DOI 10.22394/1818-4049-2017-81-4-71-81
УДК 338.246.025: 330.322.3

Т. А. Ярославцева
А. В. Ярославцев

Концессионная форма делового сотрудничества власти и бизнеса как инструмент привлечения инвестиций в инфраструктуру отраслей социальной сферы региона и муниципального образования: история и современность

В современных условиях перед органами государственной и муниципальной власти в сфере хозяйственно-имущественных отношений стоит актуальная задача: привлечение инвестиций в экономику и обеспечение эффективного использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, на условиях концессионных соглашений и повышение качества товаров, работ, услуг, предоставляемых потребителям.

Для привлечения частного бизнеса к сотрудничеству в инфраструктурный сектор экономики необходимо создать условия и справедливую процедуру конкурсного отбора, основанную на эффективной системе критериев оценки предложений участников конкурсов, позволяющей повысить гарантии успешной реализации концессионных соглашений, снизить совокупные общественные издержки и риски. Однако механизмы концессионного сотрудничества недостаточно хорошо изучены.

В настоящей статье рассматриваются отдельные аспекты концессионных соглашений, позволяющих минимизировать бюджетные расходы и в то же время добиться результата, особенно в ЖКХ.

Ключевые слова: концессия, концессионная форма делового сотрудничества, концессионное соглашение, хозяйственно-имущественные отношения, инвестиции, инфраструктура жилищно-коммунального хозяйства, инвестиционная привлекательность, конкурсный отбор, критерии оценки, эффективность, ответственность, судебная практика.

Сфера ЖКХ становится все более интересной для бизнеса. В Российской Федерации создана законодательная база, позволяющая привлекать инвесторов в сферу ЖКХ. Объем частных инвестиций в 2014 г. составил 7,2 млрд. руб. – это 112 концессий, объем инвестобязательств – 1759 концессий – к ноябрю 2017 г. достиг 214,8 млрд. руб. Лидерами по заключению концессий являются Ханты-Мансийский Автономный округ – Югра, Волгоградская область и город Санкт-Петербург.

С целью повышения инвестпривлекательности объектов ЖКХ в малых муниципальных образованиях Правительством РФ предложено использовать институт *совместных концессионных соглашений* (далее – КС), заключаемых по итогам *совместных конкурсов*. В силу раздробленности муниципалитетов потребность в укрупнении концессий остро встает именно в сфере ЖКХ.

29 ноября 2017 г. в рамках IV Общероссийского форума «Частные операторы коммунальной инфраструктуры» [1] профильные эксперты, представители регионов и муниципальных образований в

Ярославцева Татьяна Александровна – д-р ист. наук, профессор кафедры государственного и муниципального управления и служебного права, Дальневосточный институт управления – филиал РАНХиГС (г. Хабаровск). *E-mail: mu322@mail.ru*

Ярославцев Александр Владимирович – канд. ист. наук, доцент кафедры менеджмента и предпринимательского права, Дальневосточный институт управления – филиал РАНХиГС (г. Хабаровск). *E-mail: mu322@mail.ru*

ходе дискуссии поделились не только положительным, но и отрицательным опытом реализации Федерального закона от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» [2]. Организатором мероприятия выступал Национальный Центр ГЧП при поддержке Министерства строительства и ЖКХ РФ. Генеральный спонсор – Сбербанк России. В рамках пленарной сессии представители Минстроя России, Госдумы, Фонда ЖКХ, Сбербанка России, а также руководители ведущих коммунальных предприятий и представители регионов обсудили типовые решения, которые можно применять для снижения расходов на подготовку и реализацию инвестиционных проектов в ЖКХ. Анализировались проблемы законодательного и тарифного регулирования, привлечения инвестиций в развитие региональных и муниципальных объектов тепло- и водоснабжения, а также повышение эффективности управления этими объектами, особенности проведения совместных конкурсов и перспективы внедрения прямых договоров. Кроме того, с учетом последних поручений Президента РФ в сфере обращения с твердыми коммунальными отходами на панельной дискуссии обсуждался текущий статус реализации реформы в регионах. Не остались без внимания вопросы внедрения цифровизации в ЖКХ.

Лейтмотивом пленарной дискуссии форума стали «коробочные решения» для коммунальных концессий, разработанные Минстроем России совместно со Сбербанком, направленные на повышение качества проектов и снижение расходов на предпроектную подготовку. В центре внимания были вопросы федеральной поддержки проектов в коммунальной сфере, создание института развития в ЖКХ, проблемы тарифного регулирования.

