Дата поступления рукописи в редакцию: 09.02.2026 г.
Дата принятия рукописи в печать: 23.03.2026 г.

DOI: 10.24412/2224-9133-2026-2-36-39

ЛИТВИНОВ Дмитрий Андреевич,
аспирант кафедры гражданского права,
Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского,
e-mail: exler_dl@mail.ru

Научный руководитель:
ТЕМНИКОВА Наталья Александровна,
кандидат юридических наук, доцент кафедры гражданского права,
Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского,
e-mail: mail@law-books.ru

КОНЦЕССИОННЫЕ СОГЛАШЕНИЯ В ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация. *В статье рассматриваются возможные варианты применения концессионных соглашений в оборонно-промышленном комплексе. Автор рассматривает аргументы «за» и «против» внедрения механизмов государственно-частного партнерства в оборонно-промышленном комплексе, а также анализирует текущие проблемы, связанные с государственно-частным партнерством в оборонно-промышленном комплексе. Автор приходит к выводам, что перечень объектов, которые могут быть предметом оборонного концессионного соглашения, целесообразно расширить с целью повышения привлекательности у данного механизма государственно-частного партнерства у субъектов предпринимательства, а также повышения обороноспособности и безопасности государства.*

Ключевые слова: *концессионное соглашение, государственно-частное партнерство в оборонно-промышленном комплексе, оборонные концессионные соглашения, продукция военного назначения.*

LITVINOV Dmitriy Andreevich,
Postgraduate student of the Department of Civil Law,
Omsk State University named F.M. Dostoevsky

Scientific supervisor:
TEMNIKOVA Natalia Aleksandrovna,
PhD in Law, Associate Professor of the Department of Civil Law,
Omsk State University named F.M. Dostoevsky

CONCESION AGREEMENTS IN THE MILITARY-INDUSTRIAL COMPLEX: PROBLEMS AND PROSPECTS

Annotation. *The article discusses possible options for the application of concession agreements in the military-industrial complex. The author examines the arguments "for" and "against" the introduction of public-private partnership mechanisms in the military-industrial complex, and also analyzes the current problems associated with public-private partnership in the military-industrial complex. The author concludes that it is advisable to expand the list of facilities that may be the subject of a defense concession agreement in order to increase the attractiveness of this mechanism of public-private partnership among business entities, as well as to increase the defense capability and security of the state.*

Key words: *concession agreement, public-private partnership in the military-industrial complex, military concession agreements, military products.*

В настоящее время концессионные соглашения являются видом договора, сущность которого не изучена в полной мере. При этом, Федеральный закон от 21.07.2005 № 115-

ФЗ «О концессионных соглашениях» уже скоро отпразднует свое 20-летие, что является лишним поводом для рассуждения о том, в полной ли мере выполняются цели и задачи, поставленные данным законом.

Согласно ст. 1 Федерального закона № 115-ФЗ, одной из его целей является обеспечение эффективного использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, на условиях концессионных соглашений и повышение качества товаров, работ, услуг, предоставляемых потребителям.

Между тем, качество товаров, работ, услуг в оборонно-промышленном комплексе носит не просто основополагающий характер, но и оказывает влияние на развитие всего государства, поскольку, без наличия оборонно-промышленного комплекса, вряд ли можно было бы смело заявить о надежном поддержании своего суверенитета этим государством.

Б.Е. Шишков в этом смысле справедливо отмечает, что из-за введения западными странами санкций против России и вялого роста глобальной экономики, необходимо «упрощение процесса создания новых производств в ОПК, в том числе посредством использования механизмов ГЧП…» [1].

Более того, президент РФ В.В. Путин заявлял о важности «совершенствования механизмов частно-государственного партнерства в оборонной отрасли, распространения успешного опыта частных компаний, распространяющих узлы, детали для военной продукции» [2].

Само государство уже пыталось прилагать усилия для привлечения механизмов ГЧП в сферу, связанную с продукцией военного назначения. В частности, в качестве законопроекта уже был разработан Закон «о государственно-частном партнерстве в сфере военно-технического обеспечения обороны и безопасности страны». Военно-промышленная комиссия, в свою очередь, одобрила Концепцию применения механизмов государственно-частного партнерства в сфере оборонного-промышленного комплекса Российской Федерации, а Министерством промышленности и торговли РФ был составлен план по её реализации [3, с. 71].

В данном законопроекте под ГЧП в оборонной сфере предлагалось понимать «отношения публичного и частного партнеров, связанные с подготовкой, заключением, исполнением и прекращением соглашений о государственно-частном партнерстве или созданием и функционированием предприятий с совместным участием государственного и частного партнеров в сфере военно-технического обеспечения обороны и безопасности страны».

