

УДК 34

DOI: 10.34670/AR.2024.33.59.031

Правовое регулирование концессионных соглашений в Великобритании

Будылина Алеся Олеговна

Адъюнкт,
Военный университет им. князя Александра Невского
Министерства обороны Российской Федерации,
123001, Российская Федерация, Москва, ул. Большая Садовая, 14;
e-mail: vu-nu@mil.ru

Аннотация

Статья посвящена исследованию правового аспекта оборонных концессионных соглашений в Великобритании. Концессия является особым видом партнерства между государством (или другими компетентными органами) и частным сектором, при этом управление или эксплуатация определенной деятельности передается частному предприятию на определенный срок. Этот механизм может применяться в различных областях, включая транспорт, энергетику, водоснабжение, здравоохранение, образование и другие. Основываясь на анализе существующего законодательства и научных исследований, автор рассматривает особенности правового регулирования этого вида соглашений в контексте оборонно-промышленного комплекса. Статья охватывает ключевые аспекты, такие как процедуры заключения, обязательства сторон, защита конфиденциальной информации и механизмы разрешения споров. Эта статья призвана внести вклад в дискуссии о совершенствовании правового регулирования в области оборонно-промышленного комплекса. Мы видим, что тема концессии в законодательстве Великобритании является динамичной. Это в первую очередь обусловлено тем, что Великобритания все еще находится в процессе реформирования различных законодательных актов в связи с ее выходом из Европейского Союза (Brexit). С принятием в 2023 году Закона о закупках, регулирования концессионных контрактов стало автономным от законодательства ЕС. Вместе с тем, вполне ожидаемо появление на основе Закона иных подзаконодательных актов, которые будут более конкретно регулировать концессию.

Для цитирования в научных исследованиях

Будылина А.О. Правовое регулирование концессионных соглашений в Великобритании // Вопросы российского и международного права. 2023. Том 13. № 12А. С. 270-276. DOI: 10.34670/AR.2024.33.59.031

Ключевые слова

Армия, государство, концессия, концессионные соглашения, оборона, право, промышленность, соглашение, юриспруденция.

Введение

Концессия (от лат. *concessio* «разрешение, уступка») – это форма договора или соглашения, в рамках которого одна сторона (концессионер) получает право осуществления определенной деятельности, такой как управление общественными услугами, строительство инфраструктуры или добыча природных ресурсов, от другой стороны (концедентария) на определенный период времени. Это право предоставляется концессионеру в обмен на выполнение определенных условий, таких как инвестиции в проект, предоставление высоких стандартов обслуживания или уплата концессионной платы.

Концессия является особым видом партнерства между государством (или другими компетентными органами) и частным сектором, при этом управление или эксплуатация определенной деятельности передается частному предприятию на определенный срок. Этот механизм может применяться в различных областях, включая транспорт, энергетику, водоснабжение, здравоохранение, образование и другие.

Примерами концессий могут быть строительство и управление автомагистралями, аэропортами, портами, энергетическими проектами или водоснабжением. Основной идеей концессии является стимулирование инвестиций частного сектора для развития и улучшения общественной инфраструктуры, при этом государство сохраняет определенный контроль и регулирование в интересах общества.

Мы выделяем следующие причины актуальности концессионных соглашений:

1. Инфраструктурное развитие: Концессии часто используются для привлечения частных инвестиций в строительство и обслуживание крупных инфраструктурных проектов, таких как дороги, мосты, аэропорты и энергетические объекты. Это способствует развитию экономики и повышению конкурентоспособности страны.

2. Эффективное управление ресурсами: Частные компании, заинтересованные в концессионных проектах, могут внедрять эффективные методы управления и оптимизации ресурсов, что может привести к улучшению качества предоставляемых услуг и сокращению издержек.

3. Распределение рисков: Концессии позволяют распределять риски между государством и частным сектором. Например, частные компании могут взять на себя риски, связанные с финансированием и строительством, в то время как государство может сохранить контроль над регулированием и получать выгоды от развития проекта.

4. Технологические инновации: Участие частных компаний может стимулировать внедрение новых технологий и инноваций в различные секторы, что способствует современности и эффективности предоставляемых услуг.

