

*Бутелько Юлия Алексеевна,  
обучающаяся 2 курса 02-мЮР324-2 группы заочной формы обучения  
магистратура по направлению подготовки 40.04.01 в Дальневосточном  
институте (филиале) ФГБОУ «Всероссийский государственный  
университет юстиции (РПА Министю России) в г. Хабаровске*

## **ПРЕИМУЩЕСТВА КОНЦЕССИОННЫХ СОГЛАШЕНИЙ В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА**

***Аннотация:** в статье рассматриваются концессионные соглашения в сфере строительства как эффективный механизм государственно-частного взаимодействия, позволяющий реализовывать инфраструктурные проекты в условиях ограниченности бюджетных средств. Акцент сделан на системных преимуществах концессионных соглашений перед традиционными формами государственного заказа.*

***Ключевые слова:** концессионные соглашения, строительство, концессионер, договор, преимущества.*

***Abstract:** this article examines concession agreements in construction as an effective mechanism for public-private collaboration, enabling the implementation of infrastructure projects in the face of limited budgetary resources. Emphasis is placed on the systemic advantages of concession agreements over traditional forms of government procurement.*

***Key words:** concession agreements, construction, concessionaire, contract, advantages.*

Актуальность темы статьи обусловлена тем, что в условиях ограниченности бюджетных средств и необходимости ускоренного развития инфраструктуры концессионные механизмы выступают в качестве ключевого

инструмента государственно-частного взаимодействия.

Это связано с тем, что заключение концессионных соглашений позволяет распределить финансовую нагрузку на бюджет, перенося пиковые расходы на этап эксплуатации объекта, что исключает разовый отток капитальных вложений. Также данная правовая конструкция обеспечивает безусловное соблюдение публичных интересов: право собственности на объект инфраструктуры сохраняется за государством, а концессионер несет полную ответственность за инвестиционную фазу, качество строительства и последующую эксплуатацию в течение длительного срока.

Кроме того, использование концессий снижает риски незавершенного строительства, поскольку частный партнер заинтересован в скорейшем вводе объекта для начала возврата инвестиций, а жесткая регламентация конкурсных процедур обеспечивает прозрачность выбора исполнителя. Такой подход позволяет нивелировать институциональные риски, характерные для традиционных контрактных схем, и гарантирует достижение целевых показателей по вводу объектов социальной, транспортной и коммунальной инфраструктуры.

Под концессионным соглашением понимается гражданско-правовой договор, в соответствии с которым одна сторона (концессионер) обязуется за свой счёт создать или реконструировать имущество, принадлежащее другой стороне (концеденту). Взамен концессионер получает права владения и пользования этим имуществом на определённый срок для осуществления своей деятельности [1, С. 185].

Концессионные соглашения могут заключаться в различных областях, включая строительство, управление и обслуживание транспортных систем, аэропортов, портов, мостов, дорог, железнодорожных линий.

Содержательно концессионное соглашение в строительной сфере носит сложный, рамочный характер. В отличие от традиционного договора строительного подряда, концессия не ограничивается обязательствами по

выполнению строительно-монтажных работ. В соответствии с ФЗ «О концессионных соглашениях» от 21.07.2005 №115-ФЗ [2], объектом такого соглашения выступает недвижимое имущество, относящееся к объектам социальной, транспортной или коммунальной инфраструктуры, право собственности на которое остается за публично-правовым образованием.

Ключевое отличие заключается в структуре обязательств. Концессионер принимает на себя встречные обязанности: за свой счет осуществить создание (строительство) и (или) реконструкцию объекта, а также обеспечить его последующую эксплуатацию (использование) в целях осуществления деятельности, предусмотренной соглашением. В свою очередь, концедент (РФ, субъект РФ или муниципальное образование) предоставляет концессионеру права владения и пользования указанным объектом на срок, установленный соглашением.

Таким образом, в сфере строительства концессионное соглашение выполняет функцию организационно-правовой формы, интегрирующей инвестиционную, строительную и эксплуатационную стадии в единый инвестиционный цикл. Это позволяет рассматривать его не как локальный договор подряда, а как инструмент долгосрочного государственно-частного партнерства, определяющий режим создания объекта и последующего возмещения вложенных средств.

Применение концессионных соглашений при реализации инфраструктурных строительных проектов обладает рядом системных преимуществ перед традиционными формами государственного (муниципального) заказа. Среди которых можно выделить такие как:

1. Оптимизация бюджетной нагрузки. Заключение концессионного соглашения позволяет публичному партнеру перенести основной объем финансирования на этап эксплуатации объекта, что исключает необходимость единовременного изъятия средств из бюджета. В условиях ограниченности бюджетных ассигнований данный механизм дает возможность реализовывать

масштабные инфраструктурные проекты без увеличения текущей долговой нагрузки [3, С. 38].

2. Распределение рисков между сторонами. Юридическая конструкция концессии предполагает, что каждый риск принимает на себя та сторона, которая способна им наиболее эффективно управлять. Частный партнер несет риски, связанные с превышением сметной стоимости строительства, нарушением сроков ввода объекта и коммерческой эксплуатацией. Публичный партнер принимает на себя риски изменения законодательства, задержки выдачи разрешительной документации и иные административные риски [4, С. 166].

