



## **ЭКОЛОГИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ)** **ECOLOGY (ITS BRANCHES)**

УДК 502.15

<https://doi.org/10.23947/2413-1474-2018-2-4-45-54>

**Механизм концессии как способ эффективного использования природно-ресурсного потенциала Республики Нигерия**

**Н. М. Ованесян, С. Н. Цветкова, Осита Онах Кристиан**

Донской государственной технической университет, г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация

**The mechanism of the concession as a way to efficient use of natural resources potential of the Republic of Nigeria**

Ovanesyanyan, N.M., Tstvekovy, S.N., Osita Onakh Kristian

Don State Technical University, Rostov-on-Don, Russian Federation

Рассматривается природно-ресурсный потенциал Республики Нигерия. Обосновано положение, согласно которому данный потенциал выступает важным фактором экономического развития регионов и страны в целом. Представлен наиболее перспективный и эффективный вариант разработки природных ресурсов с позиций системного подхода — концессия. Предложен концессионный механизм, формирующий систему отношений между государством (штатами) и частным бизнесом (отечественным и иностранным) по поводу использования природных ресурсов. Выявлены особенности формирования организационных схем реализации инвестиционных проектов в рамках концессионных соглашений.

**Ключевые слова:** природно-ресурсный потенциал, национальная экономика, мировая экономика, регион, Республика Нигерия, государственная собственность, риск, концессия, концессионная система, концессионное соглашение, соглашение о разделе продукции (СРП), сервисные контракты (СК), государственно-частное партнерство (ГЧП), концедент, концессионер.

The article considers the current state of the natural resource potential of the Republic of Nigeria. The situation has been substantiated, according to which this potential is an important factor in the economic development of the regions and the country as a whole. The most promising and effective option for the development of natural resources from the standpoint of a systemic approach is presented - concession. The concession mechanism is proposed taking into account the administrative division of the Republic of Nigeria, which forms the system of relations between the state (states) and private business (domestic and foreign) regarding the use of natural resources. The specifics of the formation of organizational schemes for the implementation of investment projects in the framework of concession agreements are revealed.

**Keywords:** natural resources, national economy, world economy, region, Republic of Nigeria, state ownership, risk, concession, concession system, concession agreement, production sharing agreement (PSA), service contracts (SC), public-private partnership (PPP), concessionaire, concessionaire.

**Образец для цитирования:** Ованесян, Н. М. Механизм концессии как способ эффективного использования природно-ресурсного потенциала Республики Нигерия / Н. М. Ованесян, С. Н. Цветкова, Осита Онах Кристиан // Экономика и экология территориальных образований. — 2018. — Т. 2, № 4. — С. 45–54. <https://doi.org/10.23947/2413-1474-2018-2-4-45-54>

**For citation:** N. M. Ovanesyan, S. N., Tstvekova, Osita Onakh Kristian. The mechanism of the concession as a way to efficient use of natural resources potential of the Republic of Nigeria. Economy and ecology territorial formations, 2018, vol. 2, № 4, pp. 45–54. <https://doi.org/10.23947/2413-1474-2018-2-4-45-54>

**Введение.** Формирование и выделение ключевых потенциалов позволяет сформировать методологическую основу социально-экономического развития регионов и определить стратегические приоритеты развития современных национальных экономик. Такая методологическая посылка предполагает сущностную характеристику каждого из ключевых потенциалов с учетом его особенностей и роли в совокупном потенциале территории.

