

## **Содержание:**

## **Введение**

**Актуальность темы.** В условиях изменения роли государства в управлении социально-экономическими процессами все большее значение приобретает поиск организационно-правовых форм, альтернативных прямому государственному управлению, и отвечающих вызовам современного этапа общественного развития. Одной из таких форм выступает государственно-частное партнерство (далее - ГЧП), которое представляет собой механизм согласования интересов государства и субъектов предпринимательской деятельности в рамках реализации общественно значимых проектов, направленных на достижение целей публичного управления. Этот механизм позволяет привлечь к развитию социально-экономической сферы дополнительные ресурсы, направить усилия предпринимательского сектора на решение важных для общества социально-экономических задач при сохранении за государством его неотъемлемых прерогатив и функций. В силу этого, в настоящее время, данному механизму на государственном уровне уделяется самое пристальное внимание, что обуславливает практическую актуальность темы исследования.

Одной из наиболее результативных форм ГЧП, как показывает опыт современных государств, является концессия, призванная в качестве инновационного механизма обеспечить эффективное управление публичной собственностью. В рамках концессионной модели управления государство уходит от конкретных проблем прямого управления строительством (реконструкцией) и эксплуатацией объектов публичной собственности. Оно передает частному предпринимателю права на осуществление этой деятельности в публичном секторе и делегирует часть экономических, организационных и управленческих функций, сохраняя за собой административно-контрольные полномочия. В рамках концессии государство выступает, прежде всего, как орган публичной власти и передает предпринимателю не только часть своих правомочий как собственника, но и на основе властного акта — прежде всего часть своих публичных функций. Соответственно, источником переданных в концессионном соглашении предпринимателю государством прав является в первую очередь его прерогатива как органа публичной власти, а не статус собственника.

**Степень научной разработанности темы исследования.** Использование концессии как формы косвенного публичного управления является многогранной проблемой, которая включает в себя вопросы, касающиеся роли и функций государства как концедента, прав и гарантий субъектов предпринимательской деятельности как концессионеров, применения публично-правовых и гражданско-правовых форм для упорядочивания концессионных отношений и др.

**Объектом** исследования, явились общественные отношения, возникающие в сфере публичного управления и организационных договоров направленные на обеспечение публичного интереса использования публичного имущества и повышения качества товаров, работ и услуг, предоставляемых потребителям.

**Предметом** исследования стали нормы российского законодательства, регулирующие концессионные отношения в сфере публичного управления и организационных договорных форм взаимодействия.

**Цель** курсового исследования состоит в разработке концептуальных основ публичного и организационных договоров.

Реализация общей цели обусловила, необходимость решения следующих конкретных **задач:**

- провести исследование концептуальных подходов к восприятию содержания публичных и организационных договоров;
- раскрыть юридическую природу публичных и организационных договоров;
- с использованием различных методов сравнительного правоведения исследовать особенности публичных и организационных договоров;
- подвести итоги курсового проектирования.

**Гипотеза.** Сфера жизни, охватываемая рассматриваемым договором, - одна из важнейших в жизни человека. Решение вопросов публичного и организационного регулирования традиционно является и одной из основополагающих задач Российского государства, при этом цели правового регулирования в указанной сфере зачастую имеют противоположную направленность.

**Методологическую основу** исследования составил комплекс общенаучных и частнонаучных методов и приемов познания. Из общенаучных методов наибольшее применение получили диалектический и системно-структурный методы; из

частнонаучных: историко-правовой, формально-юридический, сравнительно-правовой, метод правового моделирования (построения юридических конструкций) и др.

**Теоретической базой** исследования явились труды таких отечественных и зарубежных теоретиков права, административистов и цивилистов, как: С.С. Алексеев, А.П. Алехин, Д.Н. Бахрах, М.И. Брагинский, Ж. Ведель, В.В. Витрянский, М.И. Кулагин, В.П. Мозолин, Б.В. Российский, Ю.Н. Стариков, Е.А. Суханов, Ю.А. Тихомиров, Н.Ю. Хаманева, Фрейтас Амарал, А.Ф. Черданцев, Эскин Палоп Каталина и др.

