

# История развития концессионных соглашений в Российской Федерации

**Афанасьев Валентин Яковлевич**

Д-р экон. наук, зав. каф. экономики и управления в топливно-энергетическом комплексе  
ORCID: 0000-0002-2151-898X, e-mail: vy\_afanasyev@guu.ru

**Калюжная Надежда Анатольевна**

Аспирант  
ORCID: 0009-0009-1859-7224, e-mail: n.a.kalyuzhnaya@yandex.ru

Государственный университет управления, г. Москва, Россия

## Аннотация

История развития концессионных соглашений в Российской Федерации охватывает более века, начиная с конца XIX в. и до наших дней. Первоначально концессии играли ключевую роль в привлечении иностранных инвестиций и развитии инфраструктуры в Российской империи. В советский период роль концессий существенно изменилась, став инструментом государственного контроля и планирования, а в постсоветское время концессионные соглашения приобрели новое значение в контексте рыночных реформ и модернизации экономики. Современный этап развития концессий связан с активным использованием механизмов государственно-частного партнерства для реализации крупных инфраструктурных проектов. Использовались комплексные методы анализа и синтеза исторических и экономических данных. Применялся исторический метод для изучения эволюции концессионных соглашений на различных этапах развития Российской Федерации с дореволюционного периода, через советскую эпоху и до современного этапа. Метод сравнительного анализа позволил сопоставить развитие концессий в стране с международным опытом, выявить специфические особенности российского подхода. Рассмотрены основные этапы и особенности развития концессионных соглашений, а также текущие тенденции и перспективы применения концессий в различных отраслях российской экономики.

## Ключевые слова

Концессия, концессионный договор, РСФСР, СССР, модернизация, экономика, контроль, планирование

**Для цитирования:** Афанасьев В.Я., Калюжная Н.А. История развития концессионных соглашений в Российской Федерации // Вестник университета. 2025. № 6. С. 130–139.



# History of concession agreements development in Russia

**Valentin Ya. Afanasyev**

Dr. Sci. (Econ.), Head of the Economy and Management in Fuel and Energy Sector Department  
ORCID: 0000-0002-2151-898X, e-mail: vy\_afanasyev@guu.ru

**Nadezhda A. Kalyuzhnaya**

Postgraduate Student  
ORCID: 0009-0009-1859-7224, e-mail: n.a.kalyuzhnaya@yandex.ru

State University of Management, Moscow, Russia

## Abstract

The history of concession agreements in Russia spans more than a century, from the late 19th century to the present day. Initially, concessions played a key role in attracting foreign investment and developing infrastructure in the Russian Empire. During the Soviet period, the role of concessions changed significantly, becoming an instrument of state control and planning, and in the post-Soviet period, concession agreements took on new significance in the context of market reforms and economic modernization. The current stage of concession development is associated with the active use of public-private partnership mechanisms to implement large infrastructure projects. Comprehensive methods of analysis and synthesis of historical and economic data were used. The historical method was applied to study concession agreements evolution at various stages of Russia's development from the pre-revolutionary period, through the Soviet era, and to the present day. The comparative analysis method made it possible to compare concessions development in the country with international experience and identify the specific features of the Russian approach. The main stages and features of concession agreements development have been considered, as well as current trends and prospects for concessions application in various sectors of the Russian economy.

## Keywords

Concession, concession agreement, RS-FSR, USSR, modernization, economy, control, planning

**For citation:** Afanasyev V.Ya., Kalyuzhnaya N.A. (2025) History of concession agreements development in Russia. *Vestnik universiteta*, no. 6, pp. 130–139.



## ВВЕДЕНИЕ

На современном этапе Российская Федерация (далее – РФ, Россия) сталкивается с санкциями со стороны Запада. Многие иностранные компании перестают работать, инвестировать в развитие отраслей. В то же время были разработаны и использованы стратегии усиления технологического суверенитета государства. В связи с этим важно понимать историю развития концессионных соглашений в России, ориентированных на поддержку отдельных отраслей, включая теплоснабжение.

На сегодняшний день системы теплоснабжения в России обновляются очень медленно. Несмотря на все принятые меры, количество отказов на производстве продолжает расти. За год обновление происходит только применительно к половине основных средств, задействованных в системах теплоснабжения. Причиной этого является их моральное и физическое устаревание и отсутствие инвесторов для вложения средств в развитие отрасли. Механизмы государственно-частного партнерства (далее – ГЧП) и модель «альтернативной котельной» не решают проблему развития отрасли теплоснабжения.

