автоматизированного доступа к информации о состоянии банковского счета пользователям необходимо знать правильный ЛИН, связанный со счетом, информация о котором запрашивается. Другой вид удостоверения, подпадающий под эту категорию, основывается на личной информации, предположительно известной только соответствующему конкретному лицу. Например, в некоторых странах банки при открытии счета часто просят клиентов сообщить девичью фамилию матери. Эта информация может быть использована впоследствии для удостоверения личности владельца счета. Хотя такая категория удостоверения в настоящее время широко используется в практике, она имеет ряд недостатков. Во-первых, обычно требуется, чтобы информация, совместно известная сторонам, была либо тайной, либо трудной для получения. Во-вторых, требуется, чтобы отношения между сторонами уже были установлены и чтобы ранее они уже могли "обменяться" тайным элементом информации (например, паролем, ЛИН или информацией о девичьей фамилии матери).

93. Вторую категорию способов удостоверения ("кто вы") часто называют биометрикой. При этом подходе для удостоверения личности индивидуума используются его природные качества. В число используемых в биометрике природных элементов входят: отпечатки пальцев, сетчатая и радужная оболочки глаза, отпечатки ладони, характеристики голоса и собственноручные подписи. Поскольку все эти характеристики являются уникальными, их использование представляет собой прекрасный способ удостоверения личности. Если может быть обеспечено публичное распространение информации об этих характеристиках, то для этого вида удостоверения личности не потребуется наличия ранее установленных отношений. Кроме того, с помощью этих подходов часто можно добиться надежного удостоверения, поскольку манипулирование такими системами или махинации с ними весьма затруднены. К недостаткам этих подходов относится тот факт, что их применение связано с высокими затратами, поскольку требуется определенное оборудование для получения информации о соответствующем элементе. Другой вызывающий обеспокоенность фактор в связи с применением способов, относящихся к этой категории, касается устройств, применяемых для сбора биометрической информации. В некоторых случаях эти устройства считаются причиняющими излишние неудобства (например, для применения устройства, сканирующего сетчатую оболочку глаза, требуется, чтобы пользователи приложили глаз к прорези, через которую с помощью красного цвета сканируется сетчатая оболочка). В других случаях информация, полученная в ходе сканирования в целях удостоверения личности, может раскрывать личную информацию о состоянии здоровья, которую соответствующее лицо не хочет обнародовать публично (например, на основании некоторых нарушений в состоянии радужной оболочки глаза могут быть диагностицированы некоторые характеристики состояния здоровья и, таким образом, хотя сканирование радужной оболочки и не причиняет излишних физических неудобств, некоторые считают, что оно представляет собой вторжение в частную жизнь). И наконец, некоторые из этих устройств могут быть не всегда надежными, особенно в "анормальных" условиях использования (например, отпечатки с порезанных пальцев). Тем не менее широко признается, что биометрические решения являются одним из самых надежных способов удостоверения личности, и они используются в практике в настоящее время. Были приведены примеры страны, в которой службы иммиграции и натурализации опробывают технологию снятия отпечатков ладони для ускорения паспортного контроля, и страховых компаний, которые используют биометрику подписи для удостоверения личности клиентов при обработке требований о выплате возмещения.

94. Третья категория способов удостоверения ("то, что у вас имеется") была описана в качестве одной из наиболее активно развивающихся областей в сфере электронного удостоверения. "То, что" может быть в материальной форме (например, устройство типа "запрос-ответ") или может представлять собой информацию (например, криптографический ключ). Применение устройств типа "запрос-ответ" аналогично использованию подхода совместного обладания тайной информацией, который используется в категории "то, что вам известно", за тем исключением, что это решение реализуется через машинное обеспечение. Для этого решения требуется, чтобы в распоряжение соответствующих лиц было предоставлено устройство, которое является уникальным и которое резервируется только за конкретным отдельным пользователем. Когда это лицо пытается получить доступ к какой-либо услуге, центральная система просит его идентифицировать себя (обычно с помощью имени), а затем составляет цифровой запрос на основе имеющейся в системе информации относительно уникального устройства, зарезервированного за этим лицом. Затем это лицо вводит этот номер в устройство, которое составляет цифровой ответ. Этот цифровой ответ может быть затем введен в систему, к которой пытается получить доступ владелец устройства. Центральная система "знает" о том, что на цифровой запрос, посланный этому лицу, может быть представлен только один приемлемый ответ и что приемлемый ответ может быть подготовлен только уникальным устройством, зарезервированным за этим лицом. Поэтому, если был введен правильный цифровый ответ, то центральная система "знает", что лицо, пытающееся получить доступ, является именно тем лицом, как оно утверждает. Такой вид устройств широко используется для удостоверения личности лиц, пытающихся получить дистанционный доступ к компьютерным системам. Такие устройства также применяются одним из банков в экспериментальном проекте "банк на дому", который был назван проектом "осуществления банковских операций с помощью браузера", поскольку он предоставляет любому лицу возможность получить доступ к банковскому счету с помощью любой программы просмотра, установленной на любой машине. Эта прикладная программа продемонстрировала одну из сильных сторон этого подхода. Хотя он и требует наличия компонента машинного обеспечения, не возникает необходимости в системной модификации, подобной той, которая требуется в случае использования плат для установки интегральных схем.

95. Другая подкатегория третьей категории охватывает использование подписей в цифровой форме. Важным аспектом технологии подписей в цифровой форме является использование частного ключа для создания цифровой подписи и использование публичного ключа для удостоверения подлинности этой подписи. Частный ключ, используемый для создания подписей в цифровой форме, может быть записан на жестком диске или на интеллектуальной карточке и должен храниться в большой тайне использующим его лицом. Информация о публичном ключе распространяется на широкой основе. Имеется ряд различных парадигм для использования технологии подписей в цифровой форме, каждая из которых связана с особым подходом к обеспечению того, чтобы получатель доверял цифровой подписи.

96. Один из первых подходов состоит в создании директории с указанием соответствующих лиц и публичных ключей. Согласно этой модели получатель документа, подписанного в цифровой форме, проверяет публичный ключ лица, подписавшего документ, путем сверения с публичным ключом, указанным в заслуживающей доверия директории. Было сообщено о ряде случаев применения этой модели в настоящее время.

97. В рамках другого подхода, разработанного на основе подхода, предусматривающего использование директорий, применяются цифровые сертификаты. Цифровые сертификаты представляют собой электронные документы, подписанные доверенной структурой в цифровой форме. Когда документ подписан в цифровой форме, к нему прилагается копия цифрового сертификата подписавшего его лица. В ней содержится информация об этом лице и о его публичном ключе. Когда получатель получает сообщение и цифровой сертификат, он использует указанный в цифровом сертификате публичный ключ для удостоверения подлинности сообщения.

98. Широко распространено использование цифровых сертификатов при применении стандарта (ISO X.509), который позволяет для удостоверения личности сторон использовать иерархию доверенных структур. Такой подход часто называют моделью "кредитной карты", поскольку он отражает бизнес-модель, лежащую в основе сектора кредитных карт. Например, торговцу клиент может быть неизвестен, однако торговец принимает платеж с помощью кредитной карты, поскольку он знает, что эта карта выдана потребителю банком (название банка всегда указывается на карте), который уполномочен выдавать такие карты компанией, занимающейся организацией расчетов по кредитным картам. Даже если торговцу неизвестен банк, выдавший эту карту, он может оказать доверие клиенту, поскольку ему известно, что личность клиента удостоверена банком, а сам банк удостоверен компанией, занимающейся организацией расчетов по этой кредитной карте. Аналогично, иерархия доверия в соответствии со стандартом X.509 позволяет производить удостоверение цифровых сертификатов иерархической цепочкой доверенных структур (известных под названием "Certificate Authorities" (сертифицирующие органы), которые в настоящем докладе называются "сертификационные органы" (certification authorities)), которые могут быть проверены получателем сертификата. Последний сертификационный орган в этой доверительной системе известен под названием "базы" ("root"). Таким образом, подписание какого-либо документа в цифровой форме при использовании подхода на основе стандарта X.509 предполагает рассылку цифрового сертификата лица, поставившего свою подпись, и всех подтверждающих цифровых сертификатов, связанных с доверительной иерархией, на которую полагается получатель. Согласно этой модели получатель может проверить всю доверительную цепочку без необходимости сверяться с директорией он-лайн. Этот подход был описан в качестве особенно подходящего для создания возможностей обмена заслуживающими доверия сообщениями между очень многочисленной группой людей, которые могут практически или вовсе не иметь контактов друг с другом. Одно из преимуществ такого подхода - возможность связать многие сертификаты в обратном порядке вплоть до доверенной "базы" - является также и одним из его недостатков. Если "база" скомпрометирована, все находящееся ближе к началу цепочки также становится ненадежным.

99. Другой вариант использования цифровых сертификатов обычно называется сетевой моделью доверия. При такой модели сертификационных органов не имеется. Цифровые сертификаты составляются отдельными лицами. Не имеется также и доверенной базы. Отдельные лица сами принимают решения о том, кому и в какой степени они будут доверять. Эта модель предназначена для небольших сообществ пользователей, которые поддерживают регулярные контакты, и реализовать ее в широких масштабах трудно. Тем не менее эта модель в настоящее время используется в различных условиях.

100. Было указано, что важное соображение для понимания принципов использования цифровых сертификатов X.509 связано с историческим смещением акцента в направлении идентификации личности. Поскольку стандарт X.509 вытекает из директории X.500, то первоочередное внимание, естественно, уделяется связыванию публичных ключей с личностью соответствующих лиц. Было указано, что такой изначальный акцент на личности вызывает трудности применительно ко многим вопросам публичного порядка, связанным с использованием подписей в цифровой форме. Хотя ясно, что некоторые цифровые сертификаты удостоверяют личность соответствующего лица, также ясно, что другие цифровые сертификаты выполняют иные функции, чем удостоверение личности. Цифровые сертификаты могут также использоваться для удостоверения прав или отношений какого-либо лица без какой-либо информации относительно его личности. Во многих случаях информация о личности соответствующего лица не является необходимой или даже желательной. Имеются

многочисленные специальные целевые сертификаты, которые могут быть использованы только для выполнения некоторых функций, точно так же, как личная кредитная карта не может быть использована для подтверждения личности соответствующего лица, а его паспорт не может быть использован для покупки товаров. Склонность постоянно учитывать фактор личности, хотя и является логичной, может существенно ограничить использование этой технологии. Если при каждом виде применения подписей в цифровой форме будет необходимо выполнять строгие требования общецелевого сертификата личности, то использование такой технологии будет весьма затруднено и будет связано с большими затратами. Важно помнить о том, что диапазон требований к удостоверению всегда будет весьма широк и что технология является достаточно гибкой для удовлетворения всех таких требований.

101. Когда несколько компаний, занимающихся организацией расчетов по кредитным картам, приняли решение о разработке надежного метода для электронной торговли по публичным сетям, таким как "Интернет", они выделили три основные деловые цели: решение должно быть надежным; решение должно быть открытым для любого поставщика технологии, заинтересованного в разработке продукта, который мог бы выполнять принятый протокол; и должно быть обеспечено взаимодействие между всеми элементами реализации. Для целей сектора платежей в понятие "надежный" входят три следующих компонента: 1) конфиденциальность платежной информации, в том числе информации о номере счета клиента; 2) целостность информации о заказе и 3) удостоверение личности сторон сделки. В целях обеспечения требуемого уровня "надежности" был разработан протокол надежных электронных операций (НЭО). Этот протокол использует подписи в цифровой форме (на основе модели X.509) для выполнения функций обеспечения целостности данных и удостоверения личности сторон.

102. Было дано краткое описание протокола НЭО. Потребитель, который желает осуществлять надежные электронные коммерческие операции при использовании НЭО, должен в первую очередь приобрести программное обеспечение, прошедшее проверку на соблюдение соответствующих требований при помощи процедур, установленных базовым сертификационным органом НЭО. С помощью этого программного обеспечения составляется пара ключей и прикладная программа, которые потребитель направляет структуре, выдавшей предназначенную для использования платежную карту. Программное обеспечение вводит публичный ключ в прикладную программу сертификата и направляет потребителю запрос о предоставлении идентификационной информации с тем, чтобы финансовое учреждение могло проверить, имеет ли лицо, запрашивающее сертификат, полномочия на это. Эта прикладная программа направляется финансовому учреждению через "Интернет". Если прикладная программа принимается, финансовое учреждение подписывает в цифровой форме сертификат потребителя и направляет его обратно потребителю через "Интернет". Программное обеспечение потребителя обеспечивает хранение этого цифрового сертификата в памяти компьютера потребителя. Эта прикладная процедура применяется только один раз для получения сертификата.

103. Затем потребитель может начать производить покупки в режиме он-лайн и может заключать надежные сделки с торговцами, использующими программное обеспечение, отвечающее требованиям НЭО. На первоначальных этапах заключения сделки программное обеспечение потребителя запрашивает удостоверяющую информацию у торговца. Программное обеспечение удостоверяет личность торговца путем проверки всех подписей в цифровой форме и цифровых сертификатов, направленных торговцем. Если в какой-либо момент процесса удостоверения выявляется какое-либо несоответствие, то потребителю дается предупреждение. Затем потребитель выбирает товары или услуги, которые он хотел бы приобрести, выбирает метод платежа и начинает процесс заключения сделки. Программное обеспечение потребителя отделяет платежную информацию от информации о заказе. Затем производится кодирование платежной информации при использовании защищенной криптографической системы с тем, чтобы финансовое учреждение торговца было единственным, которое сможет расшифровать платежную информацию. Информация о заказе, оговаривающая предмет покупки и другие детали сделки, и зашифрованная платежная информация подписываются в цифровой форме и направляются торговцу. Торговец, по получении этого сообщения, производит отделение зашифрованной платежной информации, подписывает в цифровой форме это новое сообщение и направляет его своему финансовому учреждению. Финансовое учреждение проводит проверку цифровой подписи торговца, расшифровывает платежную информацию, а затем представляет платежную информацию на обработку существующей платежной инфраструктуре. Финансовое учреждение подписывает в цифровой форме содержащий разрешение ответ и направляет его торговцу. Затем торговец направляет подписанный в цифровой форме ответ потребителю. Если сделка разрешена, торговец выполняет заказ.

104. Было указано, что система НЭО является примером доверия к технологии цифровых подписей при удостоверении подлинности сообщений и личности сторон. В то же время важно отметить, что сертификаты НЭО не являются сертификатами личности. Они не удостоверяют личность какого-либо лица, а также не могут использоваться для выполнения этой функции, как это прямо указывается в заявлении с изложением принципов, которое прилагается к этим сертификатам. Сертификаты НЭО лишь удостоверяют связь частного ключа с номером счета. Применительно к НЭО технология цифровых подписей используется для обеспечения дополнительной надежности в отношении сделки, а не для установления личности какого-либо лица. Кроме того, в системе НЭО не используются перечни аннулированных сертификатов (ПАС) как в отношении сертификатов потребителей, так

и торговцев. В контексте бизнес-модели НЭО в таких перечнях нет необходимости. В этой системе по-прежнему требуется разрешение на сделку, которое должно быть получено через существующую платежную инфраструктуру, и, таким образом, создание дополнительного ПАС для держателей карточек не даст каких-либо выгод и приведет к дополнительным значительным затратам на создание и поддержание системы.

105. Было указано, что НЭО является примером: 1) не связанного с удостоверением личности использования цифровых подписей и сертификатов; 2) выдачи сертификатов рыночными сертификационными органами без какой-либо лицензии; 3) выдачи сертификатов в рамках системы, в которой стороны определяют свои права и обязательства на основании соглашения; и 4) практики, при которой в ряде случаев полагающаяся сторона (банк, который производит платеж на основе информации, подписанной потребителем в цифровой форме) может быть эмитентом сертификата. НЭО является лишь одним из примеров применения технологии цифровых подписей. Было указано, что в будущем появятся другие многочисленные виды применения, которые будут основываться на технологиях и бизнес-моделях, которые еще только предстоит создать.

106. Рабочая группа выразила свою признательность за сделанные сообщения. Было выражено общее мнение о том, что примеры технологических решений, которые применяются в настоящее время или которые рассматриваются на предмет применения, помогают лучше понять правовые вопросы, которые необходимо урегулировать в единообразных правилах. Рабочая группа выразила надежду, что в рамках ее будущих сессий смогут быть сделаны дополнительные сообщения о новых моментах в области цифровых подписей и других способов удостоверения.

РАЗДЕЛ III. СЕРТИФИКАЦИОННЫЕ ОРГАНЫ И СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ВОПРОСЫ

Статья 7. Сертификационный орган

107. Рабочая группа рассмотрела следующий текст проекта статьи 7:

"1) Для целей настоящих Правил "сертификационный орган" означает:

a) любые лицо или организацию, лицензированные [уполномоченные] ... [принимающее государство указывает орган или ведомство, компетентное лицензировать сертификационные органы и принимать постановления в отношении функционирования лицензированных сертификационных органов] действовать в соответствии с настоящими Правилами; или

b) любые лицо или организацию, которые в порядке своей обычной деловой практики занимаются выдачей сертификатов по криптографическим ключам, используемым для подписи в цифровой форме.

[2) Сертификационный орган может предлагать или облегчать регистрацию и фиксацию времени передачи и приема сообщений данных, а также выполнять другие функции в отношении сообщений, защищенных с помощью подписей в цифровой форме.]"

Пункт 1

108. Было высказано мнение, что в пункте 1 делается излишний акцент на ситуации, когда функцию сертификационного органа выполняет независимая третья сторона (которую часто называют "доверенной третьей стороной"), а эта ситуация отнюдь не является единственно возможной. Было указано, что в практике использования подписей в цифровой форме стороны все более часто используют системы "самосертификации" (или "взаимосертификации"), в которых участвуют только составители и адресаты сообщений, подписанных в цифровой форме. Соответственно, определение понятия "сертификационный орган" следует расширить для охвата всех видов практики. Было предложено заменить слова "в порядке своей обычной деловой практики" в пункте 2 словами "в рамках своих деловых операций". Это предложение было сочтено в целом приемлемым.

109. Другое предложение заключалось в том, что Рабочей группе наряду с определением "сертификационного органа", возможно, потребуется рассмотреть определение "регистрационного органа". Хотя поддержки этому предложению выражено не было, было в целом сочтено, что этот вопрос, возможно, потребуется обсудить на одном из последующих этапов.

110. Еще одно предложение состояло в том, чтобы исключить подпункт (a), поскольку он касается лишь одной из составных частей категории, рассматриваемой в подпункте (b). В поддержку этого предложения было указано, что любая ссылка в единообразных правилах на "сертификационные органы, получившие лицензию" может быть истолкована как поощряющая принимающее эти правила государство к созданию систем лицензирования, что может противоречить "двойному подходу", принятому Рабочей группой на ее предыдущей сессии (см. A/CN.9/437, пункт 69). Было также указано, что исключение подпункта (a) позволит не только сохранить необходимую

гибкость, но и должным образом сконцентрировать внимание единообразных правил на использовании подписей в цифровой форме для целей международных торговых сделок в отличие от применения подписей в цифровой форме для административных целей. Возобладала, однако, точка зрения о том, что положения подпункта (a) следует сохранить. Было указано, что в некоторых контекстах сертификационные органы, действующие на основании лицензии, могут и не осуществлять "деловых" операций. Кроме того, проведение различия между сертификационными органами, действующими на основании лицензии, и теми сертификационными органами, которые функционируют на исключительно частной основе, является оправданным с точки зрения необходимости отразить различные правовые режимы, которые могут распространяться на эти два вида сертификационных органов. В качестве примера такого различия было указано, что антимонопольное законодательство, которое может применяться в отношении функционирующих под частным контролем сертификационных органов, может и не распространяться на сертификационные органы, выполняющие публичные функции. Кроме того, даже если категория, рассматриваемая в подпункте (a), охватывается положением, содержащимся в подпункте (b), подпункт (a) будет по-прежнему служить полезной цели, поскольку он будет отвечать потребностям тех государств, которые намереваются использовать систему лицензирования, и, таким образом, способствует сохранению нейтрального характера единообразных правил.

111. С учетом вышеизложенного обсуждения было принято решение о том, что для цели дальнейшего рассмотрения редакция пункта 1 должна быть изменена примерно следующим образом:

"1) Для целей настоящих Правил "сертификационный орган" означает любое лицо или организацию, которые в рамках своих деловых операций занимаются выдачей сертификатов в отношении криптографических ключей, используемых для целей подписей в цифровой форме.

2) Пункт 1 применяется с учетом любого применимого закона, который требует, чтобы сертификационный орган получил лицензию, был аккредитован или функционировал таким образом, который указан в этом законе".

Пункт 2

112. Сохранению пункта 2 была выражена определенная поддержка. Было высказано мнение, что функции, перечисленные в пункте 2, должны быть дополнены прямой ссылкой на такие другие функции, как составление, внесение соответствующих изменений, приостановление действия и аннулирование сертификатов с тем, чтобы лучше проиллюстрировать связь между различными вспомогательными услугами, предоставляемыми сертификационными органами, и функционированием системы подписей в цифровой форме, обеспечение которого представляет собой для сертификационного органа основной вид деятельности. Возобладало, однако, получившее широкое распространение мнение о том, что пункт 2 следует исключить и что его существенные положения могут быть рассмотрены на более позднем этапе на предмет возможного включения в руководство по принятию, если Рабочая группа примет решение о том, что такое руководство должно быть подготовлено.

Статья 8. Сертификат

113. Рабочая группа рассмотрела следующий текст проекта статьи 8:

"Для целей настоящих Правил "сертификат" означает сообщение данных [или какую-либо иную запись], в котором по меньшей мере:

a) идентифицируется выдавший его сертификационный орган;

b) называются или идентифицируются его держатель либо соответствующие устройство или электронный агент, находящиеся под контролем держателя;

c) содержится публичный ключ, соответствующий частному ключу, находящемуся под контролем держателя;

d) указываются срок действия [и существующие ограничения, если таковые имеются, относительно сферы использования публичного ключа]; и

e) подписан [в цифровой форме] сертификационным органом, выдавшим сертификат".

Общие замечания

114. Было высказано общее мнение о том, что проект статьи 8 следует разделить на две части (или на две отдельные статьи), в одной из которых будет содержаться общее определение сертификатов, охватываемых единообразными правилами, а в другой будут перечисляться минимальные требования к содержанию таких сертификатов, как это

делается в подпунктах (а)-(е). Отмечалось, что такой подход надлежащим образом расширит сферу применения единообразных правил, которая будет более ограниченной, если все элементы, содержащиеся в проекте статьи 8, будут включены в определение термина "сертификат".

Определение термина "сертификат"

115. С самого начала было решено, что использование технических определений сертификатов может оказаться неприемлемым, поскольку они, вероятно, будут пересматриваться по мере изменения потребностей и развития технологии. После этого Рабочая группа рассмотрела определение термина "сертификат" на основе формулировки следующего содержания: "Для целей настоящих правил "сертификат" означает сообщение данных или какую-либо иную запись, выдаваемую сертификационным органом для целей идентификации лица или структуры, являющихся держателями частного ключа".

116. Было указано, что такое определение охватывает только сертификаты личности и не включает в сферу применения единообразных правил различные другие сертификаты, которые широко используются и которые, возможно, необходимо признать. В связи с этим были высказаны различные мнения. Согласно одному мнению, единообразные правила должны охватывать только сертификаты личности. Согласно другому мнению, должны охватываться также другие виды сертификатов (например, сертификаты полномочий). Хотя это мнение получило определенную поддержку, было выражено беспокойство в связи с тем, что если будут охватываться другие сертификаты, то в положениях, касающихся подтверждений сертификационного органа и, следовательно, его ответственности, необходимо будет установить различные правовые режимы для охвата различных видов выдаваемых сертификатов, что может оказаться чрезмерно сложной задачей для Рабочей группы.

117. Что касается редакционных аспектов, то было предложено подготовить для охвата различных видов сертификатов общее определение, которое будет охватывать все виды сертификатов, а в последующих положениях указать конкретные цели каждого вида сертификатов. Для иллюстрации такого подхода была предложена формулировка примерно следующего содержания: "Для целей настоящих правил "сертификат" означает сообщение данных, которое позволяет проверить сообщение данных, соответствующее публичному ключу, содержащемуся в сертификате". После этого для каждого вида сертификатов необходимо будет предусмотреть положение, указывающее на его цели, например положение следующего содержания: "Сертификат личности предназначен для удостоверения личности". Альтернативно для отражения мнения о том, что сертификаты могут выполнять различные функции, предлагалось изменить определение, включив в него ссылку на сообщение данных, "... которое предназначено для проверки личности или другой существенной характеристики определенного лица". Кроме того, предлагалось заменить слова "подтверждение", "установление" или другой аналогичный термин словом "проверка", которому в некоторых случаях можно придать конкретное техническое значение.

118. Основное внимание в ходе дальнейшего обсуждения было уделено последнему из предложенных определений. Было высказано несколько предложений относительно конкретной формулировки определения "сертификата личности". Согласно одному предложению, следует избегать ссылки на "иные записи". Для обоснования этого предложения было указано, что ссылка на "записи" в единообразных правилах может создать проблемы в отношении толкования статьи 2(а) Типового закона. В ответ было указано, что такая ссылка на "записи" позволит избежать создания любой неопределенности относительно того, будут ли единообразные правила охватывать сертификат в чисто бумажной форме. Согласно другому предложению, для избежания проблем толкования субъективных намерений сторон слова "для целей идентификации" следует заменить словами "которая идентифицирует".

119. Против предложенной формулировки были высказаны возражения на основании того, что она может привести к возникновению ситуации, в которой сертификационный орган сможет избегать ответственности, не указывая то лицо, которому выдан сертификат. Поэтому необходимо включить формулировку примерно следующего содержания: "который предназначен для идентификации". Согласно другому предложению, слово "лицо" следует заменить термином "предмет", который широко используется в практике и позволит надлежащим образом охватить ситуацию, когда предметом сертификата является не лицо, а определенное "устройство или электронный агент". Против этого предложения были высказаны возражения на том основании, что термин "предмет", если он будет использован, необходимо будет определить на основе ссылки на определенное "лицо"; любое "устройство или электронный агент" будет в любом случае находиться под контролем определенного лица; и термин "предмет" не будет соответствовать терминологии, используемой в Типовом законе, а также в других текстах ЮНСИТРАЛ. Хотя ссылка на определенное "лицо" была сочтена приемлемой, было указано, что следует четко указать, что она означает предмет сертификата и охватывает также "структуру". Что касается ссылки на "структуру", то было решено, что ее можно оставить до принятия Рабочей группой окончательного решения по вопросу о том, может ли предметом сертификата быть какое-либо "устройство или электронный агент". Согласно другому предложению, формулировку "частный ключ" следует заменить формулировкой "пара ключей".

120. После обсуждения Рабочая группа постановила изменить формулировку определения следующим образом:

"Сертификат [личности]

Для целей настоящих правил "сертификат" [личности] означает сообщение данных или иную запись, которые выдаются сертификационным органом и которые предназначены для подтверждения личности [или другой существенной характеристики] лица или структуры, которые являются держателем определенной пары ключей".

121. Было решено, что слово "личность" или слова "другая существенная характеристика", заключенные в квадратные скобки, позволят Рабочей группе рассмотреть на более позднем этапе вопрос о том, должны ли охватываться помимо сертификатов личности другие виды сертификатов.

Положение о минимальных требованиях к содержанию сертификата личности

122. После этого Рабочая группа приступила к рассмотрению подпунктов (a)-(e), сосредоточив внимание на вопросе о том, насколько четко в них описаны минимальные требования к содержанию сертификата личности.

Общие замечания

123. Было выражено общее согласие в отношении того, что практическая цель положения, определяющего минимальные требования к содержанию сертификата, заключается в установлении стандартов, которые должен будет соблюдать сертификационный орган для выполнения своей функции и для того, что избежать ответственности за ущерб, причиненный в результате того, что сертификационный орган не включил в сертификат все необходимые элементы. Было высказано общее мнение, что окончательное решение в отношении минимальных требований к содержанию сертификата не может быть принято до решения вопроса об ответственности сертификационного органа и вопроса о видах сертификатов, которые будут охватываться единообразными правилами. Рабочая группа решила перейти к рассмотрению подпунктов (a)-(e) при том понимании, что предварительный обмен мнениями может облегчить возобновление обсуждения на более позднем этапе.

124. В ходе обсуждения был поднят вопрос о том, следует ли рассматривать сертификат, не отвечающий минимальным требованиям, определенным в проекте статьи 8, в качестве недействительного сертификата, или же следует применять проект статьи 8 в качестве субсидиарной нормы, в результате чего такой сертификат может быть действительным, если это будет согласовано сторонами. Было высказано мнение, что в последнем случае в проект статьи 8 следует включить положение, аналогичное проекту статьи 5(2).

Вводная формулировка

125. Хотя было выражено согласие с тем, что сертификат может быть выдан в чисто бумажной форме, была поставлена под сомнение целесообразность использования формулировки "или иная запись" (см. пункт 118 выше).

Подпункт (a)

126. Подпункт (a) был признан по существу в целом приемлемым.

Подпункт (b)

127. Было отмечено, что в связи с использованием слова "держатель" возникает вопрос о том, имеется ли в виду лицо, которому выдан сертификат, или лицо, которое располагает экземпляром сертификата и полагается на него. Кроме того, было указано, что термин "держатель" создает неопределенность, поскольку в проекте статьи 8 этот термин используется применительно как к лицу, являющемуся держателем сертификата, так и к лицу, являющемуся держателем соответствующей пары ключей. Хотя, исходя из вышеупомянутых соображений, было высказано мнение, что следует отдать предпочтение термину "предмет", Рабочая группа в целом отдала предпочтение термину "лицо" (см. пункт 119 выше). Тем не менее было принято решение, что оба термина следует заключить в квадратные скобки и продолжить рассмотрение этого вопроса. Что касается ссылки на "устройство или электронного агента", использование которой, по мнению некоторых участников, создает неопределенность, то было принято решение заключить эту формулировку в квадратные скобки до возобновления рассмотрения этого вопроса Рабочей группой (см. пункт 119 выше).