**Теоретическая и практическая значимость** работы состоит в том, что сформулированные в ней положения и выводы могут быть полезными для углубления и систематизации знаний.

**Структура работы:** введение, тематические главы (всего две главы), заключение, глоссарий, список использованных источников, приложения.

## **Глава 1 Публичный договор - соглашение с административными органами государства**

### **1.1 Понятие публичного договора и его содержание**

В.М. Шерстюк указывает, что публичным является договор, в котором одна сторона - предприниматель взяла на себя обязанность осуществлять продажу товаров, выполнение работ или оказание услуг каждому, кто к ней обратится (розничная торговля, перевозка транспортом общего пользования, услуги связи, медицинское, гостиничное, банковское обслуживание и т.п.).

Условия публичного договора устанавливаются одинаковыми для всех потребителей, кроме тех, кому по закону предоставлены соответствующие льготы.

Предприниматель не имеет права предоставлять преимущества одному потребителю перед другим в отношении заключения публичного договора, если иное не установлено законом.

Предприниматель не имеет права отказаться от заключения публичного договора при наличии у него возможностей предоставления потребителю соответствующих товаров (работ, услуг). В случае необоснованного отказа предпринимателя от заключения публичного договора он должен возместить убытки, причиненные потребителю таким отказом.

Актами гражданского законодательства могут быть установлены правила, обязательные для сторон при заключении и выполнении публичного договора.

Условия публичного договора, которые противоречат части второй этой статьи и правилам, обязательным для сторон при заключении и выполнении публичного договора, являются ничтожными. Комментарий: Публичный договор является одним из самых распространенных видов договоров. Перечень сфер, в которых может применяться публичный договор, предоставленный в части 1 комментируемой статьи, является приблизительным и не может быть исчерпывающим. В то же время предметом договора могут быть любые действия, которые должна совершать соответствующее лицо - предприниматель по характеру своей деятельности.

Заключая публичный договор, предприниматель, по общему правилу, не имеет права предоставлять преимущества любому, кроме тех лиц, которые имеют право на такие преимущества по закону. Следовательно, цена на товары или услуги по публичному договору устанавливается одинаковая как для физических лиц, так и для юридических лиц - потребителей таких товаров или услуг. Однако некоторые законодательные акты устанавливают перечень льгот в отношении определенных категорий потребителей.

Если у предпринимателя есть возможность предоставления определенного товара или услуг, выполнения определенного вида работ, то ЦК запрещает ему отказываться от заключения публичного договора.

Гражданским законодательством РФ могут быть установлены правила, которые являются обязательными для сторон при заключении и выполнении публичного договора. Такие правила могут иметь форму типовых договоров. Типовые формы договоров обеспечивают одинаковое оформление договорных отношений [12, с. 54].

Однако практика регулирования публичных договоров требует вмешательства, а именно:

- установление специфических черт публичного договора, которые отличают его от других договоров и свидетельствуют о его самостоятельном юридическом характере. К ним автор предложил отнести: предмет договора, субъектный состав, особый характер деятельности стороны, осуществляющей предпринимательскую деятельность в публичном договоре.

- предложение определений особенности деятельности предпринимателя, которая заключается в создании для последнего обязанности осуществлять продажу товаров, выполнение работ, оказание услуг в отношении неопределенного круга лиц на одинаковых условиях за исключением случаев, установленных законодательством. Осуществления такой предпринимательской деятельности предложено определять как "публичная деятельность". Усовершенствованы специфические черты предпринимательства, которые дают возможность определять "публичность" деятельности предпринимателя.

- на основе выявления особенностей "публичной деятельности" предпринимателя как необходимого признака публичного договора обосновано и предложено новое понятие сторон публичного договора. Сторонами публичного договора могут выступать со стороны обязанной стороны - юридические лица - предпринимательские и непредпринимательские общества, физические лица-предприниматели. Потребителями могут выступать любое физическое или юридическое лицо, а также государство Украина, Автономная Республика Крым и территориальные общины с учетом их специфического статуса.