Природно-ресурсный потенциал относится к числу важнейших факторов экономического развития как регионов, так и страны в целом. Роль его в экономическом развитии существенно возрастает при условии рационального использования природных богатств на основе применения природоохранительных и ресурсосберегающих технологий. Природно-ресурсный потенциал территорий выступает как «совокупность элементов биосферы, которые можно использовать на данном этапе научно-технического прогресса для удовлетворения общественных потребностей» [1]. К. М. Миско рассматривает природно-ресурсный потенциал как совокупность природных условий и ресурсов, используемых в настоящее время, и потенциальных ресурсов, пока еще не вовлеченных в хозяйственный оборот, причем использование их предполагает удовлетворение жизненных потребностей нынешнего поколения без лишения такой возможности для будущих поколений [2]. Цель данной статьи — рассмотреть ресурсный потенциал Республики Нигерия для определения наиболее эффективных способов его использования, для вовлечения его в хозяйственный оборот с целью обеспечения дополнительных поступлений в бюджет разведанных, но не освоенных запасов полезных ископаемых.

**Нигерия является аграрной страной с достаточно развитой нефтедобывающей и горнодобывающей промышленностью.** Сельское хозяйство в течение последних лет находится в упадке, потеряв способность обеспечивать население страны продовольствием в необходимых количествах, а также производить товарную продукцию, экспорт которой смог бы обеспечить стране значительные валютные поступления. Производство в основном сосредоточено на мелких фермах. В стране добывают уголь, олово, касситерит и колумбит. Обширное лесное хозяйство региона позволяет использовать ресурсы для производства пиломатериалов, балансовой древесины и столбов линий электропередачи [3].

В составе природно-ресурсного потенциала Нигерии значительное место занимают запасы полезных ископаемых, которые есть во всех штатах страны. Эти запасы являются разведанными, т.е. установлен сам факт их наличия, но оценка этих залежей еще не производилась, и остается нерешенным вопрос о возможных вариантах организации разработки недр. При выборе варианта разработки недр в Нигерии необходимо учитывать накопленный в этом отношении мировой опыт и специфику конкретной страны.

Необходимо учитывать тот факт, что все недра в Нигерии являются государственной собственностью, равно как и доходы от их добычи, в том числе и нефти. Это приводит к многочисленным политическим конфликтам, причиной которых является желание штатов, где добывается нефть, получать часть доходов от ее продажи в региональный бюджет, что никак не совпадает с позицией правительства по этому поводу. Иными словами, действующая в настоящее время в Нигерии институциональная и налоговая модель использования недр не создает у штатов страны заинтересованно-

сти в разработке минерально-сырьевой базы, расположенной на их территории, где налоги за недропользование поступают в бюджет страны, а потом уже в виде трансфертов, дотаций и субвенций предоставляются штатам Нигерии.

В настоящее время, как свидетельствует опыт зарубежных стран и России, наиболее перспективным вариантом разработки природных ресурсов является концессия, как наиболее перспективная форма государственно-частного партнерства.

Полная характеристика концессии возможна с позиций комплексного подхода. При этом надо иметь в виду, что это, прежде всего, отношения субъектов рынка по поводу определенных экономических действий. Поэтому концессию в недропользовании в Нигерии можно определить как систему отношений, складывающуюся между государством или штатами, частным бизнесом (как отечественным, так и иностранным) по поводу использования природных ресурсов, находящихся в недрах. Такая система, на взгляд авторов, включает в себя отношения, связанные с:

- 1) принятием решения о передаче запасов природных ресурсов, находящихся в недрах, в концессию;
- 2) объявлением и проведением конкурса на право заключения концессионного соглашения;
- 3) проведением оценки объекта концессионного соглашения;
- 4) заключением и исполнением концессионного соглашения;
- 5) передачей объектов концессионного соглашения концеденту после окончания срока действия концессионного соглашения;

б) регулированием концессионной платы.

Практика показывает, что концессионный механизм управления государственным и муниципальным имуществом давно и успешно применяется во многих странах мира, создавая при этом определенные проблемы, активно обсуждаемые учеными-экономистами и практическими работниками. В России большой вклад в анализ исследуемой проблемы внесли Б. А. Ландау, С. А. Сосна, В. Г. Варнавский, В. Ю. Падалкин, Н. М. Субботин, В. Ю. Солдатенков и другие [4–9].