5. Снижение бремени государственного бюджета: Привлечение частных инвестиций позволяет государствам освободить ресурсы для других важных обязательств, таких как образование, здравоохранение и социальная защита.

6. Стимулирование конкуренции: Привлечение нескольких частных компаний к участию в концессионных тендерах способствует конкуренции, что, в свою очередь, может привести к улучшению качества услуг и снижению цен.

7. Ускоренное развитие проектов: Частные компании, обладающие опытом и ресурсами, могут способствовать более быстрому внедрению и развитию проектов, чем это могло бы быть достигнуто исключительно государственными силами.

Основная часть

В международной практике выделяются следующие типы концессионных соглашений [Исследовательский проект..., www]:

- *BOT (Build – Operate – Transfer)* – «Строительство– управление– передача». Концессионер осуществляет строительство и эксплуатацию (в основном– на праве собственности) в течение установленного срока, после чего объект передается государству;
- *BTO (Build – Transfer – Operate)* – «Строительство – передача – управление». Концессионер строит объект, который передается государству (концеденту) в собственность сразу после завершения строительства, после чего он передается в эксплуатацию концессионера;
- *BOO (Build – Own – Operate)* – «Строительство – владение – управление». Концессионер строит объект и осуществляет последующую эксплуатацию, владея им на праве собственности, срок действия которого не ограничивается;
- *BOOT (Build – Own – Operate – Transfer)* – «Строительство – владение – управление – передача» – владение и пользование построенным объектом на праве частной собственности осуществляется в течение определенного срока, по истечении которого объект переходит в собственность государства;
- *BVO (Buy – Build – Operate)* – «Покупка – строительство – управление» – форма продажи, которая включает восстановление или расширение существующего объекта. Государство продает объект частному сектору, который делает необходимые усовершенствования для эффективного управления.

Как и в любом государстве, так и в таком надгосударственном формировании как Европейский Союз [Рыжов, 2018, 43], концессии подлежат правовому регулированию. Предоставление концессий на услуги с трансграничным интересом регулируется принципами Договора о функционировании Европейского Союза. Европейская комиссия первоначально включила договоры государственной концессии в Директиву об услугах 1992 года, но они были исключены из ее сферы действия Европейским Советом. Однако 26 февраля 2014 года Европейский парламент и Совет издали дополнительную Директиву 2014/23/EU о заключении концессионных контрактов, которая потребовала от стран-членов ЕС ввести национальное законодательство регулирующее заключение концессионных контрактов.

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

До принятия в 2023 году Закона о закупках, основным законодательным актом Великобритании в области концессии являлось «Положение о концессионных контрактах» 2016 года (CCR) [The Concession Contracts Regulations 2016, www], которое зависело от законодательства Европейского Союза.

CCR – это набор правил в Великобритании, который регулировал предоставление

концессионных контрактов. Эти правила транспонировали Директиву Европейского союза 2014/23/EU в британское законодательство. Концессионные контракты отличаются от традиционных контрактов на государственные закупки, поскольку они включают в себя предоставление и эксплуатацию объектов или услуг, а не прямую покупку товаров или услуг со стороны заказчика.

Основные моменты, регулируемые Правилами о концессионных контрактах 2016 года, включали:

Область применения: Правила применяются к концессионным контрактам, стоимость которых равна или превышает определенные финансовые пороги. Пороги устанавливаются на уровне, определенном Европейским союзом, и подлежат периодическому обновлению.

Процедуры предоставления: Правила устанавливают конкретные процедуры для предоставления концессионных контрактов. Эти процедуры призваны обеспечить справедливость, конкуренцию и прозрачность в процессе предоставления контрактов.

Реклама: Заказчикам, как правило, требуется размещать рекламу концессионных контрактов, чтобы обеспечить осведомленность потенциальных участников о возможностях. Это способствует открытости и конкурентоспособности процесса закупок.

Срок действия: Концессионные контракты могут иметь максимальный срок действия, и в случае превышения этого срока может потребоваться новый процесс закупок.

Технические характеристики: Правила предоставляют рекомендации относительно установки технических характеристик для поощрения конкуренции и предотвращения дискриминации.

Средства защиты прав: Правила описывают процедуры и средства защиты, которые поставщики могут использовать, если считают, что правила были нарушены. Это включает возможность оспаривать решения через судебную систему.