- дальнейшее развитие определения понятия принципа равенства условий, соблюдение которых является необходимым условием правомерности заключения публичного договора. Он заключается в установлении равных цен, ассортимента, качества товаров (услуг, работ) для всех потребителей в публичном договоре, кроме тех, которым предоставлены льготы согласно законодательству.

- дальнейшее развитие положения о рассмотрении публичного договора как обязательства, по своей правовой природе объединяет диспозитивные и императивные принципы права, применение которых обусловлено неравенством сторон публичного договора.

- на основе анализа предмета публичного договора обосновано нецелесообразности его расширительного толкования. В перечень видов деятельности, осуществление которых возможно в режиме публичного договора, следует относить только продажу товаров, предоставление услуг и выполнение

работ.

- в результате исследования оснований ничтожности отдельных условий публичного договора предложено ввести на законодательном уровне альтернативный способ защиты прав потребителя в публичном договоре, предоставив ему право требовать приведения условий договора в соответствие с требованиями закона и / или аналогичного договора у того же предпринимателя. С целью соблюдения законности заключения и выполнения публичного договора предложено предусмотреть соответствующее право и за предпринимателем.
- на основании сравнительного анализа публичного договора и договора присоединения получили дальнейшее развитие положения о возможности их одновременного применения к конкретному договору.
- определение критериев, по которым возможна классификация сделок, на которые распространяется "режим публичного договора". К ним отнесены: прямое указание в законодательстве на публичность договора, монопольное положение предпринимателя на рынке и осуществления предпринимателем "публичной деятельности".
- развития позиции исследователей, согласно которой экономическое неравенство сторон влияет на соотношение прав и юридических обязанностей субъектов договора, что, в свою очередь, влияет на механизм заключения и правовые последствия нарушения требований законодательства относительно публичного договора [11, с. 62].

## **1.2 Концессионное соглашение как разновидность публичного договора**

По данным Е.А. Суханова в теории гражданского права необходимо последовательно разграничивать формы прямого и косвенного управления публичной собственностью, общественно-значимыми (публичными) работами и предоставляемыми публичными услугами. Под прямым управлением следует понимать основанное на односторонних административно-правовых актах организационное обеспечение или/и непосредственное осуществление этих работ и услуг самими уполномоченными государственными и муниципальными органами, учреждениями, государственными и муниципальными предприятиями. Косвенное управление предполагает возложение на договорной основе деятельности по

осуществлению публичных работ (строительству или эксплуатации) или предоставлению публичных услуг на частных предпринимателей с передачей им части организационных и управленческих функций, но с сохранением за государством административно-контрольных полномочий.

Юридической основой косвенного публичного управления служит административно-правовой договор, под которым следует понимать формально дозволенное для реализации управленческих функций соглашение субъектов публичного права об установлении, изменении либо прекращении взаимных прав и обязанностей, которое предполагает наличие у стороны, представляющей публичную власть, определенных публичных прерогатив при его заключении, исполнении и прекращении.

3. Концессионное соглашение, при всей специфике его моделей, используемых в законодательстве разных стран, характеризуется наличием у государства как концедента определенных административно- контрольных полномочий и иных публичных прерогатив, что дает основания относить его к косвенной форме публичного управления. В этом качестве концессиональное соглашение являет собой административно-правовой договор государства или муниципального образования в лице уполномоченных органов, с частными предпринимателями, имеющий своим предметом предоставление частному предпринимателю прав пользования публичным имуществом либо прав на осуществление деятельности, направленной на реализацию определенной публичной функции.

4. Определены отличительные признаки концессионного соглашения как административно-правового договора; которые выражаются в том, что эти соглашения:

- а) оформляют отношения между неравными по статусу субъектами — публично-правовым образованием в лице компетентных органов и частными лицами, что проявляется в ряде обязательных пунктов соглашения;
- б) заключаются только на объекты публичной собственности, что отличает концессию как форму косвенного управления от гражданско-правового договора коммерческой концессии (франчайзинга);
- в) подлежат регулированию специальным законодательством, основанным в первую очередь на публично-правовых методах;

г) предмет публичного интереса в концессионном соглашении выражается в признании за концедентом определенных односторонних прав;

е) публично - правовой характер концессионного соглашения проявляется также в том, что оно может быть заключено только в соответствии с типовыми концессионными соглашениями, утвержденными административным актом концедента.