Новизна настоящего исследования заключается в том, что на основе советского и российского законодательства рассмотрено концессионное соглашение.

Концессионные соглашения как форма государственно-частного партнерства играют важную роль в развитии инфраструктуры и экономики России. История их развития охватывает несколько ключевых периодов, каждый из которых характеризуется особыми экономическими и политическими условиями. Данный обзор рассматривает основные этапы развития концессионных соглашений в России с дореволюционного периода и до современности с акцентом на правовое регулирование и количественные показатели.

Важным историческим знанием, которое поможет решить сегодняшние проблемы, связанные с развитием отрасли теплоснабжения, является процесс привлечения иностранного капитала в Советскую Россию в 1920-е гг., например, предоставление контрактов и технологий на основе концессионных соглашений. Изучение процесса реализации концессионного соглашения является важной задачей для понимания результатов данной практики, характерной для Союза Советских Социалистических Республик (далее – СССР). Опыт ГЧП, использованный в совместных предприятиях севера страны, особенно поучителен, поскольку продукция данного региона имела большой экспортный потенциал в СССР и впоследствии в России.

Целью настоящего исследования является изучение истории концессионных соглашений в России.

В работе использовались комплексные методы анализа и синтеза исторических и экономических данных. Применялся исторический метод для изучения эволюции концессионных соглашений на различных этапах развития российской государственности с дореволюционного периода, через советскую эпоху и до современного этапа. Метод сравнительного анализа позволил сопоставить развитие концессий в России с международным опытом, выявить специфические особенности отечественного подхода. Также использовались эмпирические методы, такие как анализ данных о реализованных концессионных проектах, их социально-экономических эффектов и оценка эффективности существующих моделей ГЧП.

В результате исследования выявлено, что концессионные соглашения в России прошли длительный путь эволюции, отражая изменения политической и экономической системы страны. От первоначальных форм концессий в Российской империи, через строгий государственный контроль в советский период до современной системы ГЧП концессии постоянно адаптировались к меняющимся условиям.

В настоящее время концессионные соглашения являются важным инструментом привлечения частных инвестиций в инфраструктурные проекты и развития экономики России. Однако для повышения их эффективности необходимо совершенствование правового регулирования, развитие институциональной среды и укрепление доверия между государством и частными инвесторами.

## КОНЦЕССИИ В РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ

Концессионные соглашения в Российской империи сыграли значительную роль в модернизации экономики и создании ключевых инфраструктурных объектов, как отмечается в исследовании А.Б. Краснова [1]. В XIX в. и начале XX в. концессии стали важным механизмом привлечения иностранных инвестиций и технологий, что позволило ускорить промышленное развитие и улучшить транспортную инфраструктуру страны.

Развитие исследуемых правоотношений во второй половине XVIII в. характеризуется становлением практики выдачи привилегий коллективным формам предпринимателей, предусматривавших исполнение публичных функций и внесение платежей в казну. Примером служит учрежденная соответствующим указом от 8 июля 1799 г. Российско-Американская компания. Таким образом, происходило постепенное формирование организационно-правовых основ концессионных отношений [1].

Тем не менее широкое распространение концессионные соглашения получили лишь во второй половине XIX в., когда Россия начала активно развивать железнодорожную сеть и промышленность. На этом этапе правительство осознало необходимость привлечения иностранного капитала и технологий для реализации масштабных проектов.

Одним из крупнейших и наиболее успешных примеров концессионных соглашений в Российской империи стало строительство железных дорог. В 1850-е гг. правительство заключило несколько крупных концессионных соглашений с иностранными компаниями на строительство железных дорог. Например, в 1857 г. было подписано соглашение с французской компанией *Compagnie des chemins de fer russes*, которое привело к строительству Санкт-Петербурго-Московской железной дороги.

К 1880 г. общая протяженность железных дорог в России достигла 22 тыс. км, что позволило значительно улучшить транспортную связанность страны и способствовало экономическому росту. Большая часть дорог была построена на основе концессионных соглашений, причем иностранные компании и банки активно финансировали эти проекты [2].