В 2018 г. во многих регионах планируется «перезагрузить» проекты и разработать новые условия концессии с учетом специфики выбора земельного участка для размещения мусороперерабатывающих комплексов. Совершенствование КС должно создать условия для устранения недовольства общественности, вызванные как экономическими параметрами проектов, так и технологическими. Например, в сфере обращения твердых отходов: выбор мест расположения полигонов, нарушающих экологические требования; нарушение правил использования воздушного пространства, намерение использовать импортное оборудование и сам механизм предлагаемой системы обращения с отходами.

Для содействия регионам отраслевые эксперты и представители инвестиционного сообщества сформировали рекомендации по доработке проектов, с учетом положений Указа Президента РФ от 14 ноября 2017 г. № 548, которым были утверждены 24 показателя оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ [3].

В перечень вошли интегральный индекс региона в национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в субъектах РФ, динамика валового регионального продукта на душу населения, объем инвестиций и налоговых доходов в бюджет субъекта, уровень госдолга субъекта, доля просроченной кредиторской задолженности и т. д. Среди ключевых показателей – качество и доступность услуг ЖКХ, соответствие нормативным требованиям плотности сети автодорог и оценка удовлетворенности населения услугами в сферах образования, здравоохранения, культуры и социального обслуживания.

Данный Указ предписывает главам субъектов ежегодно до 1 октября представлять в Правительство РФ доклады о фактически достигнутых значениях показателей для оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти и их планируемых значениях на трехлетний период, в т. ч. повышение уровня социально-экономического развития, и достижение темпов наращивания экономического потенциала территорий.

Ключевым инструментом привлечения инвестиций в инфраструктуру отраслей социальной сферы региона и муниципального образования может стать *концессионная форма делового сотрудничества* власти и бизнеса.

Концессия, буквально уступка, дозволение, данное со стороны правительств, власти на устройство частного предприятия в области интересов и дел, имеющих общественное значение [4]. Понятие

«*концессия*» в современных условиях охватывает сочетание юридических подходов к определению концессионных отношений. Так, *концессия* – это отношения, вытекающие из передачи в эксплуатацию на определенных условиях принадлежащих государству или муниципальным властям земельных участков, залежей полезных ископаемых, предприятий и других хозяйственных объектов инвесторам [5]; *концессия* – договор, заключаемый государством с частным предпринимателем, иностранной фирмой на эксплуатацию промышленных предприятий, земельных и других угодий [6]; *концессия* – (предоставление, разрешение), договор, в соответствии с которым государство передает объекты, находящиеся в его собственности и на его территории, лицу на конкретный срок для коммерческого использования на определенных условиях [7]. Таким образом, *концессия* – это отношения, вытекающие из передачи в эксплуатацию принадлежащих государству или муниципальным властям хозяйственных объектов по договору, лицу (инвесторам) на конкретный срок для коммерческого использования на определенных условиях.

В Российской Федерации механизмы *концессионного сотрудничества* пока не имеют широкого распространения. Для привлечения частного бизнеса к сотрудничеству в инфраструктурный сектор экономики необходимо создать условия и справедливую процедуру конкурсного отбора, основанную на эффективной системе критериев оценки предложений участников конкурсов, позволяющей повысить гарантии успешной реализации КС, снизить совокупные общественные издержки и риски. Однако у государственных и муниципальных служащих отмечаются различные подходы к пониманию механизмов создания эффективного сотрудничества в условиях концессии, что обуславливает необходимость систематизировать знания теоретических основ и практических механизмов с учетом судебной практики. Следует учитывать, что КС – это гражданско-правовой договор, в котором содержатся элементы различных договоров, предусмотренных федеральными законами.

Концессия как форма государственного капитализма возникла в странах, где концессионерами обычно выступали крупные капиталистические объединения, которые, получая монополию на эксплуатацию концессионных предприятий, использовали концессию для получения монопольных прибылей. В условиях государственно-монополистического капитализма концессии являются одной из форм сращивания государственного аппарата с финансовым капиталом. В эпоху империализма широкое развитие получили международные концессии, активно используемые государствами для обеспечения себя сырьевыми ресурсами, для оказания значительного влияния на страну – участника концессии.

Всеобщее распространение в Европе концессия получила в средние века. В частности, на условиях концессии передавались королевские земли во владение и пользование, управление колониальными территориями, т. е. использовалась форма экономической эксплуатации развивающихся стран.

Концессионные договора в их современном понимании впервые появились во Франции, затем в Германии, Италии, Великобритании и других европейских странах. *Основная сфера концессионных соглашений – городское коммунальное хозяйство.* Частно-государственное партнерство во Франции состояло из секторов городского хозяйства: водоснабжение и канализация – 71% и охватывало обслуживание 2/3 населения частного сектора; утилизация городских отходов – 73%; районное теплоснабжение – 93%; городской транспорт – 16%; платные дороги – около 100%; автостоянки – 59% и др. [8]. В Великобритании осуществлялось более 450 концессионных проектов, что составляло более 20% всех инвестиций в инфраструктуру.