5. Модель концессионного соглашения, установленная действующим российским законодательством, характеризуется минимизацией публично-правовых элементов, что, однако, не дает оснований рассматривать его конструкцию как гражданско-правовую. Ей присущи все базовые признаки административно-правовой модели концессионного договора, используемой в законодательстве европейских странах. В то же время ей свойственно ограничение односторонних прав и, преимуществ концедента, предоставляемых для защиты и обеспечения публичных интересов. Из всех этих прав российское законодательство предоставляет только право концедента осуществлять контроль за исполнением концессионного соглашения.

6. Юридическая конструкция концессионного соглашения как разновидности административного договора включает следующие основные элементы: цель, стороны, предмет, объект соглашения, условия. Выделение этих элементов позволяет построить теоретическую модель концессионного соглашения и выявить ее специфику в российском законодательстве в сравнении регулированием концессионных отношений в зарубежных странах. Эта специфика проявляется главным образом в особенностях регулирования правового статуса сторон, в определении круга объектов соглашения, объема условий, выходящих за рамки гражданского права, характера юридической ответственности за нарушение договорных условий.

Анализ действующих правовых норм в российском и зарубежном законодательстве приводит к выводу о необходимости введения понятия «административно-правовой режим концессионного соглашения», под которым следует понимать установленный правовыми нормами- порядок осуществления концедентом в лице уполномоченного органа публичной власти предоставленных ему специальных прав и обязанностей, неизвестных правовому режиму гражданско-правовых договоров и направленных на обеспечение публичных интересов в процессе реализации концессии. Административно-правовой режим - атрибут концессионных соглашений как формы косвенного публичного управления. Он



характеризует все три стадии концессионного процесса:

а) стадию заключения концессионного соглашения,

б) стадию исполнения концессионного соглашения,

в) стадию прекращения концессионного соглашения.

Административно-правовой режим концессионных соглашений по российскому законодательству характеризуется как либеральный, лишающий концедента целого ряда важных прерогатив. В странах с развитым концессионным законодательством эти прерогативы концедента как представителя, выразителя и гаранта публичного интереса достаточно широки и при необходимости позволяют обеспечить приоритет публичного интереса над частным. Наличие этих прерогатив дает возможность рассматривать такой административно-правовой режим концессионных соглашений как консервативный, направленный на обеспечение и охрану публичного интереса от возможных угроз в процессе исполнения договора. Консервативный правовой режим этих соглашений - лучшее средство защиты публичной собственности от злоупотреблений со стороны частных бизнес-структур. В современной России это вопрос нельзя считать окончательно решенным, ибо либеральный правовой режим концессии, установленной действующим законодательством, таит определенные угрозы публичным и национальным интересам.

Устранение дисбаланса публично-правовых и частно-правовых начал в российском Законе о концессионных соглашениях возможно посредством конкретизации прав концедента и предоставление ему, помимо полномочий контроля, еще ряда публичных прерогатив, в частности, права осуществлять секвестр концессии и права досрочного выкупа [10, с. 373].

## **Глава 2 Организационный договор - понятие, содержание и практика применения**

### **2.1 Организационные соглашения - понятие и предмет договора**

М.В. Карпычева утверждает, что специфика банковской деятельности такова, что зачастую юридические службы банка вынуждены анализировать не только договоры, одной из сторон по которым выступает сама кредитная организация, но и договоры, которые заключают клиенты банка с третьими лицами. В связи с этим представляет интерес рассмотрение особенностей применения, конструкции предварительного договора, учитывая, что и банк, и его клиенты могут выступать его стороной.