Подпункт (c)

128. Подпункт (c) был признан по существу в целом приемлемым. Что касается слова "держатель", то было принято решение заменить его словами "предмет" и "лицо" в квадратных скобках (см. пункт 127 выше).

Подпункт (d)

129. Было достигнуто согласие в отношении того, что срок действия является одним из наиболее важных элементов сертификата. Что касается ссылки на сферу использования сертификата и любые существующие в этом отношении ограничения, то было предложено исключить такую ссылку или по крайней мере изменить ее, указав, что положения о сфере использования и любых соответствующих ограничениях могут быть включены в сертификат с помощью ссылки. В поддержку этого предложения было указано, что в сертификат, вероятно, невозможно будет включить полный перечень всех ограничений. Кроме того, было отмечено, что непреднамеренным результатом такой ссылки может быть возложение на сертификационный орган ответственности за то, что он не включил в сертификат все возможные ограничения. Против этого предложения были высказаны возражения на том основании, что сфера использования и любые соответствующие ограничения являются ключевыми элементами, на основе которых можно оценить функции и целостность сертификата. Кроме того, было отмечено, что ссылка на сферу использования сертификата и любые соответствующие ограничения позволяет учесть необходимость указания на то, что сертификаты могут выполнять различные функции. В этой связи было высказано предложение включить такую ссылку в новый подпункт (g) в квадратных скобках для дальнейшего рассмотрения этого вопроса Рабочей группой. С учетом этого изменения Рабочая группа одобрила подпункт (d) по существу.

Подпункт (e)

130. Хотя было выражено общее согласие с тем, что подпись сертификационного органа является одним из основных элементов сертификата, были высказаны различные мнения в отношении того, должна ли такая подпись быть в цифровой форме. Согласно одному мнению, подпись должна быть в цифровой форме для обеспечения целостности сертификата. Другое мнение заключалось в том, что, если подпись сертификационного органа является криптографической, полагающиеся на сертификат стороны, возможно, не смогут определить, что эта подпись является подписью соответствующего конкретного сертификационного органа, свидетельствующей о его намерении нести ответственность по сертификату. Кроме того, было указано, что, если подпись сертификационного органа не является результатом транспарентной процедуры, такой сертификат может оказаться недействительным. Рабочая группа согласилась с тем, что необходимо обеспечить защищенность подписи сертификационного органа и транспарентность соответствующей процедуры. Поэтому было принято решение сохранить без скобок формулировку "в цифровой форме" и добавить формулировку "или защищен иным образом" в целях устранения причин для беспокойства, выраженного в связи с формулировкой "в цифровой форме".

Новый подпункт (g)

131. Было высказано мнение, что применяемые сертификационным органом алгоритмы должны быть включены в перечень минимальных элементов сертификата. В поддержку этого предложения было указано, что алгоритмы имеют принципиально важное значение для обеспечения идентификации подписавшего лица и целостности сообщения данных. Против этого предложения были высказаны возражения на том основании, что, если указание соответствующих алгоритмов будет определено в качестве обязательного требования действительности сертификата, сертификационный орган сможет избегать ответственности, не включив этого указания в сертификат. С учетом необходимости обеспечить целостность данных было отмечено, что более эффективно эта задача может быть решена путем включения элемента целостности данных в определение подписи в цифровой форме. Противоположная точка зрения заключалась в том, что, если в сертификат не будут включены применяемые алгоритмы, сертификационный орган будет нести ответственность за неспособность выдать действительный сертификат. После обсуждения Рабочая группа приняла решение включить ссылку на применяемые алгоритмы в квадратных скобках в проект статьи 8 для дальнейшего рассмотрения этого вопроса на одной из будущих сессий.

Статья 9. Заявление о практике сертификации

132. Рабочая группа рассмотрела следующий текст проекта статьи 9:

> "Для целей настоящих Правил "заявление о практике сертификации" означает заявление, опубликованное сертификационным органом, указавшим те виды практики, которые этот орган применяет при выдаче или каком-либо ином использовании сертификатов".

133. Рабочая группа отметила, что проект статьи 9 связан с целым рядом вопросов, рассматриваемых в других положениях единообразных правил, например, с вопросом о подтверждениях, представляемых при выдаче сертификата (проект статьи 10), и вопросом об ответственности сертификационного органа (проект статьи 12), и постановила отложить рассмотрение проекта статьи 9 до тех пор, пока она не завершит рассмотрение единообразных правил.

Статья 10. Подтверждения, представляемые при выдаче сертификата

134. Рабочая группа рассмотрела следующий текст проекта статьи 10:

"Вариант А

1) Выдавая сертификат, сертификационный орган подтверждает любому лицу, разумно полагающемуся на сертификат либо на подпись в цифровой форме, подлинность которой может быть проверена публичным ключом, указанным в этом сертификате, что:

a) при выдаче сертификата сертификационный орган выполнил все применимые требования настоящих Правил и — если сертификационный орган опубликовал сертификат или иным образом предоставил его в распоряжение любого такого полагающегося на сертификат лица — указанный в этом сертификате держатель [являющийся и правомерным держателем соответствующего частного ключа] согласился с ним;

b) указанный в сертификате держатель [правомерно] владеет частным ключом, соответствующим указанному в сертификате публичному ключу;

c) публичный и частный ключи держателя составляют действующую пару ключей;

d) вся содержащаяся в сертификате информация является точной на момент его выдачи, если сертификационный орган не указал в сертификате [или не включил путем ссылки в сертификате указание на то], что точность определенной информации не подтверждена; и

e) насколько известно сертификационному органу, в сертификате не упущены никакие существенные факты, которые, если бы об их существовании было известно, могли бы отрицательно сказаться на достоверности указанных выше подтверждений.

2) При условии соблюдения положений пункта 1 сертификационный орган, выдавший сертификат, подтверждает любому лицу, разумно полагающемуся на сертификат либо на подпись в цифровой форме, подлинность которой может быть проверена публичным ключом, указанным в этом сертификате, что сертификационный орган выдал данный сертификат в соответствии с любым применимым заявлением о практике сертификации [включенным путем ссылки в сертификат, или], уведомление о котором было направлено полагающемуся на сертификат лицу.

Вариант В

1) Выдавая сертификат, сертификационный орган подтверждает держателю и любому лицу, [добросовестно и] в течение срока действия сертификата полагающемуся на содержащуюся в нем информацию, что:

a) сертификационный орган [обработал] [подтвердил] [выдал] и будет обслуживать, а также, в случае необходимости, аннулирует данный сертификат в соответствии с:

i) настоящими Правилами;

ii) любым другим применимым законом, регулирующим выдачу данного сертификата; и

iii) любым применимым заявлением о практике сертификации, сделанным или включенным путем ссылки в сертификат либо уведомление о котором было направлено такому лицу (если было направлено);

b) сертификационный орган проверил личность держателя в пределах, указанных в сертификате или в каком-либо применимом заявлении о практике сертификации, либо — в отсутствие такого заявления о практике сертификации — соответствующим [надежным] [заслуживающим доверия] образом;

c) сертификационный орган проверил, что лицо, ходатайствующее о выдаче сертификата, является держателем частного ключа, соответствующего публичному ключу, указанному в сертификате;

d) за исключением того, что указано в сертификате или каком-либо применимом заявлении о практике сертификации, вся прочая информация, содержащаяся в сертификате, является, насколько это известно сертификационному органу, точной на момент выдачи сертификата;

e) если сертификационный орган опубликовал сертификат, идентифицированный в сертификате держатель согласился с ним.

[2) Если сертификационный орган выдал сертификат в соответствии с положениями закона какой-либо иной страны, то этот сертификационный орган должен также предоставить все гарантии и подтверждения - если такие необходимы, - которые требуются согласно закону, регулирующему выдачу сертификата.]"

135. Название проекта статьи было предложено изменить примерно следующим образом: "процедуры выдачи сертификата". В самом начале обсуждения было отмечено, что проект статьи 10, устанавливающий стандарт, на основе которого будет оцениваться ответственность сертификационного органа, тесно связан с проектом статьи 12, в котором применительно к этому стандарту устанавливается соответствующая санкция. При обсуждении варианта А в центре внимания стоял вопрос о том, следует ли рассматривать подтверждения, перечисленные в подпунктах (а)-(е) пункта 1, в качестве обязательных требований (т.е. минимальных стандартов, от которых стороны не могут отходить на основании соглашения) или в качестве "субсидиарных" правил. Что касается содержания понятия "субсидиарные правила", то на различных этапах обсуждения такие возможные "субсидиарные" нормы характеризовались либо как правила, "предназначенные для заполнения пробелов" (т.е. как требования, которые будут иметь обязательную силу только в отсутствие соглашения о противном), либо как правила, которые будут применяться только в том случае, если между сторонами вообще не имеется договорных отношений.

136. В поддержку установления в пункте 1 субсидиарной нормы указывалось на следующее: необходимо, чтобы предусматриваемое правило было гибким, с тем чтобы обеспечить возможность учета будущих изменений в технологии; установление высокого стандарта ответственности для всех сертификационных органов приведет только к созданию препятствий для развития этого сектора и будет одновременно поощрять к выходу на рынок менее надежные сертификационные органы; установление минимальных стандартов для относительно малонадежных сертификатов может ограничить глобальное использование таких сертификатов в различных важных контекстах; в целом ожидания держателя сертификата и сторон, полагающихся на сертификат, относительно его содержания должны определяться только со ссылкой на принятые сертификационным органом - в заявлении о практике сертификации или иным образом -обязательства относительно того, что будет подтверждаться в сертификате; и принятие обязательных минимальных стандартов для сертификатов может привести к изоляции единообразных правил от коммерческой практики, фактически применяющейся на основных рынках. Соответственно ответственность сертификационного органа должна определяться только со ссылкой на те обязательства, которые сертификационный орган согласился на себя принять. Было указано, что этот подход позволяет добиться такого уровня гибкости, который необходим для учета самых разнообразных сертификатов, имеющихся на рынке. Была предложена следующая возможная новая формулировка проекта статьи 10, который может быть объединен с проектом статьи 12:

"1) Сертификационный орган прямо указывает в сертификате те виды услуг, которые он предоставляет. Если обязательство сертификационного органа в сертификате не указывается, то сертификационный орган считается гарантировавшим личность держателя ключа.

2) Если сертификационный орган не выполнил услуг, указанных в сертификате, или проявил небрежность при гарантировании личности держателя ключа, он несет ответственность перед стороной, положившейся на сертификат, за причиненные убытки.

3) Сертификационный орган может ограничить свою ответственность по возмещению убытков путем включения в сертификат оговорок об освобождении от ответственности.

4) Настоящая статья применяется, если сертификационный орган и сторона, полагающиеся на сертификат, не договорились об ином".

137. Против этого предложения были высказаны возражения на том основании, что в некоторых правовых системах возникнет несоответствие между определением критериев, на основании которых может быть признан правовой статус сертификата, с одной стороны, и таким порядком, при котором, с другой стороны, может допускаться использование общей оговорки об освобождении от ответственности, противоречащей важнейшим элементам этих критериев. Было также указано, что между стороной, полагающейся на сертификат, и сертификационным органом, как правило, не будет существовать договорной связи. В этой связи было высказано мнение о том, что было бы, возможно, целесообразно разъяснить, охватывает ли понятие "сторона, полагающаяся на сертификат" держателя пары ключей, указанных в сертификате. Было высказано мнение, что размеры сертификатов могут быть весьма ограниченными, что затруднит включение в них "прямо выраженных оговорок об освобождении от ответственности". В ответ было указано, что установление минимального стандарта относительно предполагаемого содержания сертификата отвечает необходимости сократить размеры собственно сертификата.

138. В поддержку сохранения пункта 1 варианта А в качестве минимального стандарта, от которого сторонам не будет разрешаться отходить на основании частного соглашения, было напомнено, что Рабочая группа на своей предыдущей сессии приняла решение, непосредственно касающееся этого вопроса (см. A/CN.9/437, пункты 70-71). Кроме того, было указано, что установление минимальных требований будет не только защищать держателя

сертификата и других полагающихся на него сторон, но также и укрепит доверие к механизмам использования подписей в цифровой форме и их коммерческую приемлемость, что будет полезным и для сертификационных органов. В ответ на возражение, заключавшееся в том, что установление минимального стандарта приведет к наложению обременительных обязательств на сертификационные органы, было указано, что цель проекта статьи 10 состоит не в том, чтобы наложить какие-либо обязательства на сертификационный орган, а лишь в том, чтобы определить специальный правовой режим для некоторых сертификатов, которые при соблюдении определенных требований будут удовлетворять условиям предоставления специального правового статуса. Сертификационный орган по-прежнему сможет по своему усмотрению предлагать сертификаты более низкого качества, хотя выдача таких сертификатов и не повлечет за собой аналогичных юридических последствий. Выступавшие в защиту сохранения минимального стандарта в целом признали, что предусматриваемые в проекте статьи 12 механизмы ограничения объема ответственности создают надлежащий баланс, что позволит сертификационным органам согласиться на обязательные требования, устанавливаемые в проекте статьи 10. В этой связи была проведена параллель с режимом ответственности в секторе морских перевозок, в котором, как это показывает история, взаимодействие ничем не ограниченных рыночных сил привело к созданию такой общей колоссальной неопределенности, что стороны стали неохотно заключать сделки, связанные с морской перевозкой, что вызвало необходимость в скорейшем принятии международных документов в этой области, таких, как Гаагские правила.

139. Было высказано предположение о том, что ограничение сферы действия этого положения за счет определения конкретного вида сертификатов (например, сертификатов личности, выдаваемых для целей сделок с большим стоимостным объемом), к которым будет применяться проект статьи 10, возможно, повысит приемлемость проекта статьи 10 в виде обязательного стандарта. В качестве альтернативы было высказано предположение о том, что принятие более низкого обязательного стандарта может способствовать приемлемости применения проекта статьи 10 к более широкой категории сертификатов. В целях объединения этих двух возможных подходов было внесено предложение сохранить в качестве минимального стандарта только подпункты (a), (d) и (e) пункта 1. Хотя включению этого предложения в число вопросов для дальнейшего обсуждения была выражена общая поддержка, в целом было сочтено, что по ряду аспектов требуются дополнительные разъяснения.

140. Один из вопросов, требующих разъяснений, касается точной категории сертификатов, к которым будет применяться такой более низкий обязательный стандарт. Согласно одной из точек зрения, более низкий стандарт должен применяться только к ограниченной категории высокозащищенных сертификатов личности. Было поддержано мнение о том, что для тех сертификатов, за которыми будет признаваться высокий уровень правовой надежности, потребуется более жесткий стандарт. В частности, если цель сертификата будет состоять в том, чтобы установить юридическую обязательность подписи, то потребуется предусмотреть дополнительные гарантии относительно связи между сертификатом и личностью держателя пары ключей. В то же время было также поддержано мнение о том, что предложенный минимальный стандарт на основе подпунктов (a), (d) и (e) сокращен до таких пределов, что можно предусмотреть его применение к широкому диапазону сертификатов.

141. Другой вопрос, требующий дальнейшего разъяснения, касается соответствия предложенного текста пункта 1 другим положениям единообразных правил, касающимся идентификационной функции сертификата. Было напомнено о том, что для целей подписей в цифровой форме основная функция сертификата состоит в идентификации держателя пары ключей и что именно по этой причине ранее было предложено, чтобы Рабочая группа сконцентрировала свое внимание на концепции сертификатов "личности". Если будет принят предлагаемый более низкий стандарт, то сертификационный орган более не будет давать каких-либо заверений относительно личности держателя, а будет просто гарантировать, что процедуры, установленные самим сертификационным органом, были выполнены. Хотя было признано, что такие процедуры могут косвенно вести к идентификации держателя пары ключей, было предложено более подробно рассмотреть вопрос о сохранении положений подпунктов (b) и (c), касающихся прямой (или "дефинитивной") идентификации держателя, в единообразных правилах, возможно, в качестве части проекта статьи 2.

142. Хотя в целях установления стандарта для сертификатов личности было предложено использовать подпункты (a), (d) и (e), после обсуждения Рабочая группа в целом согласилась с тем, что такой ограниченный стандарт более целесообразно применять к широкому диапазону сертификатов. Было также решено, что необходимо еще раз проанализировать вопрос о том, каким образом следует отразить идентификационную функцию - либо в проекте статьи 10, либо в какой-то более ранней статье единообразных правил - в качестве одной из важнейших функций более узкой категории сертификатов, для которых необходим более высокий уровень правовой надежности. Было достигнуто согласие с тем, что этот вопрос потребуется еще раз рассмотреть на одной из будущих сессий. До завершения этого обсуждения подпункты (a), (d) и (e) будут сохранены в пункте 1, а подпункты (b) и (c) будут заключены в квадратные скобки. Было также внесено предложение о том, чтобы альтернативная формулировка на основе пункта 1(b) варианта B была также заключена в квадратные скобки в пункте 1 для рассмотрения Рабочей группой на одной из будущих сессий. Что касается подпункта (d), то широкое распространение получило мнение о том, что ссылка на возможную оговорку сертификационного органа об

освобождении от ответственности применительно к точности информации, содержащейся в сертификате, будет приемлемой только в том случае, если подпункты (b) и (c) будут включены в пункт 1.

143. Что касается пункта 2, то, согласно общему мнению, принцип, заключающийся в том, что сертификационный орган должен выполнять обязательства, принятые на себя в заявлении о практике сертификации, должен быть сохранен.

144. С тем чтобы отразить вышеизложенное обсуждение, было внесено следующее предложение о пересмотренном варианте проекта статьи 10:

"В случаях, когда выдается сертификат, считается, что:

a) лицо или учреждение, выдавшие сертификат, выполнили все применимые требования Правил;

[b) в момент выдачи сертификата частный ключ является ключом держателя и соответствует публичному ключу, указанному в сертификате;]

[c) публичный и частный ключи держателя составляют действующую пару ключей;]

d) вся содержащаяся в сертификате информация является точной на момент его выдачи [, если сертификационный орган не указал в сертификате, что точность определенной информации не подтверждается];

e) насколько известно сертификационному органу, в сертификате не упущены никакие существенные факты, которые, если бы они были известны, могли бы отрицательно сказаться на надежности информации в сертификате; и

[f) если сертификационный орган опубликовал заявление о практике сертификации - сертификат был выдан сертификационным органом в соответствии с этим заявлением о практике сертификации".]

145. После обсуждения Рабочая группа просила Секретариат подготовить, с возможными вариантами, пересмотренный проект статьи 10, отражающий вышеизложенное обсуждение.

Статья 11. Договорная ответственность

146. Рабочая группа рассмотрела следующий текст проекта статьи 11:

"1) Во взаимоотношениях между сертификационным органом, выдавшим сертификат, и держателем этого сертификата [или какой-либо иной стороной, находящейся в договорных отношениях с сертификационным органом] права и обязательства сторон определяются достигнутым между ними соглашением.

2) При условии соблюдения статьи 10 сертификационный орган может, по соглашению между сторонами, снять с себя ответственность за любой ущерб, вызванный дефектами информации, указанной в сертификате, техническими ошибками или аналогичными обстоятельствами. Однако на оговорку, ограничивающую или снимающую ответственность сертификационного органа, нельзя ссылаться, если такие снятие или ограничение договорной ответственности будут, учитывая цель договора, в высшей степени несправедливыми.

3) Сертификационный орган не имеет права ограничивать свою ответственность, если будет доказано, что убытки последовали в результате действия или бездействия сертификационного органа, совершенных с намерением причинить ущерб или по грубой неосторожности и при понимании того, что ущерб может быть причинен."

147. Было отмечено, что в пункте 1 воспроизводится принцип автономии сторон в связи с режимом ответственности, применимым к сертификационному органу. Кроме того, было отмечено, что в пункте 2 речь идет об оговорках об освобождении от ответственности, которые в целом объявляются допустимыми при двух исключениях. Первое исключение обусловлено ссылкой на проект статьи 10, в котором устанавливается минимальный стандарт, от которого сертификационные органы не вправе отходить. Второе исключение основывается на Принципах международных коммерческих контрактов МИУЧП (статья 7.1.6) и представляет собой попытку установить единообразный стандарт оценки общей приемлемости оговорок об освобождении от ответственности. Было отмечено также, что в пункте 3 регулируется ситуация, при которой убытки или иной ущерб возникают в результате преднамеренного неправомерного поведения сертификационного органа или его агентов (этот пункт сформулирован на основе статьи 18 Типового закона ЮНСИТРАЛ о международных кредитовых переводах).

148. Сначала Рабочая группа рассмотрела вопрос о том, следует ли сохранить проект статьи 11 в качестве части единообразных правил. В поддержку предложения о его исключении было указано, что в нем рассматриваются вопросы, которые было бы целесообразнее решать на основе договора и применимого права. В частности, было отмечено, что пункт 1 является излишним, поскольку в нем лишь излагается принцип автономии сторон, который уже охвачен в статье 4 Типового закона; а пункты 2 и 3 вступают в коллизию с национальным правом по вопросам, возможность унификации которых проблематична. Кроме того, было отмечено, что предмет проекта статьи 11 достаточно полно охватывается в проекте статьи 10. Хотя решение, состоящее в том, чтобы оставить вопросы договорной ответственности на урегулирование на основании договора и закона, применимого вне рамок единообразных правил, было признано приемлемой альтернативой, возобладало мнение о том, что имеет смысл попытаться достигнуть определенной степени единообразия в урегулировании этого важного предмета.

149. Было внесено несколько предложений относительно возможных путей достижения этого результата. Предлагалось, в частности, сохранить проект статьи 11 в его нынешней формулировке. В поддержку этого предложения было отмечено, что, хотя в пункте 1, как может показаться, излагаются очевидные вещи, в пункте 2 содержится чрезвычайно важный принцип, согласно которому основные обязательства по договору не могут быть сняты с помощью оговорок об освобождении от ответственности. Кроме того, было отмечено, что пункт 3 имеет чрезвычайно важное значение и охватывает не только договорные, но и внедоговорные отношения.

150. Предлагалось также включить в пункт 1 ссылку на недопустимость заключения сторонами соглашений на "в высшей степени несправедливых" условиях и исключить пункты 2 и 3. Хотя предложение об исключении пунктов 2 и 3 получило поддержку, против него были высказаны возражения, в частности, на следующих основаниях: использование формулировки "в высшей степени несправедливые" является неприемлемым, поскольку она неизвестна многим правовым системам; вопрос защиты прав более слабой стороны, на урегулирование которого направлена эта формулировка, должен регулироваться другими законами (например, законом о защите прав потребителей); и исключение пунктов 2 и 3 может непреднамеренно привести к тому, что у сторон появится возможность свести на нет саму суть договора и снять с себя ответственность за преднамеренное неправомерное поведение.

151. Другое связанное с этим предложение заключалось в том, чтобы в пункт 1 после слова "обязательства" добавить формулировку "и любые их ограничения", а в конец этого пункта формулировку "в соответствии с применимым правом", а также исключить пункты 2 и 3. В поддержку этого предложения было заявлено, что такой подход позволит сформулировать приемлемое заявление общего характера, основанное на принципе автономии сторон и применимом праве. Тем не менее было отмечено, что в случае применения такого подхода единообразие не будет достигнуто.

152. Было предложено также заменить проект статьи 11 положением, указывающим, что ответственность сертификационного органа должна определяться на основании стандартов, установленных в заявлении о практике сертификации. Против этого предложения были высказаны возражения на том основании, что это положение заменит как договорные, так и минимальные стандарты, установленные в проекте статьи 10 в качестве исходной точки для оценки ответственности сертификационного органа. Тем не менее было высказано мнение, что это предложение может обеспечить выработку приемлемого правила для слабозащищенных сертификатов, к которым не будут применяться минимальные стандарты проекта статьи 10.

153. В ходе обсуждения был внесен ряд предложений редакционного характера. Что касается пункта 1, то было отмечено, что содержащаяся в квадратных скобках ссылка на "какую-либо иную сторону" является слишком общей и нечеткой и ее следует заменить ссылкой на "какую-либо доверяющую сторону". Предлагалось также изменить пункт 1, с тем чтобы уточнить, что в нем не ставится цели ограничить урегулирование отношений между сторонами исключительно их соглашением, поскольку такой подход лишит смысла содержащиеся в пунктах 2 и 3 положения об исключении права сторон договариваться об оговорках об освобождении от ответственности. Что касается пункта 2, то было предложено после слова "ущерб" добавить слова "связанный с сертификатом" и исключить остальную часть первого предложения пункта 2.

154. После обсуждения Рабочая группа не смогла достичь согласия относительно конкретной формулировки проекта статьи 11 и поручила Секретариату подготовить альтернативные варианты, отражающие различные высказанные мнения, для рассмотрения на одной из будущих сессий.

Статья 12. Ответственность сертификационного органа перед сторонами, полагающимися на сертификаты

155. Рабочая группа рассмотрела следующий текст проекта статьи 12:

"1) В отсутствие соглашения об обратном, выдающий сертификат сертификационный орган несет ответственность перед любым лицом, разумно полагающимся на сертификат, за:

a) [нарушение гарантии, предусмотренной статьей 10] [небрежность, проявившуюся в неправильном подтверждении достоверности информации, указанной в сертификате];

b) регистрацию аннулирования сертификата сразу же после получения уведомления о его аннулировании; и

c) [последствия неприменения] [небрежность в применении] следующего:

i) любой процедуры, указанной в заявлении о практике сертификации, опубликованном сертификационным органом; или

ii) любой процедуры, предусмотренной применимым законом.

2) Независимо от положений пункта 1) сертификационный орган не несет ответственности, если может доказать, что он или его агенты приняли все необходимые меры для избежания ошибок в сертификате или что ни он, ни его агенты не имели возможности принять такие меры.

3) Независимо от положений пункта 1) сертификационный орган вправе ограничить в сертификате [или каким-либо иным образом] цели, в которых данный сертификат может использоваться. Сертификационный орган не будет считаться ответственным за ущерб, возникший в результате использования данного сертификата в каких-либо иных целях.

4) Независимо от положений пункта 1) сертификационный орган вправе ограничить в сертификате [или каким-либо иным образом] стоимостной объем сделок, по которым данный сертификат будет действительным. Сертификационный орган не будет считаться ответственным за ущерб, возникший в результате совершения сделок и превышающий установленный предел стоимости."

Общие замечания

156. Была выражена широкая поддержка положению об ответственности сертификационного органа перед сторонами, полагающимися на сертификаты, которое было бы сформулировано по аналогии с проектом статьи 12. Тем не менее многие участники отметили, что сфера действия такого положения должна быть ограничена только теми случаями, когда сертификационный орган гарантирует личность держателя ключа и целостность сообщения данных, подписанного держателем ключа. Такой подход позволил бы облегчить применение некоторых видов практики, при которых требуется обеспечить высокий стандарт надежности, не оказывая при этом отрицательного воздействия на другие виды практики, в которых такие высокие стандарты надежности и ответственности могут быть неуместными.

157. В то же время были выражены определенные сомнения относительно возможности и целесообразности установления специального режима ответственности. Было указано, что установление такого режима ответственности может воспрепятствовать применению различных видов практики сертификации, если это не будет сопровождаться соответствующей количественной оценкой рисков, связанных с предоставлением сертификационных услуг, поскольку сертификационные органы будут сталкиваться с рисками, в отношении которых они не смогут получить страхового покрытия. Кроме того, отмечалось, что такой режим ответственности может оказаться ненужным, поскольку в отсутствие конкретного режима применяются общие принципы деликтного права. Тем не менее было указано, что в некоторых правовых системах, в которых ответственность сертификационных органов специально не регулируется, сертификационные органы в принципе не будут нести ответственности перед доверяющими сторонами. Кроме того, отмечалось, что регулирование таких вопросов в соответствии с применимым правом может оказаться неприемлемым по целому ряду причин, включая следующие: неопределенность, существующая во многих правовых системах, может оказать отрицательное воздействие на развитие электронной торговли; полное отсутствие ответственности может привести к тому, что стороны коммерческих сделок не смогут воспользоваться услугами сертификационных органов; а также тот факт, что в связи с определением применимого права возникает целый ряд весьма сложных вопросов. Что касается той формы, которую следует придать подготовленному документу, то было высказано мнение о том, что применение единообразного режима

ответственности может быть более эффективно обеспечено через принятие не типового закона, а конвенции (см. пункт 212 ниже).

158. После обсуждения Рабочая группа постановила, что необходимо предпринять максимальные усилия для урегулирования вопроса об ответственности сертификационных органов перед полагающимися сторонами в рамках единообразных правил, и приступила к подробному рассмотрению проекта статьи 12. Было высказано предложение о том, что в рамках дальнейшего обсуждения проекта статьи 12 Рабочей группе, возможно, следует рассмотреть вопрос о характере и предсказуемости убытков, которые может понести доверяющая сторона.

Пункт 1

Вводная формулировка

159. Были высказаны различные мнения относительно целесообразности сохранения вводной формулировки. Согласно одному мнению, если в проекте статьи 10 будут устанавлены минимальные стандарты, которые должны соблюдаться сертификационным органом, то вступительную формулировку следует исключить. Согласно другому мнению, вводная формулировка является полезной, поскольку она позволяет сторонам согласовать условия своей ответственности, и поэтому ее следует сохранить. В ответ было указано, что стороны не могут согласовывать такие условия, поскольку проект статьи 12 касается деликтной ответственности в тех случаях, когда, как правило, не существует какого-либо соглашения. В то же время было указано, что доверяющие стороны в рамках замкнутых систем связи обычно будут иметь определенное соглашение с сертификационным органом. Отмечалось также, что условия ответственности, согласованные между сертификационными органами и держателями ключей, могут быть включены в договоры между держателями ключей и доверяющими сторонами.

160. Преобладающее мнение состояло в том, что упомянутые случаи представляют собой исключения и что их урегулирование и не должно наносить ущерба основной цели проекта статьи 12, которая состоит в том, чтобы установить режим деликтной ответственности сертификационных органов перед третьими сторонами. Поэтому дополнительную потребность учесть соглашения об обратном между сертификационными органами и клиентами или доверяющими сторонами, в тех случаях, когда такие соглашения существуют, было предложено отразить путем включения соответствующей формулировки в конце проекта статьи 12.