Концессионная форма привлечения капитала в России стала использоваться с середины XIX в. Заметную роль сыграли иностранные концессии как в дореволюционный период хозяйственного развития страны, что способствовало строительству железных дорог и решению коммунальных проблем губернских и уездных городов, так и в годы Советской власти.

В 1918 г. были разработаны и опу-

бликованы «Тезисы о привлечении иностранного капитала в форме реальных ценностей к сотрудничеству с Россией». В ноябре 1920 г. Советом народных комиссаров было принято Постановление «О хозяйственных и правовых условиях концессий», в котором отмечалась «... необходимость привлечения технической рабочей силы и материальных средств развитых промышленных стран – и в целях восстановления значения России как одной из главных сырьевых баз мирового хозяйства, и в интересах развития собственных, ослабленных мировой войной производительных сил» [9].

В переходный период от капитализма к социализму концессионная политика, проводимая СССР, предусматривала международные концессии. Государство стремилось привлечь в экономику инвестиции империалистических держав в области тех отраслей производства, которые не могли быть обслужены собственными силами страны в сложные 1920 – 1930 гг. восстановления и развития производственных сил. Первый концессионный договор был заключен в 1921 г., в 1929 г. их число составило 123 концессии. В советский период количество концессий достигало: обрабатывающая промышленность – 25%; добывающая промышленность – 15%; сельское хозяйство и торговля до – 8% [10].

В период 1922 – 1927 гг., когда Россия проводила новую экономическую политику (НЭП), поступило более 2000 концессионных предложений от немецких, французских, американских, английских компаний, из которых было реализовано 10% [11]. По данным Главного комитета по концессиям на 1 февраля 1929 г. имелось 68 действующих договоров о концессии [12].

Основой концессии в тот период было «... дозволение, данное со стороны правительства на устройство частного предприятия в области интересов и дел, имеющих общественное значение» [4]. Учитывая, что концессионерами были иностранные компании, по существу *концессионные отношения* оформлялись договором, заключаемым государством с частными иностранными фирмами на эксплуатацию промышленных предприятий, земельных и других угодий. Иностранные концессии действовали на 80% в отраслях, производящих средства производства, в т. ч. 60% – в горной и горнозаводской и деревообрабатывающей промышленности (табл. 1).

Наиболее крупные концессии занимались добычей нефти и угля (Сахалин), марганца (Грузия), золота, цветных металлов, асбеста, алюминия (Урал, Сибирь, Дальний Восток), эксплуатацией и распиловкой леса (Север).

На территории Дальнего Востока в конце 1920-х гг. действовало около 40

Таблица 1

Сведения о концессиях в СССР

Годы	Число концессионных предприятий	Валовая продукция (млн. руб. в ценах соответствующих лет)	В том числе	
			Производство средств производства	Производство предметов потребления
1924/1925	14	13,5	12,3	1,2
1925/1926	52	39,8	37,6	2,2
1926/1927	65	57,2	52,6	4,6
1927/1928	52	81,7	57,0	24,7
1928/1929	43	99,7	Нет сведений	
1933	6	26,9	Нет сведений	

Источник: Советская историческая энциклопедия. Т. 7. М., 1965. С. 879.

иностранных концессий (японские, американские, финляндские, британские) на Сахалине, Камчатке, в Амурской области, Приморском и Хабаровском краях. По отдельным источникам всего в 1925 г. на Дальнем Востоке было восемь концессий, в их числе такие крупные, как «Ничиро ТКК», «Ясино Качиро», «Винт» (США), «Койвисто» (Финляндия) – золотодобывающие, «Бриннер Роланд Оливер» (Великобритания) – рудники и другие.

Исследование концессионных отношений на Дальнем Востоке, проведенное Т. А. Ярославцевой [10], показало, что к моменту составления бюджета на 1927 – 1928 гг. в Дальневосточном крае действовало 9 иностранных концессионных предприятий, занятых добычей различных ископаемых (*угольные концессии*): Кито-Сагарен-Секитан-Кигио-Кумиай, Сакай-Кумиай и Цукахара-Кумиай. Кроме того, концессия Цукахара-Кумиай по договору до 1929 г. занималась разведкой, а Японская нефтяная концессия Кито-Сагарен-Секитан-Кигио-Кумиай производила добычу нефти. Всего нефтяной концессией было добыто более 73500 т нефти при стоимости в 28 руб. тонна. Долевое отчисление предусматривалось в размере 6,25% со стоимости добытой продукции. Взамен всех установленных налогов и сборов концессионер должен был уплатить 3,84% от стоимости продукции.