Несмотря на это, вышеуказанный законопроект так и не трансформировался в статус полноценного закона, но отдельные его положения нашли свое отражение в Федеральном законе от 13.07.2015 № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» и Федеральном законе от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях».

Так, в 2015 году в качестве объекта концессионного соглашения добавились строительные сооружения, предназначенные для складирования, хранения и ремонта имущества Вооруженных Сил РФ (подп. 15 п. 1 ст. 4 Федерального закона № 115-ФЗ). Подобной инициативой законодатель фактически легализовал возможность заключения «оборонных концессионных соглашений».

При этом, как отмечается рядом исследователей, законодатель не предусмотрел возможность включения в качестве объекта концессионного соглашения результатов интеллектуальной деятельности, используемых в продукции военного и двойного назначения, что является препятствием в использовании научного потенциала предприятий ОПК в целях диверсификации [4].

Для сравнения, французское законодательство уже давно знает такую форму государственно-частного партнерства, где в 2016 году появился специальный термин «концессионный договор об обороне или обеспечении безопасности». Данный договор предполагает в том числе возможность создания и коммерциализации объектов интеллектуальной собственности (например, финансирование технопарков, созданных с участием частных инвесторов). В России же объектом оборонного концессионного соглашения пока остаётся только недвижимое имущество, что существенно ограничивает возможности государственно-частного партнерства в оборонно-промышленном комплексе.

Для решения данной проблемы Б.Е. Шишков предлагает внести изменения в Федеральный закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ, дополнив статью 4 новым объектом – результатами интеллектуальной деятельности военного, специального и двойного назначения [1]. В этом случае потенциальное предприятие сможет вступить в концессию с публичным партнером в форме контракта жизненного цикла, по которому обеспечение правовой охраны результатов научно-технической деятельности будет лежать на государственном заказчике, т.е. на концеденте, так как исключительные права на РИД, полученные концессионе-

ром за свой счет при исполнении концессионного соглашения, принадлежат концеденту (ст. 11 Федерального закона № 115-ФЗ).

Вместе с тем, следует признать, что практика внедрения оборонных концессионных соглашений уже насчитывает под собой приличное количество таких соглашений. Так, успешно реализуются проекты по образованию производственно-логистических комплексов (далее – ПЛК) на территориях различных субъектов РФ, а также по возведению комплексов двойного назначения, которые должны заменить собой около 530 существующих складов материальных средств. По мнению экспертов, заключение оборонных концессионных соглашений позволяет решить сразу несколько задач: снижение нагрузки на федеральный бюджет, создавая при этом логистическую инфраструктуру военного и двойного назначения; сокращение количества задач, выполняемых Министерством обороны самостоятельно; оперативное обеспечение Вооруженных сил материальными средствами за счет передачи непрофильных функций частному логистическому оператору [5, с. 40].

Правовая природа оборонного концессионного соглашения остаётся столь же неясной, сколько правовая природа любого концессионного соглашения. По мнению А.В. Баркова, правовая природа концессионного соглашения является комплексной, полиотраслевой, органично сочетающей частные и публичные правовые элементы [5, с. 41].

Однако указание на комплексную природу концессионного соглашения, на мой взгляд, лишь порождает ещё больше вопросов: например, в чем именно проявляется комплексность данного договора? Ведь само по себе участие в качестве одной из сторон договора публичного субъекта ещё не делает данный договор чем-то уникальным по сравнению с любым другим гражданско-правовым договором.

В качестве сравнения, рассмотрим контракты на поставку по государственному оборонному заказу, заключаемые в рамках Федерального закона от 29.12.2012 № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе».

Согласно статье 3 Федерального закона № 275-ФЗ государственный контракт по государственному оборонному заказу (далее - государственный контракт) - договор, заключенный государственным заказчиком от имени Российской Федерации с головным исполнителем на поставки продукции по государственному оборонному заказу и предусматривающий обязательства сторон, их ответственность.

Статьей 2 Федерального закона № 275-ФЗ предусмотрено, что правовое регулирование отношений в сфере государственного оборонного заказа осуществляется в соответствии с Бюджетным кодексом РФ, Гражданским кодексом Российской Федерации, настоящим Федеральным законом, федеральными законами в области обороны и безопасности Российской Федерации, поставок продукции для обеспечения федеральных нужд, законодательством Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд, а также принимаемыми в соответствии с ними иными нормативными правовыми актами Российской Федерации.

Как показывает практика и системное толкование законодательства о государственном оборонном заказе, данные контракты регулируются нормами ГК РФ о договоре поставки, и по своей природе являются договорами поставки постольку, поскольку отношения между государственным заказчиком и головным исполнителем по своей сути носят гражданско-правовой характер, хоть и направлены на удовлетворение публичного интереса, которым обладает государственный заказчик.