Подпункты (a)-(c)

161. Было указано, что вторая заключенная в квадратные скобки формулировка в подпунктах (a) и (c), по-видимому, отражает принцип строгой ответственности и поэтому ее следует исключить. Было выражено беспокойство в связи с тем, что использование понятия "неправильное подтверждение" может привести к возникновению неопределенности, поскольку, хотя оно и имеет конкретное значение в некоторых правовых системах, в других правовых системах оно неизвестно. В качестве альтернативной формулировки было предложено использовать слова "неверное заявление".

Пункт 2

162. Были высказаны различные мнения относительно того, следует ли возлагать бремя доказывания небрежности на сертификационный орган или же на доверяющую сторону. Согласно одному мнению, такое бремя доказывания должно быть возложено на доверяющую сторону. Для обоснования этого мнения было указано, что доверяющая сторона может доказать, что была допущена небрежность, поскольку доказательства в отношении соблюдения сертификационным органом стандарта осмотрительности, изложенного в проекте статьи 10, могут быть беспрепятственно получены доверяющей стороной. Кроме того, отмечалось, что возложение бремени доказывания на сертификационный орган будет уместно лишь в том случае, если Рабочая группа будет придерживаться принципа строгой ответственности. Согласно другому мнению, хотя небрежность должна служить основанием для возникновения ответственности, бремя доказывания должно быть возложено на сертификационный орган, поскольку любые соответствующие доказательства будут находиться под контролем сертификационного органа. Было указано, что это имеет место, в частности, в том случае, если сертификат касается не личности держателя ключа, а процедуры, применяемой сертификационным органом для определения личности держателя ключа.

Пункты 3 и 4

163. Была выражена поддержка принципу ограничения ответственности сертификационного органа, который закрепляется в пунктах 3 и 4. Тем не менее было высказано мнение о том, что пределы ответственности следует устанавливать лишь в том случае, если соответствующий режим основан на строгой ответственности сертификационного органа в отличие от режима ответственности, основанного на небрежности.

164. В отношении характера возможных пределов ответственности было указано, что установление пределов в денежном выражении по каждой сделке не будет обеспечивать надлежащей защиты сертификационных органов, особенно в контексте сертификатов личности, поскольку, независимо от пределов ответственности, такие сертификаты могут быть использованы несколько раз в течение весьма короткого срока, без какой-либо возможности установить, были ли превышены пределы ответственности. Поэтому было предложено включить в проект статьи 12 положение о совокупном пределе ответственности примерно следующего содержания: "Сертификационный орган может указать в сертификате или каким-либо иным образом предел ответственности на срок действия сертификата в отношении всех случаев его применения в объеме совокупной стоимости сертификата. Сертификационный орган не будет считаться ответственным за ущерб, превышающий такой совокупный предел, независимо от количества требований, представленных в отношении такого сертификата". В то же время было высказано мнение о невозможности функционирования совокупных пределов ответственности, поскольку доверяющая сторона, принимая во внимание нынешний уровень развития прикладной технологии, будет не в состоянии узнать, был ли достигнут определенный предел.

Предложения в отношении нового проекта статьи 12

165. Для учета упомянутых выше замечаний были высказаны различные предложения относительно альтернативной формулировки проекта статьи 12. Согласно одному предложению, проект статьи 12 должен гласить следующее:

"1) В том случае, если сертификационный орган выдает сертификат, он несет ответственность перед любым лицом, разумно полагающимся на сертификат, если он проявляет небрежность в результате:

a) представления в сертификате неверной информации;

b) неспособности [представить уведомление или] опубликовать информацию об аннулировании [или приостановлении действия] сертификата сразу же после того, как ему стало известно о необходимости аннулировать сертификат [или приостановить его действие] [; или

c) неспособности выполнить процедуру, предусмотренную в заявлении о практике сертификации, которое было опубликовано сертификационным органом и которое было доведено до сведения полагающегося лица].

2) Сертификационный орган может указать в сертификате [или в каком-либо ином документе] ограничение цели или целей, в которых данный сертификат может использоваться, и сертификационный орган не несет ответственности за ущерб, возникающий в результате использования данного сертификата в каких-либо иных целях.

3) Сертификационный орган может указать в сертификате [или в каком-либо ином документе] предел в отношении стоимости сделок, до которого данный сертификат будет действительным, и сертификационный орган не несет ответственности за ущерб, превышающий такой предел.

[4) Пункт 1 настоящей статьи не применяется, в том случае и в той степени, в которых в соглашении между сертификационным органом и лицом, полагающимся на сертификат, содержатся обратные условия]".

166. Согласно другому предложению, проект статьи 12 необходимо изменить следующим образом:

"1) Если сертификационный орган не докажет, что он или его агенты приняли все разумные меры для избежания ошибок в сертификате, он несет ответственность перед любым лицом, разумно полагающимся на сертификат, выданный этим сертификационным органом, за:

[включить подпункты (a)-(c)]

2) Независимо от пункта 1, доверие к сертификату не является разумным в той мере, в какой оно противоречит информации, содержащейся в сертификате".

167. Хотя к первому предложению был проявлен определенный интерес, Рабочая группа сосредоточила внимание на втором предложении. Было указано, что пункт 1 предназначен для установления ответственности за ошибки в сертификате в соответствии с принципом разумного доверия без каких-либо ссылок на подтверждения и небрежность. Кроме того, отмечалось, что цель пункта 2 состоит в том, чтобы предоставить сертификационному органу право устанавливать в сертификате стандарты, в соответствии с которыми можно оценить, насколько разумно то или иное лицо полагается на сертификат. В порядке разъяснения было указано, что пункт 2 не призван обеспечить исчерпывающего перечня всех ситуаций, в которых доверие к сертификату можно расценить как

неразумное. Хотя пункты 1 и 2 были сочтены в целом приемлемыми в качестве основы для дальнейших обсуждений, по ряду вопросов было выражено беспокойство и высказаны предложения.

Новый пункт 1

168. Было, в частности, выражено беспокойство в связи с тем, что на практике сертификационный орган практически не в состоянии принять "все разумные меры" на рентабельной и оперативной основе. В целях устранения оснований для такого беспокойства было внесено несколько предложений. Согласно одному предложению, слово "все" следует заменить словом "коммерчески". В поддержку этого предложения было указано, что ссылка на "коммерчески разумные меры" позволит отразить практически возможные методы в конкретных обстоятельствах. Кроме того, отмечалось, что такая ссылка будет соответствовать терминологии, использованной в других текстах ЮНСИТРАЛ (например, в статье 5(2)(a) Типового закона ЮНСИТРАЛ о международных кредитовых переводах). Против этого предложения были высказаны возражения на том основании, что такая ссылка привнесет неопределенность с учетом того факта, что универсального понимания термина "коммерчески разумный" не существует. Согласно другому предложению, следует просто исключить слово "все". Против этого предложения также были высказаны возражения на том основании, что в результате этого неизбежно произойдет необоснованное занижение стандарта осмотрительности, который должен соблюдаться сертификационным органом. Согласно еще одному предложению, в новом пункте 1 следует использовать формулировку статьи 7(1)(b) Типового закона.

169. Было также выражено беспокойство в связи с тем, что новый пункт 1 не позволяет учесть ошибок, допускаемых сертификационным органом при выдаче сертификата. В целях устранения оснований для такого беспокойства предлагалось включить после слова "сертификате" в новом пункте 1 слова "или при его выдаче". Было указано, что информация, содержащаяся в перечне аннулированных сертификатов (ПАС) или в аналогичном перечне, также должна быть охвачена в новом пункте 2.

170. Было решено заключить подпункт (c) в квадратные скобки до решения вопроса о функции заявления о практике сертификации.

Новый пункт 2

171. В качестве редакционного замечания было предложено исключить вводную формулировку и добавить в начале нового пункта 1 слова "при условии соблюдения пункта 2". Было выражено беспокойство в связи с тем, что новый пункт 2 может непреднамеренно излишне ограничить основания, исходя из которых разумность доверия к сертификату может подвергаться сомнению. Было также выражено беспокойство в связи с тем, что новый пункт 2 может не охватывать ситуацию, при которой на сертификат могут полагаться в рамках сделки с чрезмерно большим стоимостным объемом, поскольку термин "информация" может не охватывать понятие стоимости. В целях устранения оснований для такого беспокойства было предложено перечислить пункты 3 и 4 проекта статьи 12 в качестве примеров ситуаций, при которых доверие к сертификату не будет считаться разумным. В этих же целях предлагалось привести аналогичные примеры, касающиеся, например, ситуаций, при которых сертификационный орган может указать в сертификате, какие упомянутые стороны или виды сторон могут полагаться на такой сертификат. Кроме того, предлагалось лишить сертификационный орган права полагаться на пределы ответственности, если ущерб причиняется в результате преднамеренного или неосторожного поведения сертификационного органа.

172. Кроме того, было выражено беспокойство в связи с тем, что из-за наличия ссылки на информацию, "содержащуюся" в сертификате, новый пункт 2 может непреднамеренно привести к необоснованному увеличению объема информации, которую необходимо включать в сертификат. В целях устранения оснований для такого беспокойства было предложено разрешить включать такую информацию в сертификат путем ссылки. Против этого предложения были высказаны возражения на том основании, что было бы несправедливо определять права третьих сторон, исходя из условий, включаемых в соглашение между сертификационным органом и держателем ключа, т.е. условий, к которым третьи стороны могут даже не иметь доступа.

173. После обсуждения Рабочая группа постановила изменить формулировку проекта статьи 12 примерно следующим образом:

> "1) При условии соблюдения пункта 2, если сертификационный орган не докажет, что он или его агенты приняли [все разумные] [коммерчески разумные] меры [, которые являлись соответствующими цели, для которой был выдан сертификат, с учетом всех обстоятельств] для избежания ошибок в сертификате [или при его выдаче], он несет ответственность перед любым лицом, разумно доверяющим сертификату, выданному этим сертификационным органом, за:
>
> a) ошибки в сертификате; [или]

b) регистрацию аннулирования сертификата сразу же после получения уведомления о его аннулировании [; или

c) последствия неприменения следующего:

i) любой процедуры, указанной в заявлении о практике сертификации, опубликованном сертификационным органом; или

ii) любой процедуры, предусмотренной применимым правом].

2) Доверие к сертификату не является разумным в той мере, в которой оно противоречит информации, содержащейся в сертификате [или включенной в него путем ссылки] [или в перечне аннулирования] [или в информации об аннулировании]. [Доверие не является разумным, в частности, если:

a) оно противоречит цели, для которой выдан сертификат;

b) оно оказано в превышение стоимости, в отношении которой сертификат является действительным; или

c) [...].]"

Было высказано мнение, что проект статьи 12 должен применяться только в отношении сертификационных органов, выдающих сертификаты личности.

Статьи 13-16

174. По причине нехватки времени Рабочая группа отложила рассмотрение проектов статей 13-16 до своей будущей сессии. Была высказана точка зрения о том, что эти проекты статей должны применяться только в отношении сертификационных органов, выдающих сертификаты личности. Согласно другому мнению, Рабочей группе следует рассмотреть вопрос о том, должны ли единообразные правила применяться только к сертификатам личности или же также и к любым другим видам сертификатов.

РАЗДЕЛ IV. ПРИЗНАНИЕ ИНОСТРАННЫХ ЭЛЕКТРОННЫХ ПОДПИСЕЙ

Статья 17. Иностранные сертификационные органы, предлагающие услуги на основании настоящих Правил

175. Рабочая группа рассмотрела следующий текст проекта статьи 17:

"Вариант A

1) Иностранные [лица] [организации] могут получить местную регистрацию в качестве сертификационных органов либо могут оказывать сертификационные услуги, находясь в другой стране и не получая местную регистрацию, если они удовлетворяют тем же объективным стандартам и следуют тем же процедурам, что и местные организации и лица, имеющие право стать сертификационными органами.

2) Вариант X Правило, изложенное в пункте 1, не применяется к следующему: [...].

Вариант Y Исключения из правила, изложенного в пункте 1, могут быть сделаны в пределах, которые диктуются соображениями национальной безопасности.

Вариант B

... [принимающее государство указывает орган или ведомство, компетентное устанавливать правила в связи с одобрением иностранных сертификатов] управомочен одобрять иностранные сертификаты и устанавливать конкретные правила, касающиеся такого одобрения".

Общие замечания

176. В отношении названия раздела IV было отмечено, что содержащаяся в нем ссылка на признание иностранных электронных подписей является неуместной, поскольку этот раздел касается оказания услуг иностранными сертификационными органами (т.е. проект статьи 17), подтверждения иностранных сертификатов местными сертификационными органами (т.е. проект статьи 18) и признания иностранных сертификатов (т.е. проект статьи 19). Рабочая группа рассмотрела ряд предложений, представленных в целях более четкого отражения в

названии раздела рассматриваемого в нем вопроса (например, "трансграничное признание сертификатов", "признание электронных подписей и сертификатов", "признание иностранных сертификационных органов и сертификатов"). Вместе с тем было выражено общее мнение, что рассмотрение соответствующего названия раздела IV следует отложить до тех пор, пока Рабочая группа не проведет детальное обсуждение юридических последствий сертификатов.

177. В отношении двух вариантов, предложенных в проекте статьи 17, было в целом признано, что вариант B, согласно которому определенный указанный орган принимающего государства устанавливает правила одобрения иностранных сертификатов, не является надлежащей основой для разработки единообразных правил. Была достигнута договоренность о том, что вариант B следует исключить и что в ходе обсуждений Рабочей группе следует сосредоточить внимание на варианте A.

Сфера действия проекта статьи 17

178. Было отмечено, что проект статьи 17 преследует две цели: во-первых, признается право иностранного сертификационного органа создать местное предприятие в соответствии с условиями, изложенными в этой статье; во-вторых, иностранным сертификационным органам предоставляется право оказывать услуги в принимающем государстве, не создавая местного предприятия. В такой редакции проект статьи 17 затрагивает вопросы торговой политики, а именно вопрос о том, в какой степени принимающее государство будет отменять ограничения в отношении предприятий иностранных сертификационных органов и оказания услуг иностранными сертификационными органами. Вместо этого предлагалось, чтобы Рабочая группа сосредоточила внимание на разработке типовых положений о юридических последствиях иностранных сертификатов и взаимоотношениях между держателями сертификатов и сертификационными органами. В поддержку этого предложения были высказаны различные мнения. Было, в частности, указано, что вопросы торговой политики входят в компетенцию других форумов и что рассматривать их в проекте единообразных правил было бы нецелесообразно.

179. В ответ на эти мнения было отмечено, что в проекте статьи 17, в котором иностранным организациям разрешается создавать местные предприятия в качестве сертификационного органа, просто излагается принцип, согласно которому иностранные организации, удовлетворяющие установленным для местных сертификационных органов стандартам, не должны подвергаться дискриминации. Этот принцип, как отмечалось, имеет особое значение в отношении сертификационных органов, поскольку такие органы могут функционировать, не создавая при этом физических отделений или другого коммерческого предприятия в той стране, в которой они действуют. Было также отмечено, что в самом Типовом законе рассматривается ряд трансграничных вопросов, которые можно рассматривать как затрагивающее принципы торговой политики.

180. Заслушав различные мнения, Рабочая группа в целях ускорения рассмотрения проекта единообразных правил приступила к обсуждению ряда поправок к проекту статьи 17 без ущерба для оговорок, высказанных по существу проекта статьи 17.

Пункт 1

181. Был задан вопрос о том, касается ли пункт 1 только признания сертификационных органов, которые действуют в соответствии с разрешением, выданным органом или правительственным ведомством иностранного государства. В ответ на этот вопрос было отмечено, что пункт 1 в существующей редакции не касается вопроса о том, требуется ли сертификационному органу правительственное разрешение в иностранном государстве. Вместе с тем было также высказано мнение, что положение, подобное проекту статьи 17, должно основываться на режиме лицензирования в соответствии с законодательными требованиями.

182. Было высказано мнение, что некоторые проблемы, возникшие в связи с пунктом 1, обусловлены тем, что в этом положении, как представляется, чрезмерное внимание уделяется не способности сертификационного органа выдавать сертификаты, которые будут использоваться в принимающем государстве, а признанию самого сертификационного органа. Кроме того, слова "удовлетворяют тем же объективным стандартам и следуют тем же процедурам, что и местные организации и лица, имеющие право стать сертификационными органами" могут стать препятствием для применения новых технологий, поскольку это положение может быть истолковано как основание для отказа в признании иностранных сертификационных органов, которые применяют процедуры, являющиеся технически более совершенными, чем процедуры, используемые в принимающем государстве. Было отмечено, что вместо существующей формулировки было бы целесообразно сделать ссылку на "объективные требования", которым должны удовлетворять сертификационные органы в принимающем государстве. В качестве альтернативы было предложено заключить слова "и следуют тем же процедурам" в квадратные скобки.

183. В отношении условий, которым должен удовлетворять иностранный сертификационный орган, было отмечено, что цель проекта пункта 1 заключается в обеспечении того, чтобы эти условия были по существу такими же, как и условия, установленные для национальных сертификационных органов. Поэтому было предложено изменить

формулировку пункта 1 таким образом, чтобы признание иностранных сертификационных органов регулировалось законами принимающего государства. Вопросы, связанные с определением стандартов, которым должен удовлетворять иностранный сертификационный орган, могут быть рассмотрены Рабочей группой на более позднем этапе. Кроме того, такая поправка позволит более четко указать, что в отношении такого признания будут действовать также любые исключения в принимающем государстве, что устранит необходимость в любом из вариантов пункта 1. Формулировка предлагаемого текста была следующей:

"В соответствии с законодательством принимающего государства иностранное [лицо] [организация] может:

a) создать местное предприятие в качестве сертификационного органа; или

b) оказывать сертификационные услуги, не создавая местного предприятия, если [оно] [она] удовлетворяет тем же объективным стандартам и следует тем же процедурам, что и местные организации и лица, имеющие право стать сертификационными органами".

184. В ответ на это предложение было отмечено, что ссылка на внутреннее законодательство не является удовлетворительным решением, поскольку законы принимающего государства могут содержать дискриминационные положения, которые могут противоречить духу проекта статьи 17. Кроме того, в связи с предлагаемой поправкой возникают вопросы о том, кто в принимающем государстве будет определять, что иностранный сертификационный орган удовлетворяет тем же объективным стандартам и следует тем же процедурам, что и местные организации и лица, и каким образом это будет определяться.

185. Было высказано мнение, что существующая формулировка пункта 1 может означать, что иностранным сертификационным органам необходимо не только получить разрешение в соответствии с собственным законодательством, но и необходимо также выполнить требования принимающего государства. Было отмечено, что такое правило может иметь нежелательные ограничительные последствия и не будет содействовать развитию электронной торговли. В связи с последним замечанием было предложено уточнить смысл пункта 1, сформулировав его в виде недискриминационного правила примерно следующего содержания:

"1) Иностранным [лицам] [организациям] не может быть отказано в праве на создание местного предприятия или на оказание сертификационных услуг лишь на том основании, что они являются иностранными, если они удовлетворяют тем же объективным стандартам и следуют тем же процедурам, что и местные организации и лица, имеющие право стать сертификационными органами".

186. Против этого предложения были высказаны возражения по той причине, что в связи с предлагаемым правилом недискриминации возникают такие же общие основания для беспокойства, на которые было указано в общих замечаниях в отношении сферы действия проекта статьи 17 (см. пункты 178-180 выше).

187. Рассмотрев различные предложения и приняв во внимание различные высказанные мнения, Рабочая группа отметила, что требуется дополнительное время для проведения консультаций по вопросам, рассматриваемым в проекте статьи 17. Секретариату было предложено представить пересмотренный проект статьи 17 с возможными вариантами, отражающими результаты вышеизложенных обсуждений, для рассмотрения Рабочей группой на более позднем этапе.

Пункт 2

188. В связи с двумя предлагаемыми вариантами исключений в пункте 2, было высказано мнение, что вариант X следует исключить, поскольку он может послужить открытым механизмом ограничения сферы действия пункта 1. Согласно этому мнению, если и допускать какие-либо исключения, они должны быть обусловлены только соображениями национальной безопасности, как это предусматривается в варианте Y. Вместе с тем было отдано общее предпочтение сохранению варианта X, в соответствии с которым принимающее государство вправе формулировать любые исключения из общего правила пункта 1. Хотя вариант Y позволяет ограничить возможные исключения только теми исключениями, которые обусловлены соображениями национальной безопасности, было высказано мнение, что государства, возможно, пожелают включить в свое законодательство другие возможные основания для исключений, обусловленные соображениями публичного порядка. После обсуждения было решено оставить для дальнейшего рассмотрения оба варианта X и Y, заключив их в квадратные скобки.

Статья 18. Подтверждение иностранных сертификатов местными сертификационными органами

189. Рабочая группа рассмотрела следующий текст проекта статьи 18:

"Сертификаты, выданные иностранными сертификационными органами, могут использоваться для подписей в цифровой форме на тех же условиях, что и сертификаты, подпадающие под действие настоящих Правил, если они признаются сертификационным органом, функционирующим на основании... [закона принимающего государства], и этот сертификационный орган гарантирует - в той же мере, что и в отношении своих собственных сертификатов - правильность содержащейся в сертификате информации, а также его действительность и законную силу".

190. В качестве общего замечания было отмечено, что значительным шагом по пути укрепления доверия к сертификатам является включение положений, касающихся вопросов их трансграничного признания. Было указано, что сертификаты все шире используются в коммерческой практике и что доверие к новой технологии можно укрепить путем принятия международных стандартов. Рабочей группе было предложено рассмотреть международные механизмы для аккредитации сертификационных органов, действующих в соответствии с международными стандартами. Была высказана поддержка предложению включить предлагаемую тему в число других вопросов для обсуждения Рабочей группой на более позднем этапе. Вместе с тем было отмечено, что предлагаемая тема касается не только вопросов, поднятых в проекте статьи 18, и что Рабочая группа может ее рассмотреть, например, при возобновлении обсуждения вопроса о регистрации сертификатов.

191. Что касается проекта статьи 18, то было отмечено, что цель содержащегося в нем правила заключается лишь в том, чтобы предоставить возможность национальному сертификационному органу гарантировать правильность атрибутов иностранного сертификата в тех же пределах, что и для своих собственных сертификатов, а также гарантировать, что иностранный сертификат является действительным и что срок его действия не истек. В соответствии с проектом статьи 18 ответственность в случае порока иностранного сертификата налагается на национальный сертификационный орган, предоставивший такую гарантию. Однако наличие гарантии, предоставляемой на основании проекта статьи 18, не является обязательным условием для признания сертификатов, выдаваемых иностранными сертификационными органами, удовлетворяющими в других отношениях условиям, изложенным в проекте статьи 19. В связи с тем, что положение о гарантии, предусмотренное в проекте статьи 18, носит лишь добровольный характер, было предложено исключить из текста проект статьи 18, поскольку в нем нет необходимости. Далее было высказано предложение, что в единообразных правилах решение вопроса о том, могут ли, и если да, то на каких условиях, национальные сертификационные органы предоставлять такую гарантию в отношении сертификатов, выданных иностранными сертификационными органами, должно быть оставлено на усмотрение принимающего государства. Ссылку на выдачу таких гарантий, которые предусматриваются в проекте статьи 18, можно было бы сделать в руководстве по принятию единообразных правил или в прилагаемых к нему пояснительных примечаниях в зависимости от характера документа, который в конечном итоге будет принят.

192. Рабочей группе было сделано напоминание о том, что ранее на тридцать первой сессии обсуждались различные уровни доверия, которые мог бы обеспечить национальный сертификационный орган в отношении иностранного органа. Было отмечено, что эти уровни могут варьироваться от самого высшего, при котором национальный сертификационный орган по просьбе стороны, полагающейся на иностранный сертификат, гарантирует содержание этого сертификата исходя из объявленного им знания процедур, предшествовавших выдаче данного сертификата, и принимает тем самым на себя полную ответственность за любые содержащиеся в сертификате ошибки или иные пороки, до самого низшего уровня доверия, при котором национальный сертификационный орган лишь гарантирует личность иностранного сертификационного органа на основании проверки его публичного ключа и цифровой подписи (см. A/CN.9/437, пункты 81-82). Было указано, что эти различные уровни доверия не отражены должным образом в проекте статьи 18 и что, если это положение будет сохранено, четко следует указать, что оно не исключает других вариантов помимо предоставления полной гарантии в отношении правильности и действительности сертификата, выданного иностранным сертификационным органом.

193. В ответ на эти замечания было заявлено, что проект статьи 18 выполняет полезную роль, поскольку он допускает обращение и трансграничное использование сертификатов без необходимости в двусторонних или многосторонних международных соглашениях о признании сертификатов, которые, по мнению некоторых государств, возможно, потребуются для того, чтобы предоставить признание на основании проекта статьи 19. Кроме того, ввиду принятого Рабочей группой решения рассмотреть в единообразных правилах не только сертификационные органы, получившие лицензию от государственных структур, но и сертификационные органы, функционирующие вне рамок государственной системы лицензирования (см. A/CN.9/437, пункты 48-50), проект статьи 18 имеет дополнительное преимущество, поскольку он допускает принятие коммерческого решения в тех ситуациях, когда признание на основании положений проекта статьи 19 не может быть получено автоматически. В этой связи было предложено уточнить сферу действия проекта статьи 18, изменив его формулировку примерно следующим образом:

"Сертификаты, выданные иностранными сертификационными органами, могут использоваться для подписей в цифровой форме на тех же условиях, что и сертификаты, подпадающие под действие настоящих Правил, если

в их отношении сертификационным органом, функционирующим на основании ... [закон принимающего государства], выдана соответствующая гарантия".

194. Было высказано мнение в поддержку сохранения в единообразных правилах положения, в соответствии с которым национальный сертификационный орган уполномочивается предоставлять гарантии в связи с сертификатами, выдаваемыми иностранными сертификационными органами. Такое положение может основываться на проекте статьи 18 и учитывать предложения, внесенные в Рабочей группе. Вместе с тем было заявлено, что нынешнее место проекта статьи 18 в главе IV является неправильным, поскольку в этом положении не идет речи о признании сертификатов, выдаваемых за рубежом.

195. После обсуждения Рабочая группа приняла решение сохранить проект статьи 18 в квадратных скобках, с предложенными поправками, и предложила Секретариату подготовить с учетом высказанных мнений альтернативные варианты этого положения для дальнейшего рассмотрения Рабочей группой.

Статья 19. Признание иностранных сертификатов

196. Рабочая группа рассмотрела следующий текст проекта статьи 19:

"1) Сертификаты, выданные иностранным сертификационным органом, признаются имеющими такую же юридическую силу, что и сертификаты, выданные сертификационными органами, функционирующими на основании... [закона принимающего государства], если практика иностранного сертификационного органа обеспечивает степень надежности, по меньшей мере эквивалентную той, которая требуется от сертификационных органов в соответствии с настоящими Правилами. [Такое признание может быть осуществлено путем опубликования соответствующего государственного решения либо путем заключения двустороннего или многостороннего соглашения между заинтересованными государствами.]

2) Подписи и записи, соответствующие законам другого государства в отношении подписей в цифровой форме и других электронных подписей, признаются имеющими такую же юридическую силу, что и подписи и записи, соответствующие настоящим Правилам, если законы этого другого государства требуют степени надежности, по меньшей мере эквивалентной той, которая требуется от подобных записей и подписей согласно... [праву принимающего государства]. [Такое признание может быть осуществлено путем опубликования соответствующего государственного решения либо путем заключения двустороннего или многостороннего соглашения с другими государствами.]

3) За подписями в цифровой форме, проверяемыми путем сверки с сертификатом, выданным иностранным сертификационным органом, [суды и другие органы, занимающиеся установлением фактов] должны признавать юридическую силу в том случае, если такой сертификат является, с учетом всех обстоятельств, надежным в той мере, насколько это требуется для цели, для которой он был выдан.

4) Независимо от положений предыдущего пункта правительственные ведомства могут указать [путем публикации], что в оформлении представляемых этим ведомствам подписей должны участвовать какой-либо конкретный сертификационный орган, определенная категория сертификационных органов или категория сертификатов".

Пункты 1 и 2

197. Было отмечено, что в пунктах 1 и 2 рассматриваются возможности для установления степени надежности иностранных сертификатов и подписей до совершения какой-либо сделки (и до возникновения какого-либо спора относительно степени надежности подписи). С этой целью в пунктах 1 и 2 сформулированы критерии, которые могут применяться в принимающем государстве в целях признания сертификатов, выдаваемых иностранными сертификационными органами, а также подписей и записей, отвечающих требованиям закона другого государства.

198. Были подняты различные вопросы относительно объема признания на основании положений пунктов 1 и 2. Что касается пункта 1, то было высказано мнение, что понятие юридической эквивалентности сертификатов, выдаваемых иностранными сертификационными органами, и сертификатов, выдаваемых сертификационными органами, функционирующими на основании правил принимающего государства, не является достаточно четким. Было указано, что термин "признание", как он обычно используется в частном международном праве, означает признание правовых последствий актов, совершенных в рамках другой юрисдикции. Однако это понятие не может быть применено в контексте пункта 1, поскольку сертификат представляет собой содержащий констатацию фактов документ, который выполняет лишь функцию декларирования. Кроме того, как в пункте 1, так и в пункте 2 подразумевается, что принимающее государство должно применять свои собственные законы для установления степени надежности сертификатов, выдаваемых иностранными сертификационными органами, а также подписи и записей, отвечающих требованиям закона другого государства. В этой связи было заявлено, что пункты 1 и 2 не

соответствуют общим принципам частного международного права, согласно которым действительность актов, совершенных за рубежом, должна устанавливаться в соответствии с применимым правом той правовой системы, в которой они были совершены. В качестве добавления было указано, что статья 5 Типового закона и проекты статей 3 и 5 единообразных правил уже предусматривают нормы для атрибуции сообщений данных и для установления степени надежности электронной подписи.