Концессионные соглашения также сыграли важную роль в развитии горнодобывающей и нефтяной отраслей. В 1870-х гг. правительство России предоставило концессии иностранным компаниям на добычу угля в Донбассе и нефти в Баку. Одним из самых известных примеров является концессионное соглашение с братьями Нобель на разработку нефтяных месторождений в Баку в 1873 г. К началу XX в. благодаря концессионным соглашениям Россия стала одним из крупнейших экспортеров нефти в мире, а Бакинский регион – мировым центром нефтедобычи, как отмечается в исследовании А.К. Якупова [3].

К 1900 г. на долю иностранных компаний приходилось около 40 % всей добычи угля и более 60 % добычи нефти в России. Общая сумма иностранных инвестиций в эти отрасли через концессионные соглашения превысила 500 млн руб., что сделало их ключевым фактором экономического развития страны.

Концессионные соглашения также использовались для строительства других видов инфраструктуры, включая водоснабжение, трамвайные линии и электростанции. Например, в 1892 г. в Санкт-Петербурге было подписано концессионное соглашение с бельгийской компанией на строительство и эксплуатацию городской трамвайной системы. В 1902 г. французская компания *Société anonyme des eaux de Saint-Petersbourg* получила концессию на строительство водопроводной системы в городе, что позволило значительно улучшить условия жизни горожан [4].

В начале XX в. роль концессионных соглашений начала снижаться, что было связано с ростом государственного вмешательства в экономику и усилением позиций отечественных предпринимателей. В 1905 г. правительство России начало политику национализации некоторых ключевых отраслей, включая железные дороги и нефтяную промышленность, что привело к сокращению числа новых концессионных соглашений.

Тем не менее к 1913 г. в России действовало более 200 концессионных соглашений, общий объем иностранных инвестиций в которые превышал 1,5 млрд руб. Эти соглашения оказали значительное влияние на экономическое развитие страны, способствуя модернизации промышленности и инфраструктуры [1].

Концессионные соглашения в Российской империи сыграли ключевую роль в привлечении иностранных инвестиций и технологий, что позволило ускорить экономическое развитие страны во второй половине XIX в. и начале XX в. Железные дороги, горнодобывающая промышленность, нефтедобыча и городская инфраструктура – все эти отрасли получили значительное развитие благодаря концессиям. Несмотря на постепенное снижение их роли в начале XX в., концессионные соглашения оставили значительный след в экономической истории России, способствовав превращению страны в одну из крупнейших экономик мира к началу Первой мировой войны.

## **СОВЕТСКИЙ ПЕРИОД**

После Октябрьской революции 1917 г. и установления советской власти роль концессий изменилась. Правительство в условиях экономической изоляции и разрушенной экономики использовало концессии

как инструмент для восстановления промышленности и привлечения технологий. В 1920-е гг. были заключены несколько крупных концессионных соглашений с западными компаниями, включая знаменитое соглашение с немецким химическим концерном BASF, как отмечает в исследовании Т.В. Юдина [5].

В ранние годы советской власти использовались концессионные соглашения для привлечения иностранного капитала и технологий. В этот период правительство осознало необходимость в иностранной помощи для восстановления разрушенной после гражданской войны экономики. В связи с этим Постановлением Совета народных комиссаров (далее – Совнарком, СНК) СССР 21 августа 1923 г. был создан Главный концессионный комитет (далее – Главконцеском), который находился под контролем Совнаркома (упразднен 14 декабря 1937 г.)<sup>1</sup>.

23 ноября 1920 г. был принят Декрет СНК РСФСР «Об общих экономических и юридических условиях концессий», который устанавливал основные правила и условия для привлечения иностранных инвесторов<sup>2</sup>. Этот декрет декларировал намерение правительства Советской России привлечь иностранный капитал для восстановления и развития экономики страны. В документе были обозначены основные принципы, по которым предоставлялись концессии, в том числе вопросы правовой защиты иностранных инвесторов, условия аренды и использования природных ресурсов, а также механизмы разрешения споров.

Эти меры были частью новой экономической политики (далее – нэп), которая включала элементы рыночной экономики и была направлена на восстановление промышленности и сельского хозяйства путем привлечения внешних и внутренних инвестиций. Концессии играли важную роль в этом процессе, предоставляя иностранным компаниям возможность работать в СССР в обмен на технологии, капиталы и опыт, что способствовало экономическому развитию страны [6].

