального закона о государственно-частном партнерстве, регулирующем сразу все аспекты партнерства. Представляется, что такой формат является более целесообразным, так как реализация проектов ГЧП с помощью общих положений договорного права была бы весьма затруднительной. Кроме того, создавалось бы больше пространства для злоупотреблений со стороны публичного партнера. Наличие отраслевых актов, безусловно, является, необходимым в аспекте детального урегулирования отдельных форм ГЧП, однако, также необходимо и наличие единого акта, регламентирующего все аспекты публично-частного партнерства в целом. Следовательно, представляется, что сама по себе система регулирования государственно-частного партнерства представляется более правильной, если сравнивать ее с другими развитыми государствами.

Стоит отметить тот факт, что законодательство о государственно-частном партнерстве сконструировано таким образом, что большинство вопросов, касающихся партнерских взаимоотношений государства и предпринимательского сообщества, урегулированы достаточно детально. При этом, сохраняется определенного формата свобода деятельности в отношении определения условий соглашений о ГЧП в каждом конкретном случае, исходя из обстоятельств. Стоит отметить, что «золотую середину» в рассматриваемом вопросе достаточно сложно найти. Некоторые государства идут по пути регулирования публично-частного партнерства общими нормами, но, в таком случае, отсутствует какая-либо систематизация и определенность в партнерских взаимоотношениях. Некоторые государства наоборот регламентируют все

аспекты, тем самым не оставляя пространства для гибкости. В данном направлении законодательство России в сфере государственно-частного партнерства следует признать более-менее удачным.

Однако, не лишним было бы, например, расширения списка льгот для частных инвесторов. К примеру, дополнительной гарантией интересов частных инвесторов могло бы быть введение конструкции, схожей с гарантией дохода, как устанавливается в договорах ГЧП в США. Безусловно, в России существуют определенные преференции для представителей предпринимательского сообщества, однако, для более глобального привлечения средств частных инвесторов следовало бы расширить перечень предоставляемых льгот.

Глава 3. Современные проблемы государственно-частного партнерства в России.

3.1. Недостатки действующего в Российской Федерации законодательства, регулирующего государственно-частное партнерство.

Для начала следует обратиться к пункту 2 статьи 2 Закона о ГЧП:

«Отношения, возникающие в связи с подготовкой, заключением, исполнением и прекращением концессионных соглашений, с установлением гарантий прав и законных интересов сторон концессионного соглашения, регулируются Федеральным законом от 21 июля 2005 года N 115-ФЗ "О концессионных соглашениях».

Исходя из приведенного положения, можно сделать вывод, что законодатель разделяет соглашения о государственно-частном партнерстве и концессионные соглашения. При этом, представляется непонятным, к чему

было введено такого рода разграничение — была ли у законодателя цель стабилизировать концессии или действительно разграничить соглашения. Безусловно, наличие отраслевого акта, регламентирующего концессионные соглашения, является необходимым, как и для иных форм ГЧП. Однако, почему такое разделение касается только концессий — неясно.

Действующий закон о ГЧП предъявляет особые требования к субъектному составу. Так, согласно пункту 5 статьи 3 закона, *«частный партнер - российское юридическое лицо, с которым в соответствии с настоящим Федеральным законом заключено соглашение»*. Тем самым, законодатель не допустил консорциумы к возможности участия в соглашениях о публично-частном партнерстве. Более того, следует отметить, что из приведенного положения следует невозможность участия в отношениях ГЧП индивидуальных предпринимателей. Предполагается, что допустить ИП к возможности участия в публично-частном партнерстве было бы неплохим ходом, однако, к фигуре предпринимателя необходимо было бы ввести определенные требования. Также, из положений статьи вытекает, что иностранное юридическое лицо не может быть частным партнером. На тему гипотетической возможности иностранных юрлиц можно долго говорить, однако, следует признать, что дополнительное привлечение капитала в социально-ориентированные проекты является важным аспектом, а сильное ограничение субъектного состава на стороне частного партнера, на наш взгляд, необоснованно.