Как показал анализ судебной практики, за последние годы увеличилось количество споров, связанных с разрешением конфликтов при заключении и исполнении так называемых организационных соглашений (договоров), фиксирующих предварительные договоренности, достигнутые на переговорах, и определяющих дальнейшие действия сторон в целях заключения основного соглашения или совершения основного действия. В качестве подобных соглашений могут выступать протоколы о намерениях, письма и предварительные договоры.

Действующее законодательство в некоторых случаях придает подобным документам определенное правовое значение. Так, при толковании условий договора в соответствии с ч. 2 ст. 431 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее - ГК РФ) в случае невозможности определения содержания договора должна быть выяснена действительная общая воля сторон с учетом цели договора. При этом принимаются во внимание все соответствующие обстоятельства, включая предшествующие договору деловую переписку и переговоры, практику, установившуюся во взаимных отношениях сторон, обычаи делового оборота, последующее поведение сторон.

Если же стороны предполагают более формализованно закрепить достигнутые договоренности, то ГК РФ для такого случая предлагает конструкцию предварительного договора, которым устанавливается обязанность сторон, его подписавших, заключить в будущем основной договор.

Рассматривая указанный вопрос, необходимо отметить, что ГК РФ содержит всего лишь несколько специальных правил относительно содержания, порядка заключения, исполнения и прекращения предварительного договора, изложенных в ст. 429 гл. 27 ГК РФ. Именно такое положение данной статьи позволяет применять ее нормы в качестве специальных не только ко всем разновидностям договоров, описанных в части второй ГК РФ, но и к нормам гл. 28 и 29 ГК РФ, устанавливающих порядок заключения, изменения и расторжения договора.

Обращает на себя внимание и тот факт, что большинство норм ГК РФ о предварительном договоре являются императивными и, следовательно, подлежащими обязательному применению, поскольку в соответствии с п. 1 ст. 422 ГК РФ договор должен учитывать обязательные для сторон правила, установленные Федеральным законом от 21.07.1997 N 122-ФЗ (в ред. от 23.11.2007) «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» (далее - Закон о государственной регистрации) и правовыми актами (императивными нормами), действующими в момент его заключения [9, с. 487].

Предмет предварительного договора. Предметом предварительного договора является обязательство сторон по поводу заключения в будущем договора о передаче имущества, выполнении работ или оказании услуг (основного договора) на условиях, предусмотренных предварительным договором (п. 1 ст. 429 ГК РФ). Сам по себе предварительный договор не является договором о передаче имущества, выполнении работ или оказании услуг

Предварительный договор - это организационный договор, содержащий условия, позволяющие установить предмет и другие существенные условия основного договора (п. 3 ст. 429 ГК РФ), и устанавливающий порядок заключения основного договора.

На момент заключения предварительного договора должны быть согласованы все существенные условия основного договора, такие как: условия о предмете договора, условия, которые указаны в Законе о государственной регистрации или иных правовых актах как существенные или необходимые для договоров данного вида, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение (п. 3 ст. 429; п. 1 ст. 432 ГК РФ).

В ином случае возможность заключения основного договора будет зависеть не от волеизъявления и действий сторон при наступлении соответствующего срока, а от иных обстоятельств. Поэтому принять на себя обязательство о передаче в будущем имущества в субаренду может только лицо, являющееся арендатором Объектом купли-продажи могут быть только земельные участки, прошедшие государственный кадастровый учет

Если же стороны при заключении предварительного договора не заявили о необходимости согласования каких-либо условий договора, предусмотренных диспозитивными нормами ГК РФ, то применяется соответствующая диспозитивная норма, поскольку соглашением сторон не установлено иное. Данное правило

исключает не только необходимость, но и саму возможность согласования дополнительных условий.

Таким образом, после заключения предварительного договора стороны уже знают содержание всех существенных условий основного договора, и согласование в дальнейшем дополнительных условий не требуется. Данное положение предопределяет характер и последовательность действий сторон после заключения предварительного договора.