В 1920-е гг. основными партнерами Советской России в области концессий были Германия, Великобритания и Соединенные Штаты Америки. Однако к середине 1920-х гг. экономическая и политическая ситуация в Советском Союзе начала меняться. Советское правительство постепенно отходило от политики нэпа, направленной на частичное использование рыночных механизмов в экономике. Это происходило на фоне усиления государственной централизации и контроля над экономикой, что нашло свое выражение в усилении планирования и управляемости всеми аспектами хозяйственной деятельности.

Доклад В.И. Ленина о концессиях является важным историческим документом, отражающим экономическую политику Советского правительства в период нэпа. Этот доклад был представлен на VIII Всероссийском съезде Советов в декабре 1920 г. [5]. В.И. Ленин обосновывал необходимость привлечения иностранного капитала для восстановления и развития экономики Советской России.

В докладе он подчеркивал следующие ключевые моменты.

1. Необходимость иностранных инвестиций. В условиях разрушенной экономики и отсутствия собственных ресурсов для быстрого восстановления промышленности и сельского хозяйства Советская Россия нуждалась в иностранных капиталах и технологиях. Он считал, что концессии могли бы стать важным инструментом для привлечения этих ресурсов.

2. Контроль со стороны государства. Привлечение иностранных концессионеров должно происходить под строгим контролем советского государства, и советская власть должна сохранять контроль над стратегическими отраслями экономики, не допуская утраты суверенитета.

3. Выгоды для обеих сторон. Концессионные соглашения могут быть взаимовыгодными. Иностранные компании получают возможность доступа к богатым природным ресурсам и рынкам Советской России, в то время как та получает необходимые инвестиции и технологии.

4. Временный характер концессий. Концессии являются временной мерой, необходимой для переходного периода восстановления экономики. В дальнейшем, когда Советская Россия укрепит свои экономические позиции, необходимость в концессиях может отпасть.

Вот краткая цитата из доклада В.И. Ленина о концессиях: «Концессии необходимы нам потому, что мы не в состоянии без помощи чужого капитала сделать то, что необходимо для восстановления нашей

<sup>1</sup> Постановление Совета народных комиссаров от 21 августа 1923 г. «Об учреждении Главного концессионного комитета при Совете народных комиссаров Союза ССР». Режим доступа: <https://docs.historyrussia.org/ru/nodes/86580-postanovlenie-snk-sssr-ob-uchrezhdenii-glavnogo-kontsessionnogo-komiteta-pri-sovete-narodnyh-komissarov-soyuza-ssr-moskva-21-avgusta-1923-g> (дата обращения: 05.10.2024).

<sup>2</sup> Декрет Совета народных комиссаров от 23 ноября 1920 г. «Об общих экономических и юридических условиях концессий». Режим доступа: <https://docs.historyrussia.org/ru/nodes/116335-dekret-snk-rsfsr-ob-obschih-ekonomicheskikh-i-yuridicheskikh-usloviyah-kontsessiy-23-noyabrya-1920-g> (дата обращения: 05.10.2024).

промышленности и нашего хозяйства в целом. Мы хотим привлечь иностранный капитал, предоставив ему концессии на определенных условиях, которые обеспечат контроль за работой концессионеров со стороны советской власти и защиту интересов государства» [5, с. 60]. Этот доклад и политика концессий, изложенная в нем, стали важной частью экономической стратегии советского правительства в первые годы нэпа, способствуя частичному восстановлению экономики страны в условиях разрухи и изоляции.

К концу 1920-х – началу 1930-х гг. под руководством И.В. Сталина началась политика индустриализации и коллективизации, которая подразумевала значительное расширение государственного контроля и отказ от элементов рыночной экономики, которые были характерны для нэпа. В связи с этим советское правительство стало постепенно сворачивать концессионные соглашения и иные формы сотрудничества с иностранными капиталистическими компаниями.

В результате этих изменений к 1930-м гг. Главконцеском был ликвидирован, а большинство концессионных соглашений расторгнуты. Этот период характеризовался стремлением к полной государственной монополии на все ключевые отрасли экономики и значительным сокращением иностранного участия в советской экономике. Партия и правительство тщательно контролировали политику относительно концессионных соглашений и выбора концессионеров, отвергая предложения, не соответствовавшие интересам государства или имевшие эксплуатационный характер.

С начала XX века и до 1937 г. ГЧП продолжало развиваться, несмотря на изменения в политической системе после Революции 1917 г. Важным событием стал Декрет о концессиях 1920 г., а также образование Главконцескома в 1923 г. Эти меры свидетельствовали о стремлении нового советского правительства к использованию концессионного механизма для привлечения иностранного капитала и технологий.

