

РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНОГО КОММЕРЧЕСКОГО АРБИТРАЖА КАК СПОСОБА РАЗРЕШЕНИЯ СПОРА В КОНЦЕССИОННЫХ СОГЛАШЕНИЯХ: РЕЛЯЦИОННАЯ ТЕОРИЯ КОНТРАКТОВ И КОНЦЕПЦИЯ ДЕЛОКАЛИЗАЦИИ

Г. К. ОСПАНОВА, PhD, Teaching Professor Высшей школы права Maqsut Narikbayev University (Республика Казахстан, г. Астана), e-mail: g.ospanova@kazguu.kz

Н. Н. ЖАНГАЛИЕВ, докторант, Senior Lecturer Высшей школы права Maqsut Narikbayev University (Республика Казахстан, г. Астана), e-mail: nurbek_zhangaliyev@kazguu.kz

Предмет настоящего исследования связан с оценкой роли международного коммерческого арбитража в случае его выбора сторонами соглашения в качестве механизма по разрешению спора. При этом указанная оценка будет основана на концептуальном подходе в отношении реляционной теории контрактов и концепции делокализации. Реляционная теория контрактов представляет собой классификацию контрактов, которая не относится к традиционной, но вместе с тем имеет прямую корреляцию с моделью концессионного соглашения. Концепция делокализации в отношении применимого права контракта направлена на ослабление связи между контрактом и применимым правом принимающего государства, которое в лице государственного органа или компании выступает публичной стороной концессионного соглашения.

Актуальность настоящего исследования основана на внедрении новых теоретических и практических подходов в отношении роли международного коммерческого арбитража как способа разрешения споров по концессионным соглашениям с точки зрения рассмотрения последствий заключения арбитражного соглашения между сторонами. Вместе с тем цель настоящего исследования заключается в определении концептуального подхода реляционной теории контрактов с точки зрения природы концессионного соглашения, а также оценки роли международного коммерческого арбитража с учетом указанного концептуального подхода. Кроме того, научная новизна настоящего исследования в большей степени связана с вопросом применимого права концессионного соглашения с учетом концепции делокализации в результате использования международного коммерческого арбитража в качестве способа разрешения спора по концессионному соглашению.

Методология исследования основана на применении ряда методов, в частности, основанных на анализе ряда судебных и арбитражных решений и научной литературы в отношении рассмотрения концессионного соглашения со стороны реляционной теории контрактов и корреляции вопроса применимого права концессионного соглашения с последствиями включения в концессионное соглашение арбитражной оговорки.

Суть основных выводов настоящей научной статьи состоит в следующем. Во-первых, рассмотрение правовой природы концессионного соглашения в рамках реляционной теории контрактов позволяет сделать вывод о наибольшей релевантности применения международного коммерческого арбитража как способа разрешения коммерческих споров в таких соглашениях. Во-вторых, учитывая сложившуюся арбитражную практику, важность внедрения арбитражного механизма по разрешению спора в концессионное соглашение заключается в возможности применения теории делокализации, что позволяет учитывать при разрешении спора помимо национальной правовой системы соответствующие принципы международного права.

Ключевые слова: международный коммерческий арбитраж, концессионное соглашение, реляционная теория контрактов, концепция делокализации, арбитражное соглашение, применимое право.

Введение

Концессионная модель соглашения является одной из часто распространенных способов юридической формализации отношений между государством и иностранным инвестором. Согласно общим положениям данного соглашения государство в лице государственного органа или организации (публичная сторона или концедент) предоставляет другой стороне (частная сторона либо концессионер) исключительное право на строительство или реконструкцию инфраструктурных объектов, либо на разработку и добычу полезных ископаемых [1, с. 514].

Согласно законодательству Республики Казахстан, концессионное соглашение представляет собой договор государственно-частного партнерства, заключенный между государственным партнером и частным партнером и предусматривающий получение концессионером платы от потребителей за предоставление товаров, работ и услуг в рамках реализации соответствующего проекта [2].

Вместе с тем по модели соглашения о разделе продукции, которая широко применяется при реализации нефтегазовых проектов на месторождениях Кашаган и Карачаганах, концессия представляет собой более комплексную форму взаимодействия между публичной и частной стороной. В данном контексте, рассматривая концессию с экономической стороны как проект, связанный с определенной степенью эксклюзивности для частной стороны в пределах определенной географической территории, частная компания может заключить соглашение по данной модели с публичной стороной об исключительном праве на эксплуатацию и техническое обслуживание объекта концессии в течение определенного (почти всегда долгосрочного) периода времени [3, с. 363].