Именно поэтому в случаях, когда одна из сторон, заключивших предварительный договор, уклоняется от заключения основного договора, ГК РФ устанавливает такой способ защиты, как обращение в суд с требованием о понуждении заключить договор (п. 5 ст. 429, п. 4 ст. 445 ГК РФ).

Доктринально признается, что предварительный договор является собой случай исключения из общего правила о свободе договора, поскольку допускает возможность требовать заключения договора в обязательном порядке.

Данный вывод базируется на нормах п. 1 ст. 421 ГК РФ, допускающих понуждение к заключению договора в случаях, когда обязанность заключить договор предусмотрена ГК РФ, законодательно или добровольно принятым обязательством. Именно последний случай - добровольно принятое на себя обязательство заключить основной договор - является основанием для понуждения уклоняющейся стороны к заключению основного договора.

Если бы сторона договора выражала несогласие с его условиями, то данный спор имел бы преддоговорный характер и в суде рассматривался бы не вопрос о понуждении заключить договор, а спор относительно разногласий по условиям договора (см. п. п. 1 - 3 ст. 445, ст. 446, ст. 507 ГК РФ) [7, с. 416].

## **2.2 Практический аспект организационных договоров в предпринимательской сфере**

При классификации торговых договоров были выделены организационные договоры. Это самостоятельный тип договоров торгового и гражданского права, включающий в себя широкую группу разнообразных договоров. Впервые на необходимость выделения этих договоров указал С.С. Алексеев в статье 1966 года. Объективное существование правовых явлений не зависит от того, урегулированы

они в законе или нет (те же меры оперативного воздействия). Утверждение о неурегулированности организационных договоров неверно. Транспортные уставы и кодексы регулируют договоры об организации перевозок + ст.798 ГК. В различных законах есть положения об организационных договорах.

Вычленив чисто орг договоры можно по предмету и по цели.

Предмет: это взаимосвязанные действия по упорядочению взаимоотношений сторон, созданию условий и возможностей для осуществления необходимых действий.

Цель: любой имущественный договор имеет целью получение имущества или иного блага; в отличие от этого, цель организационных договоров – создание организационных предпосылок последующей деятельности, координация и согласование последующих операций.

Т.о., организационные договоры изначально рассчитаны на последующий учет, восприятие предусматриваемых в них положений в деятельности сторон в целом или в отдельных имущественных договорах. Отсюда ряд отличительных черт организационных договоров. Т.к. они направлены на регламентацию будущей деятельности сторон, они, как правило, носят бессрочный характер, заключаются на неопределенный срок или являются долгосрочными. Только в редких, установленных в законе случаях они заключаются на 1 год (договор автомобильной перевозки).

Организационные договоры регулируют имущественные отношения, но на уровне не единичного общества, а в определенной их совокупности. Это значит, что организационный договор предусматривает общие правила деятельности по заключению, определению содержания и исполнению всего множества отдельных обязательств в пределах его срока. Поэтому важно использование такой функции договоров, как создание условий для последовательного совершенствования взаимоотношений сторон. Здесь надо различать два способа такого совершенствования:

1) установление условий, подлежащих учету и исполнению в отдельных договорах; это условия об улучшении качества, обновлении ассортимента, совершенствовании тары и упаковки, способа доставки и др.;

2) включение непосредственно в организационный договор условий о совершенствовании взаимосвязанной деятельности; это может быть условие о

переходе поставщика на новую технологию изготовления товара, условие об оборудовании клиента, погрузочной площадки дополнительными механизмами.

Можно в организационном договоре предусмотреть обязанность клиента оборудовать площадку новыми механизмами, в течение 3 лет установить 2 подъемных крана, другие погрузочные механизмы. Это будет условие 2) – взаимосвязанная деятельность. В этих случаях организационный договор приобретает некоторые элементы имущественного договора, но это только внешний вид, т. к. общая цель (организация взаимосвязанной деятельности) – остается неизменной. И такие условия носят односторонний характер, т. е. не предполагают возмездности и все остается в собственности стороны, которая устанавливает, например, какое-либо оборудование. Природа договора определяется общей целью, а не сопутствующими обязанностями [4, с. 388].