Тем не менее к 1930 г. большинство концессионных соглашений были свернуты в результате индустриализации и коллективизации, а также из-за политического недоверия к иностранному капиталу. На этом этапе концессии были практически полностью вытеснены государственным планированием, и их роль в экономике страны сократилась до минимума.

## **ПОСТСОВЕТСКИЙ ПЕРИОД**

После распада СССР в 1992 г. концессионные соглашения вновь стали актуальными в условиях перехода к рыночной экономике. Постсоветский период в истории России стал временем значительных перемен в экономике, политике и правовом регулировании. Страна начала переход к рыночной экономике, что потребовало разработки новых механизмов для привлечения инвестиций и модернизации инфраструктуры. Концессионные соглашения как форма ГЧП вновь стали актуальными и играют важную роль в развитии экономики России в постсоветский период [7].

В начале 1990-х гг. Россия столкнулась с острым дефицитом государственных средств, необходимых для восстановления и модернизации инфраструктуры. В этих условиях правительство начало активно искать способы привлечения частного капитала, и концессионные соглашения стали одним из основных инструментов для достижения этой цели.

Первоначально законодательство о концессиях в России было слабо развито, что создавало сложности для привлечения инвесторов. Несмотря на первые успехи, развитие концессионных соглашений в 1990-е гг. было ограничено из-за политической нестабильности, высоких рисков для инвесторов и отсутствия четкого правового регулирования.

Значительным шагом вперед стало принятие Федерального закона от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях», который установил правовую основу для заключения концессионных соглашений<sup>3</sup>. С 2005 г. по 2010 г. было заключено более 50 крупных концессионных соглашений, включая проекты в области водоснабжения, транспортной инфраструктуры и энергетики. Одним из крупнейших проектов стало концессионное соглашение на строительство Западного скоростного диаметра в Санкт-Петербурге, заключенное в 2006 г. Общий объем инвестиций в его рамках превысил 200 млрд руб.

Кроме того, в тот период начали активно развиваться концессии в жилищно-коммунальном хозяйстве (далее – ЖКХ), где государство привлекало частные компании для модернизации устаревшей инфраструктуры. Это позволило улучшить качество коммунальных услуг в ряде регионов России.

<sup>3</sup> Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях». Режим доступа: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_54572/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_54572/) (дата обращения: 05.10.2024).

В 2014 г. был принят Федеральный закон № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», который дополнил правовую базу и расширил возможности для реализации концессионных проектов<sup>4</sup>. С 2010 г. по 2020 г. в России было заключено более 200 концессионных соглашений, общий объем инвестиций по которым превысил 1 трлн руб. Основные проекты были сосредоточены в сфере транспортной инфраструктуры, энергетики, ЖКХ и социальной инфраструктуры. Важным примером является концессионное соглашение на строительство и эксплуатацию Центральной кольцевой автомобильной дороги (ЦКАД) в Московской области, заключенное в 2013 г. Общий объем инвестиций в этот проект составил около 300 млрд руб.

Особое внимание в этот период уделялось развитию концессий в регионах, где государство стремилось привлечь частные инвестиции для решения местных проблем. В результате достигнут значительный прогресс в модернизации региональной инфраструктуры, особенно в транспортной и коммунальной сферах.

Постсоветский период развития концессионных соглашений в России характеризуется возрождением и активным использованием этого инструмента для модернизации инфраструктуры и привлечения частных инвестиций. Несмотря на ряд трудностей, концессионные соглашения сыграли важную роль в развитии экономики страны, способствуя реализации крупных инфраструктурных проектов. В условиях текущих экономических вызовов концессионные соглашения продолжают оставаться эффективным механизмом ГЧП, способствующим долгосрочному развитию России.

## ВЫВОДЫ

На сегодняшний день концессионные соглашения остаются ключевым инструментом для развития инфраструктуры в России. В 2022 г. было заключено 43 новых концессионных соглашения, общий объем инвестиций по которым составил более 250 млрд руб. Большая часть этих соглашений касается развития транспортной и коммунальной инфраструктуры, а также объектов социальной сферы [8].

Однако, несмотря на достигнутые успехи, концессионные соглашения сталкиваются с рядом проблем, включая недостаточную правовую защищенность инвесторов, сложности в финансировании проектов и административные барьеры. Для преодоления этих трудностей требуется дальнейшее совершенствование законодательства, развитие институциональной среды и укрепление доверия между государством и частными партнерами.