Концессионные соглашения, как правило, носят долгосрочный характер в силу ряда коммерческих и инвестиционных аспектов. Например, на практике концессионные соглашения в нефтегазовой отрасли заключаются между правительством и инвестором на несколько десятилетий, учитывая значительное время, необходимое для разведки и разработки месторождений. В то же время успех такого проекта с точки зрения покрытия инвестированного капитала и эксплуатационных расходов подвержен значительной неопределенности и требует взаимной помощи сторон, основанной на принципах добросовестности. Например, в соответствии со статьей 22.1 *Соглашения о разделе продукции (СРП) по месторождению «Шах-Дениз» в Азербайджане*, начиная с даты вступления в силу данного соглашения и после этой даты, оно не может быть отменено, дополнено или изменено, за исключением случаев, предусмотренных в его условиях или в соответствии с письменным соглашением между сторонами. Также указанная статья СРП предусматривает, что стороны СРП признают важность продолжения добросовестного сотрудничества для решения любых вопросов, которые в настоящее время не охватываются соглашением.

Следовательно, учитывая специфический характер концессионных соглашений с точки зрения реляционной теории контрактов, важно отметить, что при рассмотрении спора в рамках такого соглашения, в дополнение к толкованию положений применимого законодательства, важно учитывать взаимные намерения сторон соглашения, а также выполнение контрактных обязательств на основе принципа добросовестности.

На текущий момент привлечение иностранных инвесторов является одним из основных направлений деятельности правительства Республики Казахстан. Кроме того, в Казахстане исторически сложилось, что концессионная модель соглашения является одной из основных форм контрактного взаимодействия между государством и инвестором.

Однако одной из основ доверия инвесторов и увеличение притока иностранных инвестиций является гарантия, что вложенные средства не будут безосновательно экспроприированы государством. Одним из инструментов такой гарантии является внедрение в соглашение арбитражной оговорки с местом арбитража в нейтральной для сторон юрисдикции.

Основная гипотеза настоящего исследования заключается в том, что заключая арбитражную оговорку как часть концессионного соглашения, стороны выбирают способ разрешения спора, который может повлиять как на право, регулирующие процедурные вопросы, так и на применение материального права в отношении возникшего спора. В этой связи роль международного коммерческого арбитража выходит за рамки только механизма по разрешению спора и может повлиять на защиту интересов иностранного инвестора как частной стороны в соглашении.

Материалы и методы

Эмпирическая база исследования в первую очередь основана на судебной и арбитражной практике в различных юрисдикциях. В данном контексте был использован индуктивный метод, позволивший выявить преобладающие закономерности и тенденции в отношении отдельных судебных и арбитражных решений.

Кроме того, в основу настоящего исследования входят фундаментальные научные труды по вопросу международного коммерческого арбитража, в частности работы Джорджа А. Берманна и Гэри Б. Борна, чей анализ в значительной степени сформировал теоретическое и практическое понимание данной области исследования.

Вместе с тем, фундаментальной основой для анализа реляционной теории контрактов послужила классификация, предложенная профессором Иэном Р. Макнейлом в работе *“Contracts: Adjustment of Long-Term Economic Relations under Classical and Neoclassical, and Relational Contract Law”*.

В свою очередь, концепция децентрализации в отношении применимого права концессионного соглашения получила широкое освещение в книге Ивара Алвика *“Contracting with Sovereignty: State Contracts and International Arbitration”*.

Основные положения

Международный арбитраж как механизм разрешения споров можно разделить на два основных типа: международный коммерческий арбитраж (contract-based, то есть основанный на арбитражном соглашении) и международный инвестиционный арбитраж (treaty-based, то есть основанный на двусторонних инвестиционных договорах либо международных конвенциях, условия которых согласовано на уровне Договаривающихся государств) [4, с. 18].