Может возникнуть впечатление о вспомогательной роли организационных договоров по отношению к имущественным договорам. Это не так. У организационных договоров своя ценность, с помощью них достигается цель повышения организованности взаимосвязанной деятельности, что дает экономический эффект.

Виды организационных договоров:

- 1) учредительные договоры: правовая основа образования юридических лиц, т. к. усилия сторон направлены на организацию юридического лица;
- 2) договоры об образовании контрактных объединений (договоры между звеньями холдинга о принятии управленческих решений...).

Хотя эти договоры имеют чисто организационное содержание, гражданское право не говорит, что они регулируют неимущественные отношения. Договоры на организацию перевозок грузов прямо названы в законах организационными. Содержанием таких договоров является определение порядка и условий перевозки грузов. Устанавливаются общие условия договоров перевозки и предусматриваются обязанности по совершенствованию деятельности взаимосвязанной деятельности сторон.

Соглашение о межрегиональных поставках между органами исполнительной власти различных регионов: в них определяются общие условия договоров поставки, которые должны быть заключены предпринимательскими организациями во исполнение данных межрегиональных соглашений. Вертикальные организационные договоры: это договоры, заключаемые ОИВ и ОМСУ, с одной

стороны, и производственными и торговыми фирмами, с другой стороны. Эти договоры носят пограничный характер между частным и публичным правом. Их нередко называют в литературе управленческими и административными договорами. Но по содержанию они являются организационными.

В отношении исполнительных органов и производственных фирм эти договоры могут предусматривать:

- 1) обязанность сохранения производства или выпуск определенных видов товаров, необходимых для социально-незащищенных слоев населения;
- 2) сохранение уровня цен на товары для таких покупателей;
- 3) установление кооперационных связей по поставкам необходимых ресурсов другим предприятиям в своем регионе.

Договоры ОИВ с торговыми фирмами: в них могут предусматриваться обязанности обеспечения наличия в магазинах товаров определенного ассортимента, требующихся населению; продажа товаров со скидкой с цены социально-незащищенным слоям населения; обязанность магазина принимать на реализацию товары от местных производителей, от агрофирм, от производственных кооперативов. Это создаст благоприятные возможности для торговой деятельности в регионе.

Владельцы предприятий сами или через свои ассоциации должны добиваться от власти подобных условий, оказания помощи в производстве и торговле. Для самих органов власти добиться исполнения условий организационных договоров проще простого. У власти значительные ресурсы, чтобы поспособствовать выполнению производителями и торговцами условий договора. Обмен на определенные блага со стороны власти – эквивалент.

Местная власть может предоставить участки земли для размещения торговых площадей (удобные или отдаленные, на которые имеются коммуникации и электричество, тепло, вода или участки, где всего этого нет). Предоставление этих благ является стимулом для организаций, чтобы стремиться заключать организационные договоры. Т. о., через такие договоры можно добиться во много раз большего в развитии производства и торговли (придвинуть остановку ближе на 200 метров, например). Через такие организационные договоры местные власти могут получить для себя деньги на местные нужды за счет увеличения объемов производства и торговли посредством организационных договоров. В чем

трудность: организационные договоры, особенно вертикальные, оказались бесхозными в правовом смысле – ни гражданское, ни административное право их не признают, только упоминают. Нет примерных форм и методик их заключения. В результате этот потенциал вообще не используется властями для содействия экономике и торговле. Таким образом, опять вся нагрузка ложится на юристов [6, с. 391].

## **Заключение**

В условиях изменения роли государства в управлении социально-экономическими процессами все большее значение приобретает поиск организационно-правовых форм, альтернативных прямому государственному управлению, и отвечающих вызовам современного этапа общественного развития. Одной из таких форм выступает государственно-частное партнерство (далее - ГЧП), которое представляет собой механизм согласования интересов государства и субъектов предпринимательской деятельности в рамках реализации общественно значимых проектов, направленных на достижение целей публичного управления. Этот механизм позволяет привлечь к развитию социально-экономической сферы дополнительные ресурсы, направить усилия предпринимательского сектора на решение важных для общества социально-экономических задач при сохранении за государством его неотъемлемых прерогатив и функций. В силу этого, в настоящее время, данному механизму на государственном уровне уделяется самое пристальное внимание, что обуславливает практическую актуальность темы исследования.