Рост популярности концессионных соглашений в мировой экономике объясняется тем, что они позволяют получить существенную добавочную стоимость для обеих сторон этой формы государственно-частного партнерства. Посредством концессии решаются государственные задачи силами частного бизнеса, который в этом случае имеет долгосрочный финансовый интерес, приводящий к максимальной эффективности решения задач, стоящих в сфере недропользования. Для Нигерии же главной задачей использования концессий является привлечение иностранного капитала с целью активизации использования природно-ресурсного потенциала страны.

В мировой и отечественной практике сформировались и используются следующие концессионные системы (табл. 1).

По поводу соотношения понятий «концессия» и «концессионные соглашения» авторы придерживаются достаточно распространенного мнения о том, что понятие «концессия» шире понятия «концессионное соглашение»: концессионное соглашение является формой выражения концессий как системы отношений по заключению, исполнению и прекращению концессионного соглашения [10].

В итоге примеры из мировой практики позволяют сделать вывод о том, что возможными вариантами разработки недр Нигерии с целью добычи и последующей реализации природных ресурсов могут быть традиционная концессия и соглашение о разделе продукции. Сравнительная характеристика этих вариантов позволяет выделить главные черты соглашения о разделе продукции (СРП).

1. Государство как собственник недр путем прямых переговоров или на конкурсной основе выбирает компанию, которая будет являться подрядчиком при освоении конкретного месторождения полезных ископаемых. Принципиальным положением является то, что компания осуществляет разведку и разработку участка недр за счет собственных средств, принимая при этом на себя все риски.

2. Собственник недр, государство, и компания-подрядчик владеют только долями добытых полезных ископаемых, что определяется соответствующим соглашением о разделе продукции.

3. Компания имеет право на возмещение как капитальных вложений, так и текущих затрат за счет части добытых полезных ископаемых, называемых в данном случае затратными полезными ископаемыми.

Таблица 1

Характеристика концессионных систем

Концессионная система	Характеристика концессионной системы
1. Традиционная	Концессионер обязуется за свой счет создать и/или реконструировать недвижимое имущество, право собственности на которое принадлежит другой стороне.
2. Контрактная 2.1. Соглашение о разделе продукции (СРП)	2.1.1. Площадь и сроки ограничиваются концедентом. 2.1.2. Вместо налогов и концессионной платы устанавливается раздел продукции в натуральном или стоимостном измерении. 2.1.3. Концессионер имеет право на получение части продукции или доходов от ее реализации для возмещения своих расходов и вознаграждения. 2.1.4. Концедент участвует в деятельности концессионера своим капиталом в виде доли уставного капитала совместно с концессионером.
2.2. Сервисные контракты (СК)	2.2.1. Без риска: договор подряда с концессионером; уплата действующих налогов; издержки возмещаются государством либо из бюджета, либо из средств, полученных от продажи геологической информации; производимая геологическая информация является собственностью концедента; подрядчик получает оговоренное в контракте вознаграждение независимо от того, будет ли коммерческое открытие или нет. 2.2.2. С риском: в подряд передается участок недр с прогнозными ресурсами; подрядчик берет на себя риски перевода ресурсов в запасы и риски неоткрытия месторождения; издержки в случае открытия месторождения впоследствии возмещаются подрядчику при передаче месторождения для его разработки по концессионному соглашению; доходы (вознаграждения) подрядчика включают, помимо нормальной прибыли, плату за риски.

4. Прибыльные полезные ископаемые, т.е. те, которые остались от общей величины их добычи за минусом затратных полезных ископаемых в определенных пропорциях, установленных соглашением о разделе продукции, распределяются между государством и частной компанией. Распределение может осуществляться в простой пропорции или в сложных пропорциях.

5. В период действия СРП недра остаются в собственности государства и не могут переходить в безраздельное пользование частной компании, как отечественной, так и иностранной.

6. Для заключения СРП необходимо наличие соответствующего государственного органа.

7. Частная компания-подрядчик должна готовить план разработки месторождения полезных ископаемых и представить его для утверждения государственной стороне.