Со стоимости добытого угля за исключением сданного (долевое отчисление) концессионеры обязаны были внести 3,33% деньгами. Однако расчеты по долевому отчислению с добытого в тот период угля (14 тыс. т) и нефти не производились, т. к. вопрос о способе взимания (договор предусматривал натуральную продукцию) длительное время находился на разрешении в Москве, поскольку не были решены вопросы: место приема, хранения, реализации и т. д.

Анализ архивных источников свидетельствует, что в регионе действовали: Англо-Американская концессия «Дж. Винт», работавшая в Амурском округе с 1924 – 1927 гг. и добывавшая в год в среднем 50 кг золота с долевым отчислением в размере 5% (золотом) и оплатой за отведенные площади ежегодно 540 руб.; Японская концессия Нотаро Тонака, производившая в Охотском уезде добычу золота с 1925 – 1928 гг. Только в 1927 – 1928 гг. на участке в размере 26 га добыла более 60 кг золота и перечислила в доход казны 5% со стоимости добытой продукции. Американская концессия «Средне-Азиатский рудный золотодобычный Трест», арендовавшая 6 приисков в Амурском округе, одновременно вела и разведку до апреля 1928 г.; Английская горнопромышленная кооперация «Тетюхэ» и Торговый дом «Бриннер и К» на участках в размере 2054 га, вели добычу *серебро-свинцово-цинковых руд* (ежегодно соответственно 1000 т и 11 тыс. т) с долевым отчислением в размере 3,5% стоимости добытых и выработанных концентратов.

На право эксплуатации лесных площадей, расположенных в низовьях Амура на берегу Татарского пролива под № 7 Сюркум, № 10 – Хадя и № 11 – Копи, были заключены концессии с Японским лесопромышленным Синдикатом «Лорио Рингио-Кумиай» с отчислениями 2%.

В начале 1930-х гг. получил распространение термин «концессия технической помощи», включающий консультации государству и отечественным предприятиям по наилучшему способу организации производства. Условиями концессионного договора предусматривалось применение новейших методов и конструкций в строительстве, что должно было служить интересам народного хозяйства ДВК. В частности, в 1930 г. Перспективный концессионный план Крайсовнархоза по развитию промышленности Дальневосточного края определял список концессионных объектов: Николаевское-на-Амуре железорудное месторождение, золотоносные районы Охотского побережья, Иманстрой и др. С участием концессии предусматривалось сооружение и эксплуатация коммунальных предприятий (Металлургический завод на Хингане, завод сельхозмашин на Амуре, речная верфь в г. Хабаровске, канифольно-скипидарный завод в Приморье, хлопчатобумажная фабрика во Владивостоке, сахарный завод во Владивостокском округе и др.).

Более глубокий анализ концессионной формы привлечения частного капитала показал, что имелись и негативные проявления. Так, концессионер имел доступ

к добыче дефицитного сырья, получал прибыль, превышающую среднеотраслевую (в горнодобывающей отрасли до 80%) и, как правило, злоупотреблял своим монопольным положением. Как результат, иностранные капиталовложения в экономику СССР к 1928 г. составили менее 2% собственных капиталовложений, а общая сумма иностранных капиталовложений 6 стран (млн. руб.) составила: Англии (14,6), США (12,3), Германии (7,1), Щвеции (6,5), Японии (1,7), Франции (0,6).

Кроме того, фактически на всех концессионных предприятиях не создавались комфортные условия для постоянного проживания рабочих, нарушались положения коллективных договоров, не соблюдались требования техники безопасности и процентное отношение трудовой занятости иностранных рабочих. Так, занятость иностранных рабочих на производстве составляла в 1929 и 1930 гг. соответственно 60,7% и 58%, что превышало договорную норму (не более 45%). Рабочие жили «… во временных бараках, построенных из соломы, без окон и полов и на чердаках, с постоянным сквозняком, протекавшими крышами» [10]. Как видим, концессии осуществляли свою деятельность далеко не в интересах российского общества, этому способствовало то, что контроль за исполнением КС со стороны советских органов государственного управления был неэффективным. Данные обстоятельства послужили одним из оснований для отказа использования концессии как инструмента в управлении собственностью. К 1937 г. по соглашению с концессионерами все КС были аннулированы.

В современных условиях КС содержат элементы различных договоров, предусмотренных федеральными законами. Продукция и доходы, полученные концессионером в результате осуществления деятельности, предусмотренной концессией, являются собственностью концессионера, если соглашением не будет установлено иное.