История ГЧП в России представляет собой долгий и разнообразный путь, начавшийся с простых концессионных соглашений и постепенно превратившийся в сложную систему правового регулирования и экономических отношений.

1. Концессионные соглашения в Российской империи сыграли значительную роль в модернизации экономики и создании ключевых инфраструктурных объектов.

2. С 1938 г. концессии в СССР фактически прекратились, за исключением нескольких изолированных случаев. Одним из таких исключений было продление японской нефтяной концессии на Сахалине по секретному постановлению Совнаркома в 1938 г., хотя это требует дополнительного подтверждения. Этот период характеризовался отсутствием внутренних концессий в СССР после ликвидации Главконцесскома в 1937 г. и общим сдвигом в политике государственного контроля над экономикой [9]. Концессионным соглашениям с частными лицами или иностранными компаниями советский режим предпочитал централизованный плановый подход к управлению национальной экономикой.

3. С начала 1990-х гг. в России начался период интенсивных изменений в экономике, связанных с переходом к рыночным отношениям после распада СССР. Этот период также известен как «шоковая терапия», которая включала меры по стабилизации и приведению экономики к механизмам рыночной системы. Важной частью этих изменений стала приватизация, которая охватила как небольшие предприятия, так и крупные государственные объекты и отрасли, такие как Министерство путей сообщения, которое преобразовалось в открытое акционерное общество «РЖД». Этот период характеризовался активными поисками оптимальных форм взаимодействия государства с частным бизнесом в условиях

<sup>4</sup> Федеральный закон от 13 июля 2015 г. № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Режим доступа: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_182660/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182660/) (дата обращения: 05.10.2024).

рыночных отношений, а также разработкой необходимых законодательных и организационных механизмов для поддержки такого взаимодействия.

4. С 2005 г. по 2015 г. наблюдался значительный прогресс в развитии ГЧП, поддерживаемого законодательной базой, направленной на стимулирование инвестиций частного сектора в ключевые отрасли экономики. В 2005 г. принят Федеральный закон № 115 «О концессионных соглашениях», который стал основой для применения механизмов ГЧП<sup>5</sup>. Этот закон способствовал развитию инфраструктурных проектов, таких как строительство трубопроводов, электроэнергетических объектов и улучшение условий жизни в ЖКХ [10]. В последующие годы закон о концессиях неоднократно модифицировался для усиления его эффективности и адаптации к изменяющимся экономическим условиям. Внесенные поправки в 2007 г., 2010 г. и 2013 г. направлены в первую очередь на улучшение регулирования отраслевых аспектов и упрощение процедур реализации концессионных проектов.

5. С 2015 г. важным шагом стало принятие постановления правительства о возможности инициативы в создании концессий со стороны частного бизнеса, что сделало возможным формирование ГЧП<sup>6</sup>. Этот этап открыл новые возможности для частных компаний и инвесторов, позволяя им предлагать и воплощать в жизнь проекты с социальной значимостью при активной поддержке со стороны государства.

Д.А. Борисюк и О.Е. Астафьева подчеркивают, что история развития концессионных соглашений в России показывает, что данный инструмент эволюционировал в ответ на изменения в социально-экономической и правовой среде [11]. В дореволюционный период концессии использовались в основном для привлечения иностранных инвестиций в инфраструктурные проекты. В советское время практика была свернута, а в современной России концессии вновь стали актуальными с начала 2000-х гг., когда потребовалось модернизировать изношенную инфраструктуру. Законодательство о концессионных соглашениях постоянно совершенствуется, что позволяет привлекать частные инвестиции и распределять риски между государством и бизнесом. Этот процесс отражает стремление к повышению эффективности управления государственным имуществом и реализации крупных инфраструктурных проектов.

А.А. Серегина фокусируется на разработке рекомендаций по совершенствованию стратегического целевого управления в энергетическом секторе [12]. Она анализирует проблему с теоретической и практической точек зрения, применяя системный научный подход и опираясь на обширный круг источников. Взаимосвязь стратегического планирования и управления приобретает особое значение в условиях трансформации экономики. Особое внимание уделяется топливно-энергетическим балансам, выявляя необходимость улучшения их прогнозируемости и сбалансированности, особенно на региональном уровне. А.А. Серегина делает вывод о необходимости создания методического сопровождения и системы мониторинга, что способствует развитию целевого управления в энергетическом секторе.