8. Для инвестора, заключившего соглашения с государственным органом, используется особый порядок налогообложения: с него взимается налог на прибыль и платежи за пользование недрами. К последним относятся разовые платежи (бонусы), ежегодные платежи на проведение поисковых и разведочных работ, а также регулярные платежи (роялти). На инвестиционной стадии частная компания выплачивает только платежи, а на стадии возврата инвестиций — налоги и платежи.

9. СРП заключаются по итогам конкурса или аукциона, за исключением особых случаев, предусмотренных законодательством отдельных стран.

Применение СРП, по сравнению с применяемой в настоящее время в Нигерии исключительной лицензией на добычу полезных ископаемых, имеет ряд существенных преимуществ, не дает подрядчику законодательно установленного права на добычу нефти, а лишь предоставляет право на по-

лучение части добытых природных ресурсов. Такая ситуация позволяет стране осуществлять надлежащий государственный контроль за разработкой и использованием природных ресурсов.

Характеристика основных положений СРП позволяет сделать вывод о том, что его целесообразно использовать в Нигерии для разработки месторождений полезных ископаемых, еще не вовлеченных в хозяйственный оборот, т.к. государство не имеет достаточно финансовых ресурсов для освоения месторождений, их технического оснащения. В качестве аргумента в пользу СРП можно также указать отсутствие эффективных технологий добычи полезных ископаемых, длительность реализации инвестиционных проектов, отсутствие квалифицированных кадров в области недропользования.

Кроме этого, СРП предоставляет гарантии инвесторам на более длительный срок (до 50 лет), что свидетельствует о высокой стабильности данного режима по сравнению с лицензионным договором, перспективы которого, как показывает практика, являются весьма неопределенными. И, наконец, ключевым положительным моментом СРП является возможность замены уплаты налогов частью прибыльной продукции.

Для тех месторождений полезных ископаемых, которые уже находятся в эксплуатации, целесообразно использовать модель традиционной концессии, с требованием, прежде всего, обоснования организационно-экономического механизма этой формы государственно-частного партнерства (ГЧП) применительно к специфике Нигерии.

В широком смысле организационно-экономический механизм ГЧП — это форма организации взаимодействия участников проекта (органов федеральной, региональной, муниципальной власти с представителями частного бизнеса, инвесторами), фиксируемая в проектных документах и способствующая эффективной реализации проекта. В узком смысле — это организационно-экономический механизм, включающий совокупность экономических методов и инструментов обеспечения достижения целей проекта и его эффективности, организационно-управленческие структуры, создающиеся для управления проектом, и институциональные структуры, формирующие его внешнюю среду, принципы управления проектом и взаимодействия его участников между собой и внешней средой для достижения целей инфраструктурного проекта [11].

Используя в качестве основы приведенное выше определение организационно-экономического механизма, можно предложить следующий его состав применительно к концессиям (рис. 1).

Возможность передачи недр в концессию должна быть предусмотрена концессионным законодательством Нигерии, учитывая, что в ряде стран данная процедура является запрещенной. На объект концессионного соглашения должно быть зарегистрировано право собственности — государства или штата Нигерии.

Подготовка к конкурсу на право заключения концессионного соглашения на объекты включает два этапа:

1. Проведение обследования будущего объекта концессионного соглашения.
2. Получение финансовых и технических сведений для разработки конкурсной документации.

Выбор критериев конкурса — крайне важный этап на пути к эффективному использованию механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП). Правильно определенные критерии обеспечивают условия для достижения необходимого результата — привлечение отечественных и иностранных инвестиций для освоения недр страны.

В качестве критериев при выборе победителя конкурса можно использовать:

- концессионную плату;
- срок реализации концессионного соглашения;
- объем вложенных средств / инвестиций;
- объем добычи полезных ископаемых;
- срок достижения установленных технико-экономических показателей;
- качественную характеристику объекта договора и квалификацию участника.