При этом, стоит отметить, что в российской правовой традиции, контракты, заключенные на поставку продукции по государственному оборонному заказу, за исключением содержащих инвестиционные условия и повышенную ответственность частного партнера контрактов жизненного цикла и специальных инвестиционных контрактов, не признаются формами государственно-частного партнерства.

В случае с концессионными соглашениями, судебная практика также следует по пути признания данных соглашений гражданско-правовыми договорами, схожих по своей природе с договором аренды, поскольку концессионер владеет и пользуется объектом соглашения, не приобретая права собственности на него. Основное отличие заключается в усложненной процедуре заключения концессионного соглашения, а также в наличии обязательных условий, регламентированных Федеральным законом № 115-ФЗ, направленных на ограничение принципа свободы договора, что само по себе не может являться аргументом в пользу «комплексности» данного соглашения.

Стоит отметить, что у оборонных концессионных соглашений, в отличие от других разновидностей, Правительством РФ не утверждена типовая форма такого соглашения, хотя само по себе наличие в предмете соглашения объекта, имеющего стратегическое значение для обеспечения обороноспособности и безопасности государства, предполагает повышенную заинтересованность концедента в лице Министерства обороны РФ в жесткой регламентации условий данного договора.

В связи с изложенным, видится целесообразным расширить перечень объектов, которые могут быть предметом оборонного концессионного соглашения, включив в него объекты интеллектуальной собственности (опытные образцы вооружения, военной и специальной техники), а также оборудование, предназначенное для обеспечения безопасности, включая его запасные части, компоненты или узлы. Представляется, что такое расширение не только позволит расширить практику применения концессионных соглашений и повысит привлекательность использования ГЧП для предприятий, но и повысит обороноспособность и безопасность государства за счет сотрудничества государства и предпринимательства.

Список литературы:

[1] Шишков Б.Е. Механизмы государственно-частного партнерства в оборонно-промышленном комплексе // СПС «КонсультантПлюс».

[2] Механизмы ГЧП в оборонной сфере нуждаются в совершенствовании - Путин // RIAMO.RU - новостной информационно развлекательный ресурс. - URL: https://riamo.ru/news/obschestvo/mehanizmy-gchp-v-oboronnoj-sfere-nuzhdayutsya-v-sovershenstvovanii-putin-xl/ (дата обращения: 06.02.2026).

[3] Разумовский В.А. Об оценке актуальности проектов оборонно-промышленного комплекса на основе государственно-частного партнерства // Оборонный комплекс – научно-техническому прогрессу России. № 2 (126). 2015. С. 71-77.

[4] Фасио Т. Что мешает диверсификации ОПК? // Новый оборонный заказ. Стратегии. № 4 (75). 2022. URL: https://dfnc.ru/arhiv-zhurnalov/2022-4-75/chto-meshaet-diversifikatsii-opk/ (дата обращения 06.02.2026).

[5] Барков А.В. Об особенностях правового регулирования оборонных концессионных соглашений по законодательству России и Франции // Журнал прикладных исследований. 2020. С. 38-50.

References:

[1] Shishkov B.E. Mechanisms of public-private partnership in the military-industrial complex//SPS “ConsultantPlus.”

[2] PPP mechanisms in the defense sector need to be improved - Putin//RIAMO.RU - news infotainment resource. - URL: https://riamo.ru/news/obschestvo/mehanizmy-gchp-v-oboronnoj-sfere-nuzhdayutsya-v-sovershenstvovanii-putin-xl/ (дата обращения: 06.02.2026).

[3] Razumovsky V.A. On assessing the relevance of projects of the military-industrial complex based on public-private partnership//Defense complex - scientific and technological progress of Russia. № 2 (126). 2015. S. 71-77.

[4] Fasio T. What prevents the diversification of the defense industry ?//New defense order. Strategies. № 4 (75). 2022. URL: https://dfnc.ru/arhiv-zhurnalov/2022-4-75/chto-meshaet-diversifikatsii-opk/ (дата обращения 06.02.2026).

[5] Barkov A.V. On the peculiarities of legal regulation of defense concession agreements under the legislation of Russia and France//Journal of Applied Research. 2020. S. 38-50.

ЮРКОМПАНИ
www.law-books.ru

Юридическое издательство **«ЮРКОМПАНИ»** издает научные журналы:

- Научно-правовой журнал «Образование и право», рекомендованный ВАК Министерства науки и высшего образования России (специальности 12.00.01, 12.00.02), выходит 1 раз в месяц.
- Научно-правовой журнал «Право и жизнь», рецензируемый (РИНЦ, E-Library), выходит 1 раз в 3 месяца.