В соответствии с частью 2 статьи 5 Федерального закона о ГЧП, *«не могут являться частными партнерами, а также участвовать на стороне частного партнера следующие юридические лица:*

- 1) государственные и муниципальные унитарные предприятия;*
- 2) государственные и муниципальные учреждения;*
- 3) публично-правовые компании и иные создаваемые Российской*

Федерацией на основании федеральных законов юридические лица;

4) хозяйственные товарищества и общества, хозяйственные партнерства, находящиеся под контролем Российской Федерации, субъекта Российской Федерации или муниципального образования;

5) дочерние хозяйственные общества, находящиеся под контролем указанных в пунктах 1 - 4 настоящей части организаций;

6) некоммерческие организации, созданные Российской Федерацией, субъектами Российской Федерации, муниципальными образованиями в форме фондов».

В первую очередь, следует отметить, что законодателем не указано, что подразумевается под «участием на стороне частного партнера». При этом, что касается фигуры публичного партнера — частью 4 статьи 5 дано объяснение участию на его стороне. Таким образом, создается риск расширительного толкования правоприменителями.

Такой запрет прямого или косвенного участия в компании частного партнера хозяйственных обществ, более 50% голосующих акций которого принадлежит Российской Федерации, ограничивает возможность участия на стороне частного партнера таких крупнейших, если не единственных, игроков финансового рынка ГЧП — государственных банков, что способно создать серьезные трудности для финансирования проектов ГЧП и может негативно отразиться на их стоимости. По сути, законодатель лишил государственные финансирующие организации в России рычагов корпоративного воздействия на частного партнера, оставив для них лишь договорные инструменты в виде прямых соглашений с публичным и частным партнерами. Надеемся, что данное положение будет исправлено в дальнейшем в процессе совершенствования

Далее следует обратить внимание на часть 6 статьи 5 Закона о ГЧП. *«Частный партнер обязан исполнять обязательства по соглашению своими силами. Частный партнер вправе исполнять свои обязательства по соглашению с привлечением третьих лиц только в случае, если это допускается условиями соглашения. При этом частный партнер несет ответственность за действия третьих лиц как за свои собственные».* Исходя из приведенного положения можно сделать вывод, что по общему правилу предполагается личное исполнение частным партнером своих обязательств по соглашению. Здесь следует отметить, что данное положение в определенной мере ограничивает права частного партнера в той части, что возможности привлечения третьих лиц к исполнению обязательств необходимо дополнительное согласование такого условия. Стоит отметить, что когда речь идет об инфраструктурных проектах, личное исполнение порой просто не представляется возможным. Таким образом, на наш взгляд, такое ограничение должно быть исключено. При этом, естественно, ответственность за действия третьих лиц в рамках соглашения, должна лежать на партнере.

Согласно части 6 статьи 7 Закона о ГЧП, *«частный партнер не вправе передавать в залог объект соглашения и (или) свои права по соглашению, за исключением их использования в качестве способа обеспечения исполнения обязательств перед финансирующим лицом при наличии прямого соглашения. Обращение взыскания на предмет залога возможно только в случае, если в течение не менее чем ста восьмидесяти дней со дня возникновения оснований для обращения взыскания не осуществлена замена частного партнера либо если соглашение не было досрочно прекращено по решению суда в связи с существенным нарушением частным партнером условий соглашения».*

³⁵ В.В. Килинкаров/Соглашения в сфере государственно-частного партнерства: основные проблемы и перспективы правового регулирования

Таким образом возможна передача в залог не только прав по соглашению, но и самого объекта соглашения. Далее, установлена 180-дневная отсрочка обращения взыскания на предмет залога, а во-вторых — установлен запрет на обращение взыскания при досрочном расторжении соглашения.