Рис. 1. Организационно-экономический механизм концессий

Критерии конкурса, как правило, устанавливаются следующим образом:

- 1) начальное условие — в виде числового значения (начальное значение критерия конкурса);
- 2) уменьшение или увеличение начального значения критерия конкурса в конкурсном предложении;
- 3) коэффициент, учитывающий значимость критерия конкурса.

Значения коэффициентов, учитывающих значимость критерия конкурса, могут изменяться от нуля до единицы, и сумма значений всех коэффициентов должна быть равна единице.

Схема реализации концессии представлена на рис. 2.

Организационные схемы реализации инвестиционных проектов в рамках концессионных соглашений имеют свои особенности в зависимости от того, какие действия будут произведены с инфраструктурным объектом [12]:

- строительство инфраструктурного объекта с нуля;
- восстановление инфраструктурного объекта (концессии на расширение);
- концессии, предусматривающие проектирование инфраструктурного объекта;
- контракт на управление и предоставление услуг.

Концессию в Нигерии целесообразно использовать для добычи разведанных, но не эксплуатируемых в настоящее время запасов полезных ископаемых, которые имеются практически в каждом штате страны. В этой ситуации целесообразной является схема, предусматривающая строительство инфраструктурного объекта с нуля (Greenfield project). Сущность этой схемы состоит в том, что частная компания осуществляет строительство и эксплуатацию нового инфраструктурного объекта в течение периода действия концессионного соглашения, после чего объект возвращается государству. Государство, как правило, гарантирует частному инвестору минимальный доход через выкуп определенных услуг инфраструктурных объектов на определенный период времени или же осуществляет компенсацию минимального графика.

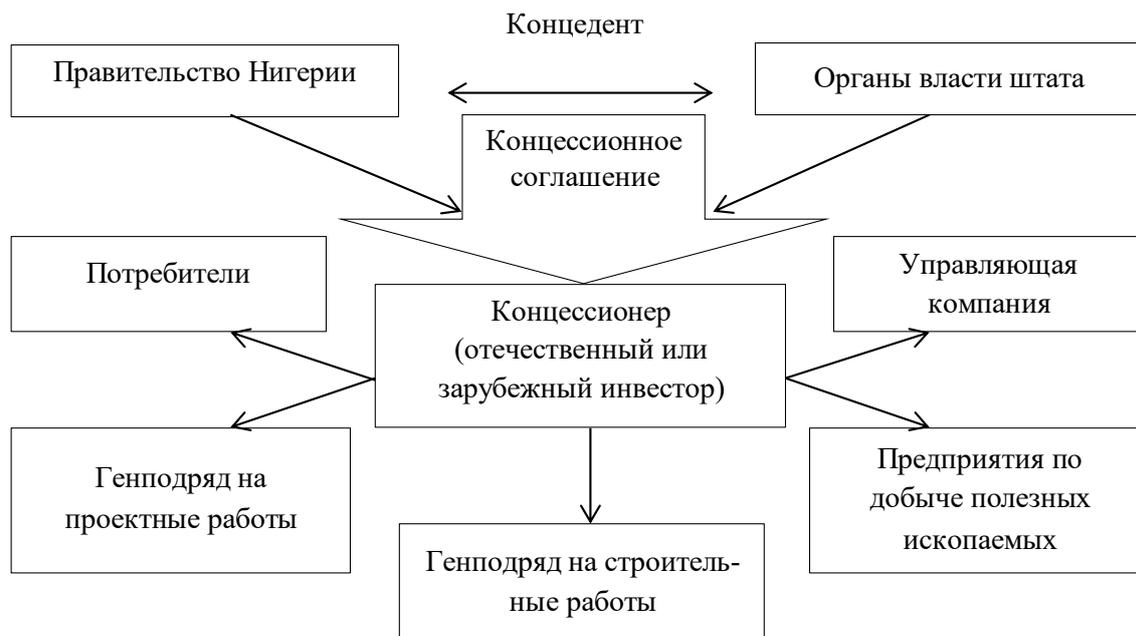


Рис. 2. Схема реализации концессии при разработке месторождений и добыче полезных ископаемых в Нигерии