Одной из наиболее результативных форм ГЧП, как показывает опыт современных государств, является концессия, призванная в качестве инновационного механизма обеспечить эффективное управление публичной собственностью. В рамках концессионной модели управления государство уходит от конкретных проблем прямого управления строительством (реконструкцией) и эксплуатацией объектов публичной собственности. Оно передает частному предпринимателю права на осуществление этой деятельности в публичном секторе и делегирует часть экономических, организационных и управленческих функций, сохраняя за собой административно-контрольные полномочия. В рамках концессии государство выступает, прежде всего, как орган публичной власти и передает предпринимателю не только часть своих правомочий как собственника, но и на



основе властного акта — прежде всего часть своих публичных функций. Соответственно, источником переданных в концессионном соглашении предпринимателю государством прав является в первую очередь его прерогатива как органа публичной власти, а не статус собственника.

Определение и характерные особенности публичного и организационного договора:

Публичным является договор, в котором одна сторона - предприниматель взяла на себя обязанность осуществлять продажу товаров, выполнение работ или оказание услуг каждому, кто к ней обратится (розничная торговля, перевозка транспортом общего пользования, услуги связи, медицинское, гостиничное, банковское обслуживание и т.п.).

Условия публичного договора устанавливаются одинаковыми для всех потребителей, кроме тех, кому по закону предоставлены соответствующие льготы.

Предприниматель не имеет права предоставлять преимущества одному потребителю перед другим в отношении заключения публичного договора, если иное не установлено законом.

Организационный договор — это соглашение об упорядочении взаимосвязанной деятельности двух и более лиц, определяющее процедуру возникновения и общие условия исполнения конкретных имущественных обязательств в последующем, и (или) мерах, направленных на повышение эффективности этой деятельности.

Определение сущности организационных договоров представляет известную сложность. Дело в том, что организационные договоры могут служить вспомогательной частью "основных" имущественных договоров, хотя организационные вопросы выходят в них на первое место. Наряду с этим организационные договоры могут быть обособлены от имущественных, выполняя самостоятельные функции в организации взаимоотношений субъектов торговой деятельности.

## **Список использованных источников**

Конституция Российской Федерации от 12.12.1993 г. с изм. 30.12.2008 г. [Текст]:  
Российская газета, № 237, 25.12.1993

Гражданский кодекс Российской Федерации (часть II) кодекс от 26.01.1996 г. №  
14-ФЗ : Собр. законодательства. Рос. Федерации. – 2007. - № 52 (часть 1). - Ст.  
5496

Абрамова, Е.Н. Гражданское право. – М.: «Велби РГ-Пресс», 2016. – 1008 с.

Алексеев, С.С. Гражданское право. – М.: «Перспектив Институт частного права»,  
2015. – 640 с.

Алексий, П.В. Гражданское право. – М.: «Юнити», 2015. – 911 с.

Венедиктов, А.В. Избранные труды по гражданскому праву. – М.: «Статут», 2014. –  
1020с.

Гамбаров, Ю.С. Гражданское право. – М.: «Зерцало», 2016. – 816 с.

Грудцына, Л.Ю. Гражданское право. – М.: «Эксмо», 2015. – 788 с.

Карпычева, М.В. Гражданское право. – М.: «Форум», 2015. – 784с.

Суханов, Е.А. Гражданское право. В 3-х томах. Т.1. – М.: «Статус», 2014. – 900 с.

Халатов, С.А. Договор и договорные конструкции в гражданском и арбитражном  
процессе. – М.: «Норма», 2015. - 206 стр.

Шерстюк, В.М. Публичный договор – институт гражданского права // Российская  
юстиция. – М.: «Юридический Мир», 2009. - ISSN 0131-6761. 2009. - № 4, с. 54-58