Международный коммерческий арбитраж по своей природе охватывает споры, возникающие из всех видов коммерческих отношений, независимо от того, являются ли они договорными или нет [5, с. 32]. С другой стороны, международный инвестиционный арбитраж касается споров, связанных с нарушением согласованного инвестиционного режима в принимающем государстве [6, с. 12]. Несмотря на различия, как международный коммерческий, так и инвестиционный арбитражи преследуют общую цель защиты иностранных инвестиций [7, с. 32]. В связи с этим, учитывая, что концессионные соглашения, как правило, предусматривают оба вида международного арбитража в зависимости от природы спора, упомянутых выше, и это ключевое отличие, которое отличает данный тип соглашений от других.

Рассматривая природу концессионного соглашения, основой для анализа реляционной теории контрактов применительно к концессионным соглашениям в настоящем исследовании является предложенная профессором Иэном Р. Макнейлом классификация контрактов на три категории: классические, неоклассические и реляционные [8, с. 860].

Согласно указанной классификации, под классическими контрактами понимаются контракты с простой и понятной структурой, с высокой степенью предсказуемости и четкой правовой базой для нивелирования любых непредвиденных событий [8, с. 860]. Арбитраж и медиация реже используются в соглашениях такого типа в качестве средства разрешения споров. Примером классического контракта может служить “одноразовая” коммерческая сделка, например соглашение о поставке, предусматривающее единовременную или несколько поставок товаров.

Неоклассические контракты характеризуются большей непредсказуемостью последствий договорных отношений и наличием пробелов в планировании исполнения договорных обязательств. Для устранения данных пробелов стороны могут включить предварительные условия и процедуры, которым они должны следовать до заключения контракта. Примером такого контракта является договор купли-продажи в процессе слияния и поглощения компании, который обычно содержит четкие предварительные условия и конкретные обязательства по передаче права собственности на предмет сделки.

Третья классификация связана с реляционной теорией контрактов. Согласно делу *Bates vs. Post Office Ltd.* контракт с реляционной природой имеет следующие признаки:

- долгосрочный характер контракта и взаимное желание сторон продолжать правоотношения в течение длительного периода времени;

- контрактные соглашения, основанные на высоком уровне коммуникации, сотрудничества и предсказуемости, являющиеся результатом взаимного доверия и строгого соблюдения принципа добросовестности;

- значительный объем инвестиций со стороны одной или обеих сторон [9].

При анализе вопроса исполнения договорных обязательств классическая теория контрактов содержит ограничительные положения по вопросу договорной ответственности сторон, например, если товары, приобретенные покупателем, не соответствуют тем, которые были поставлены в соответствии с заключенным договором купли-продажи, покупатель имеет право отказаться от них, даже если они являются аналогичными товару, который был приобретен покупателем [10, с. 179]. В свою очередь, в судебных делах, основанных на контрактах с реляционной природой, суд должен учитывать конкретные обстоятельства, которые привели к соглашению между сторонами, а также общий контекст, в котором развивались данные отношения. Указанный более гибкий подход позволяет более точно понять ситуацию, учитывая контекст такой категории контрактов [10, с. 179]. В данном случае международный арбитраж ввиду своей более гибкой процедуры также имеет преимущество в рамках споров по контрактам с реляционной природой.

В этой связи необходимо сделать следующие выводы относительно природы концессионного соглашения из теории реляционных контрактов:

- контракты с реляционной природой, как правило, являются долгосрочными и характеризуются крайней неопределенностью в части исполнения контрактных обязательств, и в случае возникновения спора, который также может длиться несколько лет, стороны должны продолжать действовать в соответствии с условиями контракта;

- в силу своего долгосрочного характера реляционные контракты должны основываться на доверии, с должным учетом подразумеваемого принципа добросовестности, а также требовать высокой степени сотрудничества и коммуникации между сторонами;

- часто реляционный контракт служит основной структурой взаимоотношений между сторонами, на которой могут основываться дополнительные соглашения (например, контракты с третьей стороной в рамках реализации проекта, такие как долгосрочные контракты на закупку товаров и услуг);

- возбуждение арбитражного разбирательства часто может рассматриваться как основание для пересмотра условий реляционного контракта;

- в дополнение к улучшению положения сторон контракта за счет получения дохода от реализации проекта, целью таких контрактов является улучшение социальной инфраструктуры государства, где реализуется концессионный проект, а также создание рабочих мест.