В соответствии с Федеральным законом от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях», недвижимое имущество (*объекты транспортной, производственной и инженерной инфраструктур), научно-исследовательская деятельность; объекты коммунального хозяйства, в том числе объекты водо-, тепло-, газо- и энергоснабжения, водоотведения, очистки сточных вод, переработки и утилизации (захоронения) бытовых отходов; объекты, предназначенные для освещения территорий городских и сельских поселений, благоустройства территорий; метрополитен и другой транспорт общего пользования и иные объекты социально-культурного и социально-бытового назначения* являются объектами КС.

Учитывая важное значение объектов КС для жизнеобеспечения населения, государство не должно передать частному сектору полные права собственности на монопольные, сетевые объекты, поскольку в любой момент ситуация может выйти из-под контроля, например, в вопросе ценообразования или качества обслуживания. Поэтому государству (в чем и есть смысл партнерства) стратегические вопросы ценообразования, тарифной политики, качества обслуживания пользователей, безопасности следует оставлять за собой, а бизнесу передавать конкретные текущие хозяйственные проблемы: управление объектом КС, инвестирование. Отбор победителей конкурса должен соответствовать критериям, сформулированным специально под каждый конкурс. К таким критериям можно отнести: сроки, объем инвестиций, размер концессионной платы (количественные) и более интересные технические, архитектурные и др. решения (качественные).

Опыт концессий в России и международная практика показывает, что при хорошей организации конкурсов и юридически грамотной договорной работе концессии могут быть эффективной формой сотрудничества, позволяющей решать современные проблемы жизнеобеспечения населения. Реализация любого проекта на основе КС способствует оптимальному разделению рисков, привлечению капитала в традиционно монопольные сферы экономики при сохранении государственной и муниципальной собственности.

Концессионная форма делового сотрудничества – относительно новая для современной России форма договорных отношений, построенная на принципах

партнерства и распределения рисков между частным и публичным партнерами. Как финансовый и юридический инструмент привлечения инвестиций в инфраструктуру КС отличается долгосрочным характером вложений и сложностью структурирования. С каждым годом число заключенных КС увеличивается, чему во многом способствуют скоординированные усилия федеральных законодательных и исполнительных органов власти. При этом растет и количество судебных споров, возникающих из концессионных соглашений или в связи с ними (рис. 1).

Такой рост количества споров во многом связан с нестабильностью институциональной среды, в том числе с отсутствием единой государственной политики в сфере ГЧП, а также частыми изменениями законодательства о концессионных соглашениях.

Анализ судебной практики показал, что споры возникают из-за неправильного применения законодательства. Вместе с тем представляется, что судебная практика, связанная с заключением и исполнением КС, достаточно неоднородна. В большинстве случаев выводы судов дублируют положения действующего законодательства. В то же время выводы, которые прямо не вытекают из Закона о КС и иных нормативно-правовых актов, требуют комплексного анализа различных материальных и процессуальных норм и зачастую противоречивы. Такое положение дел влияет на качество правоприменительной практики в целом, поскольку от эффективности разрешения судебных споров зависит и эффективность реализации целей и задач законодательства о КС.

Общая эффективность результатов концессии складывается из оценки каждого этапа концессионных отношений: подготовительного, организационного и реализации.

В рамках оценки эффективности определяются:

1) финансовая эффективность проекта;

2) социально-экономический эффект от реализации проекта, рассчитанный с учетом целей и задач, определенных в соответствующих документах стратегического планирования.

На *подготовительном этапе* должна осуществляться оценка эффективности проекта, которая проводится перед определением его сравнительного преимущества. Оценку эффективности проекта и определение его сравнительного преимущества проводят: федеральный уполномоченный орган (Минэкономразвития России) – в отношении проектов федерального уровня; уполномоченный орган субъекта РФ – в отношении проектов регионального и муниципального уровня.

Если по итогам оценки проект признан эффективным по каждому из указанных критериев, определяется его сравнительное преимущество на основании соотношения следующих показателей [14]:

1) *чистые дисконтированные расходы* средств бюджетов бюджетной системы РФ при реализации проекта концессии и чистые дисконтированные расходы при реализации государственного (муници-