Анализируемый период ознаменовался не только расширением практики ГЧП в России, но и постоянным совершенствованием законодательной базы для поддержки и развития таких проектов.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

История концессионных соглашений в России показывает, что их развитие тесно связано с экономическими и политическими изменениями в стране. От первых концессий в Российской империи до современных моделей ГЧП, концессии всегда играли важную роль в привлечении инвестиций и развитии инфраструктуры. В условиях текущих экономических вызовов концессионные соглашения продолжают оставаться эффективным инструментом для реализации крупных инфраструктурных проектов, способствуя долгосрочному развитию экономики страны.

В результате анализа истории развития концессионных соглашений в России можно определить, что государство призвало частный сектор участвовать в создании национальной экономики. Создание благоприятных условий для привлечения частного бизнеса в экономику стало важной задачей. Чтобы сделать финансовые услуги в России более эффективными, созданы фонды инфраструктурного строительства на основе ГЧП. Партнерство с частным сектором позволяет государству сохранить свои ресурсы и сосредоточиться на законодательных и нормативных процессах. Партнеры также получают долгосрочные

<sup>5</sup> Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях». Режим доступа: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_54572/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_54572/) (дата обращения: 05.10.2024).

<sup>6</sup> Постановление Правительства Российской Федерации от 31 марта 2015 г. № 300 «Об утверждении формы предложения о заключении концессионного соглашения с лицом, выступающим с инициативой заключения концессионного соглашения». Режим доступа: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_177617/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_177617/) (дата обращения: 05.10.2024).

контракты, предусматривающие фиксированный доход от государства в течение всего периода реализации проекта или прибыль от управления объектом после завершения работы.

Определяя особенности реализации концессионных соглашений, следует отметить, что в 2015 г. в России произошло важное событие в области правового регулирования концессионных соглашений – была введена отдельная глава, регулирующая инфраструктурные проекты в рамках концессионных соглашений, что отразилось в изменениях Федерального закона № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях»<sup>7</sup>. Эти изменения направлены на совершенствование механизма реализации концессий, особенно в инфраструктурных проектах.

Концессионные соглашения стали одним из ключевых инструментов для привлечения частных инвестиций в коммунальную инфраструктуру, включая сферу теплоснабжения. Однако, несмотря на активное развитие механизма концессий, этот процесс сталкивается с множеством сложностей и рисков, особенно для концессионеров. В период с 2020 г. по 2023 г. можно выделить несколько ключевых тенденций и проблем, связанных с концессиями в теплоснабжении. Так, доля досрочно расторгнутых концессионных соглашений составила около 15–20 %. Основными причинами досрочного расторжения могли послужить следующие.

1. Тарифная политика. Концессионеры сталкиваются с проблемами, связанными с регулированием тарифов. В большинстве случаев региональные тарифы не покрывают затрат на модернизацию и эксплуатацию инфраструктуры, что приводит к убыткам концессионеров. Органы власти не всегда могут обеспечить тарифы, которые позволяли бы окупить инвестиции в полном объеме.

2. Отсутствие гарантий со стороны государства. Часто концессионеры вступают в договорные отношения, полагаясь на собственные прогнозы окупаемости, но без достаточной поддержки со стороны государства. Органы власти не выступают гарантами возврата инвестиций, и инвесторы рискуют собственными средствами. Это усиливает финансовые риски и приводит к убыткам, особенно в регионах с низким платежеспособным спросом.

3. Проблемы с доступом к инвестиционным ресурсам. В условиях ограниченного доступа к финансовым ресурсам концессионеры не могут обеспечить необходимый объем инвестиций для модернизации объектов концессионного соглашения.

4. Изношенность инфраструктуры. Объекты часто находятся в аварийном состоянии или требуют серьезных капитальных вложений, что не было учтено на этапе заключения концессионного соглашения. Из-за необходимости непредвиденных вложений концессионеры могут оказаться неспособными выполнять свои обязательства и предпочитают расторгнуть соглашение.

Можно сделать вывод о том, что, несмотря на наличие рабочих регуляторных инструментов, не каждое концессионное соглашение успешно реализуется. Причин тому может быть множество: неграмотное планирование, отсутствие достаточных компетенций у концессионера, несвоевременное техническое обследование, а также различные смежные бюрократические барьеры.