Согласно части 7 статьи 7 Закона о Государственно-частном партнёрстве, *«в случае обращения взыскания на предмет залога публичный партнер имеет право преимущественной покупки предмета залога по цене, равной задолженности частного партнера перед финансирующим лицом, но не более чем стоимость предмета залога»*. То есть, в случае, если будет обращено взыскание, кредитор, в пользу которого залог и установлен, получит все причитающееся ему в полном объеме, в то время как частный партнер может вообще ничего не получить несмотря на то, что были инвестированы крупные средства и стоимость объекта соглашения о публично-частном партнерстве окажется выше, чем сумма долга.

Далее следует сказать и о недостатках регулирования публично-частного партнерства субъектами Российской Федерации. Конституция относит гражданское законодательство к ведению Российской Федерации, а следовательно, гражданско-правовые нормы могут регулироваться исключительно на федеральном уровне. Мы исходим из того, что соглашение о государственно-частном партнерстве является гражданско-правовым договором по своей сути. Исходя из этого, можно сделать вывод, что нормы, регулирующие гражданско-правовые отношения, не должны содержаться в региональных законах.

Помимо этого, действующий закон о государственно-частном партнерстве не содержит какого-либо перечня форм публично-частного партнерства. И речь

здесь не о том, что указанные формы не раскрыты в Федеральном законе — как раз наоборот. Регулирование форм ГЧП отдельными нормативно-правовыми актами является более эффективным способом регламентации. Безусловно, не следует исчерпывающе указывать всевозможные формы, однако, представляется, что включение в Федеральный закон хотя бы основные формы публично частного партнерства с отсылочными нормами, как это сделано в статье 2 касательно концессионного соглашения.

3.2. Возможные варианты усовершенствования законодательства, регулирующего государственно-частное партнерство в Российской Федерации.

Как уже было указано ранее, государственно-частное партнерство является очень важным инвестиционным инструментом, позволяющим реализовывать крупные проекты и решать общественно значимые задачи. На сегодняшний день законодательство Российской Федерации в сфере ГЧП можно считать достаточно эффективным. Однако, при этом, в нем имеются и недостатки. Исходя из всей важности конструкции публично-частного партнерства, предполагается, что законодатель должен стремиться к всестороннему развитию и усовершенствованию актов, регулирующих партнерские взаимоотношения публичного и частного секторов. В настоящем параграфе будут предложены некоторые варианты, которые потенциально могли бы способствовать развитию нормативной базы, регулирующей рассматриваемые взаимоотношения.

Для начала следует отметить необходимость введения дополнительных льгот для частных инвесторов в рамках публично-частного партнерства. Безусловно, на данный момент имеются определенные преференции, однако их следует считать недостаточными. Хорошим стимулированием инвесторов было бы снижение налогов. На данный момент введены определенные налоговые

льготы для предпринимателей в рамках реализации ГЧП как на федеральном уровне, так и на уровне субъектов федерации. В первую очередь, хорошим решением было бы снижение ставки по налогу на прибыль частной стороны в рамках ГЧП. При этом, если посмотреть с другой стороны — налог на прибыль организаций каждый год является одним из основных бюджетообразующих налоговых источников для доходной базы бюджетов субъектов РФ, так как из 20 процентов 17 зачисляется в бюджет субъекта РФ. И в действительности, снижение налоговой ставки в рамках предоставления инвесторам преференциального режима может повлечь за собой существенное снижение доходов бюджета. Следует отметить, что в каждом конкретном случае необходимо отдельно оценивать ситуацию в зависимости от субъекта РФ, однако, даже небольшое снижение налоговой ставки с учетом особенностей осуществления деятельности по реализации проекта может привлечь потенциального инвестора к участию в государственно-частном партнерстве.