199. В ответ на эти замечания было указано, что пункты 1 и 2 выполняют полезную функцию применительно к тем национальным режимам регулирования, которые для осуществления определенных сделок требуют использования определенных классов сертификатов, обеспечивающих высокую степень надежности. В принимающих государствах, имеющих подобные режимы регулирования, пункт 1 предусматривает минимальные стандарты для признания выдаваемых иностранными сертификационными органами сертификатов, которые используются в связи с осуществлением иных сделок чем те, в отношении которых требуется специальный класс сертификатов. Аналогичным образом в пункте 2 для этих принимающих государств устанавливается субсидиарное правило, в соответствии с которым создается презумпция действительности подписей и записей, которые отвечают требованиям закона другого государства и которые, как это сочтено, обеспечивают разумную степень надежности для всех тех ситуаций, когда на основании законов принимающего государства не предписывается соблюдения более жестких требований. К Рабочей группе был обращен настоятельный призыв не оставлять вопрос о минимальных стандартах, которые применяются к иностранному сертификату, на урегулирование исключительно в соответствии с нормами коллизионного права принимающего государства.

200. Рабочая группа обсудила возможные поправки к пунктам 1 и 2 в целях устранения оснований для выраженного беспокойства. Было, в частности, предложено объединить пункты 1 и 2 и сформулировать правило недискриминации примерно следующим образом:

> "Сертификаты, выдаваемые иностранными сертификационными органами, не могут быть лишены такого же признания, как и сертификаты, выдаваемые внутренними сертификационными органами, на том основании, что они были выданы иностранными сертификационными органами".

201. Тем не менее в отношении предложенной формулировки, составленной в отрицательной форме, были высказаны возражения, поскольку она не устанавливает стандартов, на основе которых должно предоставляться признание. Кроме того, отмечалось, что в отношении предлагаемого правила недискриминации могут быть высказаны такие же оговорки, как и в отношении проекта статьи 17 (см. пункты 185-186 выше).

202. После обсуждения было высказано общее мнение о том, что было бы желательно сформулировать материально-правовую норму, в которой будет указан метод установления степени надежности иностранных сертификатов и подписей до заключения какой-либо сделки. Секретариату было предложено подготовить с учетом высказанных мнений пересмотренный текст пунктов 1 и 2, включая текст, объединяющий оба пункта, с возможными вариантами.

Пункт 3

203. Было указано, что цель пункта 3 состоит в установлении стандарта для оценки иностранных подписей и сертификатов, если их надежность не была предварительно определена. В то же время отмечалось, что это положение в его существующей формулировке может оказаться ненужным, поскольку в нем лишь подтверждается принцип, в соответствии с которым в случае возникновения спора относительно аутентичности подписи и надежности сертификата, выданного иностранным сертификационным органом, суды принимающего государства должны признать за этой подписью или сертификатом такую доказательственную силу, которая будет сочтена надлежащей в соответствующих обстоятельствах.

204. В ответ на эти замечания было указано, что пункт 3, который основывается на статье 7 Типового закона, обеспечивает полезные руководящие принципы для судов принимающего государства в отношении оценки надежности иностранного сертификата. Этот важный принцип желательно вновь подтвердить в единообразных правилах с учетом того факта, что государство, принимающее единообразные правила, может не включить статью 7 Типового закона в свое внутреннее законодательство. Для более четкого изложения цели пункта 3 было предложено изменить его формулировку примерно следующим образом:

> "Подписи в цифровой форме, проверяемые путем сверки с сертификатом, выданным иностранным сертификационным органом, не могут быть лишены признания юридической силы [судами и другими органами, занимающимися установлением фактов], если такой сертификат является, с учетом всех обстоятельств, как надежным, так и соответствующим цели, для которой был выдан сертификат".

205. После обсуждения Рабочая группа постановила сохранить положения пункта 3 для дальнейшего рассмотрения Рабочей группой на более позднем этапе.

Пункт 4

206. Были подняты вопросы, касающиеся необходимости такого положения, как пункт 4, в котором за правительственными ведомствами сохраняется право определять процедуры, которые должны использоваться при поддержании с ними связи при помощи электронных средств. С одной стороны, было выражено беспокойство в связи с тем, что пункт 4 может вызвать нежелательные ограничительные последствия и может быть истолкован таким образом, что лица и организации, иные чем правительственные ведомства, не имеют права выбирать какой-либо конкретный сертификационный орган, определенную категорию сертификационных органов или категорию сертификатов, которые они хотели бы использовать в связи с получаемыми ими сообщениями или подписями. Было указано, что подобная ситуация противоречила бы принципу автономии сторон, закрепленному в различных положениях Типового закона. С другой стороны, если цель пункта 4 состоит в установлении особой прерогативы правительственных ведомств, то это положение нуждается в дополнительном уточнении, поскольку его можно толковать таким образом, что в отсутствие четкого указания со стороны правительственного ведомства на какой-либо конкретный сертификационный орган, определенную категорию сертификационных органов или категорию сертификатов, которые оно желает использовать в связи с получаемыми им сообщениями или подписями, такое правительственное ведомство обязано признать любую категорию сертификационных органов или сертификатов.

207. Было высказано общее мнение о том, что не только за правительственными ведомствами, но также и за сторонами коммерческих и других сделок следует признать право выбирать конкретный сертификационный орган, определенную категорию сертификационных органов или категорию сертификатов, которые они желают использовать в связи с получаемыми ими сообщениями или подписями. Рабочая группа просила Секретариат изменить формулировку пункта 4, с тем чтобы отразить это понимание, и постановила рассмотреть вопрос о надлежащем месте этого пересмотренного положения в тексте единообразных правил, на более позднем этапе.

V. КООРДИНАЦИЯ РАБОТЫ

208. Рабочая группа заслушала сообщения о работе, проводимой ЮНЕСКО и ЮНКТАД в области электронной торговли.

209. Было указано, что на двадцать девятой сессии Генеральной конференции ЮНЕСКО получила мандат в отношении разработки международно-правового документа, касающегося использования кибернетического пространства. В связи с этим было высказано мнение о том, что ЮНЕСКО и ЮНСИТРАЛ следует объединить усилия в области электронной торговли. Было указано, что такие усилия должны определяться необходимостью содействовать развитию электронной торговли таким образом, чтобы это приносило выгоды как развитым, так и развивающимся странам и чтобы одновременно гарантировались основные права человека, включая право на частную жизнь. Было особо указано на необходимость сосредоточения внимания Рабочей группы в ее работе в связи с подписями в цифровой форме и другими электронными подписями на вопросах атрибуции сообщений данных их составителям, целостности сообщений данных и отчетности сторон, участвующих в электронной торговле.

210. В сообщении о деятельности ЮНКТАД было указано, что в целях оказания помощи развивающимся странам, стремящимся получить выгоды от новых достижений в области электронной связи, была создана глобальная сеть торговых точек. Кроме того, было объявлено о том, что в настоящее время ЮНКТАД организует выставку, в которой будут участвовать изготовители оборудования, производители программного обеспечения и поставщики услуг в области электронной торговли (Лион, 8-13 ноября 1998 года). Было указано, что в ходе этой выставки будут организованы показы средств и оборудования по широкому кругу вопросов, касающихся электронной торговли.

211. Рабочая группа приняла к сведению эти сообщения и выразила благодарность заинтересованным организациям за участие в ее работе. Секретариату было предложено продолжить работу по наблюдению за деятельностью других международных организаций в области правовых аспектов электронной торговли и представить Рабочей группе доклад о результатах такой деятельности.

VI. БУДУЩАЯ РАБОТА

212. При закрытии сессии было внесено предложение о том, что Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть в предварительном порядке вопрос о проведении работы по подготовке международной конвенции, основанной на положениях Типового закона и единообразных правил. Было решено, что этот вопрос, возможно, необходимо будет рассмотреть в рамках отдельного пункта повестки дня на следующей сессии Рабочей группы на основе более подробных предложений, которые, возможно, будут представлены заинтересованными делегациями. Тем не менее предварительный вывод Рабочей группы состоял в том, что подготовку конвенции следует в любом случае рассматривать в качестве отдельного проекта по отношению к подготовке единообразных правил и любых других

о том, что единообразные правила будут подготовлены в форме проекта законодательных положений. Было высказано общее мнение о том, что возможность подготовки проекта конвенции не следует использовать в качестве повода для возобновления рассмотрения вопросов, урегулированных в Типовом законе, поскольку это может оказать отрицательное воздействие на процесс расширения использования этого уже весьма успешного документа.

213. Было указано, что следующую сессию Рабочей группы планируется провести в Нью-Йорке с 29 июня по 10 июля 1998 года и что эти сроки должны быть подтверждены Комиссией на ее тридцать первой сессии (Нью-Йорк, 1-12 июня 1998 года).

B. Рабочий документ, представленный Рабочей группе по электронной торговле на ее тридцать второй сессии: проект единообразных правил о подписях в электронной форме: записка Секретариата (A/CN.9/WG.IV/WP.73) [Подлинный текст на английском языке]

СОДЕРЖАНИЕ

	Пункты
I. ВВЕДЕНИЕ	1-8
II. ОБЩИЕ ЗАМЕЧАНИЯ	9-11
III. ПРОЕКТ ПОЛОЖЕНИЙ О ПОДПИСЯХ В ЦИФРОВОЙ ФОРМЕ И ДРУГИХ ЭЛЕКТРОННЫХ ПОДПИСЯХ, СЕРТИФИКАЦИОННЫХ ОРГАНАХ И СООТВЕТСТВУЮЩИХ ПРАВОВЫХ ВОПРОСАХ	12-75
РАЗДЕЛ I. СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ И ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ	12-15
РАЗДЕЛ II. ЭЛЕКТРОННЫЕ ПОДПИСИ	16-46
Часть I. Защищенные электронные подписи	16-36
Статья 1. Определения	16-27
Статья 2. Презумпции	28-32
Статья 3. Атрибуция	33-36
Часть II. Подписи в цифровой форме	37-45
Статья 4. Определение	37-38
Статья 5. Правовые последствия	39-44
[Статья 6. Подписи, проставляемые юридическими лицами]	45
Часть III. Другие электронные подписи	46
РАЗДЕЛ III. СЕРТИФИКАЦИОННЫЕ ОРГАНЫ И СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ВОПРОСЫ	47-72
Статья 7. Сертификационный орган	47-49
Статья 8. Сертификат	50-57
Статья 9. Заявление о практике сертификации	58-60
Статья 10. Подтверждения, представляемые при выдаче сертификата	61-63
Статья 11. Договорная ответственность	64-65
Статья 12. Ответственность сертификационного органа перед сторонами, полагающимися на сертификаты	66-67
Статья 13. Аннулирование сертификата	68
Статья 14. Приостановление действия сертификата	69
Статья 15. Регистр сертификатов	70-71
Статья 16. Отношения между сторонами, полагающимися на сертификаты, и сертификационными органами	72
РАЗДЕЛ IV. ПРИЗНАНИЕ ИНОСТРАННЫХ ЭЛЕКТРОННЫХ ПОДПИСЕЙ	73-75
Статья 17. Иностранные сертификационные органы, предлагающие услуги на основании настоящих Правил	73
Статья 18. Подтверждение иностранных сертификатов местными сертификационными органами	74
Статья 19. Признание иностранных сертификатов	75

I. ВВЕДЕНИЕ

1. Комиссия на ее двадцать девятой сессии (1996 года) приняла решение включить в свою повестку дня вопросы о подписях в цифровой форме и сертификационных органах. Рабочей группе по электронной торговле было предложено рассмотреть целесообразность и возможность подготовки единообразных правил по этим темам. Было выражено согласие с тем, что работа, которая должна быть проведена Рабочей группой на ее тридцать первой сессии, может охватывать подготовку проекта правил по определенным аспектам вышеуказанных тем. Рабочей группе было предложено представить Комиссии достаточные элементы для принятия обоснованного решения в отношении рамок единообразных правил, которые будут разрабатываться. Что касается более четкого мандата для Рабочей группы, было достигнуто согласие о том, что единообразные правила, которые следует подготовить, должны охватывать такие вопросы, как: правовая основа, поддерживающая процессы сертификации, включая появляющуюся технологию удостоверения подлинности и сертификации в цифровой форме; применимость процесса сертификации; распределение риска и ответственности пользователей, поставщиков и третьих сторон в контексте использования методов сертификации; конкретные вопросы сертификации через применение регистров; и включение путем ссылки[1].

2. На тридцатой сессии Комиссии (1997 года) ей был представлен доклад Рабочей группы о работе ее тридцать первой сессии (A/CN.9/437). Что касается целесообразности и возможности подготовки единообразных правил по вопросам подписей в цифровой форме и сертификационных органов, Рабочая группа сообщила Комиссии, что она достигла консенсуса в отношении важного значения и необходимости работы в направлении согласования норм права в этой области. Хотя она не приняла окончательного решения в отношении формы и содержания такой работы, она пришла к предварительному выводу о том, что практически можно подготовить проект единообразных правил по крайней мере по вопросам подписей в цифровой форме и сертификационных органов и, возможно, по связанным с этими вопросами проблемам. Рабочая группа напомнила о том, что наряду с подписями в цифровой форме и сертификационными органами в рамках будущей работы в области электронной торговли, возможно, также потребуется рассмотреть следующие темы: вопросы технических альтернатив криптографии публичных ключей; общие вопросы о функциях, выполняемых поставщиками услуг, являющимися третьими сторонами; и заключение контрактов в электронной форме (A/CN.9/437, пункты 156—157). В отношении вопроса включения путем ссылки Рабочая группа пришла к выводу о том, что необходимость в проведении Секретариатом дальнейшего исследования отпала, поскольку основополагающие вопросы хорошо известны и поскольку ясно, что многие аспекты "войны форм" и договоров присоединения необходимо будет оставить на урегулирование на основе применимых национальных законов в силу причин, связанных, в частности, с защитой потребителей и другими соображениями публичного порядка. Рабочая группа решила, что этот вопрос должен быть рассмотрен в качестве первого основного пункта ее повестки дня в начале следующей сессии (A/CN.9/437, пункт 155).

3. Комиссия дала высокую оценку работе, выполненной Рабочей группой на ее тридцать первой сессии, одобрила заключения Рабочей группы и поручила ей подготовить единообразные правила по юридическим вопросам подписей в цифровой форме и сертификационных органов (именуемые в дальнейшем "единообразные правила").

4. В отношении конкретной сферы применения и формы единообразных правил Комиссия пришла к общему мнению, что на данном начальном этапе принятие решения невозможно. Было сочтено, что, хотя Рабочая группа может надлежащим образом сосредоточить свое внимание на вопросах подписей в цифровой форме с учетом предполагаемой ведущей роли криптографии публичных ключей в зарождающейся практике электронной торговли, единообразные правила должны соответствовать нейтральному с точки зрения носителей средств информации подходу, который взят за основу в подготовленном ЮНСИТРАЛ Типовом законе об электронной торговле (1996 год)[a] (далее в тексте - "Типовой закон"). Таким образом, единообразные правила не должны исключать использование других методов удостоверения подлинности. Кроме того, при решении вопроса криптографии публичных ключей в единообразных правилах, возможно, необходимо будет учесть различия в уровнях безопасности и признать различные юридические последствия и уровни ответственности, соответствующие разным видам услуг, оказываемых в контексте подписей в цифровой форме. Что касается сертификационных органов, то Комиссия, хотя она и признала ценность стандартов, определяемых рыночными отношениями, в целом согласилась с тем, что Рабочая группа может надлежащим образом предусмотреть разработку минимального свода стандартов, которые должны будут строго соблюдаться сертификационными органами, особенно в случае необходимости трансграничной сертификации.

---

[1]Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, Пятьдесят первая сессия, Дополнение № 17 (A/51/17), пункты 223—224.

[a]Там же, приложение I; см. также резолюцию 51/162 Генеральной Ассамблеи от 16 декабря 1996 года, приложение.

5. В качестве дополнительного вопроса, подлежащего рассмотрению в контексте будущей работы в области электронной торговли, было указано на то, что Рабочей группе, возможно, придется на более позднем этапе обсудить вопросы юрисдикции, применимого права и урегулирования споров на основе использования сети Интернет. Комиссия была информирована, что в июне 1997 года под эгидой Гаагской конференции по международному частному праву будет проведен коллоквиум по вопросам юрисдикции и применимого права в рамках Интернет. Комиссии было также сообщено о том, что на международной конференции, которую проводит Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в ноябре 1997 года, будет предпринята попытка выработать скоординированный подход заинтересованных правительств, межправительственных организаций, неправительственных организаций и групп предпринимателей частного сектора к вопросам электронной торговли. Комиссия выразила надежду, что Секретариат сможет принять участие в этих двух мероприятиях и представить доклад об их работе[2].

6. Данная записка содержит пересмотренный проект положений, подлежащих рассмотрению для возможного их включения в единообразные правила. Эти положения касаются подписей в цифровой форме, других электронных подписей, сертификационных органов и соответствующих правовых вопросов. Они подготовлены по материалам обсуждений и в соответствии с решениями, принятыми Рабочей группой на ее тридцать первой сессии и содержащимися в докладе о работе этой сессии (A/CN.9/437), а также по материалам обсуждений и в соответствии с решениями, принятыми Комиссией на ее тридцатой сессии и изложенными выше. В частности, проект положений основан на принятой Рабочей группой рабочей гипотезе о том, что ее деятельность в области подписей в цифровой форме будет состоять в выработке проектов законодательных положений (A/CN.9/437, пункт 27). Проект положений должен также соответствовать принятому Рабочей группой на своей предыдущей сессии решению, в соответствии с которым возможные единообразные правила, касающиеся подписей в цифровой форме, должны быть подготовлены на основе статьи 7 Типового закона и должны рассматриваться как устанавливающие порядок, при котором может использоваться надежный метод "для идентификации лица" и "указания на то, что это лицо согласно" с информацией, содержащейся в сообщении данных. В целом до принятия окончательного решения относительно взаимосвязи между Типовым законом, единообразными правилами и возможными правилами для включения путем ссылки (см. A/CN.9/437, пункты 151—155) данный проект положений должен соответствовать закрепленным в Типовом законе принципам и использованной в нем терминологии (A/CN.9/437, пункт 26).

7. В настоящей записке не затрагиваются вопросы юрисдикции, применимого права и урегулирования споров на основе использования сети Интернет, вопросы заключения и исполнения контрактов через посредство электронных средств связи, а также любые другие вопросы, которые, возможно, необходимо будет рассмотреть на одной из последующих сессий Рабочей группы. Рабочей группе будет представлен устный доклад о коллоквиуме по вопросам юрисдикции и применимого права в рамках Интернет, который состоялся в июне 1997 года под эгидой Гаагской конференции по международному частному праву, а также о конференции, проведенной ОЭСР в ноябре 1997 года (см. пункт 5 выше).

8. В подготовке настоящей записки Секретариату помогала группа экспертов, в состав которой входили как эксперты, приглашенные Секретариатом, так и эксперты, назначенные заинтересованными правительствами и международными организациями.

II. ОБЩИЕ ЗАМЕЧАНИЯ

9. Цель единообразных правил, как это отражено в проекте положений, представленном в части II настоящей записки, состоит в том, чтобы облегчить все расширяющееся использование электронных подписей в международных хозяйственных сделках. Основываясь в качестве исходного материала на множестве уже действующих или разрабатываемых в ряде стран законодательных документов, данный проект положений имеет целью предотвратить разночтения в правовых нормах, применимых к электронной торговле, путем установления свода стандартов, на базе которых можно будет определять — возможно, с помощью сертификационных органов, для чего также предлагаются некоторые основные правила, — юридические последствия использования подписей в цифровой форме и других электронных подписей.

10. Уделяя особое внимание частно-правовым аспектам коммерческих сделок, единообразные правила не предназначены для разрешения всех вопросов, которые могут возникнуть в связи со все расширяющимся использованием электронных подписей. Так, в частности, в единообразных правилах не затрагиваются аспекты государственной политики, административного права, права потребителей и уголовного права, которые, возможно, необходимо учитывать национальным законодательным органам при установлении всеобъемлющих правовых рамок использования электронных подписей.

---

[2]Там же, Пятьдесят первая сессия, Дополнение № 17 (A/52/17), пункты 249—251.

11. Будучи основанными на Типовом законе, единообразные правила призваны, в частности, отражать: принцип нейтральности с точки зрения носителей информации; подход, в соответствии с которым не должны дискриминироваться функционально эквивалентные традиционные принципы и практики использования бумажных документов; а также расширение толкования автономии сторон. Они предназначаются для применения как в качестве минимальных стандартов в "открытой" среде (то есть когда стороны связываются между собой по электронным средствам связи без предварительной договоренности), так и в качестве правил умолчания в "закрытой" среде (то есть когда стороны связаны правилами и процедурами в связи с ранее заключенными контрактами, которым они должны следовать при использовании электронных средств связи).

III. ПРОЕКТ ПОЛОЖЕНИЙ О ПОДПИСЯХ В ЦИФРОВОЙ ФОРМЕ, ДРУГИХ ЭЛЕКТРОННЫХ ПОДПИСЯХ, СЕРТИФИКАЦИОННЫХ ОРГАНАХ И СООТВЕТСТВУЮЩИХ ПРАВОВЫХ ВОПРОСАХ

РАЗДЕЛ I. СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ И ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

12. При рассмотрении проекта положений, предлагаемых для включения в единообразные правила, Рабочая группа может пожелать рассмотреть в более общем плане взаимосвязь между единообразными правилами и Типовым законом. В частности, Рабочая группа может пожелать внести в Комиссию предложения, предусматривающие либо представление единообразных правил о подписях в цифровой форме в виде отдельного юридического документа, либо включение их в расширенный вариант Типового закона, например, в качестве новой части III Типового закона.

13. Представляется, что если единообразные правила будут разработаны в качестве отдельного документа или как добавление к Типовому закону, они должны будут основываться на положениях, соответствующих статьям 1 (Сфера применения), 2 (a), (c) и (e) (Определения "сообщения данных", "составителя" и "адресата"), 3 (Толкование), 7 (Подпись) и 13 (Атрибуция сообщений данных) Типового закона. Хотя эти статьи не воспроизводятся в настоящей записке, следует отметить, что проект положений единообразных правил был подготовлен Секретариатом на основе предположения о том, что такие положения явятся частью единообразных правил. Что касается сферы применения единообразных правил, следует иметь в виду, что, согласно статье 1 Типового закона, сделки с участием потребителей — даже не будучи основным предметом регулирования единообразных правил — не будут исключены из сферы их действия до тех пор, пока закон, применимый к сделкам с потребителями в государстве, которое вводит у себя в действие единообразные правила, не вступит с ними в противоречие (см. A/CN.9/WG.IV/WP.71, пункты 49—50).

14. Что же касается вопроса автономии сторон, то простой ссылки на статью 4 (Изменение по договоренности) Типового закона для нахождения удовлетворительного решения может оказаться недостаточно ввиду того, что статья 4 устанавливает различие между положениями Типового закона, которые по условиям договора могут быть изменены, и теми положениями, которые следует рассматривать как обязательные, если только изменение по договоренности не допускается законом, применимым вне сферы действия Типового закона. В связи с вопросом об электронных подписях практическое значение "закрытых" сетей делает необходимым обеспечить широкое признание автономии сторон. Однако возможно, что придется принимать во внимание и государственную политику в плане ограничения свободы договоров, в том числе законы о защите потребителей от неправильно составленных типовых договоров. Поэтому Рабочая группа может пожелать включить в единообразные правила положение, соответствующее статье 4 (1) Типового закона и предусматривающее придание — если иное не установлено единообразными правилами или каким-либо иным применимым законом — выданным, полученным или признанным в соответствии с согласованными между сторонами сделки процедурами электронным подписям и сертификатам той юридической силы, которая предусмотрена соответствующим соглашением. Кроме того, Рабочая группа может рассмотреть вопрос об установлении правила толкования, согласно которому при определении степени надежности, в связи с какой-либо конкретной целью, того или иного сертификата, электронной подписи или сообщения данных, проверяемых на основании соответствующего сертификата, следует принимать во внимание все связанные с ними соглашения, в которых участвуют стороны договора, а также любые варианты их поведения и все соответствующие торговые обычаи.

15. Помимо вышеупомянутых положений Рабочая группа может пожелать рассмотреть вопрос о том, следует ли разъяснить в преамбуле к единообразным правилам цель этих правил, а именно содействие эффективному использованию цифровых сообщений путем создания основы обеспечения неприкосновенности данных и наделения письменных и цифровых сообщений равным статусом с точки зрения их юридической силы (см. A/CN.9/WG.IV/WP.71, пункт 51).

РАЗДЕЛ II. ЭЛЕКТРОННЫЕ ПОДПИСИ

Часть I. Защищенные электронные подписи

Статья 1. Определения

Для целей настоящих Правил:

a) "Подпись" означает любой символ или любые виды процедур обеспечения защиты, используемые или принятые каким-либо лицом [или от имени какого-либо лица] с целью идентификации этого лица и указания на то, что это лицо согласно с информацией, к которой данная подпись прилагается;

b) "Электронная подпись" означает [подпись] [данные], исполненные в электронной форме и внесенные в текст либо приложенные к тексту, либо ассоциируемые с текстом сообщения [и используемые каким-либо лицом [или от имени какого-либо лица] с целью идентификации этого лица и указания на то, что это лицо согласно с информацией, содержащейся в сообщении данных] [и используемые с целью удовлетворения условиям [статьи 7 Типового закона ЮНСИТРАЛ об электронной торговле]];

c) "Защищенная электронная подпись" означает электронную подпись, которая

i) представляет собой подпись в цифровой форме в значении статьи 4 и удовлетворяет требованиям, предусмотренным статьей 5; или

ii) на время ее исполнения может быть каким-либо иным образом удостоверена как подпись соответствующего конкретного лица посредством процедуры обеспечения защиты, а именно: связана исключительно с использующим ее лицом; дает возможность быстрой, объективной и автоматизированной идентификации этого лица; исполнена таким образом или с применением таких средств, которые подконтрольны лишь использующему ее лицу; и связана с сообщением данных, к которому она относится, таким образом, что изменение сообщения делает данную электронную подпись недействительной; или

iii) [во взаимоотношениях сторон, причастных — в ходе своей обычной работы — к созданию, отправлению, получению, хранению или обработке сообщений данных каким-либо иным способом] является разумной с коммерческой точки зрения в обстоятельствах, оговоренных заранее, и должным образом применяется сторонами.

Справочные материалы

A/CN.9/437, пункты 29—50 и 90—113 (проекты статей A, B и C)
A/CN.9/WG.IV/WP.71, пункты 52—60

Примечания

16. Проект статьи 1 должен отражать решение, принятое Рабочей группой на своей тридцать первой сессии, согласно которому единообразные правила, в соответствии с нейтральным с точки зрения носителей информации подходом, принятым в Типовом законе, не должны препятствовать использованию любого метода, который в соответствии со статьей 7 Типового закона являлся бы "как надежным, так и соответствующим", в качестве альтернативы собственноручным и другим подписям на бумажных документах. Хотя основным предметом регулирования единообразных правил могут стать вопросы подписей в цифровой форме, следует все же принять более общий подход и рассмотреть также вопросы, касающиеся других способов использования электронных подписей (см. A/CN.9/437, пункт 22).

17. Таким образом, в соответствии с определениями терминов "подпись" и "электронная подпись", данными в подпунктах (a) и (b), сфера применения единообразных правил формулируется достаточно широко и охватывает все способы, которые могут быть применены для обеспечения функциональной эквивалентности собственноручной подписи, как это предусматривается статьей 7 Типового закона. Следует заметить, что определение термина "подпись", являющееся простым воспроизведением в форме определения пункта 1 (a) статьи 7 Типового закона, не имеет целью заменить или каким-либо иным образом изменить определение терминов "подпись" или "собственноручная подпись", которые могут быть даны в других документах, помимо единообразных правил (например, во внутреннем законодательстве или в прецедентном праве). Данное определение призвано служить

главным образом в качестве основы для последующих определений терминов "электронная подпись" и "защищенная электронная подпись". Оно может быть использовано и как полезный справочный материал в странах, где еще не принято действующее определение термина "подпись".

18. Трехуровневое определение, содержащееся в проекте статьи 1 (то есть определение терминов "подпись", "электронная подпись" и "защищенная электронная подпись"), предназначено служить Рабочей группе аналитическим инструментом, а также отразить различия, ставшие привычными при разработке законодательства в ряде стран. Однако, в зависимости от содержания положений единообразных правил, могут понадобиться не все эти три определения. Если Рабочая группа решит сосредоточить свое внимание на одном из правовых последствий использования электронных подписей (то есть на признании их в качестве функционального эквивалента собственноручным подписям), то потребуется рассмотрение лишь одной категории — "электронные подписи". В таком случае нынешние определения "электронная подпись" и "защищенная электронная подпись" могут быть объединены в одну правовую категорию независимо от количества и разнообразия методов, подлежащих рассмотрению в рамках этой правовой категории.

19. Основное определение, из которого следует исходить при установлении сферы применения единообразных правил, представлено в подпункте (с) под заголовком "защищенная электронная подпись". В порядке редакции можно заметить, что слово "защищенная" не означает, что применение того или иного технического способа может фактически или юридически обеспечить абсолютную защиту. Оно используется лишь для обозначения более высокой степени достоверности электронной подписи согласно набору критериев, соответствие которым может повлечь за собой определенные правовые последствия.