В настоящее время в Великобритании концессионные договоры, заключенные государственными органами в Законе о закупках 2023 года (далее – Закон), подпадают под термин «covered procurement».

Данный Закон заслуживает особого внимания, так как он является ключевым законодательным актом Великобритании в области концессии.

Вот что пишут в статье в *The Telegraph* министры Джереми Куин и Алекс Бургарт [Procurement Act 2023 CHAPTER 54, www] о значении Закона: «Он направлен на пересмотр законодательства о государственных закупках в Соединенном Королевстве путем упрощения процессов и предоставления большей доли возможностей по поставкам в государственном секторе малому бизнесу. Это одна из самых радикальных реформ, затронувших бизнес со времен Брексита: правительство рассматривает ее как «выбрасывание сложных и бюрократических правил ЕС в мусорное ведро и устранение бюрократической волокиты».

Приведем выдержку из Закона, относящуюся к концессиям:

«Контракты на предоставление концессий.

В данном Законе термин «контракт на предоставление концессий» означает договор о поставке, за вознаграждение, работ или услуг для заказчика, при условии: (a) что по крайней мере, часть вознаграждения за эту поставку представляет собой право поставщика на эксплуатацию работ или услуг, и (b) по договору поставщик подвергается реальному операционному риску. «Операционный риск» – это риск того, что поставщик не сможет возместить свои затраты, связанные с поставкой и эксплуатацией работ или услуг, при условии,

что факторы, вызывающие этот риск: (а) предвидимы на момент заключения контракта и (b) обусловлены обстоятельствами, находящимися вне контроля заказчика и поставщика» [Op-ed..., www].

Кроме того, Закон устанавливает пороговые значения на допустимые суммы концессионных контрактов – в частности контракты на оборону и безопасность предельной суммой является £5,336,937 [там же].

Заключение

Таким образом, мы видим, что тема концессии в законодательстве Великобритании является динамичной. Это в первую очередь обусловлено тем, что Великобритания все еще находится в процессе реформирования различных законодательных актов в связи с ее выходом из Европейского Союза (Brexit). С принятием в 2023 году Закона о закупках, регулирования концессионных контрактов стало автономным от законодательства ЕС. Вместе с тем, вполне ожидаемо появление на основе Закона иных подзаконодательных актов, которые будут более конкретно регулировать концессию.

Библиография

1. Багдасарова А.В. Концессионное соглашение в гражданском праве России и зарубежных стран: автореф. дис. ... канд. юр. наук. М., 2009. 32 с.
2. Исследовательский проект «Риски участников частно-государственного партнерства». URL: <http://www.amr.ru/press/news/detail.php?ID=2796>
3. Рыжов В.Б. Европейский союз: динамика развития и накопившиеся проблемы // Международное право и международные организации. 2018. № 2. С. 42-50.
4. Op-ed: New procurement rules will strengthen our national security. URL: <https://www.gov.uk/government/news/op-ed-new-procurement-rules-will-strengthen-our-national-security>
5. Procurement Act 2023 CHAPTER 54. URL: <https://www.legislation.gov.uk/ukpga/2023/54/enacted?view=interweave>
6. The Concession Contracts Regulations 2016. URL: <https://www.legislation.gov.uk/uksi/2016/273>
7. Nikityuk L. G. A concession agreement as an effective mechanism for the development of innovative activities in the housing and utilities sector // IOP Conference Series: Materials Science and Engineering. – IOP Publishing, 2020. – Т. 880. – №. 1. – С. 012099.
8. Alghamdi F., Tatari O., Alghamdi L. A socio-economic multi-objective optimization approach toward enhancing public-private partnerships' concession agreements in infrastructure development // Journal of Strategic Contracting and Negotiation. – 2022. – Т. 6. – №. 1. – С. 59-84.
9. Jin H. et al. Determining concession periods and minimum revenue guarantees in public-private-partnership agreements // European journal of operational research. – 2021. – Т. 291. – №. 2. – С. 512-524.
10. Pacheco I., Carolina A. Impuesto diferido en acuerdos de concesión de infraestructura vial (Deferred Tax on Road Infrastructure Concession Agreements) // Revista Derecho Fiscal. – 2022. – №. 20.