Обсуждение и результаты

В большинстве юрисдикций реляционные контракты не получили широкого распространения в качестве отдельной категории договора. Например, в законодательстве Республики Казахстан договоры классифицируются на основе возмездности и предмета соглашения (договоры купли-продажи, договоры оказания услуг, договор дарения и т.д.). В этой связи реляционная теория контрактов в большей степени посвящена субъективному аспекту (взаимоотношениям между сторонами), а не предмету или другим существенным элементам соглашения. В то же время, как упоминалось выше, ключевой особенностью концессионных контрактов является их долгосрочный характер и присущая им неопределенность в достижении намеченной цели контракта. Следовательно, вышеуказанные признаки реляционной теории контрактов могут быть учтены при определении природы концессионных соглашений.

В свою очередь арбитражная процедура в отличие от процедуры рассмотрения споров в национальном суде не имеет строгих сроков рассмотрения спора и основана исключительно на воле сторон соглашения [11, с. 15]. В этой связи особенность возбуждения арбитражной процедуры в рамках реляционного контракта, учитывая его долгосрочный характер, заключается в том, что гибкость такой процедуры позволяет сторонам продолжить исполнение обязательств по контракту, то есть наличие спора не является препятствием для прекращения соглашения. Кроме того, наличие в контракте арбитражной оговорки позволяет сторонам выбрать в качестве места арбитража юрисдикцию, где особое значение уделяется контрактному принципу добросовестности.

Концепция деллокализации основана на том, что полномочия международного арбитража вытекают из транснациональной доктрины автономии сторон, которая существует независимо от какой-либо локальной правовой системы [12, с. 35]. По мнению Ивара Алвика, в данном контексте национальное право принимающего государства в концессионном соглашении играет лишь второстепенную роль и при разрешении спора арбитры, если применимо, должны применять принципы международного права.

Так, в деле *Lena Goldfields Ltd vs. The Soviet Government*, которое представляет собой первый пример арбитражного решения в отношении интернационализации применимого права концессионного соглашения, ключевым фактором, позволившим отделить договор от применения законодательства СССР в качестве применимого права контракта, стало включение арбитражной оговорки [13]. Учитывая, что место арбитража было в Лондоне, трибунал пришел к выводу о применении при рассмотрении спора принципов международного права. Если бы данный спор рассматривался исключительно советскими судами, весьма маловероятно, что суд пришел к такому же выводу [12, с. 37]. Это не означает, что советские судьи игнорировали бы или отрицали авторитет самого международного права, скорее они сочли бы его не имеющим отношения к рассматриваемому спору [12, с. 37].

К указанным принципам международного права можно отнести общие принципы права, признанные цивилизованными нациями, ключевыми из которых являются *pacta sunt servanda* (договоры должны соблюдаться), *good faith* (добросовестность), *res judicata* (вступившее в законную силу решение не может быть пересмотрено по тем же основаниям и между теми же сторонами) [14, с. 226]. При этом важно отметить, что указанные принципы международного права не могут полностью заменить регулирование концессионного соглашения со стороны национального права. Вместе с тем одной из основных целей соблюдения указанных принципов является защита интересов иностранного инвестора и вложенных инвестиций.

Рассматривая в качестве аналогии регулирование международного инвестиционного арбитража, согласно пункту 1 статьи 42 Вашингтонской конвенции 1965 г., арбитражный трибунал в случае отсутствия соглашения сторон о выборе применимого права может применять законодательство договаривающего государства и нормы международного права.

Таким образом, согласно концепции деллокализации, право, регулирующее концессионное соглашение, содержащее арбитражную оговорку, действует независимо от внутреннего законодательства принимающего государства. В данном контексте, хотя международный коммерческий арбитраж по своей природе не содержит иностранный элемент с точки зрения применимого права контракта, включение арбитражной оговорки в концессионное соглашение может привести к интернационализации применимого права соответствующего концессионного соглашения.

Заключение

С учетом вышеизложенного можно сформулировать следующие выводы:

1. Рассмотрение контрактной модели концессионного соглашения со стороны реляционной теории контрактов с учетом основных признаков такого соглашения в виде долгосрочного характера, крайней неопределенности в части исполнения контрактных обязательств, кооперации сторон с соблюдением принципа добросовестности позволяет сделать вывод о наибольшей релевантности применения международного коммерческого арбитража как способа разрешения коммерческих споров в таких соглашениях.