Говоря о налоговых льготах, следует также сказать и об идее освобождения частного партнера от обложения налогом на имущество организаций в рамках ГЧП в отношении создаваемых или реконструируемых объектов социально-культурного назначения. При этом, здесь также следует учитывать особенности отдельных субъектов в рамках возможности снижения или освобождения от налога на имущество, так как рассматриваемый налог полностью зачисляется в бюджет субъекта РФ.

Помимо этого, хорошей мерой было бы перечисление различных потенциальных рисков. Закрепление рассматриваемого перечня в Законе позволило бы инвесторам подбирать оптимальную форму публично-частного партнерства. Следует тем или иным образом отобразить в Законе коммерческие, инвестиционные, финансовые, технические и экологические риски. Заметим, что законодатель уже включил перечисленные риски в один из актов,

посвященных отдельным формам ГЧП, в частности соглашениям об осуществлении предпринимательской деятельности в особых экономических зонах (Громова Е.А./Некоторые проблемы Федерального закона «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»).

Неплохим ходом было бы внесение в ФЗ о ГЧП гарантии дохода. В случае, если бы тем или иным образом в Законе было указано, что в случае, если фактически полученная выручка в связи с осуществлением проекта в рамках публично-частного партнерства оказалась ниже, чем предполагаемая, публичный партнер возмещает частному хотя бы часть от неполученных инвестированных средств. При этом, в таком случае, обязательным было бы указание в Соглашении размера потенциальной прибыли.

Глава 4. Заключение.

Подводя итоги проделанной работы, хотелось бы отметить всю важность самой конструкции Государственно-частного партнерства в Российской Федерации. Партнерство является выгодным и для государства в части возможности реализации общественно важных проектов с помощью инвестиций частного сектора, так и для предпринимателей ввиду предоставления определенного поля для коммерческой деятельности и возможности инвестировать в проекты с целью дальнейшего извлечения прибыли. Благодаря существованию подобной конструкции государство может более целесообразно расходовать средства на другие значимые цели. Таким образом происходит стимулирование коммерческого сектора путем удовлетворения неких государственных целей.

На сегодняшний день имеет место многообразие форм публично-частного партнерства, успешно реализуемых в Российской Федерации. За последние годы законодательство в сфере ГЧП улучшилось в лучшую сторону, стало появляться большое количество инвесторов, стремящихся к сотрудничеству с государством.

При этом, государству стоит привлекать больше представителей бизнес-сообщества для решения социально-важных задач, которых с каждым годом становится больше. Реализовывать это надо, в первую очередь, путем предоставления преференций частным партнерам, снижением административных барьеров и расширением круга потенциальных инвесторов.

Действующее законодательство в сфере государственно-частного партнерства хоть и можно назвать в той или иной мере развитым, если сравнивать, к примеру, с иностранными государствами, однако имеет ряд недостатков, которые на наш взгляд, необходимо устранить с целью дальнейшего развития публично-частного партнерства в России.

Список использованной литературы.

1. Федеральный закон от 13.07.2015 г. № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»;
2. Закон г. Санкт-Петербурга "Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах" от 25 декабря 2006 года N 627-100;
3. Царев Д., Иванчук А. Государственно-частное партнерство: правовой аспект // Финансовая газета. 2009 N 17 С. 12;
4. Игнатюк Н.А. Государственно-частное партнерство в России // Право и экономика. 2006 N 8 С. 23; Коровин Е. Кредитный риск проектов частно-государственного партнерства и механизмы поддержки инвестиций;