Один из центральных моментов в концессии — это, несомненно, установление концессионной платы. В начальный период использования концессии она включает только роялти, т.е. плату за исключительное право пользования недрами. Примечательно, что государство передает концессионеру это право на условиях риска проведения геологоразведочных работ. Размер роялти устанавливался как фиксированная доля выручки, полученной концессионером от продажи минерально-сырьевых ресурсов. По существу, это была рента, передаваемая концессионером государству. Чистую прибыль концессионера в этом варианте концессионной платы составляет вся остальная сумма выручки. Такая модель концессии в мировой практике считается традиционной и означает предоставление концессионеру широких прав за относительно небольшую плату и принятие им всех рисков, связанных с геологоразведочными работами. Существующий подход к определению концессионной платы определенное время ассоциировался с хищническим использованием природно-сырьевых ресурсов, находящихся в государственной собственности, частными компаниями.

В период освобождения целого ряда стран от колониальной зависимости права концессионеров с точки зрения определения концессионной платы были существенно ограничены. Это проявилось в том, что к роялти, как доли выручки, был добавлен налог на прибыль, получаемый концессионером. Примером подобного подхода к определению концессионной платы является Венесуэла, где впервые была применена модернизированная концессия [13]. Распределение доходов осуществлялось в зависимости от степени риска вложения инвестиций в добычу минерально-сырьевых ресурсов, чем больше риск, тем большую долю должен был получить инвестор.

**Заключение.** Таким образом, можно сделать вывод, что для эффективного использования природно-ресурсного потенциала Нигерии, вовлечения его в хозяйственный оборот, обеспечения дополнительных поступлений в бюджет разведанных, но не освоенных запасов полезных ископаемых целесообразно использовать модель соглашения о разделе продукции. Для уже находящихся в эксплуатации запасов полезных ресурсов более результативной будет являться традиционная модель концессии. При этом основное назначение обеих моделей состоит в привлечении в ресурсный сектор экономики Нигерии отечественного и иностранного капитала.

Концессия выгодна как концеденту (государство), так и концессионеру (отечественный и зарубежный частный бизнес). Концессия для концедента:

— уменьшает финансовую нагрузку государства, так как концессионер принимает на себя обязательства осуществлять финансирование процесса добычи полезных ископаемых, переданных в концессию, покрывая свои издержки за счет цен на добытые природные ресурсы;

— устанавливает строго определенные долгосрочные, юридически оформленные отношения между государством и концессионером;

— позволяет привлекать отечественный и иностранный капитал без потери стратегического контроля над природными ресурсами страны;

— позволяет решить социально-экономические проблемы страны и ее штатов.

Концессионер, т.е. частный бизнес:

— получает в долговременное управление государственные активы;

— имеет достаточные гарантии возврата средств, так как государство несет ответственность за обеспечение минимального уровня рентабельности за счет механизма формирования концессионной платы;

— обладая определенной хозяйственной свободой, концессионер за счет повышения производительности труда, инновационных решений увеличивает размер прибыли от добычи полезных ископаемых, и при этом срок концессии не сокращается.

В Нигерии, как в стране с высокой долей государственной собственности, в условиях острого дефицита инвестиционных ресурсов применение концессии приведет к значительным экономическим выгодам для страны.

### **Библиографический список**

1. Березовский, П. В. Экономическая оценка вторичных минеральных ресурсов : монография / П. В. Березовский. — Санкт-Петербург : Санкт-Петерб. гос. горн. ин-т им. Г. В. Плеханова (техн. университет), 2006. — 163 с.

2. Миско, К. М. Ресурсный потенциал региона (теоретические и методические аспекты исследования) : учеб. пособие / К. М. Миско. — Москва : Наука, 1991. — 94 с.