20. Будучи предназначенным служить основой для определения правовых последствий, которые могут вытекать из использования электронных подписей, подпункт (с) призван также отразить "двойственный подход", принятый Рабочей группой на ее предыдущей сессии. "Двойственный подход" возник на основе двух обсуждаемых альтернативных вариантов, а именно установление критериев для выдачи государством полномочий на деятельность сертификационных органов и признание оперативных критериев сертификационных органов, действующих за пределами созданной государством инфраструктуры для использования публичных ключей. Рабочая группа пришла к выводу, что оба эти подхода могут и не быть взаимоисключающими. Различие между двумя ситуациями может заключаться в условиях, при которых наступают различные правовые последствия, признаваемые за подписями в цифровой форме в одном и другом случае. Что касается сертификационных органов, уполномоченных ("лицензированных") государством, то выполнение сертификационным органом применимых оперативных критериев будет представлять собой предварительное условие для выдачи полномочий такому сертификационному органу, что, в свою очередь, будет условием признания юридической действительности сертификатов, выдаваемых этим сертификационным органом. Во второй ситуации сертификационному органу до начала его деятельности не нужно будет доказывать, что оперативные критерии выполнены. Однако, если выдаваемые им сертификаты будут оспариваться (например, в суде или арбитраже), разрешающему спор органу необходимо будет дать оценку надежности сертификата путем определения того, был ли он выдан сертификационным органом, удовлетворяющим этим критериям (см. A/CN.9/437, пункт 48).

21. Наряду с тем, что подпункт (с) предусматривает возможность деятельности как лицензированных, так и нелицензированных сертификационных органов, он еще более расширяет сферу применения единообразных правил, распространяя их действие на удостоверяющие подлинность устройства, при которых не требуется доверие к любого рода сертификационному органу или "заслуживающей доверия третьей стороне". Таким образом, ссылка на "защищенный" статус позволяет применять оба порядка лицензирования, с помощью которых государство, введшее в действие эти правила, сможет определять качество и достоверность подписей в цифровой форме, а также устанавливать те виды рыночной практики, при которых можно полагаться на другие формы электронных подписей.

22. Согласно подпункту (с)(i), защищенный статус по данным единообразным правилам будет предполагаться в том случае, если подпись в цифровой форме исполняется в соответствии с действующей инфраструктурой в государстве, вводящем данные правила для использования публичных ключей. В отсутствие такой инфраструктуры или в дополнение к ней, а также при условии соблюдения соответствующих минимальных требований защищенный статус может быть предоставлен любому типу электронной подписи (то есть подписям в цифровой форме или другим электронным подписям, исполняемым при участии или без участия сертификационных органов или иных заслуживающих доверия третьих сторон). С целью установления базового стандарта, на основании которого может определяться качество подобных электронных подписей, в подпункт (с)(ii) внесены четыре критерия: исключительность, идентификация, надежность и связь с подписываемой информацией.

23. Требование, чтобы защищенная электронная подпись была "связана исключительно" с исполнившим ее лицом, призвано исключить какую бы то ни было вероятность — помимо случаев подделки или какого-либо иного ненадлежащего поведения — исполнения одной и той же подписи более чем одним лицом. Предполагается, что требование исключительности может также быть выполнено с применением подписи, имеющей биометрические

параметры, которые включают некоторые особенности, присущие лишь исполнившему ее лицу, такими как отпечатки пальцев или снимок сетчатки глаза. Что касается подписи в цифровой форме, требование исключительности будет также удовлетворено в том случае, когда пара ключей, используемых исполняющим подпись лицом, подбирается произвольно и имеет достаточную кодовую длину, а поэтому вероятность создания такого же сочетания пары ключей кем-нибудь еще чрезвычайно низкая.

24. Защищенная подпись должна иметь такие параметры, чтобы ее можно было использовать для идентификации подписавшегося. Это не означает, что сама подпись должна состоять из имени подписавшегося или включать его. Идентификация путем сверки с другими источниками информации будет достаточной. Так, например, с помощью подписи в цифровой форме можно идентифицировать подписавшегося путем сверки с сертификатом, выданным сертификационным органом. Главное требование состоит в том, чтобы процесс идентификации был относительно быстрым, объективным и автоматизированным. Хотя предполагается, что на основании собственноручной подписи можно идентифицировать подписавшегося, такая идентификация обычно не может быть осуществлена быстро и в автоматизированном режиме, а зачастую и не является объективной. Во многих случаях сама подпись не поддается прочтению. Но даже если она и поддается прочтению и с ее помощью можно в конечном счете идентифицировать подписавшегося, длительность и надежность процесса идентификации могут не всегда удовлетворять требованиям электронной торговли. Так, собственноручную подпись не всегда можно надежно идентифицировать как подпись того или иного конкретного лица (если не предполагать определенное допущение этого факта или наличие свидетеля акта подписания) без заключения эксперта-графолога, проведшего сравнительный анализ признанных подписей предполагаемого подписавшегося с данной конкретной подписью, требующей подтверждения. Результат в таком случае вряд ли может быть получен быстро или в автоматизированном режиме, а заключение эксперта будет во многих отношениях скорее субъективным, чем объективным. И наоборот, проверка персонального идентификационного номера (ПИН) через автоматический определитель даст банку возможность в автоматизированном режиме объективно и быстро установить, что данное конкретное лицо, снимающее деньги со счета, имеет конкретный адрес и конкретный номер счета. Такое лицо не сможет отрицать, что заявление о снятии денег содержит его подпись (хотя может отрицать, что подписывало это заявление; но этот вопрос уже относится к требованию о надежности).

25. Помимо идентификации лица как подписавшего сообщение, примененная при подписании процедура может послужить и разумно надежной гарантией того, что лицо, идентифицированное в качестве подписавшего, действительно подписало сообщение. Такому требованию надежности может удовлетворять защитная процедура, предписывающая следование определенному образу действий или применение определенных средств, которые находятся под исключительным контролем лица, являющегося автором подписи. Привлечение заслуживающей доверие третьей стороны может также явиться одним из способов повышения степени надежности. Требование надежности может быть удовлетворено и с помощью каких-либо иных средств. Рабочая группа может пожелать обсудить и другие подходы, с помощью которых возможно обеспечить приемлемую степень надежности.

26. Защищенная подпись должна быть привязана к подписываемому сообщению таким образом, что с изменением содержания сообщения подпись теряет действительность. Наличие такой привязки можно рассматривать как важнейшее требование к защищенной подписи, поскольку в противном случае подпись может быть просто изъята из одного сообщения и вставлена в другое.

27. Подпункты (c) (i) и (ii) должны применяться в отсутствие предварительного договорного соглашения об электронных подписях, заключенного между отправителем и адресатом подписанного сообщения. Однако, если следовать подходу, принятому в Типовом законе, то может возникнуть необходимость в том, чтобы единообразными правилами подтверждалась юридическая действительность договоров, в том что касается удостоверения подлинности сообщений. Поэтому подпункт (c) (iii) придает юридическую силу соглашениям, достигаемым в рамках закрытых систем. Рабочая группа может пожелать обсудить вопрос о том, нужно ли использовать формулировку, взятую в квадратные скобки ("во взаимоотношениях сторон, причастных — в ходе своей обычной работы — к созданию, отправлению, получению, хранению или обработке сообщений данных каким-либо иным способом") и отражающую формулировку Типового закона, для ограничения последствий автономии сторон с точки зрения делового использования электронных подписей вплоть до исключения из этой сферы потребительских сделок (см. A/CN.9/437, пункт 24).

Статья 2. Презумпции

1) В отношении сообщения данных, подлинность которого удостоверяется при помощи защищенной электронной подписи, исходят из опровержимой презумпции, что:

a) сообщение данных не было изменено с момента приложения к нему защищенной электронной подписи;

b) защищенная электронная подпись является подписью лица, к которому она относится; и

c) защищенная электронная подпись была приложена этим лицом с намерением подписать сообщение.

2) В отношении сообщения данных, подлинность которого удостоверяется при помощи электронной подписи, не являющейся защищенной, ничто в настоящих Правилах не затрагивает действующие юридические или доказательные нормы, относящиеся к бремени доказывания подлинности или целостности сообщения данных или электронной подписи.

3) Положения настоящей статьи не применяются к следующему: [...].

[4) Презумпции, содержащиеся в пункте 1, могут быть опровергнуты:

a) доказательствами того, что защитная процедура, примененная для проверки электронной подписи, не должна быть в целом признана как заслуживающая доверия в силу развития техники, использованной процедуры обеспечения защиты или по каким-либо иным причинам;

b) доказательствами того, что процедура обеспечения защиты, согласованная сторонами в соответствии со статьей 1 (c) (iii), не была проведена заслуживающим доверия образом; или

c) доказательствами, связанными с фактами, о которых доверяющая сторона была осведомлена, что они могут свидетельствовать о неразумности проявления доверия к данной защитной процедуре. Коммерческая разумность процедуры обеспечения защиты, согласованной сторонами в соответствии со статьей 1 (c) (iii), должна определяться с учетом целей процедуры и коммерческих обстоятельств на момент достижения сторонами согласия о принятии этой процедуры, включая характер сделки, опыт сторон, объем аналогичных сделок, заключенных одной или обеими сторонами, наличие альтернативных вариантов, предложенных соответствующей стороне, но отвергнутых ею, стоимость альтернативных процедур, а также характер процедур, обычно используемых в аналогичных видах сделок.]

Справочные материалы

A/CN.9/437, пункты 43, 48 и 92

Примечания

28. В проекте статьи 2 основное внимание уделено правовым последствиям признания статуса "защищенной электронной подписи". На своей предыдущей сессии Рабочая группа обсудила возможность подхода к некоторым вопросам, касающимся электронных подписей (например, ответственности сертификационных органов и атрибуции сообщений, подписанных в цифровой форме), на основании презумпций (см. A/CN.9/437, пункты 58, 70 и 120-121).

29. Концепция защищенной электронной подписи и вытекающие из соответствующего статуса опровержимые презумпции можно рассматривать как имеющие решающее значение для создания жизнеспособной системы электронной торговли. В сделках, заключаемых с использованием бумажных документов, доверяющая сторона может использовать для определения подлинности документа и подписи ряд показателей. К ним относятся тип используемой бумаги (иногда с водяными знаками, цветным фоном или другими показателями надежности), на которой приводится сообщение, использование фирменных бланков и собственноручных подписей, либо доставка запечатанных конвертов через заслуживающую доверия третью сторону (например, почтовую службу). Однако в электронных сообщениях ни один из этих факторов надежности не присутствует. Все, что может быть передано, - это набор электронных импульсов, которые во всех отношениях идентичны друг другу и легко могут быть скопированы или изменены. Таким образом, во многих случаях адресату и какой-либо другой стороне, полагающейся на электронное сообщение, важно знать - когда она принимает сообщение или решает довериться ему, - является ли соответствующее сообщение подлинным, сохранена ли целостность его содержания и сможет ли она установить оба эти факта в случае возникновения в последующем какого-либо спора (например, доказать в суде невозможность отрицания соответствующего сообщения данных составителем). В этих целях наличие опровержимых презумпций в отношении защищенных подписей может явиться для доверяющих сторон своеобразной гарантией, которая позволит им заниматься коммерческой деятельностью, будучи уверенными в том, что в случае необходимости их сделки легче будет принудительно осуществить.

30. Последствия презумпций, представленных в статье 2, следует отличать от последствий атрибуции, предусматриваемой статьей 3. Презумпции статьи 2 призваны облегчить бремя доказывания источника

происхождения электронного сообщения, когда получатель проверяет предполагаемый источник сообщения с помощью защищенной электронной подписи. Таким образом, от лица, к которому относится соответствующая подпись, требуется доказать, что независимо от того, что адресат провел проверку защищенной электронной подписи и доверился процедуре обеспечения защиты, подпись этому лицу не принадлежит. В порядке обоснования принятия такой презумпции можно заметить, что обычно необходимые доказательства того, кто в действительности отправил сообщение, находятся у лица, к которому относится подпись. Например, в случае подписи в цифровой форме, в плане доказательства того, что личный ключ был похищен, скопирован, скомпрометирован или использован без разрешения каким-либо третьим лицом, в лучшем положении, чем любая другая доверившаяся сторона, обычно находится лицо, к которому относится соответствующая подпись. Кроме использовавшейся процедуры обеспечения защиты, получатель послания обычно не располагает никакими другими доказательствами того, что лицо, к которому относится подпись, действительно направило соответствующее сообщение. Однако, согласно проекту статьи 3, даже в том случае, когда сторона, к которой относится подпись, сможет доказать, что она не отправляла соответствующего сообщения, она тем не менее может быть признана обязанной возместить убытки, понесенные разумно доверившимся получателем (при условии соблюдения требований проекта статьи 3).

31. В соответствии с подходом, принятым в статье 7 Типового закона, пункт 1 не создает презумпции, согласно которой сообщение с защищенной электронной подписью является обязательством, имеющим юридическую силу. В пункте 1 лишь содержится презумпция, что защищенная электронная подпись проставляется предполагаемым подписавшимся с намерением подписать сообщение. Если имеются доказательства того, что лицо, чья подпись проставлена, стало жертвой ошибки, неправильного толкования, принуждения или какого-либо иного обстоятельства, делающего подпись недействительной, то соответствующее послание может быть признано не имеющим юридических последствий, но при этом поднимать подобные вопросы должно лицо, отрицающее юридические последствия сообщения данных.

32. Из пункта 2 явствует, что в отсутствие защищенной электронной подписи ничто в единообразных правилах не изменяет обычных правил в отношении доказывания, в том что касается бремени доказывания источника сообщения. Пункт 3 сформулирован как и аналогичные положения Типового закона. Он предназначен облегчить исключение некоторых ситуаций из сферы изъятий проекта статьи 2 в случаях, когда такого исключения требуют законные интересы государства, вводящего в действие единообразные правила. Такое государство может, например, постановить, что презумпции, предусмотренные в проекте статьи 2, не применяются в области уголовного права. В пункте 4 перечислены некоторые способы, с помощью которых можно опровергнуть презумпции, предусмотренные пунктом 1. Рабочая группа может пожелать рассмотреть вопрос о том, нужно ли включать такое иллюстративное положение в текст единообразных правил или его следует рассматривать в контексте какого-либо руководства или комментария.

Статья 3. Атрибуция

1) Вариант А Согласно [статье 13 Типового закона ЮНСИТРАЛ об электронной торговле] составитель сообщения данных, на котором проставлена защищенная электронная подпись составителя, [связан содержанием] [считается лицом, подписавшим] сообщения таким же образом, как если бы это сообщение существовало в [собственноручно] подписанной форме в соответствии с законом, применимым к содержанию этого сообщения.

Вариант В Во взаимоотношениях держателя частного ключа с любой третей стороной, доверяющей подписи в цифровой форме, которая поддается [проверке] [удостоверению] с помощью соответствующего сертифицированного публичного ключа, такая подпись в цифровой форме [считается подписью данного держателя ключа] [удовлетворяет условиям, предусмотренным [статьей 7 (1) Типового закона ЮНСИТРАЛ об электронной торговле]].

2) Пункт 1) не применяется, если:

a) [составитель] [держатель ключа] сможет доказать, что [защищенная электронная подпись] [частный ключ] использовалась(лся) без его разрешения и что [составитель] [держатель ключа] не имел возможности предотвратить такое использование в пределах разумной осмотрительности; или

b) доверяющая сторона узнала или должна была узнать, если бы она запросила информацию у [составителя] [сертификационного органа] или как-либо иначе проявила разумную осмотрительность, что данная [защищенная электронная] [в цифровой форме] подпись не является подписью [составителя] [держателя частного ключа].

Справочные материалы

A/CN.9/437, пункты 118-124 (проект статьи E)
A/CN.9/WG.IV/WP.71, пункты 64-65

Примечания

33. На своей предыдущей сессии Рабочая группа в целом посчитала, что в контексте единообразных правил не следует пытаться воспроизводить принципы статьи 13 Типового закона (см. A/CN.9/437, пункты 119—120). Было, однако, высказано мнение о необходимости прояснить взаимосвязь между единообразными правилами и статьями 7 и 13 Типового закона. С этой целью вариант A пункта 1, отражающий принцип, который Рабочая группа на своей предыдущей сессии признала в целом приемлемым (см. A/CN.9/437, пункт 120), был сформулирован широко и в него были включены как подпись в цифровой форме, так и альтернативные способы, которые могут использоваться для исполнения защищенной подписи в цифровой форме.

34. Вариант B создает презумпцию, согласно которой подпись в цифровой форме удовлетворяет требованиям о "надежном методе", содержащимся в статье 7 Типового закона. Рабочая группа может пожелать рассмотреть вопрос о том, должна ли эта презумпция быть расширена таким образом, чтобы она распространялась не только на подписи в цифровой форме, но и на другие случаи использования защищенной электронной подписи. Если Рабочая группа пожелает ограничить сферу применения положения о подписи в цифровой форме, то необходимо будет соответствующим образом переместить проект статьи 3.

35. Рабочая группа может пожелать обсудить вопрос о том, можно ли использовать проект статьи 3 в целях более конкретного определения, когда лицо может считаться ответственным за содержание сообщения данных, если это сообщение не было фактически отправлено этим лицом и передавалось с использованием открытых сетей [то есть без предварительной договоренности непосредственно между составителем и получателем сообщения (или в контексте "системных правил") в отношении процедуры, которую следует применять при атрибуции сообщения данных]. Хотя в статье 13(3) (a) Типового закона речь идет о применении "процедуры, предварительно согласованной с составителем", напрямую ситуацию использования открытых сетей этот Закон не регулирует. Учитывая высокую степень безопасности, присущую защищенным электронным подписям, Рабочая группа может пожелать рассмотреть вопрос о том, может ли быть установлено общее правило, предусматривающее, что получатель сообщения данных, разумно доверяющий защищенной электронной подписи, вправе рассматривать такое сообщение как исходящее от составителя.

36. В качестве примера подобного рода положения Рабочая группа может пожелать рассмотреть следующую формулировку:

> За исключением тех случаев, когда это предусмотрено каким-либо иным применимым законом, защищенная электронная подпись признается подписью лица, к которому она предположительно относится, независимо от наличия или отсутствия согласия на эту подпись с его стороны, если:
>
> a) электронная подпись явилась результатом действий какого-либо лица, которое приобрело номера доступа, коды, компьютерные программы или какую-либо иную необходимую для создания подписи информацию из источника, находившегося под контролем предполагаемого подписавшегося, в результате чего создалось впечатление, что подпись исходила от этого предполагаемого подписавшегося;
>
> b) такой доступ имел место в результате того, что предполагаемый подписавшийся не проявил разумной осмотрительности; и
>
> c) получатель добросовестно в ущерб себе доверился очевидному источнику этого сообщения данных.

Из этой формулировки следует то, что риск убытков распределяется между обеими заинтересованными сторонами, то есть между предполагаемым составителем, который на самом деле не подписывал данное сообщение, и получателем, добросовестно доверившимся этому сообщению в рамках разумной с коммерческой точки зрения процедуры обеспечения безопасности. Риск убытков возлагается лишь на предполагаемого составителя в том случае, если на таком сообщении проставлена подпись предполагаемого составителя по его вине. Подобная ситуация может возникнуть, когда подпись проставляется лицом, получившим необходимую информацию из источника, находившегося под контролем предполагаемого составителя, и когда такой доступ имел место в результате того, что предполагаемый подписавшийся не проявил разумной осмотрительности. В подобном случае, если получатель разумно доверяет сообщению данных, будет нести ответственность предполагаемый составитель. Во всех прочих случаях риск убытков будет лежать на получателе независимо от того, насколько разумно он доверится сообщению.

Ссылка в начальной части статьи на "иной применимый закон" может оказаться необходимой для исключения из сферы действия предлагаемого правила сделок с потребителями.

Часть II. Подписи в цифровой форме

Статья 4. Определение

Для целей настоящих Правил,

Вариант А "подпись в цифровой форме" означает тип электронной подписи, состоящей в таком преобразовании сообщения данных с использованием резюмирующей функции сообщения и асимметрической криптосистемы, что любое лицо, располагающее первоначальным, не подвергшимся преобразованию, сообщением данных и публичным ключом подписавшегося может точно определить:

a) было ли такое преобразование осуществлено с использованием частного ключа подписавшегося, соответствующего его публичному ключу; и

b) было ли первоначальное сообщение данных изменено после произведенного преобразования.

Вариант В a) "подпись в цифровой форме" представляет собой числовую величину, которая добавлена к сообщению данных и которая при использовании известной математической процедуры, связанной с частным криптографическим ключом составителя, дает возможность определить, что эта числовая величина была получена с помощью частного ключа составителя;

b) математические процедуры, используемые для подготовки подписей в цифровой форме в соответствии с настоящими Правилами, основываются на кодировании с помощью публичного ключа. При применении к какому-либо сообщению данных эти математические процедуры производят преобразование сообщения таким образом, что лицо, располагающее первоначальным сообщением и публичным ключом составителя, может точно определить:

i) было ли такое преобразование осуществлено с использованием частного ключа, который соответствует публичному ключу составителя; и

ii) было ли первоначальное сообщение изменено после произведенного преобразования.

Справочные материалы

A/CN.9/437, пункты 30—38 (проект статьи А)
A/CN.9/WG.IV/WP.71, пункты 18—45 и 55—56

Примечания

37. Различия между вариантами А и В являются по большей части различиями редакционного характера. Если вариант В отражает выводы, к которым Рабочая группа пришла на своей предыдущей сессии (см. A/CN.9/437, пункт 32), то вариант А содержит более простую формулировку, основанную на определении понятия "электронная подпись". По обоим вариантам термин "подпись в цифровой форме" определяется без упоминания "сертификационных органов" или "сертификатов".

38. Не предпринималось попыток дать определения терминов "частный ключ", "публичный ключ", "пара ключей" или каких-либо иных понятий, связанных с криптографией по методу публичного ключа. Хотя на предыдущей сессии Рабочей группы выдвигались предложения о разработке дополнительных определений, было выражено опасение, что включение в единообразные правила нормативного характера большого числа определений может войти в противоречие с традиционным законодательством многих стран. Рабочая группа может пожелать обсудить вопрос о возможном количестве необходимых дополнительных определений (см. A/CN.9/437, пункт 29).

Статья 5. Правовые последствия

1) В случаях, когда сообщение данных или какая-либо его часть подписываются с использованием подписи в цифровой форме, эта подпись считается, по отношению к данной части сообщения, защищенной электронной подписью, если:

a) подпись в цифровой форме проставлена в течение срока действия [имеющего юридическую силу] сертификата и проверена путем ссылки на публичный ключ, указанный в сертификате; и

b) сертификат считается устанавливающим четкую связь между публичным ключом и личностью соответствующего лица в силу того, что:

i) сертификат был выдан сертификационным органом, лицензированным [уполномоченным] ... [принимающее государство указывает орган или ведомство, компетентное лицензировать сертификационные органы и принимать постановления в отношении функционирования лицензированных сертификационных органов]; или

ii) сертификат был выдан каким-либо иным образом сертификационным органом в соответствии со стандартами, установленными ... [принимающее государство указывает орган или ведомство, компетентное устанавливать признанные стандарты функционирования лицензированных сертификационных органов].

2) В случаях, когда сообщение данных или какая-либо его часть подписываются с использованием подписи в цифровой форме, не удовлетворяющей требованиям, изложенным в пункте 1), подпись в цифровой форме считается, по отношению к данной части сообщения, защищенной электронной подписью, если имеются достаточные доказательства того, что данный сертификат устанавливает четкую связь между публичным ключом и личностью его держателя.

3) Положения настоящей статьи не применяются по отношению к следующему: [...].

Справочные материалы

A/CN.9/437, пункты 43, 48 и 92

Примечания

39. При надлежащем применении подписи в цифровой форме должны являться защищенными электронными подписями. Однако необходимо еще решить вопрос о том, когда применение подписи в цифровой форме осуществляется таким образом, что она приобретает защищенный статус. Не все подписи в цифровой форме, поддающиеся проверке путем сверки с сертификатом, являются защищенными, особенно если нет уверенности в точности идентификации ее держателя или подлинности публичного ключа. К числу важнейших факторов, определяющих защищенность подписи в цифровой форме, относятся следующие: a) должным ли образом сертификационный орган идентифицировал держателя ключа; b) должным ли образом сертификационный орган установил подлинность публичного ключа держателя; c) не скомпрометирован ли частный ключ держателя; и d) заслуживает ли доверия процесс проверки (например, отвечают ли необходимым требованиям алгоритм публичного ключа и длина ключа).

40. В пункте 1 устанавливаются два базовых критерия определения того, в каких случаях подпись в цифровой форме может считаться защищенной электронной подписью. В соответствии с первым критерием такая подпись должна быть проставлена в течение срока действия имеющего юридическую силу сертификата и проверяться путем сверки с публичным ключом, указанным в сертификате. Срок действия сертификата обычно начинается в момент его выдачи и заканчивается в момент истечения этого срока либо в момент аннулирования или приостановления действия сертификата.

41. Ко второму этапу относится установление гарантий того, что сам сертификат точно идентифицирует соответствующее лицо в качестве держателя частного ключа, соответствующего публичному ключу, указанному в сертификате. Степень достоверности сертификата может быть оценена путем сверки со стандартами, процедурами и прочими требованиями, устанавливаемыми признанными органами принимающего государства. Такие стандарты могут устанавливаться посредством утверждения сертификационными органами третьих сторон, добровольного лицензирования сертификационных органов, в иных же случаях требуется соответствие нормам, принятым в государстве, вводящем у себя в действие настоящие правила.

42. И наоборот, согласно пункту 2, если суд или какой-либо иной орган, занимающийся установлением фактов, определит в качестве доказательства, что содержащаяся в сертификате информация соответствует действительности, то достоверность сертификата становится очевидной. Однако на этом этапе от органа, занимающегося установлением фактов, требуется в каждом конкретном случае установить, был ли сертификат выдан сертификационным органом, надлежащим образом идентифицировавшим держателя публичного ключа и установившим подлинность ключа этого держателя.

43. В соответствии с "двойственным подходом", принятым Рабочей группой, проект статьи 5 призван обеспечить максимально широкие возможности в плане установления достоверности сертификата, выданного сертификационным органом. Такая гибкость имеет особое значение в свете того факта, что использование подписи в цифровой форме является делом новым и модели ее использования, равно как и варианты регулирования, еще не до конца разработаны. Поэтому важно облегчить процесс расширения использования подписей в цифровой форме в электронной торговле, установив при этом стандарты, необходимые для предположительного определения, в том что касается надежности сообщения данных, на котором проставлена подпись в цифровой форме.

44. Важно также отметить, что в то время как один из вариантов проекта статьи 5 содержит установление точности сертификатов судебными органами, другой предполагает точность сертификата в случае его выдачи сертификационным органом, уполномоченным вводящим настоящие правила государством или если этот сертификат иным образом удовлетворяет определенным стандартам, установленным этим государством. В таком случае для придания подписи статуса защищенной электронной подписи решения судебного органа о точности сертификата не требуется. Второй вариант может оказаться полезным для занимающихся электронной торговлей лиц, которые будут заранее знать, что любой их акт, совершаемый с доверием к соответствующему сообщению, может быть исполнен в принудительном порядке. Однако презумпция точности сертификата может быть опровергнута доказательством того, что сертификат, выданный таким уполномоченным сертификационным органом, на самом деле не является точным или надежным.

[Статья 6. Подписи, проставляемые юридическими лицами

Юридическое лицо может идентифицировать сообщение данных путем добавления к этому сообщению публичного криптографического ключа, сертифицированного для этого юридического лица. Юридическое лицо рассматривается как [составитель] [одобрившее направление] сообщения только в том случае, если это сообщение также подписано в цифровой форме физическим лицом, уполномоченным действовать от имени этого юридического лица.]

Справочные материалы

A/CN.9/437, пункты 114—117 (проект статьи D)
A/CN.9/WG.IV/WP.71, пункты 61—63

Примечания

45. На предыдущей сессии раздавалось много голосов за исключение проекта статьи 6. Однако после проведенного обсуждения Рабочая группа постановила, что этот проект статьи должен быть заключен в квадратные скобки, с тем чтобы продолжить его обсуждение на одной из следующих сессий (A/CN.9/437, пункты 115 и 117). И хотя положение, соответствующее проекту статьи 6, может рассматриваться как необоснованно противоречащее другим сводам правовых норм (например агентскому праву и нормам акционерного права, касающимся представительства компаний физическими лицами), оно может оказаться полезным на данном этапе разработки единообразных правил в качестве напоминания о том, что Рабочей группе может понадобиться более глубоко обсудить вопрос о параметрах, в пределах которых настоящие единообразные правила должны подтверждать деятельность "электронных агентов" с целью удостоверения подлинности сообщений данных в автоматическом режиме.

Часть III. Другие электронные подписи

46. Поскольку в Секретариат не поступило никакой информации относительно каких-либо иных, кроме подписей в цифровой форме, способов удостоверения подлинности, которые могли бы подлежать регулированию на основании настоящих единообразных правил, то для включения в данную часть проекта никаких конкретных положений подготовлено не было. Рабочая группа может пожелать обсудить вопрос о том, следует ли такие способы удостоверения подлинности разрабатывать в настоящих единообразных правилах более подробно. Если Рабочая группа придет к заключению, что такие способы не следует разрабатывать более подробно, то единообразные правила будут по-прежнему создавать благоприятный режим для более широкого использования альтернатив

подписям в цифровой форме посредством принципа недискриминации, отраженного в определениях терминов "подпись" и "защищенная электронная подпись", а также посредством признания правового статуса за любым способом удостоверения подлинности, который будет квалифицироваться как "защищенная электронная подпись".

РАЗДЕЛ III. СЕРТИФИКАЦИОННЫЕ ОРГАНЫ И СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ВОПРОСЫ

Статья 7. Сертификационный орган

1) Для целей настоящих Правил "сертификационный орган" означает:

a) любые лицо или организацию, лицензированные [уполномоченные] ...[принимающее государство указывает орган или ведомство, компетентное лицензировать сертификационные органы и принимать постановления в отношении функционирования лицензированных сертификационных органов] действовать в соответствии с настоящими Правилами; или

b) любые лицо или организацию, которые в порядке своей обычной деловой практики занимаются выдачей сертификатов по криптографическим ключам, используемым для подписи в цифровой форме.

[2) Сертификационный орган может предлагать или облегчать регистрацию и фиксацию времени передачи и приема сообщений данных, а также выполнять другие функции в отношении сообщений, защищенных с помощью подписей в цифровой форме.]