2. В случае, если применимым правом концессионного соглашения будет право принимающего государства, и данное государство будет нарушать установленные принципы международного права в рамках возникшего спора с частной стороной соглашения, теория деллокализации позволяет арбитражному трибуналу при рассмотрении спора помимо норм применимого права концессионного соглашения применять соответствующие принципы международного права с точки зрения защиты интересов частной стороны. Данный пример также характеризует важность международного коммерческого арбитража как способа разрешения спора по концессионному соглашению.

Учитывая риски, которые обычно несет частная сторона в концессионных соглашениях, международный коммерческий арбитраж представляется потенциально предпочтительным механизмом снижения юридических рисков. По сравнению с национальными судами принимающего государ-

ства арбитраж обеспечивает более высокую степень нейтральности и независимости, тем самым способствуя более сбалансированным правовым отношениям между сторонами. Указанный вывод становится особенно важным в тех случаях, когда публичная сторона нарушает свои обязательства по соглашению. В таких случаях арбитраж, скорее всего, станет беспристрастным и независимым форумом для разрешения споров, особенно в юрисдикциях, где судебная власть зависима от политической воли государства.

Г.К. Оспанова, PhD, Maqsut Narikbayev University Жоғары құқық мектебінің Teaching Professor (Қазақстан Республикасы, Астана қ.); Н.Н. Жанғалиев, Maqsut Narikbayev University Жоғары құқық мектебінің докторанты және Senior Lecturer (Қазақстан Республикасы, Астана қ.); Халықаралық коммерциялық арбитраждың концессиялық келісімдердегі дауды шешу тәсілі ретіндегі рөлі: келісімшарттардың реляциялық теориясы және делокализация тұжырымдамасы.

Осы зерттеудің мәні халықаралық коммерциялық төреліктің келісімді тараптар дауды шешу тетігі ретінде таңдаған жағдайда оның рөлін бағалаумен байланысты. Бұл ретте, аталған бағалау келісімшарттардың реляциялық теориясына және делокализация тұжырымдамасына қатысты тұжырымдамалық тәсілге негізделетін болады. Келісімшарттардың реляциялық теориясы-бұл дәстүрлі емес, бірақ сонымен бірге концессиялық келісім моделімен тікелей байланысы бар келісімшарттардың жіктелуі. Келісімшарттың қолданылатын құқығына қатысты делокализация тұжырымдамасы мемлекеттік орган немесе компания атынан концессиялық келісімнің жария тарапы ретінде әрекет ететін Келісімшарт пен қабылдаушы мемлекеттің қолданылатын құқығы арасындағы байланысты әлсіретуге бағытталған.

Осы зерттеудің өзектілігі Тараптар арасында төрелік келісім жасасудың салдарын қарау тұрғысынан концессиялық келісімдер бойынша дауларды шешу тәсілі ретінде халықаралық коммерциялық төреліктің рөліне қатысты жаңа теориялық және практикалық тәсілдерді енгізуге негізделген. Сонымен бірге, осы зерттеудің мақсаты концессиялық келісімнің табиғаты тұрғысынан келісім-шарттардың реляциялық теориясының тұжырымдамалық тәсілін анықтау, сондай-ақ көрсетілген тұжырымдамалық тәсілді ескере отырып, халықаралық коммерциялық төреліктің рөлін бағалау болып табылады. Бұдан басқа, осы зерттеудің ғылыми жаңалығы концессиялық келісім бойынша дауды шешу тәсілі ретінде халықаралық коммерциялық төрелікті пайдалану нәтижесінде делокализация тұжырымдамасын ескере отырып, концессиялық келісімнің қолданылатын құқығы мәселесімен көбірек байланысты.

Зерттеу әдістемесі бірқатар әдістерді қолдануға негізделген, атап айтқанда, бірқатар сот және төрелік шешімдер мен ғылыми әдебиеттерді талдауға негізделген, келісімшарттардың реляциялық теориясы тарапынан концессиялық келісімді қарауға және концессиялық келісімге төрелік ескертпені енгізу салдарымен концессиялық келісімнің қолданыстағы құқығы мәселесін корреляциялауға қатысты.