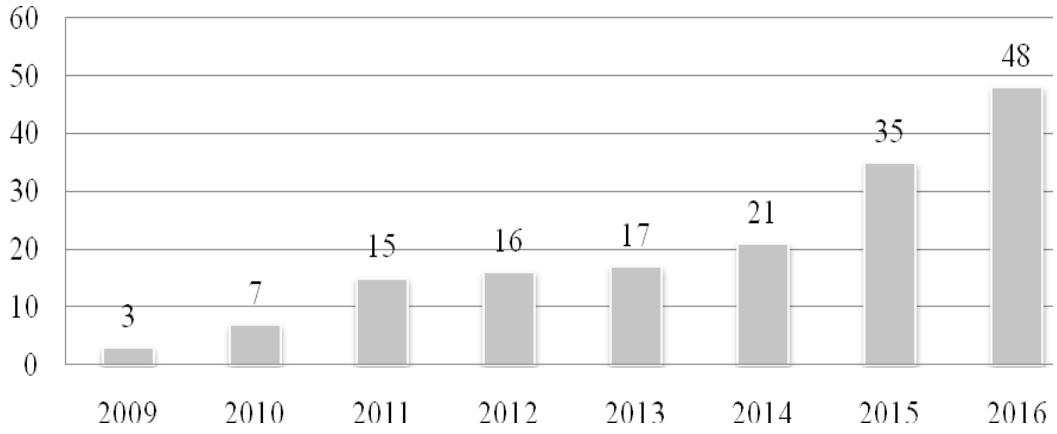

Рис. 1. Количество судебных решений по годам [13]

пального) контракта;

2) *объем принимаемых публичным партнером обязательств* в случае возникновения рисков при реализации проекта концессии и объем принимаемых таким публично-правовым образованием обязательств при реализации государственного (муниципального) контракта.

Уполномоченный орган осуществляет лишь верификацию расчета.

При определении финансовой эффективности и сравнительного преимущества *отрицательный результат оценки* проекта является основанием для доработки проекта или отказа от его реализации.

Положительный результат оценки проекта является основанием для *организации условий* для эффективной реализации проекта.

Соблюдение сроков и требований к качеству работ – это главное условие эффективности реализации КС.

В то же время подавляющее большинство споров, разрешаемых арбитражными судами (более 41% от общего количества судебных решений), возникает именно между сторонами КС – концессионером и концедентом. Тогда как в пользу концессионера решения принимаются лишь в 42% случаев (рис. 2).

Лидерами по количеству являются споры, связанные с различными объектами коммунальной инфраструктуры, составляя более 82% от общего числа споров, возникающих из КС или в связи с ними.

Такой показатель не может не вызывать обоснованных сомнений в качестве проработки проектов в рассматриваемой сфере даже несмотря на то, что в количественном выражении коммунальные проекты занимают значительную

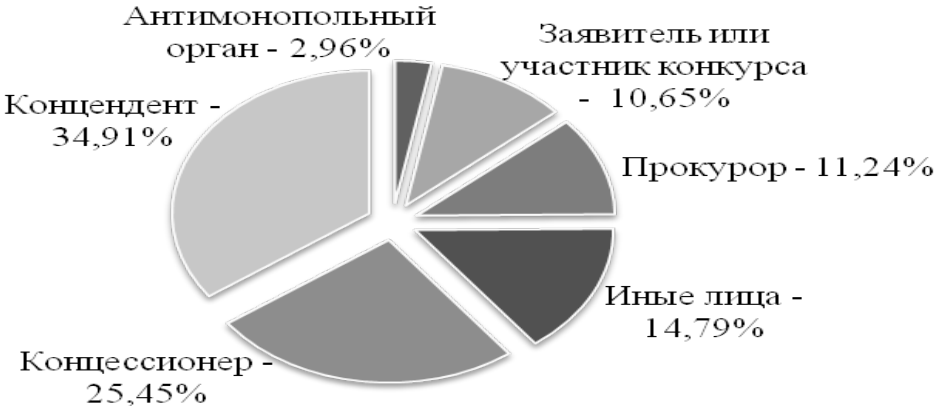

Рис. 2. Количество судебных решений по инициаторам спора [13]

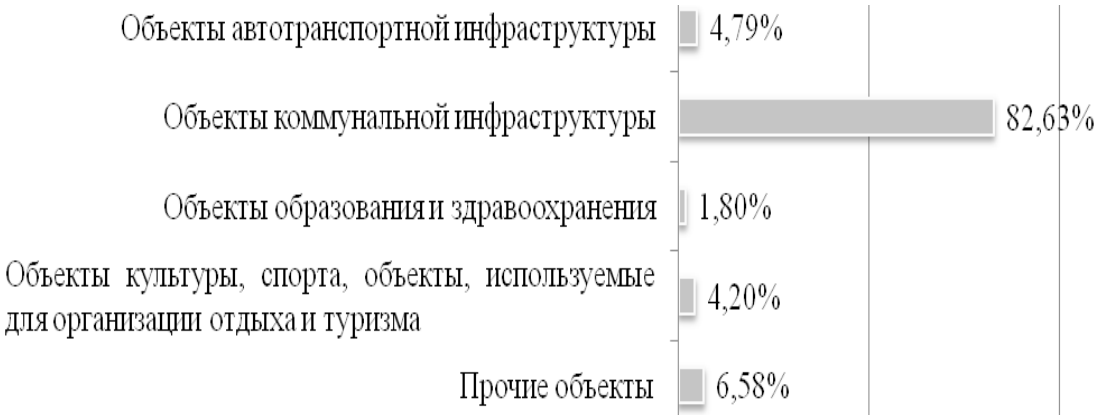

Рис. 3. Количество судебных решений по видам объектов КС [13]

Рис.4. Количество судебных решений по предметам спора [13]

долю рынка.