Справочные материалы

A/CN.9/437, пункты 39—50 и 90—97 (проект статьи B)
A/CN.9/WG.IV/WP.71, пункты 18—45 и 57—58

Примечания

47. Как указывалось в связи с проектом статьи 1, единообразные правила должны обеспечить правовое признание как ситуации, когда принимающее государство желает осуществлять регулирование деятельности сертификационных органов с помощью инфраструктуры для использования публичных ключей или каких-либо иных схем лицензирования, так и ситуации, когда нелицензированные сертификационные органы могут свободно функционировать, соблюдая стандарты, выработанные практикой рыночных отношений (см. пункты 17—18 выше).

48. В том что касается лицензированных сертификационных органов, в пункте 1 не делается никакой попытки определить критерии, которые принимающее государство должно применять в отношении инфраструктуры для использования публичных ключей или какой-либо иной схемы лицензирования сертификационных органов. Причина того, что такие критерии не рассматриваются, заключается в наличии у подобных инфраструктур для использования публичных ключей весомого компонента государственной политики, который может нелегко поддаваться гармонизации на международном уровне с помощью типовых законодательных положений. В случае, если Рабочая группа займется более детальным изучением критериев применения той или иной схемы лицензирования, она может пожелать рассмотреть следующие факторы, которые следует учитывать при оценке надежности какого-либо сертификационного органа: a) независимость (то есть отсутствие финансового или какого-либо иного интереса в затрагиваемых сделках); b) финансовые ресурсы и наличие финансовых возможностей нести риск ответственности за ущерб; c) компетентность управленческого персонала, опыт в области технологии использования публичных ключей и знание надлежащих процедур обеспечения защиты данных; d) длительная перспектива работы (от сертификационных органов может потребоваться представить доказательства сертификации или наличия декодирующих ключей через много лет после исполнения соответствующих сделок в связи с судебным иском или имущественным требованием); e) одобрение аппаратного и программного обеспечения; f) сохранение аудиторских документов и проведение ревизии независимым органом; g) существование плана действий в непредвиденных случаях (например, программного обеспечения, позволяющего восстанавливать данные в чрезвычайных случаях, или ключа, находящегося на хранении у третьей стороны); h) подбор персонала и руководство им; i) меры по защите собственного частного ключа данного сертификационного органа; j) внутренняя безопасность; k) процедуры прекращения операций, включая направление уведомления пользователям; l) гарантии и обозначения (предоставленные или исключенные); m) ограничение ответственности; n) страхование; o) способность взаимодействовать с другими сертификационными органами; p) процедуры аннулирования (в

случаях, когда криптографические ключи могут быть утеряны или скомпрометированы); q) отделение функции сертификации от каких-либо иных видов деловой активности, которыми может заниматься данный сертификационный орган (см. A/CN.9/WG.IV/WP.71, пункт 44 и A/CN.9/437, пункт 45).

49. В пункте 1 (b) дается определение "сертификационного органа" как органа, занимающегося выдачей сертификатов, и при этом отсутствует какое-либо упоминание о наделении его соответствующими полномочиями со стороны государственных органов. Подобное положение, взятое в сочетании с пунктом 2, также призвано отразить тот факт, что, хотя сертификационные органы могут выполнять иные функции и оказывать услуги помимо выдачи сертификатов, подобные функции и услуги находятся вне сферы применения настоящих единообразных правил и не должны учитываться при рассмотрении правовых последствий электронных подписей. Рабочая группа может пожелать обсудить вопрос о том, следует ли положение, соответствующее содержанию пункта 2, который носит в основном описательный характер, включать в текст настоящих единообразных правил или его лучше отразить в соответствующем руководстве или комментарии.

Статья 8. Сертификат

Для целей настоящих правил "сертификат" означает сообщение данных [или какую-либо иную запись], в котором по меньшей мере:

a) идентифицируется выдавший его сертификационный орган;

b) называются или идентифицируются его держатель либо соответствующие устройство или электронный агент, находящиеся под контролем держателя;

c) содержится публичный ключ, соответствующий частному ключу, находящемуся под контролем держателя;

d) указываются срок действия [и существующие ограничения, если таковые имеются, относительно сферы использования публичного ключа]; и

e) подписан [в цифровой форме] сертификационным органом, выдавшим сертификат.

Справочные материалы

A/CN.9/437, пункты 98—113 (проект статьи C)
A/CN.9/WG.IV/WP.71, пункты 18—45 и 59—60

Примечания

50. Хотя сертификат может использоваться для выполнения различных функций и содержать дополнительную информацию помимо сферы действия единообразных правил, единственное назначение сертификата с точки зрения настоящих единообразных правил — привязать публичный ключ к конкретному держателю. Такая привязка может быть сделана непосредственно путем указания имени держателя публичного ключа в сертификате. Она может быть произведена и косвенно путем описания некоторых атрибутов держателя (например, путем указания на то, что он является агентом по закупкам, наделенным правом заключать договоры о закупках товаров на сумму, не превышающую какую-то определенную величину) либо путем описания машины, устройства или агентского программного обеспечения, находящихся под контролем держателя. Так, например, сертификат выдается служащему какой-либо корпорации и в нем указываются лишь пределы, в которых этому служащему дано право производить закупки. В этом случае сертификат может быть использован при закупках у торговых партнеров, когда личность служащего значения не имеет, а важно то, уполномочен ли этот служащий действовать от имени соответствующего идентифицированного лица (то есть нанимателя), а также пределы полномочий по закупкам этого служащего. Но в любом случае есть лицо, известное как "держатель", которое контролирует частный ключ, соответствующий публичному ключу, идентифицируемому в сертификате, и которое является лицом, по отношению к которому осуществляется атрибуция подписанных в цифровой форме сообщений, проверяемых путем сверки с сертификатом. Если такое лицо не идентифицируется, то сертификат нельзя использовать для проверки принадлежности подписи в цифровой форме указанному лицу.

51. Проект статьи 8 предназначен отразить элементы, которые рассматриваются Рабочей группой в качестве базовых компонентов сертификата. Это, в частности, предполагает, что сертификат должен: представлять собой сообщение данных; идентифицировать сертификационный орган; содержать публичный ключ держателя; идентифицировать держателя; а также быть подписанным в цифровой форме сертификационным органом

(см. A/CN.9/437, пункт 101). Что касается обязательности представления сертификата в форме сообщения данных, то Рабочая группа может пожелать обсудить вопрос о том, должны ли единообразные правила распространять свое действие и на бумажные сертификаты.

52. На предыдущей сессии Рабочая группа приняла решение, что ей, возможно, придется рассмотреть вопрос о том, не будет ли установление императивной нормы относительно минимального объема содержащейся в сертификате информации противоречить применимому праву о защите данных. Было высказано мнение о том, что в силу характера элементов, перечисленных в проекте статьи 8, такой потенциальной коллизии удается избежать.

53. В определении понятия "сертификат" не проводится различия между различными уровнями защиты, обеспечиваемой в коммерческом порядке под общей рубрикой "сертификат". Однако, работая над подготовкой настоящих единообразных правил, Рабочая группа может иметь в виду, что сертификационные органы обычно предлагают разные категории сертификатов. На предыдущей сессии Рабочей группы был выдвинут ряд предложений, направленных на то, чтобы единообразные правила учитывали различные уровни защиты в связи с использованием таких сертификатов (см. A/CN.9/437, пункты 20, 56, 138 и 145). В качестве примера подобного разнообразия были приведены три нижеследующие категории "сертификатов", существующих на рынке.

54. Сертификаты категории I подтверждают, что имя и адрес электронной почты пользователя составляют не поддающееся толкованию собственное имя, включенное в регистр или "хранилище данных", содержащиеся у сертификационного органа. Обычно они используются в основном для поиска по Интернету и в личной электронной почте и имеют цель несколько повысить уровень защиты этих сетей. Сертификаты категории I не предназначены для удостоверения подлинности личности держателя. Они скорее выступают в качестве простого проверочного механизма недвусмысленности собственного имени в рамках хранилища данных, и предоставляют возможность ограниченной проверки адреса электронной почты. Имя держателя, указанное в сертификате категории I, рассматривается как непроверенная информация. Эти сертификаты обеспечивают весьма низкий уровень защиты. Они не предназначены для коммерческого использования, когда требуется доказывание соответствующей личности, и в этих целях полагаться на них не следует.

55. Сертификаты категории II подтверждают, что информация, представленная держателем при подаче заявки на сертификат, не противоречит информации, доступной через общепризнанные базы данных потребителей. Сертификаты категории II обычно используются для целей: a) внутриучрежденческой электронной почты; b) низкостоимостных сделок с невысокой степенью риска; c) личной электронной почты; d) замены пароля; e) подтверждения программного обеспечения; и f) услуг, предоставляемых в реальном времени по подписке. Сертификаты категории II обеспечивают определенный уровень гарантий в отношении личности держателя, основанных на обработке данных в автоматическом режиме в реальном времени.

56. Сертификаты категории III предоставляют серьезные гарантии в отношении личности держателя, поскольку они, в частности, связаны с требованием о личном (физическом) представлении держателя агенту сертификационного органа или о проверке его личности на основании надлежащих удостоверяющих личность документов. Соответствующий публичному частный ключ, указанный в сертификате категории III, должен составляться и храниться заслуживающим доверия образом согласно требованиям, установленным сертификационным органом. Сертификаты категории III используются на практике в некоторых электронных приложениях коммерческого характера, например при электронном обслуживании банковской деятельности, электронном обмене данными (ЭДИ) и предоставлении в реальном времени услуг, основанных на членстве пользователей. При процессах, связанных с сертификатами категории III, для получения доказательных сведений относительно личности отдельных подписчиков применяются различные процедуры. Такие подтвердительные процедуры обеспечивают более прочные, чем предоставляемые сертификатами категории II, гарантии в отношении личности заявителя.

57. Из вышеизложенного очевидно, что в нынешнюю сферу действия единообразных правил включаются лишь сертификаты категории III. Рабочая группа может пожелать обсудить вопрос о том, следует ли расширить сферу действия единообразных правил, чтобы она охватывала и более низкие категории сертификатов. Если такое решение будет принято, то тогда необходимо принять и решение относительно различных правовых последствий, вытекающих из сертификатов различных категорий, в частности в том, что касается уровня ответственности, возложенной на сертификационные органы в связи с выдачей сертификатов более низких категорий. В противном случае определение понятия "сертификат" в единообразных правилах придется, возможно, изменить таким образом, чтобы было ясно, что настоящие единообразные правила не распространяются на сертификаты более низких категорий.

Статья 9. Заявление о практике сертификации

Для целей настоящих Правил "заявление о практике сертификации" означает заявление, опубликованное сертификационным органом, указавшим те виды практики, которые этот орган применяет при выдаче или каком-либо ином использовании сертификатов.

Справочные материалы

A/CN.9/437, пункты 60—62, 70, 110—111 и 149 (проект статьи J)
A/CN.9/WG.IV/WP.71, пункт 89

Примечания

58. Степень, в которой любая полагающаяся на сертификат сторона может доверять подтверждаемой сертификатом привязке какого-либо лица к соответствующему публичному ключу, зависит от нескольких факторов. В число этих факторов входят виды практики и процедуры, применяемые сертификационным органом при удостоверении подлинности держателя пары ключей, а также оперативная политика, процедуры и механизмы контроля защиты соответствующего сертификационного органа. Заявления о практике сертификации часто представляются действующими сертификационными органами как один из главных элементов, с помощью которых они укрепляют доверие к надежности выдаваемых ими сертификатов, а в более широком плане — как стандарт качества и ответственности, на основании которого должны регулироваться взаимоотношения между сертификационными органами и их клиентами.

59. Заявление о практике сертификации — это заявление сертификационного органа о политике, которой он руководствуется, либо подробное изложение видов практики, процедур и систем, применяемых им в процессе своего функционирования, а также при выдаче, обслуживании и аннулировании сертификата. В число вопросов, указываемых в заявлении о практике сертификации, могут входить следующие: a) процедуры, применяемые (до выдачи сертификата) в целях подтверждения подлинности личности заявителя, ходатайствующего о выдаче сертификата; b) физические, процедурные методы контроля и контроль со стороны сотрудников, применяемые сертификационным органом в целях безопасного выполнения функций по разработке ключей, выдаче сертификатов, их аннулированию, аудиту и архивированию; c) меры безопасности, принимаемые сертификационным органом в целях защиты криптографических ключей; и d) любую относящуюся к делу информацию. Эти вопросы представляют важность как для держателя, получающего сертификат, так и для полагающихся на сертификат сторон, которые будут использовать сертификат, выданный сертификационным органом, в качестве основы при заключении сделок с его держателем.

60. Заявление о практике сертификации может быть представлено в различных формах, например в форме договора с участием всех заинтересованных сторон либо в форме публичного уведомления в адрес всех заинтересованных сторон. Основным элементом, однако, является уведомление в адрес сторон, полагающихся на сертификат. Заявление о практике сертификации должно представлять собой уведомление, исходящее от сертификационного органа и адресованное всем полагающимся на сертификат сторонам (включая его держателя), о видах практики, применяемой сертификационным органом при выдаче, обслуживании и аннулировании сертификатов.

Статья 10. Подтверждения, представляемые при выдаче сертификата

Вариант A

1) Выдавая сертификат, сертификационный орган подтверждает любому лицу, разумно полагающемуся на сертификат либо на подпись в цифровой форме, подлинность которой может быть проверена публичным ключом, указанным в этом сертификате, что:

a) при выдаче сертификата сертификационный орган выполнил все применимые требования настоящих Правил и — если сертификационный орган опубликовал сертификат или иным образом предоставил его в распоряжение любого такого полагающегося на сертификат лица — указанный в этом сертификате держатель [являющийся и правомерным держателем соответствующего частного ключа] согласился с ним;

b) указанный в сертификате держатель [правомерно] владеет частным ключом, соответствующим указанному в сертификате публичному ключу;

c) публичный и частный ключи держателя составляют действующую пару ключей;

d) вся содержащаяся в сертификате информация является точной на момент его выдачи, если сертификационный орган не указал в сертификате [или не включил путем ссылки в сертификате указание на то], что точность определенной информации не подтверждена; и

e) насколько известно сертификационному органу, в сертификате не упущены никакие существенные факты, которые, если бы об их существовании было известно, могли бы отрицательно сказаться на достоверности указанных выше подтверждений.

2) При условии соблюдения положений пункта 1 сертификационный орган, выдавший сертификат, подтверждает любому лицу, разумно полагающемуся на сертификат либо на подпись в цифровой форме, подлинность которой может быть проверена публичным ключом, указанным в этом сертификате, что сертификационный орган выдал данный сертификат в соответствии с любым применимым заявлением о практике сертификации [включенным путем ссылки в сертификат, или], уведомление о котором было направлено полагающемуся на сертификат лицу.

Вариант B

1) Выдавая сертификат, сертификационный орган подтверждает держателю и любому лицу, [добросовестно и] в течение срока действия сертификата полагающемуся на содержащуюся в нем информацию, что:

a) сертификационный орган [обработал] [подтвердил] [выдал] и будет обслуживать, а также, в случае необходимости, аннулирует данный сертификат в соответствии с:

i) настоящими Правилами;

ii) любым другим применимым законом, регулирующим выдачу данного сертификата; и

iii) любым применимым заявлением о практике сертификации, сделанным или включенным путем ссылки в сертификат либо уведомление о котором было направлено такому лицу (если было направлено);

b) сертификационный орган проверил личность держателя в пределах, указанных в сертификате или в каком-либо применимом заявлении о практике сертификации, либо — в отсутствие такого заявления о практике сертификации — соответствующим [надежным] [заслуживающим доверия] образом;

c) сертификационный орган проверил, что лицо, ходатайствующее о выдаче сертификата, является держателем частного ключа, соответствующего публичному ключу, указанному в сертификате;

d) за исключением того, что указано в сертификате или каком-либо применимом заявлении о практике сертификации, вся прочая информация, содержащаяся в сертификате, является, насколько это известно сертификационному органу, точной на момент выдачи сертификата;

e) если сертификационный орган опубликовал сертификат, идентифицированный в сертификате держатель согласился с ним.

[2) Если сертификационный орган выдал сертификат в соответствии с положениями закона какой-либо иной страны, то этот сертификационный орган должен также предоставить все гарантии и подтверждения — если такие необходимы, — которые требуются согласно закону, регулирующему выдачу сертификата.]

Справочные материалы

A/CN.9/437, пункты 51—73 (проект статьи H)
A/CN.9/WG.IV/WP.71, пункты 70—72

Примечания

61. Проект статьи 10 призван отразить принятое Рабочей группой решение о том, что в принципе в проекте Единообразных правил должны содержаться положения, касающиеся ответственности сертификационных органов в контексте их участия в механизмах использования подписей в цифровой форме (A/CN.9/437, пункт 55). Минимальный стандарт ответственности, предусмотренный в проекте статьи 10, должен применяться лишь по

отношению к выдаче сертификатов для целей подписей в цифровой форме, как они определены в проекте статьи 4. В проекте единообразных правил не следует пытаться урегулировать другие действия, которые могут осуществляться сертификационными органами, или оказываемые ими услуги. Такие действия и услуги могут регулироваться договорами между сертификационными органами и их клиентами или любыми другими применимыми нормами права (A/CN.9/437, пункт 71).

62. На своей тридцать первой сессии Рабочая группа пришла к общему мнению, что формулировка, сходная с положениями пункта 1 варианта А, в большей своей части является приемлемой в качестве основы для дальнейшего обсуждения. Хотя пункт 1 и не содержит четко выраженной нормы об ответственности, он устанавливает минимальный стандарт, от которого стороны не должны отходить по частной договоренности. В частности, никакая оговорка, ограничивающая ответственность сертификационного органа, не должна рассматриваться как подпадающая под защиту или льготы, которые предусматриваются единообразными правилами, если она противоречит вышеперечисленным требованиям. В случае заявлений об ответственности сертификационного органа этот орган будет считаться несущим ответственность за последствия выдачи сертификата, если он не сможет доказать, что выполнил требования, перечисленные в пункте 1. Однако, если сертификационный орган пожелает взять на себя обязательства более жесткие, чем перечисленные в пункте 1 подтверждения, он должен иметь возможность сделать это путем включения соответствующих положений в заявление о практике сертификации или иным способом (A/CN.9/437, пункт 70). Пункт 2 призван регулировать ситуации, когда заявления о практике сертификации содержат такие более жесткие стандарты.

63. Хотя вариант В и сформулирован на основе варианта А, в нем больший упор делается на саморегулирование со стороны сертификационных органов. В частности, согласно подпункту (b), сертификационный орган не гарантирует, что держатель владеет частным ключом правомерно. Зато сертификационный орган гарантирует, что в целях установления привязки держателя к частному ключу он по меньшей мере выполнил процедуры, указанные в заявлении о практике сертификации, или применил "надежные" или "заслуживающие доверия" методы идентификации держателя. Из пункта 2 варианта В со всей очевидностью вытекает, что пункт 1 (a) (ii) применяется также и по отношению к сертификатам, выдаваемым по законам иностранных государств. Рабочая группа может пожелать обсудить вопрос о том, следует ли такое уточнение вносить в единообразные правила, либо его следует поместить в соответствующем руководстве или комментарии.

Статья 11. Договорная ответственность

1) Во взаимоотношениях между сертификационным органом, выдавшим сертификат, и держателем этого сертификата [или какой-либо иной стороной, находящейся в договорных отношениях с сертификационным органом] права и обязательства сторон определяются достигнутым между ними соглашением.

2) При условии соблюдения статьи 10 сертификационный орган может, по соглашению между сторонами, снять с себя ответственность за любой ущерб, вызванный дефектами информации, указанной в сертификате, техническими ошибками или аналогичными обстоятельствами. Однако на оговорку, ограничивающую или снимающую ответственность сертификационного органа, нельзя ссылаться, если такие снятие или ограничение договорной ответственности будут, учитывая цель договора, в высшей степени несправедливыми.

3) Сертификационный орган не имеет права ограничивать свою ответственность, если будет доказано, что убытки последовали в результате действия или бездействия сертификационного органа, совершенных с намерением причинить ущерб или по грубой неосторожности и при понимании того, что ущерб может быть причинен.

Справочные материалы

A/CN.9/437, пункты 51—73 (проект статьи Н)
A/CN.9/WG.IV/WP.71, пункты 70—72

Примечания

64. В пункте 1 воспроизводится принцип автономии сторон в связи с режимом ответственности, применимым к сертификационному органу. В пункте 2 речь идет об оговорках о снятии ответственности, которые в целом, за двумя исключениями, объявляются допустимыми. Первое исключение объясняется ссылкой на проект статьи 10, предполагающей установление минимального стандарта, от которого стороны не должны иметь возможности отходить по частной договоренности (см. пункт 58, выше). Второе исключение основывается на Принципах международных коммерческих контрактов МИУЧП (статья 7.1.6) и представляет собой попытку установить единообразный стандарт оценки общей приемлемости оговорок об изъятии. Можно отметить, что упоминание о

"в высшей степени несправедливом" характере ограничения или снятия ответственности предполагает гибкий подход к оговоркам об изъятии. Такой подход может привести к более широкому признанию оговорок об ограничении или снятии ответственности, чем если бы в единообразным правилах упоминался лишь закон, применимый помимо этих правил.

65. Пунктом 3 регулируется ситуация, при которой убытки или иной ущерб возникают в результате преднамеренно неправомерного поведения сертификационного органа или его агентов. Предлагаемая норма по существу восходит к аналогичной формулировке, используемой во многих конвенциях о международных перевозках и включенной недавно в статью 18 Типового закона ЮНСИТРАЛ о международных кредитовых переводах (1992 год)[b].

Статья 12. Ответственность сертификационного органа перед сторонами, полагающимися на сертификаты

1) В отсутствие соглашения об обратном, выдающий сертификат сертификационный орган несет ответственность перед любым лицом, разумно полагающимся на сертификат, за:

a) [нарушение гарантии, предусмотренной статьей 10] [небрежность, проявившуюся в неправильном подтверждении достоверности информации, указанной в сертификате];

b) регистрацию аннулирования сертификата сразу же после получения уведомления о его аннулировании; и

c) [последствия неприменения] [небрежность в применении] следующего:

i) любой процедуры, указанной в заявлении о практике сертификации, опубликованном сертификационным органом; или

ii) любой процедуры, предусмотренной применимым законом.

2) Независимо от положений пункта 1 сертификационный орган не несет ответственности, если может доказать, что он или его агенты приняли все необходимые меры для избежания ошибок в сертификате или что ни он, ни его агенты не имели возможности принять такие меры.

3) Независимо от положений пункта 1 сертификационный орган вправе ограничить в сертификате [или каким-либо иным образом] цели, в которых данный сертификат может использоваться. Сертификационный орган не будет считаться ответственным за ущерб, возникший в результате использования данного сертификата в каких-либо иных целях.

4) Независимо от положений пункта 1 сертификационный орган вправе ограничить в сертификате [или каким-либо иным образом] стоимостной объем сделок, по которым данный сертификат будет действительным. Сертификационный орган не будет считаться ответственным за ущерб, возникший в результате совершения сделок и превышающий установленный предел стоимости.

Справочные материалы

A/CN.9/437, пункты 51—73 (проект статьи H)
A/CN.9/WG.IV/WP.71, пункты 70—72

Примечания

66. Проект статьи 12 призван отразить выраженную на предыдущей сессии точку зрения, согласно которой единообразные правила должны содержать норму, устанавливающую опровержимую презумпцию ответственности. Согласно такой норме, например, в случае ошибочной идентификации лица или ошибочной атрибуции публичного ключа какому-либо лицу сертификационный орган будет нести ответственность за убытки, понесенные потерпевшей стороной, если только он не докажет, что сделал все возможное, чтобы не допустить этой ошибки. Такая схема ответственности призвана обеспечить дополнительную защиту любому лицу, пользующемуся услугами сертификационного органа, не возлагая при этом абсолютной ответственности на сертификационный орган (см. A/CN.9/437, пункт 58).

---

[b] Официальные отчеты Генеральной Ассабмлеи, сорок седьмая сессия, Дополнение № 17 (A/47/17), приложение I.

67. В контексте обсуждения проектов статей 10—12 Рабочая группа может пожелать рассмотреть вопрос о том, должны ли устанавливаться пределы ответственности сертификационных органов и как такие пределы могут определяться (см. A/CN.9/437, пункты 63—67). На своей предыдущей сессии Рабочая группа обсудила различные предложения, касавшиеся возможных методов ограничения объемов ответственности, которую несут сертификационные органы. Один возможный подход мог бы заключаться в установлении фиксированной суммы. Другие предложенные подходы предусматривали ограничение ответственности путем указания коэффициента, на который должна перемножаться плата подписчика, процентной доли от стоимостного объема операции или процентной доли от фактического ущерба, понесенного пострадавшей стороной. Вместе с тем было указано, что ущерб, который может возникнуть в результате действий сертификационного органа, с трудом поддается количественной оценке, что осложняет его использование в качестве объективного критерия для установления фиксированного объема ответственности. Кроме того, услуги, оказываемые сертификационным органом, и взимаемая им за это плата зачастую никак не связаны со стоимостным объемом операций, к которым эти услуги относятся, или с ущербом, который могут понести стороны (A/CN.9/437, пункт 66). Что же касается предложенного сравнения положения сертификационного органа и положения перевозчика по международным конвенциям, применимым к перевозке грузов и пассажиров (A/CN.9/437, пункт 67), то предварительный обзор этих документов наводит на мысль о том, что пределы ответственности обычно устанавливаются какой-либо фиксированной суммой (например, при перевозке пассажиров), возможно, в сочетании со стоимостным объемом перевозимых товаров. Возможно, этот вопрос Рабочей группе необходимо будет рассмотреть на одной из последующих сессий, взяв за основу исследование, которое в будущем проведет Секретариат.

Статья 13. Аннулирование сертификата

1) В течение срока действия сертификата выдавший его сертификационный орган может аннулировать сертификат в соответствии с политикой и процедурами, регулирующими порядок аннулирования и предусмотренными применимым заявлением о практике сертификации, либо, в отсутствие таких политики и процедур, незамедлительно по:

a) получении требования об аннулировании от держателя, идентифицированного в сертификате, и подтверждении того, что лицо, требующее аннулирования, является [правомерным] держателем сертификата либо его агентом, обладающим полномочиями требовать такого аннулирования;

b) получении достоверных доказательств наступления смерти держателя, если таковым является физическое лицо; или

c) получении достоверных доказательств ликвидации или прекращения существования держателя, если таковым является юридическое лицо.

2) Держатель сертифицированной пары ключей обязан аннулировать соответствующий сертификат, если держатель узнает, что частный криптографический ключ был утерян или скомпрометирован или подвергается опасности неправильного использования в других отношениях. Если держатель не аннулирует сертификат в такой ситуации, то держатель несет ответственность за любой понесенный третьими сторонами, полагавшимися на содержание сообщений, ущерб в результате того, что держатель не произвел аннулирования.

3) Независимо от того, дает ли свое согласие на аннулирование обозначенный в сертификате держатель, сертификационный орган, выдавший сертификат, обязан аннулировать сертификат сразу же после того, как ему станет известно, что:

a) изложенные в сертификате материальные факты не соответствуют действительности;

b) частный ключ или информационная система сертификационного органа были скомпрометированы таким образом, что это влияет на надежность сертификата; или

c) были скомпрометированы частный ключ или информационная система держателя сертификата.

3) После аннулирования сертификата согласно пункту 3 сертификационный орган должен известить держателя сертификата и полагающиеся на сертификат стороны в соответствии с политикой и процедурами, регулирующими порядок уведомления об аннулировании сертификата, который предусмотрен применимым заявлением о практике сертификации, или, в отсутствие таких политики и процедур, незамедлительно уведомить держателя сертификата и опубликовать уведомление об аннулировании сертификата, если последний был опубликован, и каким-либо иным путем раскрыть факт аннулирования после получения запроса от какой-либо стороны, полагавшейся на сертификат.

4) [Во взаимоотношениях между держателем сертификата и сертификационным органом] аннулирование вступает в силу с момента его [получения] [регистрации] сертификационным органом.

[5) Во взаимоотношениях между сертификационным органом и любой третьей стороной, полагающейся на сертификат, аннулирование вступает в силу с момента его [получения] [регистрации] сертификационным органом.]

Справочные материалы

A/CN.9/437, пункты 125—139 (проект статьи F)
A/CN.9/WG.IV/WP.71, пункты 66—67

Примечания

68. Проект статьи 13 призван отразить различные точки зрения, высказанные на предыдущей сессии Рабочей группы, путем установления прекращения действия стандарта, регулирующего порядок аннулирования сертификатов. Однако сертификационный орган может всегда избежать этого прекращения стандарта, если сам установит в своем заявлении о практике сертификации процедуры, регулирующие порядок аннулирования сертификатов, и будет этим процедурам следовать. Что касается момента вступления аннулирования в силу, то Рабочая группа может пожелать принять решение о проведении различия между положением держателя сертификата и положением какой-либо иной стороны, полагающейся на сертификат (см. A/CN.9/437, пункт 130).

Статья 14. Приостановление действия сертификата

В течение срока действия сертификата выдавший его сертификационный орган должен приостановить действие сертификата в соответствии с политикой и процедурами, регулирующими порядок приостановления действия и предусмотренными применимым заявлением о практике сертификации, либо, в отсутствие таких политики и процедур, незамедлительно по получении требования об этом от лица, которого сертификационный орган разумно считает держателем, обозначенным в сертификате, либо лицом, уполномоченным действовать от имени такого держателя.

Справочные материалы

A/CN.9/437, пункты 133—135 (проект статьи F)

Примечания

69. На своей предыдущей сессии Рабочая группа приняла решение о том, что единообразные правила должны содержать положение о приостановлении действия сертификатов (A/CN.9/437, пункты 133-134). Что касается момента вступления в силу приостановления действия, то Рабочая группа может пожелать принять решение о добавлении в правила положений, сходных с пунктами 4 и 5 проекта статьи 13.

Статья 15. Регистр сертификатов

1) Сертификационные органы ведут общедоступный электронный регистр выданных сертификатов, указывающий, когда истекает срок действия отдельного сертификата либо когда его действие было приостановлено или он был аннулирован.