Осы ғылыми мақаланың негізгі тұжырымдарының мәні келесідей. Біріншіден, келісім-шарттардың реляциялық теориясы шеңберінде концессиялық келісімнің құқықтық сипатын қарастыру мұндай келісімдерде коммерциялық дауларды шешу тәсілі ретінде халықаралық коммерциялық арбитражды қолданудың неғұрлым өзектілігі туралы қорытынды жасауға мүмкіндік береді. Екіншіден, қалыптасқан төрелік практиканы ескере отырып, дауды шешу жөніндегі төрелік тетікті концессиялық келісімге енгізудің маңыздылығы делокализация теориясын қолдану мүмкіндігінде жатыр, бұл дауды шешу кезінде ұлттық құқықтық жүйеден басқа халықаралық құқықтың тиісті қағидаттарын ескеруге мүмкіндік береді.

Түйінді сөздер: халықаралық коммерциялық арбитраж, концессиялық келісім, келісім-шарттардың реляциялық теориясы, делокализация тұжырымдамасы, төрелік келісім, қолданылатын құқық.

G.K. Ospanova, PhD, Teaching Professor, Higher School of Law, Maqsut Narikbayev University (Astana, Republic of Kazakhstan); N.N. Zhangaliyev, PhD Candidate, Senior Lecturer, Higher School of Law, Maqsut Narikbayev University (Astana, Republic of Kazakhstan): The Role of International Commercial Arbitration in Resolving Disputes Under Concession Agreements: Relational Contract Theory and the Concept of Delocalization.

The subject of this study is related to the assessment of the role of international commercial arbitration if it is chosen by the parties to the agreement as a dispute resolution mechanism. At the same time this assessment will be based on a conceptual approach in relation to the relational theory of contracts and the concept of delocalization. The relational theory of contracts is a classification of contracts that does not belong to the traditional one, but at the same time has a direct correlation with the model of the concession agreement. The concept of delocalization in relation to the applicable law of the contract is aimed at weakening the link between the contract and the applicable law of the host State, which, represented by a government agency or company, acts as a public party to the concession agreement.

The relevance of this study is based on the introduction of new theoretical and practical approaches regarding the role of international commercial arbitration to resolve disputes under concession agreements in terms of considering the consequences of concluding an arbitration agreement between the parties. At the same time the purpose of this study is to define the conceptual approach of relational contract theory in terms of the nature of the concession agreement, as well as to assess the role of international commercial arbitration, considering this conceptual approach. In addition, the scientific novelty of this study is more related to the issue of the applicable law of the concession agreement, considering the concept of delocalization because of the use of international commercial arbitration to resolve a dispute over a concession agreement.

The research methodology is based on the application of a number of methods, in particular, based on the analysis of a number of court and arbitration decisions and scientific literature regarding the consideration of the concession agreement from the relational theory of contracts and the correlation of the issue of the applicable law of the concession agreement with the consequences of the inclusion of an arbitration clause in the concession agreement.

The main conclusions of this scientific paper are as follows. First, consideration of the legal nature of the concession agreement within the framework of the relational theory of contracts allows us to conclude that the use of international commercial arbitration as a method of resolving commercial disputes in such agreements is most relevant. Secondly, given the established arbitration practice, the importance of introducing an arbitration mechanism to resolve a dispute in a concession agreement lies in the possibility of applying delocalization theory, which allows considering the relevant principles of international law in addition to the national legal system when resolving a dispute.

Keywords: international commercial arbitration, concession agreement, relational contract theory, delocalization concept, arbitration agreement, applicable law.

Список литературы:

1. Miranda N. Concession Agreements: From Private Contract to Public Policy. Yale Law Journal. 2007. Vol. 117. Iss. 3. P. 510-549.
2. Закон Республики Казахстан от 31 октября 2015 г. № 379-V ЗРК «О государственно-частном партнерстве». URL: <https://adilet.zan.kz> (12.09.2025).
3. Scandizzo P.L., Ventura M. Sharing Risk Through Concession Contracts. European Journal of Operational Research. 2010. P. 363-370.
4. Lew J.D.M., Mistelis L.A., Kröll S.M. Comparative International Commercial Arbitration. Kluwer Law International, 2003. 953 p.
5. Blackaby N., Partasides C., Redfern A., Hunter M. Redfern and Hunter on International Arbitration. Oxford University Press, 6th Edition, 2015. 1051 p.
6. Gómez K. F. Key Duties of International Investment Arbitrators: A Transnational Study of Legal and Ethical Dilemmas. Springer, 2019. 222 p.
7. Bermann G.A. The "Gateway" Problem in International Commercial Arbitration. Yale Journal of International Law. 2011. Volume 37. Issue 1. P. 1-48.
8. Macneil I.R. Contracts: Adjustment of Long-Term Economic Relations under Classical and Neoclassical, and Relational Contract Law. Northwestern University Law Review. 1978. P. 854-905.
9. Bates & Others vs. Post Office Ltd. EWHC 3408 (QB), 2019. URL: <https://www.judiciary.uk/wp-content/uploads/2019/12/bates-v-post-office-judgment.pdf> (16.09.2025).