3. Ованесян, Н. М. Социально-экономический потенциал развития региона: системный подход / Н. М. Ованесян, Кристиан Осита Онах // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. — 2017. — № 11 (90). — С. 7–13.

4. Ландау, Б. А. Концессионное право Союза ССР / Б. А. Ландау. — Москва: Право и жизнь, 1925. — 74 с.

5. Сосна, С. А. Концессионные соглашения: теория и практика. — Москва: Нестор академик Паблишерс, 2002. — 251 с.

6. Варнавский, В. Г. Концессионный механизм партнерства государства и частного сектора / В. Г. Варнавский. — Москва : Моск. обществ. науч. фонд ; ИМЭМО РАН, 2003. — 270 с.

7. Падалкин, В. Ю. Концессионные механизмы планирования деятельности крупных хозяйственных структур / В. Ю. Падалкин // Экономические стратегии. — 2008. — Т. 10, № 7 (65). — С. 94–95.

8. Субботин, М. Н. Не до концессий. Необратимый закон застрял в дверях Думы / М. Н. Субботин // Политический журнал. — 2004. — №7. — С. 37–39.

9. Солдатенков, В. Ю. Социальные функции концессии как формы государственно-частного партнерства: автореф. дисс. ... канд. экон. наук / В. Ю. Солдатенков. — Москва, 2009. — 30 с.

10. Багдасарова, А. В. Концессионное соглашение и гражданское право России и зарубежных стран : автореф. дисс. ... канд. юрид. наук / А. В. Багдасарова. — Москва, 2009. — 32 с.

11. Вилецкий, П. Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика / П. Л. Вилецкий, В. Н. Лившиц, С. А. Смоляк. — Москва : Дело, 2002. — 888 с.

12. Скобелина, В. П. Концессионные соглашения как форма государственно-частного партнерства при реализации общественно значимых инновационных проектов / В. П. Скобелина, Ю. В. Любек // Экономика и управление. — 2014. — № 3. — С. 30–33.

13. Берлин, С. И. Мировая практика финансово-правового регулирования в нефтяной промышленности / С. И. Берлин [Электронный ресурс] / Vivliophica. — Режим доступа: <https://vivliophica.com/articles/economics/564855> (дата обращения: 12.09.18).