2) Регистр хранится сертификационным органом

Вариант A: в течение по меньшей мере [30] [10] [5] лет

Вариант B: ... [принимающее государство указывает срок хранения в регистре соответствующей информации]

после даты аннулирования или истечения срока действия любого сертификата, выданного этим сертификационным органом.

Вариант C: в соответствии с политикой и процедурами, установленными сертификационным органом в применимом заявлении о практике сертификации.

Справочные материалы

A/CN.9/437, пункты 140—148 (проект статьи G)
A/CN.9/WG.IV/WP.71, пункты 68—69

Примечания

70. На предыдущей сессии принципиальных возражений по поводу включения в единообразные правила положения о регистрации сертификатов не прозвучало (см. A/CN.9/437, пункт 142). Надлежащее ведение общедоступного регистра (именуемого иногда "хранилищем данных"), в состав которого входил бы, в частности, перечень аннулированных сертификатов (ПАС), можно считать важным элементом в деле установления достоверности подписей в цифровой форме. Занимаясь вопросом о порядке ведения подобных регистров и ПАС, Рабочая группа может пожелать рассмотреть и вопрос о том, стоит ли обязать полагающиеся на сертификат стороны проверять его статус через соответствующий регистр или ПАС до того, как они будут полагаться на действительность сертификата.

71. В более широком плане Рабочая группа может пожелать обсудить вопрос о том, должны ли Единообразные правила, устанавливающие минимальные стандарты функционирования сертификационных органов, регулировать также права и обязанности сторон, полагающихся на сертификаты.

Статья 16. Отношения между сторонами, полагающимися на сертификаты, и сертификационными органами

[1) Сертификационному органу разрешено запрашивать только такую информацию, которая является необходимой для идентификации пользователя.

2) Сертификационный орган предоставляет по запросу информацию о следующем:

a) условиях, на которых сертификат может использоваться;

b) условиях, связанных с использованием подписей в цифровой форме;

c) расходах, связанных с использованием услуг сертификационного органа;

d) политике или практике сертификационного органа в отношении использования, хранения и передачи информации личного характера;

e) технических требованиях сертификационного органа в отношении оборудования связи, которое будет использоваться полагающимися на сертификаты сторонами;

f) условиях, на которых сертификационный орган может направлять полагающимся на сертификаты сторонам предупреждения в случае сбоев или неисправностей в функционировании оборудования связи;

g) любом ограничении ответственности сертификационного органа;

h) любых ограничениях, налагаемых сертификационным органом на использование сертификата;

i) условиях, на которых держатель имеет право устанавливать ограничения в отношении использования сертификата.

3) Информация, указанная в пункте 1, предоставляется пользователю до заключения окончательного соглашения о сертификации. Такая информация может быть предоставлена сертификационным органом в виде заявления о практике сертификации.

4) При условии направления уведомления [за один месяц] пользователь может расторгнуть соглашение о связи с сертификационным органом. Такое уведомление о расторжении вступает в силу в момент его получения сертификационным органом.

5) При условии направления уведомления [за три месяца] сертификационный орган может расторгнуть соглашение о связи с сертификационным органом. Такое уведомление о расторжении вступает в силу в момент его получения сертификационным органом.]

Справочные материалы

A/CN.9/437, пункты 149—150 (проект статьи J)
A/CN.9/WG.IV/WP.71, пункт 76

Примечания

72. На своей предыдущей сессии Рабочая группа отметила, что различные элементы, перечисленные в проекте статьи 16, следует заключить в квадратные скобки, с тем чтобы рассмотреть их на более позднем этапе (см. A/CN.9/437, пункт 150).

РАЗДЕЛ IV. ПРИЗНАНИЕ ИНОСТРАННЫХ ЭЛЕКТРОННЫХ ПОДПИСЕЙ

Статья 17. Иностранные сертификационные органы, предлагающие услуги на основании настоящих Правил

Вариант A

1) Иностранные [лица] [организации] могут получить местную регистрацию в качестве сертификационных органов либо могут оказывать сертификационные услуги, находясь в другой стране и не получая местную регистрацию, если они удовлетворяют тем же объективным стандартам и следуют тем же процедурам, что и местные организации и лица, имеющие право стать сертификационными органами.

2) Вариант X Правило, изложенное в пункте 1, не применяется к следующему: [...].

Вариант Y Исключения из правила, изложенного в пункте 1, могут быть сделаны в пределах, которые диктуются соображениями национальной безопасности.

Вариант B

... [принимающее государство указывает орган или ведомство, компетентное устанавливать правила в связи с одобрением иностранных сертификатов] управомочен одобрять иностранные сертификаты и устанавливать конкретные правила, касающиеся такого одобрения.

Справочные материалы

A/CN.9/437, пункты 74—89 (проект статьи I)
A/CN.9/WG.IV/WP.71, пункты 73—75

Примечания

73. Проект статьи 17, в котором иностранным организациям разрешается получать оформление в качестве сертификационных органов, содержит констатацию принципа, согласно которому иностранные организации, отвечающие установленным для местных сертификационных органов стандартам, не должны подвергаться дискриминации. Хотя этот принцип может быть в целом приемлемым, возможно особо важно изложить его применительно к сертификационным органам, поскольку предполагается, что такие органы могут функционировать, не обосновываясь при этом физически или не приобретая какого-либо места ведения деловых операций в стране своего функционирования.

Статья 18. Подтверждение иностранных сертификатов местными сертификационными органами

Сертификаты, выданные иностранными сертификационными органами, могут использоваться для подписей в цифровой форме на тех же условиях, что и сертификаты, подпадающие под действие настоящих Правил, если они признаются сертификационным органом, функционирующим на основании... [закона принимающего государства], и этот сертификационный орган гарантирует — в той же мере, что и в отношении своих собственных сертификатов - правильность содержащейся в сертификате информации, а также его действительность и законную силу.

Справочные материалы

A/CN.9/437, пункты 74—89 (проект статьи I)
A/CN.9/WG.IV/WP.71, пункты 73—75

Примечания

74. Проект статьи 18 позволяет местному сертификационному органу гарантировать — в той же мере, что и в отношении своих собственных сертификатов — правильность содержащейся в иностранном сертификате информации, а также его действительность и законную силу. Он затрагивает вопросы, связанные с тем, что на предыдущей сессии Рабочей группы получило название "перекрестной сертификации". В проекте 18 по сути содержится положение о возложении ответственности на внутренний сертификационный орган в случае, если иностранный сертификат оказывается порочным (см. A/CN.9/437, пункты 77—78).

Статья 19. Признание иностранных сертификатов

1) Сертификаты, выданные иностранным сертификационным органом, признаются имеющими такую же юридическую силу, что и сертификаты, выданные сертификационными органами, функционирующими на основании... [закона принимающего государства], если практика иностранного сертификационного органа обеспечивает степень надежности по меньшей мере эквивалентную той, которая требуется от сертификационных органов в соответствии с настоящими Правилами. [Такое признание может быть осуществлено путем опубликования соответствующего государственного решения либо путем заключения двустороннего или многостороннего соглашения между заинтересованными государствами.]

2) Подписи и записи, соответствующие законам другого государства в отношении подписей в цифровой форме и других электронных подписей, признаются имеющими такую же юридическую силу, что и подписи и записи, соответствующие настоящим Правилам, если законы этого другого государства требуют степени надежности по меньшей мере эквивалентной той, которая требуется от подобных записей и подписей согласно... [праву принимающего государства]. [Такое признание может быть осуществлено путем опубликования соответствующего государственного решения либо путем заключения двустороннего или многостороннего соглашения с другими государствами.]

3) За подписями в цифровой форме, проверяемыми путем сверки с сертификатом, выданным иностранным сертификационным органом, [суды и другие органы, занимающиеся установлением фактов] должны признавать юридическую силу в том случае, если такой сертификат является, с учетом всех обстоятельств, надежным в той мере, насколько это требуется для цели, для которой он был выдан.

4) Независимо от положений предыдущего пункта правительственные ведомства могут указать [путем публикации], что в оформлении представляемых этим ведомствам подписей должны участвовать какой-либо конкретный сертификационный орган, определенная категория сертификационных органов или категория сертификатов.

Справочные материалы

A/CN.9/437, пункты 74—89 (проект статьи I)
A/CN.9/WG.IV/WP.71, пункты 73—75

Примечания

75. Проект статьи 19 затрагивает вопросы, связанные с тем, что на предыдущей сессии Рабочей группы получило название "перекрестной сертификации" (см. A/CN.9/437, пункты 77—78). В пунктах 1 и 2 предусматриваются способы определения надежности иностранных сертификатов и подписей еще до начала какой-либо деловой операции (и до возникновения спора относительно степени надежности какой-либо подписи). Пункт 3 устанавливает стандарт, в соответствии с которым можно оценивать иностранные подписи и сертификаты в тех случаях, когда степень их надежности не была определена заранее. Пункт 4 сохраняет за правительственными ведомствами право устанавливать процедуры, которые следует соблюдать при общении с ними через электронные средства связи.

C. Рабочий документ, представленный Рабочей группе по электронной торговле на ее тридцать второй сессии: включение путем ссылки: предложение Соединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии: записка Секретариата (A/CN.9/WG.IV/WP.74) [Подлинный текст на английском языке]

1. На рассмотрение тридцатой сессии Комиссии (1997 год) был представлен доклад Рабочей группы о работе ее тридцать первой сессии (A/CN.9/437). В отношении вопроса о включении путем ссылки Рабочая группа пришла к выводу о том, что необходимости в проведении Секретариатом дополнительного исследования не имеется, поскольку основополагающие вопросы хорошо известны и поскольку ясно, что многие аспекты "войны форм" и договоров присоединения необходимо будет оставить на урегулирование на основе применимых национальных законов в силу причин, связанных, в частности, с защитой потребителей и другими соображениями публичного порядка. Рабочая группа высказала мнение, что этот вопрос должен быть рассмотрен в качестве первого основного пункта ее повестки дня в начале ее тридцать второй сессии (см. A/CN.9/437, пункт 155). Комиссия одобрила выводы, сделанные Рабочей группой[1].

2. После тридцать первой сессии Рабочей группы Секретариат получил от делегации Соединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии предложение о положении, касающемся вопроса о включении путем ссылки, и пояснительные примечания к нему. Проект статьи, предложенный Соединенным Королевством, а также пояснительные примечания воспроизводятся в приложении к настоящей записке в том виде, в котором они были получены Секретариатом.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Записка Соединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии

1. Концепция включения путем ссылки признается в большинстве государств, как правило, при условии принятия определенных правовых норм, устанавливающих защитительные положения. В обычных условиях использования бумажных документов порядок, при котором в соответствующих документах излагается вся необходимая информация или ее большая часть, является достаточно распространенным и вполне возможным. Однако в условиях использования электронных сообщений пользователи на практике не перегружают свои "сообщения данных" объемными текстами в свободной форме, поскольку они могут воспользоваться внешними источниками информации, базами данных, списками кодов, глоссариями и т.д., прибегнув к помощи сокращений, кодов и других ссылок на подобную информацию. Можно даже сказать о том, что электронная торговля на практике в значительной степени зависит от этого фактора. Таким образом, возможность действительным образом использовать включение путем ссылки имеет для электронной торговли особое значение.

2. Цели изменить имеющиеся нормы права по вопросу о включении путем ссылки или разработать новые нормы для случаев использования электронных сообщений в противовес другим формам сообщений ставить не следует. Цель положения должна состоять лишь в том, чтобы подтвердить - в интересах обеспечения определенности, - что включение путем ссылки в случае использования электронных средств имеет такую же силу, как и в случае использования любых обычных, неэлектронных средств.

3. Во всем тексте настоящей записки даются ссылки на включаемую "информацию". Некоторые комментарии исходят из предположения о том, что путем ссылки будут включаться только условия контракта. Во многих случаях это, несомненно, будет верным. Однако иногда речь может идти о другой информации, которая не обязательно является частью контракта. Соответственно, в настоящей записке предпочтение было отдано использованию слова "информация", а не таких терминов, как "условия", "положения" и т.д.

4. Не вся включаемая информация имеет целью создание юридически обязательных последствий; например, может включаться чисто фактологическая информация. Правило, касающееся включения информации при использовании электронных средств, должно охватывать всю информацию. Соответственно, в настоящей записке говорится о включенной информации, обладающей той же силой, как если бы она была изложена полностью; в ней никоим образом не затрагивается вопрос о признании за такой информацией какого-либо конкретного юридического статуса.

5. К записке прилагается проект возможного правила. Он предположительно составлен для использования в качестве статьи Типового закона или аналогичного документа, однако в случае, если это будет сочтено целесообразным, он может быть легко переработан для использования в каком-либо другом контексте.

6. i) В начале проекта правила указывается, что он применяется в случае, когда для включения путем ссылки используется сообщение данных (а не другие формы сообщений) (см. пункт 1 проекта).

ii) Устанавливается общий принцип, заключающийся в том, что включенная информация должна обладать той же силой, как если бы она была полностью изложена в сообщении данных (см. пункт 2).

iii) Затем устанавливаются общие защитительные положения: ясная и четкая идентификация включаемой информации; идентификация места и порядка возможного доступа к ней; и указание на намерение включить такую информацию (см. пункт 3).

---

[1] Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, пятьдесят вторая сессия, Дополнение № 17 (A/52/17), пункты 249-251.

iv) В практике электронной торговли иногда дается ссылка на внешний источник, который сам состоит из сокращений или других кодов, которые, в свою очередь, отсылают к другому источнику. Такая практика должна быть приемлемой при условии применения определенных защитительных положений (см. пункт 4).

v) Что касается других конкретных защитительных положений, то используется презумпция о том, что любые действующие нормы права, применимые к обычным сообщениям, должны распространяться на электронные сообщения. К числу таких норм права будут относиться нормы, касающиеся (см. пункт 5):

a) требований о том, что адресат должен быть достаточным образом уведомлен о включаемой информации;

(Концепция "достаточности" охватывает такие понятия, как своевременность, ясность и привлечение надлежащего внимания к этому вопросу. Это особенно важно в том случае, если имеются какие-либо нормы права, направленные на защиту потребителей или более слабой стороны договора.)

b) доступности для других лиц;

(Эта концепция будет охватывать третьих сторон, затронутых контрактом, и любых других лиц, которым потребуется осведомленность о включенной информации.)

c) согласие с условиями в контексте заключения контракта;

(В некоторых государствах нормы права могут требовать, чтобы сторона, которую предполагается связать условиями договора, дала свое фактическое согласие на такие условия. Кроме того, в некоторых государствах может требоваться, чтобы некоторые условия составлялись в письменной форме и чтобы согласие на них выражалось подписью; речь идет, например, о положениях, касающихся ограничения ответственности, расторжения или приостановления исполнения договора, ограничения возможности возражать против исключений и ограничения свободы заключать контракты или субподряды с третьими сторонами. Вопросы о требованиях к письменной форме и подписи будут, несомненно, урегулированы с помощью статей 6 и 7 Типового закона ЮНСИТРАЛ. Следует, однако, включить положение, направленное на обеспечение того, чтобы конкретные действующие в государствах нормы права, касающиеся этих вопросов, не могли быть обойдены в тех случаях, когда включение условий осуществляется электронным образом с помощью ссылки на внешний источник.)

d) возможных коллизий между положениями, прямо изложенными в сообщении данных, и положениями, включенными в такое сообщение;

(Рабочей группе не требуется разрабатывать новое правило по вопросу о том, всегда ли - или только при определенных обстоятельствах - включенная информация имеет преимущественную силу по отношению к другой информации или наоборот. Однако в тех случаях, когда этот вопрос урегулирован в действующем законодательстве, важно четко указать, что действие такого законодательства не изменяется.).

Все эти предписания относятся к числу тех вопросов, решить которые будет более трудно - и которым, к тому же, будет, как это более вероятно, будет вообще не уделяться внимания или будет уделяться недостаточное внимание - в контексте использования для включения информации скоростных электронных сообщений, чем в контексте использования обычных средств передачи информации. В силу этого особенно важно привлечь внимание к тому факту, что предлагаемая новая статья не преследует цели изменить действие таких предписаний. Они полностью остаются в силе.

Статья "ZZZ": Включение путем ссылки

1) Настоящая статья применяется в случае, когда сообщение данных содержит ссылку на - или когда его содержание может быть полностью установлено только при помощи ссылки на - информацию, записанную в другом месте ("дальнейшая информация").

2) С учетом положений пункта 5 сообщение данных имеет ту же силу, как если бы дальнейшая информация была полностью изложена в сообщении данных, и любая ссылка на сообщение данных будет представлять собой ссылку на это сообщение, включающее всю дальнейшую информацию, если соблюдены условия, изложенные в пункте 3.

3) Условия, упомянутые в пункте 2, состоят в том, чтобы в сообщении данных:

a) идентифицировалась дальнейшая информация

i) с помощью общего наименования или описания или кода; и

ii) с помощью достаточного указания на запись и части такой записи, в которой или в которых содержится дальнейшая информация, и, если эта запись не является общедоступной, на место, в котором - и в случаях, когда средства доступа либо не являются очевидными, либо ограничены тем или иным образом, на средства, с помощью которых - она может быть получена; и

b) прямо указывается или ясно подразумевается, что этому сообщению данных предполагается придать ту же силу, как если бы дальнейшая информация была полностью изложена в сообщении данных.

4) Идентификация, упомянутая в пункте 3(a), может быть произведена косвенно с помощью ссылки на записанную в другом месте информацию, в которой содержатся необходимые идентификационные данные, при соблюдении применительно к этой ссылке условий, установленных в пункте 3.

5) Ничто в настоящей статье не затрагивает

a) никакой нормы права, которая требует, чтобы адресат был достаточным образом уведомлен о содержании дальнейшей информации или о записи или месте, где - или о средствах, с помощью которых - такая информация может быть получена, или которая требует, чтобы соответствующее место или запись были доступны для другого лица; или

b) никакой нормы права, касающейся действительности условий для целей заключения контрактов, включая акцепт оферты;

c) никакой нормы права, предписывающей признание силы включаемой дальнейшей информации или действительность процедур включения.

D. Возможное добавление в Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронной торговле: проект положения о включении путем ссылки: записка Секретариата (A/CN.9/450) [Подлинный текст на английском языке]

1. На различных этапах подготовки Типового закона ЮНСИТРАЛ об электронной торговле Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (1996 год)[a], именуемого далее "Типовой закон", высказывались предположения о том, что этот текст должен содержать положение, обеспечивающее признание того, что определенные условия, которые могут быть включены в сообщение данных посредством простой ссылки, будут иметь такую же юридическую силу, как если бы они в полном объеме были изложены в тексте этого сообщения данных. Такой результат обычно именуется "включением путем ссылки" (о предшествующем обсуждении вопроса о включении путем ссылки в рамках Комиссии, в рамках Рабочей группы по электронной торговле и в записках, подготовленных Секретариатом, см. A/52/17, пункты 248-250; A/51/17, пункты 222-223; A/CN.9/446, пункты 14-24; A/CN.9/437, пункты 151-155; A/CN.9/421, пункты 109 и 114; A/CN.9/407, пункты 100-105 и 117; A/CN.9/406, пункты 90 и 178-179; A/CN.9/360, пункты 90-95; A/CN.9/350, пункты 95-96; A/CN.9/333, пункты 66-68; A/CN.9/WG.IV/WP.74; A/CN.9/WG.IV/WP.71, пункты 77-93; A/CN.9/WG.IV/WP.69, пункты 30, 53, 59-60 и 91; A/CN.9/WG.IV/WP.66; A/CN.9/WG.IV/WP.65; A/CN.9/WG.IV/WP.55, пункты 109-113; и A/CN.9/WG.IV/WP.53, пункты 77-78).

2. На рассмотрение тридцатой сессии Комиссии (1997 год) был представлен доклад Рабочей группы о работе ее тридцать первой сессии (A/CN.9/437). В отношении вопроса о включении путем ссылки Рабочая группа пришла к выводу о том, что необходимости в проведении Секретариатом дополнительного исследования не имеется, поскольку основополагающие вопросы хорошо известны и поскольку ясно, что многие аспекты "войны форм" и договоров присоединения необходимо будет оставить на урегулирование на основе применимых национальных законов в силу причин, связанных, в частности, с защитой потребителей и другими соображениями публичного порядка. Рабочая группа высказала мнение, что этот вопрос должен быть рассмотрен в качестве первого основного пункта ее повестки дня в начале ее тридцать второй сессии (см. A/CN.9/437, пункт 155). Комиссия одобрила выводы, сделанные Рабочей группой[1].

3. На своей тридцать второй сессии Рабочая группа обсудила вопрос о включении путем ссылки на основе различных текстов, которые были предложены в качестве возможных дополнений к Типовому закону. Результаты этих обсуждений отражены в докладе Рабочей группы о работе ее тридцать второй сессии (A/CN.9/446, пункты 14-23), наряду с текстом различных предложений, которые были рассмотрены Рабочей группой.

4. Завершая свои обсуждения, Рабочая группа приняла текст проекта положения, который воспроизводится в приложении I к настоящей записке, постановила, что он должен быть представлен Комиссии для рассмотрения и возможного включения в качестве новой статьи 5 бис в типовой закон, а также просила Секретариат подготовить пояснительную записку для добавления в Руководство по принятию Типового закона (A/CN.9/446, пункт 24). Проект

---

[a] Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, пятьдесят первая сессия, Дополнение № 17 (A/51/17), приложение I; см. также резолюцию 51/162 Генеральной Ассамблеи от 16 декабря 1996 года, приложение.

[1] Там же, пятьдесятят вторая сессия, Дополнение № 17 (A/52/17), пункты 249-251.

текста, подготовленного во исполнение этого решения, для возможного включения в Руководство по принятию Типового закона излагается в приложении II к настоящей записке.

5. Следует отметить, что текст, принятый Рабочей группой, основан на минималистском подходе к вопросу о включении путем ссылки. В соответствии с результатами предшествующих обсуждений в Рабочей группе (см. пункт 2 выше) в нем не предпринимается попытки добиться сколько-нибудь существенной унификации действующих норм внутригосударственного права по этому вопросу. Вместо этого в контексте включения путем ссылки подтверждается общий принцип о недискриминации, закрепленный в статье 5 Типового закона.

6. Текст, принятый Рабочей группой, призван облегчить облегчение процесса включения путем ссылки в электронной торговле путем устранения неопределенности, которая, возможно, существует в некоторых правовых системах, в отношении того, являются ли нормы, применимые в отношении традиционного включения путем ссылки в бумажных документах, применимыми также в электронной среде. Еще одна цель этого положения состоит в том, чтобы четко указать на необходимость не затрагивать действия правовых норм, касающихся защиты потребителей, или же других национальных или международных императивных норм (например, норм, обеспечивающих защиту более слабых сторон в контексте договоров присоединения).

7. Предлагаемая в настоящее время формулировка текста предполагает определенную степень знакомства принимающих Типовой закон государств с концепцией включения путем ссылки. Тем не менее, хотя выражение "включение путем ссылки" постоянно используется Рабочей группой в качестве краткой формулировки, охватывающей широкий круг правовых и фактических ситуаций, это выражение, возможно, не имеет одинакового смысла во всех принимающих Типовой закон государствах. В целях смягчения проблем, которые могут возникнуть при толковании этого текста, Комиссия, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о целесообразности использования более описательной формулировки. Так, например, с учетом негативной формулировки, принятой Рабочей группой, может быть рассмотрена формулировка следующего содержания:

> "Информация не может быть лишена юридической силы, действительности или исковой давности на том лишь основании, что она не содержится в сообщении данных, которое, как предполагается, должно иметь такие правовые последствия, а только упоминается в этом сообщении данных".

ПРИЛОЖЕНИЕ I

Проект положения для возможного включения в Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронной торговле

(принятый Рабочей группой по электронной торговле на ее тридцать второй сессии)

Статья 5 бис. Включение путем ссылки

Информация не может быть лишена юридической силы, действительности или исковой давности на том лишь основании, что она включена в сообщение данных путем ссылки.

ПРИЛОЖЕНИЕ II

Проект раздела для возможного включения в Руководство по принятию Типового закона ЮНСИТРАЛ об электронной торговле

(подготовлено Секретариатом во исполнение решения, принятого Рабочей группой по электронной торговле на ее тридцать второй сессии)

Статья 5 бис. Включение путем ссылки

Статья 5 бис предназначена для обеспечения руководящих принципов в отношении порядка рассмотрения в законодательстве, направленном на облегчение использования средств электронной торговли, ситуации, когда определенные условия, хотя они и не указаны в полном объеме, а только упоминаются в сообщении данных, возможно, необходимо признавать в качестве условий, имеющих такую же юридическую силу, как если бы они были в полном объеме указаны в тексте этого сообщения данных. Такое признание является приемлемым в соответствии с законодательством многих государств в отношении обычных бумажных сообщений, и при этом существуют определенные нормы права, обеспечивающие гарантии, например нормы о защите потребителей. Выражение "включение путем ссылки" зачастую используется в качестве краткой формулировки для описания ситуаций, когда в документе содержится общая ссылка на положения, которые подробно изложены в другом источнике, вместо того, чтобы воспроизводить их в полном объеме.

В электронной торговле включение путем ссылки зачастую рассматривается в качестве важнейшего условия для широкого использования электронного обмена данными (ЭДИ), электронной почты, сертификатов в цифровой форме и других форм электронной торговли. Например, электронные сообщения обычно имеют такую структуру, которая позволяет обеспечить обмен большим количеством сообщений, причем каждое сообщение содержит краткую информацию и гораздо чаще, чем бумажные документы, содержит ссылку на информацию, доступную в других источниках. При использовании электронных сообщений практические работники не должны нести чрезмерно обременительного обязательства, вынуждающего их перегружать свои сообщения данных каким-либо легко доступным текстом, если они могут воспользоваться внешними источниками информации, например базами данных, списками кодов или глоссариями, в результате использования сокращений, кодов и других ссылок на такую информацию.

Стандарты включения сообщений данных путем ссылки на другие сообщения данных могут также иметь важное значение для использования сертификатов публичных ключей, поскольку эти сертификаты обычно представляют собой краткие записи с жестко приписываемым содержанием, которые являются ограниченными по размеру. Тем не менее доверенная третья сторона, которая выдает сертификат, вероятно, потребует включения соответствующих договорных условий, ограничивающих ее ответственность. Поэтому сфера действия, цели и юридическая сила сертификата в коммерческой практике будут неясными и неопределенными без внешних условий, включаемых путем ссылки. Это прежде всего относится к международным сообщениям, в передаче которых участвуют различные стороны, которые придерживаются разной торговой практики и обычаев.

Установление стандартов для включения сообщений данных путем ссылки в другие сообщения данных имеет решающее значение для развития инфраструктуры компьютеризированной торговли. Без правовой определенности, которой способствуют такие стандарты, может возникать значительный риск того, что применение традиционных критериев для определения исковой силы условий, которые стремятся включить путем ссылки, может оказаться неэффективным, когда речь идет об их применении к соответствующим условиям электронной торговли, вследствие различий между традиционными механизмами и механизмами электронной торговли.

Хотя электронная торговля в значительной мере полагается на механизм включения путем ссылки, доступность полного текста информации, на которую делается ссылка, может быть существенно улучшена путем использования электронных средств передачи сообщений. Например, сообщение может содержать единообразные ресурсные обнаружители (URL), которые отправляют читателя к справочному документу. Такие URL могут обеспечивать "гипертекстовые связи", позволяющие читателю просто направить указывающее устройство (например "мышь") на ключевое слово, связанное с определенным URL. После этого на экране появляется справочный текст. При оценке доступности справочного текста могут учитываться следующие факторы: наличие (часы работы регистра и простота доступа); стоимость доступа; целостность информации (проверка содержания, аутентификация отправителя и механизмы исправления ошибок при передаче); а также то, в какой степени данный термин может быть впоследствии изменен (уведомление об обновлении; уведомление о политике внесения изменений).

Одна из целей статьи 5 бис состоит в том, чтобы облегчить включение путем ссылки в электронном контексте путем устранения неопределенности, существующей во многих правовых системах, в отношении того, являются ли положения, касающиеся традиционного включения путем ссылки, применимыми в отношении включения путем ссылки в электронной среде. Тем не менее при введении в действие статьи 5 бис необходимо проявлять осмотрительность, с тем чтобы не допустить введения в отношении включения путем ссылки в электронной торговле более ограничительных требований по сравнению с теми требованиями, которые уже применяются в отношении бумажных документов.

Другая цель этого положения состоит в признании необходимости не затрагивать действия правовых норм о защите потребителей или же других национальных или международных императивных норм (например, норм, обеспечивающих защиту более слабых сторон в контексте договоров присоединения). Это может быть достигнуто за счет придания юридической силы включению путем ссылки в электронной торговле "в той степени, в которой это допустимо в соответствии с законодательством", или же за счет перечисления норм права, которые не затрагиваются статьей 5 бис. Например, в некоторых правовых системах действующие нормы императивного права придают юридическую силу включению путем ссылки только при соблюдении следующих трех условий: a) положение о ссылке должно быть включено в сообщение данных; b) содержание документа, на который делается ссылка, например общие условия, должно быть фактически известно стороне, против которой может использоваться документ, на который делается ссылка, и c) данная сторона должна выразить согласие с документом, на который делается ссылка, помимо того, что он должен быть ей известен.

Справочная документация

A/53/17, пункты 212-221;
A/CN.9/446, пункты 14-24;
A/CN.9/WG.IV/WP.74;
A/52/17, пункты 248-250;
A/CN.9/437, пункты 151-155;
A/CN.9/WP.71, пункты 77-93;
A/51/17, пункты 222-223;
A/CN.9/421, пункты 109 и 114;
A/CN.9/WP.69, пункты 30, 53, 59-60 и 91;
A/CN.9/407, пункты 100-105 и 117;
A/CN.9/WG.IV/WP.66;
A/CN.9/WG.IV/WP.65;
A/CN.9/406, пункты 90 и 178-179;
A/CN.9/WG.IV/WP.55, пункты 109-113;
A/CN.9/360, пункты 90-95;
A/CN.9/WG.IV/WP.53, пункты 77-78;
A/CN.9/350; пункты 95-96;
A/CN.9/333; пункты 66-68.