10. Gounari Z. *Developing Relational Contract Law: Striking a Balance between Abstraction and Contextualism*. Cambridge University Press. 2021. P. 177-193.
11. Born G.B. *International Commercial Arbitration*. Third Edition. Kluwer Law International. 2021. 4250 p.
12. Alvik I. *Contracting with Sovereignty: State Contracts and International Arbitration*. Hart Publishing. 2011. 345 p.
13. *Lena Goldfields Ltd vs. The Soviet Government*. 36 ILR 297, 1930. URL: https://www.trans-lex.org/261300/_/lena-goldfields-v-soviet-government-award-of-2nd-sept-1930-german-original-text-previously-unpublished-english-translation:-36-cornell-law-quarterly-at-42-et-seq/ (14.10.2025).
14. Shebaita M. *The General Principles of Law Recognised by Civilised Nations in Islamic Law*. Liverpool Law Review. 2025. P. 225-227.

References:

1. Miranda N. *Concession agreements: From private contract to public policy*. Yale Law Journal. 2007. 117(3), pp. 510-549.
2. *Zakon Respubliki Kazaxstan ot 31 oktyabrya 2015 № 379-V ZRK «O gosudarstvenno-chastnom partnerstve»*. URL: <https://adilet.zan.kz> (12.09.2025).
3. Scandizzo P.L., Ventura M. *Sharing Risk Through Concession Contracts*. European Journal of Operational Research. 2010. P. 363-370.
4. Lew J.D.M., Mistelis L.A., Kröll S.M. *Comparative International Commercial Arbitration*. Kluwer Law International, 2003. 953 p.
5. Blackaby N., Partasides C., Redfern A., Hunter M. *Redfern and Hunter on International Arbitration*. Oxford University Press, 6th Edition, 2015. 1051 p.
6. Gómez K. F. *Key Duties of International Investment Arbitrators: A Transnational Study of Legal and Ethical Dilemmas*. Springer, 2019. 222 p.
7. Bermann G.A. *The “Gateway” Problem in International Commercial Arbitration*. Yale Journal of International Law. 2011. Volume 37, Issue 1. P. 1–48.
8. Macneil I.R. *Contracts: Adjustment of Long-Term Economic Relations under Classical and Neo-classical, and Relational Contract Law*. Northwestern University Law Review. 1978. P. 854-905.
9. *Bates & Others vs. Post Office Ltd*. EWHC 3408 (QB), 2019. URL: <https://www.judiciary.uk/wp-content/uploads/2019/12/bates-v-post-office-judgment.pdf> (16.09.2025).
10. Gounari Z. *Developing Relational Contract Law: Striking a Balance between Abstraction and Contextualism*. Cambridge University Press. 2021. P. 177-193.
11. Born G.B. *International Commercial Arbitration (Third Edition)*. Kluwer Law International. 2021. 4250 p.
12. Alvik I. *Contracting with Sovereignty: State Contracts and International Arbitration*. Hart Publishing. 2011. 345 p.
13. *Lena Goldfields Ltd v The Soviet Government*. 36 ILR 297, 1930. URL: https://www.trans-lex.org/261300/_/lena-goldfields-v-soviet-government-award-of-2nd-sept-1930-german-original-text-previously-unpublished-english-translation:-36-cornell-law-quarterly-at-42-et-seq/ (14.10.2025).
14. Shebaita M. *The General Principles of Law Recognised by Civilised Nations in Islamic Law*. Liverpool Law Review. 2025. P. 225-227.

Для цитирования и библиографии: Жангалиев Н.Н., Оспанова Г.К. Роль международного коммерческого арбитража как способа разрешения спора в концессионных соглашениях: реляционная теория контрактов и концепция децентрализации // *Право и государство*. № 2(111), 2026. – С. 85-92. DOI: 10.51634/2307-5201_2026_2_85