На *этапе реализации* возникают проблемы обоснования эффективности применения механизмов партнерства государства и бизнеса в рамках КС, сложность связана с оценкой социально-экономического эффекта от реализации КС, рассчитанного с учетом целей и задач, определенных в соответствующих документах стратегического планирования органов государственного или муниципального управления.

Показатели и критерии, как показывает практика, не имеют четко структурированного значения. Данные обстоятельства требуют от концедента качественно разработать правовые акты, регламентирующие действия концессионера, определив показатели и критерии эффективности результатов реализации КС.

Таким образом, при установлении четкого порядка определения и применения следующих методов: *обеспечения доходности инвестированного капитала*; *индексации установленных тарифов и др.* – концессионная форма будет являться действенным способом модернизации и развития отраслей социальной инфраструктуры муниципальных образований в субъектах РФ. Лица, которые подписывают КС, становятся ответственными за результаты его реализации. Отсюда качественная подготовка кадров – залог успеха партнерства государства и бизнеса.

Список литературы:

1. IV Общероссийский форум «Частные операторы коммунальной инфраструктуры». 29.11.2017 г. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Общероссийский форум «Частные операторы коммунальной инфраструктуры». URL: http://www.p3operator.ru

2. О концессионных соглашениях: Федер. закон от 21.07.2005 г. № 115-ФЗ (в ред. от 29.07.2017 г.) // Собр. законодательства РФ. 2005. № 30 (ч. II). Ст. 3126.

3. Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации: Указ Президента РФ от 14.11.2017 г. № 548 // Собр. законодательства РФ. 2017. № 47. Ст. 6963.

4. Малый энциклопедический словарь: В 4 т. Т. 3 / Репринтное воспроизведение издания Брокгауза-Ефрона. М. : Терра, 1997. С. 129.

5. Юридическая энциклопедия / под. ред. М. Ю. Тихомирова. М. : 1997. С. 213.

6. Толковый словарь иноязычных слов. М. : Рус. яз., 1998. С. 357.

7. Популярный юридический энциклопедический словарь / О. Е. Кутафин, В. А. Туманов, И. В. Шмаров. М. : Научное издательство «Большая Российская энциклопедия», 2000. С. 339.

8. Бержер Ф. Частно-государственное партнерство – опыт Франции / Ф. Бержер. М., 2006.

9. Ильин И. А. Собрание сочинений. Мир перед пропастью. Политика, хозяйство и культура в коммунистическом государстве. Часть I и II / сост. и коммент. Ю. Т. Лисицы. М. : Русская книга, 2001. С. 486.

10. Ярославцева Т. А. Концессия как форма сотрудничества власти и бизнеса (результаты и проблемы) // Власть. 2009. № 9. С. 134–137.

11. Спицына Т. Концессионные соглашения в российских условиях // Государственная служба. 2008. № 3. С. 173.

12. Активизация концессионной политики СССР. Интервью с председателем Главконцескома В. Н. Ксандровым // Известия. 1929. 26 март. № 69.

13. Заключение и исполнение концессионных соглашений. Путеводитель по судебной практике. М. : RELEGAL, Центр развития государственно-частного партнерства, 2017. 54 с.

14. Рекомендации Министерства экономического развития Российской Федерации по реализации проектов государственно-частного партнерства. Лучшие практики. М., 2016. 165 с.

Библиографическое описание статьи

Ярославцева Т. А., Ярославцев А. В. Концессионная форма делового сотрудничества власти и бизнеса как инструмент привлечения инвестиций в инфраструктуру отраслей социальной сферы региона и муниципального образования: история и современность// Власть и управление на Востоке России. 2017. № 4 (81). С. 71–81. DOI 10.22394/1818-4049-2017-81-4-71-81

T. A. Yaroslavtseva
A. V. Yaroslavtsev

Concession form of business cooperation of the power and business as the instrument of attraction of investments into the infrastructure of branches of the social sphere of the region and municipal unit: history and present

In the modern conditions before the bodies of the state and municipal authority in the sphere of economic and property relations is a relevant task: attraction of investments into the economy and ensuring effective use of the property which is in the state or municipal ownership on the terms of concession agreements and improvement of the quality of goods,

Tatyana Aleksandrovna Yaroslavtseva – Doctor of History, professor of the chair of public and municipal administration and the office right, the Far-Eastern institute of management – branch of RANEPA (Khabarovsk). *E-mail: mu322@mail.ru*

Aleksandr Vladimirovich Yaroslavtsev – Candidate of History, associate professor of the management and the enterprise right chair, the Far-Eastern institute of management – branch of RANEPA (Khabarovsk). *E-mail: mu322@mail.ru*

works, services provided to the consumers.