#### **References:**

1. Berezovsky, P.V. Ekonomicheskaya otsenka vtorichnikh mineralnikh resursov: monographiya. [Economic evaluation of secondary mineral resources: a monograph.] Sankt-Petersburg Mining University named after G.V. Plekhanov, Sankt-Petersburg, 2006, p. 163 (in Russian).
2. Misko, K.M. Resursniy potentsial regiona (teoreticheskie i metodicheskie aspekty issledovaniya). [The resource potential of the region (theoretical and methodological aspects of the study): a study book.] Moscow, Science, 2001, p. 94 (in Russian).
3. Ovanesyanyan, N.M. Sotsialno-ekonomicheskii potentsial razvitiya regiona: sistemnyi podkhod. [Socio-economic potential of the region's development: systematic approach.] Science and education: agriculture and the economy; entrepreneurship; law and governance, 2017, № 11 (90), pp. 7-13 (in Russian).
4. Landau, B.A. Kontsessionnoe pravo Souza SSR. [Concession rights of the USSR.] The right and life, Moscow, 1925, p. 74 (in Russian).
5. Sosna, S.A. Kontsessionnie soglasheniya: teoriya i praktika. [Concession agreements: Theory and Practice.] Nestor Academic Publ., 2002, p. 251 (in Russian).
6. Varnavskiy, V.G. Kontsesionnii mekhanizm partnerstva gosudarstva i chastnogo sektora. [The concession mechanism for partnership between the state and the private sector.] Mosk. soc. scientific. Fund; IWEIR RAS, Moscow, 2003, p. 270 (in Russian).
7. Padalkin, V.Y. Kontsesionnye mekhanizmi planirovaniya deyatel'nosti krupnykh khozyastvennykh struktur. [Concession planning mechanisms of the large economic structures.] Economic strategies, 2008, V.10, № 7 (65), pp. 94-95 (in Russian).
8. Subbotin, M.N. Ne do kontsessii. Neobratimiy zakon zastrayl v dveriakh Dumi. [Not to concessions. Irreversible law stuck in the doors of the Duma.] Political journal, 2004, №7, pp. 37-39 (in Russian).
9. Soldatenkov, V.Y. Sotsialnye funktsii kontsessii kak formuly gosudarstvennogo partnerstva. [Social functions of the concession as a form of public-private partnership: thesis abstracts, PhD in Economics.] Moscow, 2009, p. 30 (in Russian).
10. Bagdasarov, A.V. Kontsessionnoe soglashenie i grazhdanskoe prav Rossii i zarubezhnykh stran. [The concession agreement and the civil law of Russia and foreign countries: thesis abstracts, PhD in Law.] Moscow, 2009. P.32 (in Russian).
11. Viletskiy, P.V. Otsenka effektivnosti investitsionnykh proektov. Teoriya i Praktika. [Evaluating the effectiveness of investment projects. Theory and practice.] Business, Moscow, 2002, p.888 (in Russian).
12. Skobelina, V.P. Kontsessionnye soglasheniya kak forma gosudarstvenno-chastnogo partnerstva pri realizatsii obshchestvenno znachimykh innovatsionnykh proektov. [Concession agreements as a form of public-private partnerships in the implementation of socially significant innovative projects.] Economics and management, 2014, № 3, pp. 30-33 (in Russian).
13. Berlin, S.I. Mirovaya praktika finansovo-pravovogo regulirovaniya v neftyanoy promishlennosti. [World practice of financial and legal regulation in the oil industry.] Vivliophica.

Поступила в редакцию 15.08.2018

Сдана в редакцию 16.08.2018

Запланирована в номер 10.10.2018

Received 15.08.2018

Submitted 16.08.2018

Scheduled in the issue 10.10.2018

**Об авторах:**

**Ованесян Наталья Матвеевна,**  
заведующая кафедрой «Маркетинг и инженерная экономика» Донского государственного технического университета (РФ, 344000, г. Ростов-на-Дону, пл. Гагарина, 1), доктор экономических наук, доцент  
[nmo2013@yandex.ru](mailto:nmo2013@yandex.ru)

**Цветкова Светлана Николаевна,**  
профессор кафедры «Маркетинг и инженерная экономика» Донского государственного технического университета (РФ, 344000, г. Ростов-на-Дону, пл. Гагарина, 1), доктор экономических наук, профессор  
[tsvetkova-six@mail.ru](mailto:tsvetkova-six@mail.ru)

**Кристиан Осита Онах,**  
аспирант кафедры «Маркетинг и инженерная экономика» Донского государственного технического университета (РФ, 344000, г. Ростов-на-Дону, пл. Гагарина, 1)  
[onahchristian36@yahoo.com](mailto:onahchristian36@yahoo.com)

**Authors:**

**Ovanesyan, Nataliya M.,**  
head of the Department «Marketing and engineering Economics» Don State Technical University (1, Gagarin Square, Rostov-on-Don, 344000, RF), Doctor of Economic Sciences, associate professor  
[nmo2013@yandex.ru](mailto:nmo2013@yandex.ru)

**Tstvekova, Svetlana N.,**  
professor of the department «Marketing and engineering Economics» Don State Technical University (1, Gagarin Square, Rostov-on-Don, 344000, RF), Doctor of Economic Sciences, associate professor  
[tsvetkova-six@mail.ru](mailto:tsvetkova-six@mail.ru)

**Kristian, Osita Onakh.**  
postgraduate student, the Department «Marketing and engineering Economics» Don State Technical University (1, Gagarin Square, Rostov-on-Don, 344000, RF)  
[onahchristian36@yahoo.com](mailto:onahchristian36@yahoo.com)