3. Обеспечение полного жизненного цикла объекта. В отличие от договора строительного подряда, концессионное соглашение охватывает все стадии реализации проекта: проектирование, строительство (реконструкцию), эксплуатацию и техническое обслуживание. Заинтересованность концессионера в скорейшем начале эксплуатации объекта для возврата инвестиций создает стимулы к соблюдению сроков строительства и обеспечению надлежащего качества работ [5, С. 14].

4. Правовая определенность и снижение коррупционных рисков. Концессионные соглашения заключаются в соответствии с ФЗ «О концессионных соглашениях», который устанавливает исчерпывающие требования к конкурсным процедурам, содержанию соглашения и порядку взаимодействия сторон. Наличие сложившейся судебной и административной практики, а также прозрачность конкурсного отбора снижают риски переквалификации договора и минимизируют коррупционную составляющую.

5. Сохранение публичной собственности на объект. Право собственности на созданный (реконструированный) объект инфраструктуры остается за публично-правовым образованием. Концессионеру передаются лишь права владения и пользования на срок действия соглашения, что

гарантирует сохранность публичного имущества и его использование по целевому назначению после завершения срока концессии.

6. Привлечение внебюджетных инвестиционных ресурсов. Концессионный механизм обеспечивает доступ к долгосрочному проектному финансированию, в том числе за счет средств институциональных инвесторов (пенсионных фондов, страховых организаций) и выпуска концессионных облигаций. Это позволяет реализовывать проекты с привлечением капитала частных инвесторов без прямого бюджетного финансирования [5, С. 1405].

7. Сокращение сроков строительства. У частной стороны появляется заинтересованность в скорейшем окончании строительства. При этом параметры качества объекта влияют на размер платежей, и частная сторона не будет сокращать сроки строительства в ущерб характеристикам имущества.

Изложенные преимущества позволяют рассматривать концессионные соглашения в качестве эффективного организационно-правового инструмента реализации инвестиционно-строительных проектов, направленных на развитие социальной, транспортной и коммунальной инфраструктуры.

Практика применения концессионных соглашений в сфере строительства выявляет и ряд системных недостатков, создающих риски для обеих сторон.

1. Отсутствие ценового ограничения. До внесения изменений в законодательство предельный размер расходов концессионера на создание объекта не являлся обязательным критерием конкурса. В ходе реализации проектов фактическая стоимость строительства систематически превышала плановые показатели, что влекло риски необоснованного увеличения бюджетных обязательств.

2. Скрытая бюджетная нагрузка. Перенос платежей на этап эксплуатации формирует отложенные бюджетные обязательства. Для дотационных регионов концессии зачастую представляют собой не

инвестиционные проекты, а отсроченную нагрузку на бюджет, пик которой наступает спустя 5-10 лет.

3. Низкая гибкость условий. Изменение экономической конъюнктуры (удорожание материалов, рост ключевой ставки) не может быть оперативно учтено в рамках заключенного соглашения. Корректировка условий, влекущая изменение бюджетных параметров, требует предварительного одобрения представительными органами власти.

4. Длительность административных процедур. Подготовка и заключение концессионного соглашения, включая проведение конкурса и получение разрешительной документации, занимает до шести месяцев и более, что увеличивает транзакционные издержки участников.

5. Неблагоприятное распределение рисков. Судебная практика относит значительную часть рисков, связанных с удорожанием строительства и невозможностью реализации проекта, к предпринимательским рискам концессионера. Дополнительные контрольные процедуры создают административные барьеры.

6. Формальный контроль со стороны концедента. Контрольно-счетные органы отмечают низкую квалификацию профильных специалистов в муниципалитетах и отсутствие системной претензионной работы, что приводит к срыву сроков и недострою объектов.

Вместе с тем наличие указанных недостатков не снижает востребованности концессионного механизма в инвестиционно-строительной сфере. Статистические данные свидетельствуют о неуклонном росте числа концессионных соглашений в сфере строительства, что подтверждает эффективность данного инструмента государственно-частного взаимодействия даже при наличии отмеченных недостатков.

#### **Список литературы:**

1. Холодкова Ю.С. Понятие и правовая природа концессионных

соглашений // Вестник Томского государственного университета. 2024. №405. С. 184-189.

2. Федеральный закон «О концессионных соглашениях» от 21.07.2005 №115-ФЗ (последняя редакция) // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_54572/?ysclid=mn40ouhu5j256316911](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_54572/?ysclid=mn40ouhu5j256316911).

3. Шор И.М. Концессия как инструмент повышения результативности расходов регионального бюджета: экономическая сущность, признаки, риски // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2023. №1. С. 38-48.

4. Кондратьева У.Д. Анализ и эффективное распределение рисков при заключении и реализации концессионных соглашений // Управленческое консультирование. 2024. №12. С. 166-171.

5. Бодиенкова В.С. Концессия и контракт жизненного цикла как инструменты эффективного взаимодействия государства с бизнесом в России // Новизна. Эксперимент. Традиции. 2021. Вып. 7. №3 (15). С. 8-15.

6. Чистякова О.В., Чупров С.В. Концессия как инструмент реализации региональных инвестиционных проектов // Baikal Research Journal. 2023. №14 (4). С. 1396-1406.