For attraction of private business to cooperation to the infrastructure sector of economy it is necessary to create conditions and the fair procedure of competitive selection based on the effective system of criteria for evaluation of the proposals of participants of competitive competitions allowing raise the guarantees of successful implementation of concession agreements, to lower the cumulative public expenses and risks. However the mechanisms of concession cooperation are insufficiently well studied.

In the present article separate aspects of the concession agreements allowing minimize the budgetary expenses and at the same time to achieve a result, especially, in the housing and public utilities are considered.

Keywords: *concession, concession form of business cooperation, concession agreement, economic and property relations, investments, housing and communal services infrastructure, investment attractiveness, competitive selection, evaluation criteria, efficiency, responsibility, jurisprudence.*

References:

1. IV Obshcherossijskij forum «CHastnye operatory kommunal'noj infrastruktury». 29.11.2017 g. [EHlektronnyj resurs] // Oficial'nyj sajt Obshcherossijskij forum «CHastnye operatory kommunal'noj infrastruktury». URL: http://www.p3operator.ru

2. O koncessionnyh soglasheniyah: Feder. zakon ot 21.07.2005 g. № 115-FZ (v red. ot 29.07.2017 g.) // Sobr. zakonodatel'stva RF. 2005. № 30 (ch. II). St. 3126.

3. Ob ocenke ehffektivnosti deyatel'nosti organov ispolnitel'noj vlasti sub»ektov Rossijskoj Federacii: Ukaz Prezidenta RF ot 14.11.2017 g. № 548 // Sobr. zakonodatel'stva RF. 2017. № 47. St. 6963.

4. Malyj ehnciklopedicheskij slovar': V 4 t. T. 3 / Reprintnoe vosproizvedenie izdaniya Brokgauza-Efrona. M. : Terra, 1997. S. 129.

5. YUridicheskaya ehnciklopediya / pod. red. M. YU. Tihomirova. M. : 1997. S. 213.

6. Tolkovyj slovar' inoyazychnyh slov. M. : Rus. yaz., 1998. S. 357.

7. Populyarnyj yuridicheskij ehnciklopedicheskij slovar' / O. E. Kutafin, V. A. Tumanov, I. V. SHmarov. M. : Nauchnoe izdatel'stvo «Bol'naya Rossijskaya ehnciklopediya», 2000. S. 339.

8. Berzher F. CHastno-gosudarstvennoe partnerstvo – opyt Francii / F. Berzher. M., 2006.

9. Il'in I. A. Sobranie sochinenij. Mir pered propast'yu. Politika, hozyajstvo i kul'tura v kommunisticheskom gosudarstve. CHast' I i II / sost. i komment. YU. T. Lisicy. M. : Russkaya kniga, 2001. S. 486.

10. YAroslavceva T. A. Koncessiya kak forma sotrudnichestva vlasti i biznesa (rezul'taty i problemy) // Vlast'. 2009. № 9. S. 134–137.

11. Spicyna T. Koncessionnye soglasheniya v rossijskih usloviyah // Gosudarstvennaya sluzhba. 2008. № 3. S. 173.

12. Aktivizaciya koncessionnoj politiki SSSR. Interv'yu s predsedatelem Glavkonceskoma V. N. Ksandrovym // Izvestiya. 1929. 26 mart. № 69.

13. Zaklyuchenie i ispolnenie koncessionnyh soglashenij. Putevoditel' po sudebnoj praktike. M. : RELEGAL, Centr razvitiya gosudarstvenno-chastnogo partnerstva, 2017. 54 s.

14. Rekomendacii Ministerstva ehkonomicheskogo razvitiya Rossijskoj Federacii po realizacii proektov gosudarstvenno-chastnogo partnerstva. Luchshie praktiki. M., 2016. 165 s.

Reference to the article

Yaroslavtseva T. A., Yaroslavtsev A. V. Concession form of business cooperation of the power and business as the instrument of attraction of investments into the infrastructure of branches of the social sphere of the region and municipal unit history and present // Power and Administration in the East of Russia. 2017. No. 4 (81). PP. 71–81. DOI 10.22394/1818-4049-2017-81-4-71-81