5. Фильченков В.А. Понятие, принципы, условия эффективности и признаки государственно-частного партнерства;
6. Городов О.А. Понятие, элементы и отраслевая принадлежность концессионного соглашения по праву России // Правоведение. 2011. N 6. С. 67 – 78;
7. Винницкий А.В. Публичная собственность. М.: Статут, 2013. С. 247 – 248;
8. Федеральный закон от 21 июля 2005 года N 115-ФЗ «О концессионных соглашениях»;
9. Крупко С.И. Инвестиционные споры между государством и иностранным инвестором: учебно-практическое пособие. М., 2002 (с.9);
10. Дроздов И. К правовой природе концессионного соглашения / Хозяйство и право. 2006. №6, (с. 53);
11. Зинченко С.А., Ломидзе О.Г., Галов В.В. Концессионное соглашение - правовая форма взаимодействия бизнеса и государства/Закон. 2007. №2;
12. Седлецкая Е.Г. К вопросу о правовой природе концессионного соглашения/2010;
13. Обзор практики разрешения споров, связанных с применением Федерального закона "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним" : Информационное письмо ВАС РФ от 16.02.2001 №59;
14. Постановление Федерального арбитражного суда Северо-западного округа от 15.06.2010 по делу № А56-62815/2009;
15. Постановление Девятого арбитражного суда Москвы от 23.07.2010 №09Ап-16203/2010-ГК;
16. Постановление Федерального арбитражного суда Северо-западного округа от 12.01.2009 по делу № А26-3259/2008;
17. Гармонизация частных и публичных интересов. Сборник научных статей Серии "Право России: новые подходы". Выпуск 2/под редакцией

Немытиной М.В., В.А.Хохлова, В.Д.Рузановой, А.А.Тарасова. Саратов, 2005. С.62;

18. Раднаев Б.В./Некоторые проблемы применения закона о концессионных соглашениях;

19. Федеральный закон "Об иностранных инвестициях в Российской Федерации" от 9 июля 1999 года №160-ФЗ;

20. Федеральный закон "О соглашениях о разделе продукции" от 30.12.1995 N 225-ФЗ;

21. Е.А. Громова — Государственно-частное партнерство и его правовые формы/ЮстицИнформ;

22. Рат Й. Соглашения о разделе продукции: анализ правового регулирования отношений в сфере реализации в Российской Федерации. М.: Волтерс Клувер, 2008 С. 36;

23. Федеральный закон "О соглашениях о разделе продукции" от 30.12.1995 N 225-ФЗ;

24. Серебрякова Е.Е. Техничко-внедренческие особые экономические зоны: правовые аспекты создания и функционирования: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. СПб., 2012. С. 10; Хардаев Н.Э. Партнерство государства и бизнеса как фактор регионального развития. Улан-Удэ, 2008. С. 9;

25. Громова Е.А. Соглашение об осуществлении технико-внедренческой деятельности. С. 124;

26. Федеральный закон "Об особых экономических зонах в Российской Федерации" от 22.07.2005 г. № 116-ФЗ;

27. Федеральный закон "О развитии Республики Крым и города федерального значения Севастополя и свободной экономической зоне на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя";

28. Батыров М.В. Административно-правовые основы функционирования особых экономических зон в Российской Федерации. С. 7;

29. Свинцова К.С. О природе соглашения об осуществлении деятельности

в особой экономической зоне // Вестник ВСУ. 2010. N 1. С. 245;

30. Козырин А.Н. Комментарий к Федеральному закону "Об особых экономических зонах". М.: Городец, 2006. С. 99;

31. Гасумянова А.В. Правовой режим предпринимательства в особых экономических зонах РФ. С. 86;

32. Шпакович Д.К. Развитие правовых форм государственно-частного партнерства // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия "Экономика и экологический менеджмент". 2014. N 1. С. 23;

33. Орешков А.А. Государственно-частное партнерство как действенная форма привлечения инвестиций и управления социально-экономическими процессами в регионе // Региональная экономика. 2011. N 2. С. 13;

34. Жук Е.А. Закрытый ПИФ является приоритетной формой ГЧП // Российская Бизнес-газета. 2017. N 811(29);

35. European Parliament Resolution on Green Paper on services of general interest 21.05.2003 N 270 (T5-0018/2004);

36. В.В. Килинкаров/Соглашения в сфере государственно-частного партнерства: основные проблемы и перспективы правового регулирования;