Legal regulation of concession agreements in the United Kingdom

Alesya O. Budylnina

Adjunct,
Alexander Nevsky Military University
of the Ministry of Defense of the Russian Federation,
123001, 14, Bol'shaya Sadovaya str., Moscow, Russian Federation;
e-mail: vu-nu@mil.ru

Alesya O. Budylnina

Abstract

The article is devoted to the study of the legal aspect of defense concession agreements in the UK. A concession is a special type of partnership between the state (or other competent authorities) and the private sector, whereby the management or operation of a certain activity is transferred to a private enterprise for a specified period. This mechanism can be applied in various fields, including transport, energy, water supply, healthcare, education and others. Based on an analysis of existing legislation and scientific research, the author examines the features of the legal regulation of this type of agreement in the context of the military-industrial complex. The article covers key aspects such as contracting procedures, obligations of the parties, protection of confidential information and dispute resolution mechanisms. This article is intended to contribute to discussions on improving legal regulation in the field of the military-industrial complex. We see that the topic of concession in UK law is dynamic. This is primarily due to the fact that the UK is still in the process of reformatting various legislative acts in connection with its exit from the European Union (Brexit). With the adoption of the Procurement Law in 2023, the regulation of concession contracts became autonomous from EU law. At the same time, it is quite expected that other subordinate legislation will emerge based on the Law, which will more specifically regulate the concession.

For citation

Budylnina A.O. (2023) Pravovoe regulirovanie kontsessionnykh soglashenii v Velikobritanii [Legal regulation of concession agreements in the United Kingdom]. *Voprosy rossiiskogo i mezhdunarodnogo prava* [Matters of Russian and International Law], 13 (12A), pp. 270-276. DOI: 10.34670/AR.2024.33.59.031

Keywords

Army, state, concession, concession agreements, defense, law, industry, agreement, jurisprudence.

References

1. Bagdasarova A.V. (2009) *Kontsessionnoe soglashenie v grazhdanskom prave Rossii i zarubezhnykh stran. Doct. Dis.* [Concession agreement in civil law of Russia and foreign countries. Doct. Dis.]. Moscow.
2. *Issledovatel'skii proekt «Riski uchastnikov chastno-gosudarstvennogo partnerstva»* [Research project “Risks of participants in public-private partnerships”]. Available at: <http://www.amr.ru/press/news/detail.php?ID=2796> [Accessed 11/11/2023]
3. *Op-ed: New procurement rules will strengthen our national security.* Available at: <https://www.gov.uk/government/news/op-ed-new-procurement-rules-will-strengthen-our-national-security> [Accessed 11/11/2023]
4. *Procurement Act 2023 CHAPTER 54.* Available at: <https://www.legislation.gov.uk/ukpga/2023/54/enacted?view=interweave> [Accessed 11/11/2023]
5. Ryzhov V.B. (2018) Evropeiskii soyuz: dinamika razvitiya i nakopivshiesya problemy [European Union: development dynamics and accumulated problems]. *Mezhdunarodnoe pravo i mezhdunarodnye organizatsii* [International law and international organizations], 2, pp. 42-50.
6. *The Concession Contracts Regulations 2016.* Available at: <https://www.legislation.gov.uk/uksi/2016/273> [Accessed 11/11/2023]
7. Nikityuk, L. G. (2020, June). A concession agreement as an effective mechanism for the development of innovative activities in the housing and utilities sector. In IOP Conference Series: Materials Science and Engineering (Vol. 880, No. 1, p. 012099). IOP Publishing.
8. Alghamdi, F., Tatari, O., & Alghamdi, L. (2022). A socio-economic multi-objective optimization approach toward enhancing public-private partnerships' concession agreements in infrastructure development. *Journal of Strategic Contracting and Negotiation*, 6(1), 59-84.
9. Jin, H., Liu, S., Sun, J., & Liu, C. (2021). Determining concession periods and minimum revenue guarantees in public-

- private-partnership agreements. *European journal of operational research*, 291(2), 512-524.
10. Pacheco, I., & Carolina, A. (2022). Impuesto diferido en acuerdos de concesión de infraestructura vial (Deferred Tax on Road Infrastructure Concession Agreements). *Revista Derecho Fiscal*, (20).