### Список литературы

1. *Краснов А.Б.* Правовое регулирование концессионных соглашений в России (историко-правовое исследование). Автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 00.00.00. М.; 2024. 34 с.
2. *Тарасова В.Н., Трышкова О.Н.* Становление рельсопроката в России. Мир транспорта. 2012;5(10):144–155.
3. *Якутов А.К.* Исторические аспекты зарождения и развития концессионных соглашений в России. Политехнический молодежный журнал. 2017;6(11).
4. *Васильев А.А., Малков П.Г., Чирков В.П.* История системы городского жилищно-коммунального хозяйства дореволюционной России. Водоснабжение, канализация, санитарная очистка. Городской транспорт, уличное освещение. 2014. 180 с.
5. *Юдина Т.В.* Источники о социально-экономическом положении советских концессионных рабочих в 1920-е гг. Отечественные архивы. 2011;5:54–63.
6. *Варнавский В.Г.* Концессии на службу России. Российское предпринимательство. 2002;11:22–27.
7. *Мачерет Д.А., Чернышев А.А.* Долгосрочное влияние строительства и модернизации российских железных дорог на экономическое развитие страны. Экономика железных дорог. 2014;4:33–44.

<sup>7</sup> Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях». Режим доступа: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_54572/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_54572/) (дата обращения: 05.10.2024).

8. Еремин А.А. История становления и развития правового регулирования договора коммерческой концессии в России. История государства и права. 2015;2:13–17.
9. Курбатов А.М. Основные элементы финансового механизма концессионного соглашения. Вестник Академии знаний. 2023;1(54):324–329.
10. Ханнанова Т.Р., Гарифуллина А.Ф. Проблемы оценки эффективности применения механизмов государственно-частного партнерства. Экономика и управление. 2019;1:26–30.
11. Борисюк Д.А., Астафьева О.Е. Ситуационная модель финансового обеспечения строительства в рамках реализации проектов в РФ. Управление. 2022;1(10):54–65. <https://doi.org/10.26425/2309-3633-2022-10-1-54-65>
12. Серегина А.А. Стратегическое целевое управление в энергетике. Управление. 2024;4(12):5–12. <https://doi.org/10.26425/2309-3633-2024-12-4-5-12>

## References

1. Krasnov A.B. Legal Regulation of Concession Agreements in Russia (Historical and Legal Study). Abstr. ... Cand. Sci. (Jur.): 00.00.00. Moscow; 2024. 34 p. (In Russian).
2. Tarasova V.N., Trinkova O.N. Rail Rolling Development in Russia. World of Transport. 2012;5(10):144–155. (In Russian).
3. Yakupov A.K. Historical aspects of emergence and development of concession agreements in Russia. Polytekhnichestkiy molodezhnyi zhurnal. 2017;6(11). (In Russian).
4. Vasiliev A.A., Malkov I.G., Chirkov V.I. History of the urban housing and utilities system in pre-revolutionary Russia. Water supply, sewerage, sanitation. Urban transport, street lighting. 2014. 180 p. (In Russian).
5. Yudina T.V. Sources on the socio-economic situation of Soviet concession workers in the 1920s. Otechestvennye arkhivy. 2011;5:54–63. (In Russian).
6. Varnavsky V.G. Concessions in the service of Russia. Russian Entrepreneurship. 2002;11:22–27. (In Russian).
7. Macheret D.A., Chernyshev A.A. The long-term impact of the construction and modernization of Russian railways on the country's economic development. Railway Economics. 2014;4:33–44. (In Russian).
8. Eremin A.A. History of formation and development of commercial concession agreements legal regulation in Russia. History of the State and Law. 2015;2:13–17. (In Russian).
9. Kurbatov A.M. Key elements of a concession agreement financial mechanism. Bulletin of the Academy of Knowledge. 2023;1(54):324–329. (In Russian).
10. Hannanova T.R., Garifullina A.F. Issues of assessing the effectiveness of public-private partnership mechanisms. Economics and Management. 2019;1:26–30. (In Russian).
11. Borisjuk D.A., Astafjeva O.E. Situational model of financial support for construction in the framework of project implementation in the Russian Federation. Upravlenie / Management (Russia). 2022;1(10):54–65. (In Russian). <https://doi.org/10.26425/2309-3633-2022-10-1-54-65>
12. Seragina A.A. Strategic target management in the energy sector. Upravlenie / Management (Russia). 2024;4(12):5–12. (In Russian). <https://doi.org/10.26425/2309-3633-2024-12-4-5-12>