III. ПРОЕКТЫ В ОБЛАСТИ ИНФРАСТРУКТУРЫ, ФИНАНСИРУЕМЫЕ ИЗ ЧАСТНЫХ ИСТОЧНИКОВ

Проект глав правового руководства по проектам в области инфраструктуры, финансируемым из частных источников: доклад Генерального секретаря (A/CN.9/444 и Add.1-5) [Подлинный текст на английском языке]

СОДЕРЖАНИЕ

Страница

A/CN.9/444

I. ВВЕДЕНИЕ 252

II. ПРЕДЛАГАЕМАЯ СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ РУКОВОДСТВА ДЛЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ 252

III. ВЫВОДЫ 256

A/CN.9/444/Add.1

ВВЕДЕНИЕ И СПРАВОЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ПО ПРОЕКТАМ В ОБЛАСТИ ИНФРАСТРУКТУРЫ, ФИНАНСИРУЕМЫМ ИЗ ЧАСТНЫХ ИСТОЧНИКОВ 256

A. Введение 256
1. Назначение и сфера действия Руководства 256
2. Терминология, используемая в Руководстве 258

B. Справочная информация по проектам в области инфраструктуры 261
1. Частный сектор и публичная инфраструктура 261
2. Формы участия частного сектора 262
3. Финансирование проектов в области инфраструктуры 263
4. Стороны - участники проектов в области инфраструктуры 266
5. Этапы исполнения 272

A/CN.9/444/Add.2

ГЛАВА I. ОБЩИЕ СООБРАЖЕНИЯ ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫМ ВОПРОСАМ 275

Рекомендации по законодательным вопросам 275

Комментарии к рекомендациям по законодательным вопросам 277

A. Правовая база для проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников 277
1. Конституционные вопросы 277
2. Общее законодательство и специальное законодательство по отдельным секторам 277
3. Элементы разрешительного законодательства 278
4. Административная координация 280

B. Другие области законодательства, имеющие отношение к рассматриваемым вопросам 282
1. Защита инвестиций 282
2. Правовые нормы, регулирующие вопросы собственности 282
3. Правила и процедуры, касающиеся экспроприации 283

Страница

4. Правовое регулирование вопросов интеллектуальной собственности ... 283
5. Правовое регулирование вопросов обеспечения ... 283
6. Правовое регулирование деятельности акционерных обществ ... 285
7. Процедуры отчетности ... 285
8. Правовое регулирование вопросов, относящихся к договорам ... 285
9. Правовые нормы, регулирующие вопросы несостоятельности ... 286
10. Правовые нормы, регулирующие вопросы налогообложения ... 286
11. Охрана окружающей среды ... 287
12. Урегулирование споров ... 287

C. Национальное законодательство и международные соглашения ... 288
1. Общие соглашения об облегчении и развитии торговли ... 288
2. Международные соглашения по отдельным секторам ... 288

A/CN.9/444/Add.3

ГЛАВА II. СТРУКТУРА И РЕГУЛИРОВАНИЕ СЕКТОРОВ* ... 289

Рекомендации по законодательным вопросам ... 289

Комментарии к рекомендациям по законодательным вопросам ... 291

A. Рыночная структура и конкуренция ... 291
1. Элементы для анализа инфраструктурных рынков ... 292
2. Политика конкуренции и монополии ... 292
3. Возможности для конкуренции в различных секторах ... 293

B. Законодательные меры по осуществлению реформы в отдельных секторах ... 294
1. Ликвидация юридических барьеров и препятствий ... 294
2. Структурная перестройка секторов инфраструктуры ... 295
3. Переходные меры ... 297
4. Контроль за остаточными монополиями ... 298

C. Регулирование услуг в области инфраструктуры ... 299
1. Общие замечания ... 299
2. Материально-правовые нормы ... 301
3. Регулирующие органы ... 304
4. Процесс и процедуры регулирования ... 307

A/CN.9/444/Add.4

ГЛАВА III. ВЫБОР КОНЦЕССИОНЕРА ... 309

Рекомендации по законодательным вопросам ... 309

Примечания к рекомендациям по законодательным вопросам ... 312

A. Общие замечания ... 312

B. Процедуры отбора, рассматриваемые в Руководстве ... 312

C. Общие цели процедур отбора ... 313
1. Экономия и эффективность ... 313
2. Обеспечение объективности процесса отбора и доверие к нему ... 314
3. Транспарентность законов и процедур ... 314

---

*Секретариат хотел бы выразить свою благодарность Отделу по развитию частного сектора Международного банка реконструкции и развития (Всемирного банка) за содействие подготовке основных положений этого проекта главы.

Страница

D. Надлежащий метод отбора 314
1. Круг потенциальных участников процедур 315
2. Особое значение требований в отношении производительности объекта 316
3. Критерии оценки 316
4. Переговоры с участниками процедур 317

E. Подготовка к процедурам отбора 317
1. Назначение выдающего подряд комитета 317
2. Технико-экономические обоснования и другие исследования 317
3. Подготовка документации 317

F. Предквалификационный отбор проектных консорциумов 318
1. Приглашение к предквалификационному отбору 318
2. Критерии предквалификационного отбора 319
3. Национальные преференции 319
4. Частичное возмещение расходов на участие в процедурах отбора 320
5. Предквалификационные процедуры 320

G. Процедуры запроса предложений 321
1. Этапы процедуры 321
2. Первоначальный запрос предложений 321
3. Окончательный запрос предложений 322
4. Содержание и представление окончательных предложений 324
5. Обеспечение тендерных заявок 324
6. Критерии оценки 325
7. Вскрытие, сопоставление и оценка предложений 325
8. Окончательные переговоры 326
9. Уведомление о выдаче подряда на проект 326

H. Прямые переговоры 327
1. Обстоятельства, допускающие проведение прямых переговоров 328
2. Незапрошенные предложения 328

I. Процедуры обжалования 329

J. Отчет о процедурах отбора 329

A/CN.9/444/Add.5

ГЛАВА IV. ЗАКЛЮЧЕНИЕ И ОБЩИЕ УСЛОВИЯ ПРОЕКТНОГО СОГЛАШЕНИЯ 330

Рекомендации по законодательным вопросам 330

Примечания к рекомендациям по законодательным вопросам 332

A. Общие замечания 332
1. Законодательные подходы 332
2. Заключение проектного соглашения 332

B. Общие условия проектного соглашения 333
1. Строительная площадка 333
2. Сервитуты 334
3. Исключительные права 334
4. Правовой статус концессионера 335
5. Уступка концессии 338
6. Обеспечительные интересы 339
7. Срок действия 340

C. Особые условия 340

[A/CN.9/444]

I. ВВЕДЕНИЕ

1. На своей двадцать девятой сессии в 1996 году Комиссия решила подготовить руководство для законодательных органов по проектам "строительство-эксплуатация-передача" (СЭП) и связанным с этим типам проектов[1]. Это решение было принято Комиссией в соответствии с рекомендациями многих государств и после рассмотрения доклада, подготовленного Генеральным секретарем (A/CN.9/424), в котором содержалась информация о работе, проводимой в этой области другими организациями, а также обзор вопросов, охватываемых в национальных законах. Комиссия сочла, что было бы полезно разработать руководство для законодательных органов, которым могли бы пользоваться государства при подготовке или обновлении своего законодательства, касающегося таких проектов. Комиссия обратилась к Секретариату с просьбой провести анализ вопросов, которые было бы целесообразно охватить в руководстве для законодательных органов и подготовить проекты материалов для рассмотрения Комиссией.

2. На тридцатой сессии в 1997 году Комиссии был представлен документ, содержащий перечень тем, которые предлагалось охватить в руководстве для законодательных органов, и последующие аннотации, касающиеся вопросов, которые предлагалось в нем рассмотреть (A/CN.9/438). Кроме того, Комиссии были представлены первоначальные проекты главы I "Сфера действия, назначение и терминология Руководства" (A/CN.9/438/Add.1), главы II "Стороны - участники проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, и этапы осуществления проектов" (A/CN.9/438/Add.2) и главы V "Подготовительные меры" (A/CN.9/438/Add.3). Было указано, что аннотированное содержание, которое приводится в документе A/CN.9/438, было подготовлено Секретариатом с тем, чтобы дать Комиссии возможность принять информированное решение о предлагаемой структуре проекта руководства для законодательных органов и его содержании.

3. Комиссия отметила предложение рассмотреть в проекте руководства для законодательных органов вопрос о том, какие аспекты тем, упомянутых в документе A/CN.9/438, следует урегулировать в законодательстве, а какие - оставить на урегулирование сторонами в соглашениях, касающихся реализации проекта. Было в целом сочтено, что документы, представленные Секретариатом, обеспечивают хорошую основу для работы Комиссии в этой области.

4. Комиссия обменялась мнениями о характере вопросов, которые следует обсудить в проекте руководства для законодательных органов и о возможных методах их рассмотрения, а также обсудила ряд конкретных предложений[a]. Комиссия в целом одобрила направление работы, предложенное Секретариатом в документах A/CN.9/438 и Add.1-3. Комиссия поручила Секретариату обратиться, в случае необходимости, к внешним экспертам за оказанием помощи в подготовке будущих глав. Комиссия предложила правительствам указать тех экспертов, которые могут оказать помощь Секретариату в выполнении этой задачи.

5. Секретариат пересмотрел документы, рассмотренные Комиссией на ее тридцатой сессии, и подготовил первоначальные проекты дополнительных глав при содействии внешних экспертов и в консультации с другими международными организациями. Для разграничения рекомендаций, включаемых в руководство для законодательных органов, и содержащегося в нем анализа соответствующих вопросов предлагается изложить в начале каждой основной главы рекомендации для законодательных органов, касающиеся рассматриваемых в данной главе вопросов. Проекты введения и глав I, II, III и IV излагаются в документах A/CN.9/444/Add.1-5. Первоначальные проекты глав V-XI в настоящее время разрабатываются Секретариатом и будут представлены на рассмотрение Комиссии на ее тридцать второй сессии в 1999 году.

II. ПРЕДЛАГАЕМАЯ СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ РУКОВОДСТВА ДЛЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ

"Введение и справочная информация о проектах в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников"

6. На своей тридцатой сессии Комиссия рассмотрела первоначальный проект главы I "Сфера действия, назначение и терминология Руководства" (A/CN.9/438/Add.1), в котором предполагалось представить информацию об охватываемых проектах и о назначении руководства для законодательных органов, а также дать разъяснение часто

---

[1] Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, пятьдесят первая сессия, Дополнение № 17 (A/51/17), пункты 225-230.

[a] Там же, пятьдесят вторая сессия, Дополнение № 17 (A/52/17), пункты 231-246.

используемых в нем терминов. Комиссия рассмотрела также первоначальный проект главы II "Стороны - участники проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, и этапы осуществления проектов" (A/CN.9/438/Add.2), в котором содержалась общая справочная информация о концепции проектного финансирования, сторонах -участниках проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, и об этапах их осуществления.

7. В ходе проведенных впоследствии Секретариатом консультаций с внешними экспертами и международными организациями было высказано мнение о том, что полезность руководства для законодательных органов можно было бы повысить за счет проведения четкого разграничения между такими вводными разделами и остальными главами руководства для законодательных органов, в которых предполагается изложить анализ основных вопросов и рекомендации для законодательных органов. Для этих целей Секретариат объединил ранее представленные проекты глав I и II в одно единое введение, в котором, по мере необходимости, учтены предложения, выдвинутые в ходе тридцатой сессии Комиссии в отношении документов A/CN.9/438/Add.1 и 2[b].

8. Проект введения содержится в документе A/CN.9/444/Add.1.

Глава I. "Общие соображения законодательного характера"

9. В вводном разделе главы I (прежняя глава III) предлагается рассмотреть два вопроса, касающиеся общей правовой базы проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, а именно законодательные основания для правительства принимающей страны в отношении осуществления таких проектов и правовой режим в отношении таких проектов. Во втором разделе главы I будут рассмотрены вопросы, касающиеся возможного воздействия других областей законодательства на успешное осуществление подобных проектов. В заключительном разделе главы I предполагается рассмотреть возможную роль международных соглашений, заключенных принимающей страной, для внутреннего законодательства, касающегося проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников. Первоначальный перечень вопросов, которые предполагалось рассмотреть в главе I, содержится в пунктах 6-16 документа A/CN.9/438.

10. На тридцатой сессии Комиссии было предложено более подробно рассмотреть в главе II различные правовые режимы в отношении соответствующей инфраструктуры, а также услуги, предоставляемые проектной компании, т.е. те вопросы, по которым между правовыми системами существуют значительные различия. Было также предложено уделить внимание конституционным вопросам, касающимся проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников[c].

11. Проект главы I, в котором отражены вышеупомянутые предложения, содержится в документе A/CN.9/444/Add.2. В него включены также отдельные разделы прежней главы V "Подготовительные меры" (A/CN.9/438/Add.3).

Глава II. "Структура и регулирование сектора"

12. На тридцатой сессии Комиссии было отмечено, что к числу вопросов, связанных с проектами в области инфраструктуры, финансируемыми из частных источников, относятся также вопросы структуры рынка и регулирования рынка и что учет этих вопросов является важным для надлежащего рассмотрения некоторых конкретных тем, которые предполагается охватить в руководстве для законодательных органов. Например, вопросы структуры сектора (такие, как уровень конкуренции, обеспечению которого в соответствующем секторе правительство принимающей страны хотело бы содействовать) окажут влияние на решение правительства о том, предоставить ли исключительные права одному концессионеру или же выдать несколько концессий. Аналогичным образом вопросы регулирования сектора (такие, как возможная роль регулирующего учреждения в установлении показателей качества услуг, предоставляемых проектной компанией, а также цен на такие услуги) будут иметь важнейшее значение для создания надлежащего механизма регулирования[d].

13. Для рассмотрения вопросов конкуренции, структуры и регулирования сектора на уровне детализации, предусмотренном Комиссией, Секретариат предлагает добавить отдельную главу. Проект этой главы содержится в документе A/CN.9/444/Add.3.

---

[b]Там же, пункты 238-243.

[c]Там же, пункт 237 (а).

[d]Там же, пункт 236.

Глава III. "Выбор концессионера"

14. В главе III (прежняя глава IV) предполагается рассмотреть методы и процедуры, которые рекомендуется использовать для передачи права на осуществление проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников. Первоначальный перечень вопросов, которые предлагалось рассмотреть в главе IV, содержится в пунктах 17-26 документа A/CN.9/438.

15. На тридцатой сессии Комиссии было предложено подчеркнуть в главе IV, что надлежащий выбор процедуры отбора зависит не только от характера каждого конкретного проекта, но также и от политики, которую проводит правительство в соответствующем секторе. Было также предложено рассмотреть в проекте руководства для законодательных органов вопросы, связанные с незапрошенными предложениями[e].

16. Проект главы III содержится в документе A/CN.9/444/Add.4.

Глава IV. "Заключение и общие условия соглашения по проекту"

17. В вводном разделе главы IV (прежняя глава VI) предлагается рассмотреть общие соображения, касающиеся соглашения по проекту, и, в частности, обсудить различные подходы, используемые в отношении соглашения по проекту в национальном законодательстве (начиная с законодательства, в котором соглашение по проекту практически не рассматривается, и кончая законодательством, содержащим подробные обязательные положения, касающиеся статей, подлежащих включению в такое соглашение). В остальных разделах предполагается рассмотреть права и обязательства проектной компании, которые, помимо того, что они будут определены в соглашении по проекту, целесообразно регламентировать также в законодательстве, поскольку они могут затрагивать интересы третьих сторон. Первоначальный перечень вопросов, которые предлагалось рассмотреть в главе IV, содержится в пунктах 29-38 документа A/CN.9/438.

18. Проект главы IV содержится в документе A/CN.9/444/Add.5. В него включены также некоторые разделы прежней главы V "Подготовительные меры" (A/CN.9/438/Add.3).

Глава V. "Правительственная поддержка"

19. В вводном разделе главы V (прежняя глава VII) предполагается рассмотреть меры поддержки, стимулы и средства, которые могут быть обеспечены правительством принимающей страны для повышения коммерческой жизнеспособности проекта, обеспечения его технической обоснованности и снижения политических и других рисков, с которыми сталкиваются инвесторы и кредиторы. Первоначальный перечень вопросов, которые предлагалось рассмотреть в этой главе, содержится в пунктах 39-45 документа A/CN.9/438.

20. На тридцатой сессии Комиссии было предложено рассмотреть в главе V возможные пути содействия осуществлению проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, при минимальном использовании правительственных гарантий. Применительно к формам правительственной поддержки проектов в области инфраструктуры было предложено уделить внимание в проекте руководства для законодательных органов таким конкретным формам правительственной поддержки, как упрощение процедур получения въездных виз и разрешений на работу; снятие иммиграционных и репатриационных ограничений для иностранного персонала; снятие ограничений на обмен валюты[f].

Глава VI. "Этап строительства"

21. В главе VI (прежняя глава VIII) предполагается рассмотреть вопросы, возникающие в ходе сооружения объектов инфраструктуры, например, вопрос об отношениях между правительством принимающей страны, проектной компанией и строительными подрядчиками, процедуры контроля за ходом осуществления строительных работ и процедур окончательной инспекции и утверждения инфраструктуры. Первоначальный перечень вопросов, которые предлагалось рассмотреть в этой главе, содержится в пунктах 46-54 документа A/CN.9/438.

---

[e]Там же, пункт 237 (b) (c).

[f]Там же, пункт 237 (d).

Глава VII. "Этап эксплуатации"

22. В главе VII (прежняя глава IX) предлагается рассмотреть основные вопросы, касающиеся условий функционирования инфраструктуры, включая следующие: объем и качество услуг, предоставляемых проектной компанией; установление и корректировка цены, взимаемой проектной компанией; отношения проектной компании с покупателями товаров или услуг или с пользователями инфраструктуры; процедуры надзора за деятельностью проектной компании. Эта глава, как предполагается, будет дополнять на более практическом уровне общий анализ вопросов регулирования, содержащийся в главе II. Первоначальный перечень вопросов, которые предлагалось рассмотреть в этой главе, содержится в пунктах 55-66 документа A/CN.9/438.

Глава VIII. "Задержка, дефекты и прочие случаи невыполнения обязательств"

23. В вводном разделе главы VIII (прежняя глава X) предлагается рассмотреть возможные последствия и средства правовой защиты в случае неисполнения проектной компанией своих обязательств как в ходе сооружения, так и в процессе эксплуатации инфраструктуры. В другом разделе главы VIII предполагается рассмотреть возможные подходы для преодоления ситуаций, которые могут на временной или постоянной основе препятствовать выполнению проектной компанией ее договорных обязательств. В заключительном разделе этой главы предполагается рассмотреть вопросы, касающиеся непредвиденных событий и изменения обстоятельств, включая изменения, происходящие в результате последующих действий правительства принимающей страны. Первоначальный перечень вопросов, которые предлагалось рассмотреть в этой главе, содержится в пунктах 67-73 документа A/CN.9/438.

24. На тридцатой сессии Комиссии было предложено рассмотреть в этой главе желательность и целесообразность урегулирования в специальном законодательстве по проектам в области инфраструктуры, финансируемым из частных источников, вопросов, касающихся задержек, дефектов и прочих случаев невыполнения обязательств[g].

Глава IX. "Срок действия, продление срока действия и досрочное прекращение соглашения по проекту"

25. В главе IX (прежняя глава XI) предлагается рассмотреть последствия истечения срока действия концессии, возможность продления соглашения по проекту, а также случаи или обстоятельства, которые могут приводить к досрочному прекращению соглашений или оправдывать такое прекращение. Первоначальный перечень вопросов, которые предлагалось рассмотреть в этой главе, содержится в пунктах 74-83 документа A/CN.9/438.

26. На тридцатой сессии Комиссии было предложено уделить в этой главе особое внимание таким вопросам, как право собственности на инфраструктуру и соответствующие имущественные права; ответственность по непогашенным обязательствам проектной компании; условия передачи объектов инфраструктуры правительству принимающей страны в рамках проектов СЭП. Кроме того, было предложено уделить внимание случаям, когда правительство принимающей страны может принять решение о постоянной эксплуатации объектов инфраструктуры предприятиями частного сектора[h].

Глава X. "Применимое право"

27. Глава X (прежняя глава XII) предназначена для рассмотрения вопроса о праве, применимом в отношении проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, и возможных последствий применения различных законов в отношении различных аспектов проекта. Первоначальный перечень вопросов, которые предлагалось рассмотреть в этой главе, содержится в пунктах 84-87 документа A/CN.9/438.

28. На тридцатой сессии Комиссии было предложено более подробно рассмотреть в этой главе потенциальные и предельные возможности использования положений о выборе права, принимая во внимание особый характер различных используемых договорных механизмов и уделяя особое внимание положениям о выборе права в договорах между проектной компанией и ее поставщиками и другими подрядчиками. Предлагалось также подробнее рассмотреть вопрос о желательности для сторон использования норм коммерческого права, разработанных международными органами[i].

---

[g]Там же, пункт 237 (e).

[h]Там же, пункт 237 (f).

[i]Там же, пункт 237 (g).

Глава XI. "Урегулирование споров"

29. В главе XI (прежняя глава XIII) предполагается рассмотреть законодательную базу для урегулирования споров, которые могут возникнуть в связи с проектами в области инфраструктуры, финансируемыми из частных источников. Первоначальный перечень вопросов, которые предлагалось рассмотреть в этой главе, содержится в пунктах 88-92 документа A/CN.9/438.

30. На тридцатой сессии Комиссии было предложено более подробно рассмотреть в этой главе потенциальные и предельные возможности арбитражных соглашений, принимая во внимание особый характер различных используемых договорных механизмов.

III. ВЫВОДЫ

31. Комиссия, возможно, пожелает принять во внимание, что в предлагаемом расписании заседаний сессии Комиссии, которое приводится в предварительной повестке дня (A/CN.9/443), предусматривается, что первые пять дней сессии будут посвящены обсуждению темы, касающейся проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников. Комиссии предлагается использовать это время для углубленного обсуждения проекта руководства для законодательных органов. Комиссия, возможно, пожелает рассмотреть предлагаемую структуру руководства для законодательных органов, изложенную выше в пунктах 6-30, а также рассмотреть введение и главы I-IV (добавления 1-5 к настоящему докладу). Комиссия, возможно, пожелает рассмотреть концепцию проектов глав для определения того, насколько полно они охватывают соответствующие вопросы, насколько адекватно соответствующие указания отражают практические потребности, связанные с проектами в области инфраструктуры, финансируемыми из частных источников, и насколько обоснованными являются приводимые рекомендации. Комиссия, возможно, пожелает рассмотреть в случае необходимости вопрос о целесообразности формулирования рекомендаций для законодательных органов в форме примерных положений, с тем чтобы проиллюстрировать возможные законодательные решения вопросов, рассматриваемых в руководстве для законодательных органов, как это предлагалось на тридцатой сессии[j].

32. На основе результатов своих обсуждений проектов глав и с учетом расписания совещаний Комиссии и ее рабочих групп на оставшуюся часть 1998 года и в 1999 году Комиссия, возможно, пожелает также рассмотреть вопрос о том, какие процедуры следует использовать в будущем при подготовке руководства для законодательных органов.

[A/CN.9/444/Add.1]

ВВЕДЕНИЕ И СПРАВОЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ПО ПРОЕКТАМ В ОБЛАСТИ ИНФРАСТРУКТУРЫ, ФИНАНСИРУЕМЫМ ИЗ ЧАСТНЫХ ИСТОЧНИКОВ

A. Введение

1. Назначение и сфера действия Руководства

1. Назначение Руководства состоит в оказании содействия национальным властям и законодательным органам, желающим создать благоприятный правовой режим для стимулирования развития инфраструктуры на основе привлечения частных инвестиций. Цель содержащихся в Руководстве рекомендаций заключается в обеспечении надлежащего баланса между необходимостью облегчения участия частных фирм в осуществлении проектов в области инфраструктуры и необходимостью содействия интересам правительства принимающей страны и населения в целом. Руководство может представлять интерес не только для законодательных и директивных органов, но также и для других органов на национальном или местном уровне, которые участвуют в исполнении проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников.

2. Руководство предназначено для использования в качестве справочного документа при подготовке новых законов или оценке пригодности существующих законов и постановлений. В связи с этим в Руководстве рассматривается ряд вопросов, которые часто затрагиваются в национальных законах и постановлениях, касающихся проектов в области инфраструктуры. В Руководстве обсуждается целесообразность рассмотрения таких вопросов в законодательстве, и, в случае необходимости, даются рекомендации относительно формулирования возможных законодательных решений. Руководство не содержит единого набора типовых решений, а помогает пользователю оценить различные имеющиеся подходы и выбрать такой подход, который в наибольшей степени соответствует национальным или местным условиям.

---

[j]Там же, пункт 235.

3. Хотя Руководство прежде всего посвящено анализу законодательных вопросов, в некоторых его главах (например, в главе IV "Заключение и общие условия проектного соглашения") рассматриваются отдельные вопросы, которые возникают в рамках соглашений, заключаемых сторонами проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников. В таких случаях основное внимание уделяется вопросам, которые, помимо того, что они регулируются в соответствующих соглашениях, было бы целесообразно рассмотреть в законодательстве. Руководство не содержит рекомендаций относительно разработки соглашений об исполнении проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, или же относительно договорных решений для проблем, возникающих в рамках таких соглашений.

4. Руководство посвящено рассмотрению проектов, которые предусматривают участие частных предприятий в финансировании, сооружении, обслуживании или эксплуатации определенных видов публичной инфраструктуры в обмен на право взимать определенную плату либо с населения, либо с определенного государственного предприятия за пользование такой инфраструктурой или за обеспечиваемые ею услуги. Особое внимание в Руководстве уделяется проектам в области инфраструктуры, которые предусматривают обязательство выбранного предприятия обеспечить сооружение, ремонт или расширение соответствующего объекта инфраструктуры до его ввода в эксплуатацию. В некоторых главах конкретно рассматриваются вопросы, возникающие в связи с таким обязательством (например, в главе VI "Этап строительства"). В то же время в некоторых главах рассматриваются вопросы, которые вполне могут возникнуть при осуществлении проектов, которые предусматривают передачу частному оператору существующей инфраструктуры или в рамках которых такая инфраструктура принадлежит частному оператору на постоянной основе (например, глава I "Общие соображения законодательного характера"; глава IV "Заключение и общие условия проектного соглашения" и глава VII "Этап эксплуатации").

5. Проекты, в рамках которых частному оператору передается существующая публичная инфраструктура, в некоторых случаях объединяются с другими сделками в области "приватизации" государственных функций или собственности. Тем не менее в Руководстве не рассматриваются сделки в области "приватизации", которые не связаны с созданием и эксплуатацией объектов инфраструктуры. Такое ограничение сферы действия Руководства обусловлено целым рядом причин. Сделки в области "приватизаций" могут осуществляться по различным причинам в зависимости от характера "приватизируемой" деятельности или собственности. Во многих случаях такие сделки осуществляются в целях увеличения доходов правительства или для освобождения правительства от тех видов экономической деятельности, которую более эффективно могут осуществлять предприятия частного сектора. Такие факторы обычно обуславливают продажу государственных земель и другой недвижимой собственности, однако могут также послужить причиной для продажи акций государственных компаний. В то же время в случае проектов в области инфраструктуры основные цели, как правило, заключаются в расширении необходимой инфраструктуры и в совершенствовании управления существующей инфраструктурой и ее эксплуатации.

6. Кроме того, рассматриваемые в настоящем Руководстве проекты в области инфраструктуры предусматривают создание долгосрочной системы прав и обязательств в рамках отношений между оператором инфраструктуры и правительством в результате заключения проектного соглашения или принятия специальных постановлений в отношении данного сектора. В то же время деятельность большинства приватизированных компаний, помимо предприятий общественного пользования, не подпадает под какой-либо особый режим регулирования; например, после передачи в частный сектор та или иная сталелитейная корпорация или приватизированный автомобильный завод, принадлежавшие ранее правительству, в большинстве случаев будут действовать по существу таким же образом, как другие компании-конкуренты на данном рынке.

7. Следует также отметить, что Руководство не охватывает проектов в области эксплуатации природных ресурсов. Такое ограничение также обусловлено целым рядом причин. Во многих странах по историческим или стратегическим соображениям установлен специальный режим собственности на природные ресурсы или другие особые категории товаров и имущества. Наиболее типичными примерами являются водные ресурсы, полезные ископаемые, нефть, природный газ и другие вещества, находящиеся в недрах. В некоторых странах такой режим может распространяться на леса, пляжи, территориальные воды или континентальный шельф. Во многих странах уже давно существует традиция передавать частным лицам и предприятиям право на экономическое освоение таких природных ресурсов в соответствии с определенной "концессией", "лицензией" или "разрешением", выдаваемым государством. Механизмы предоставления концессии на эксплуатацию природных ресурсов в большинстве случаев отличаются от тех механизмов, которые обычно используются при выборе компании для осуществления проекта в области инфраструктуры. Аналогичным образом функция концессионера природных ресурсов как производителя товаров полностью отличается от положения проектной компании при осуществлении проекта в области инфраструктуры, финансируемого из частных источников. В то время как объекты инфраструктуры предназначены для использования населением или обеспечения общедоступных услуг, рудники и другие источники природных ресурсов не предназначены для публичного пользования и во многих случаях эксплуатируются концессионером в его собственных частных интересах. Кроме того, в отличие от общедоступных услуг, которые предоставляются в рамках определенного режима регулирования со стороны государства, полезные ископаемые и другие материалы, добываемые или производимые концессионером, как правило, становятся его собственностью и во многих случаях реализуются на свободном рынке. Наконец, концессионер объекта инфраструктуры, как правило, обязан

обеспечивать его функционирование на постоянной основе, в то время как при горнорудной концессии месторождения полезных ископаемых возращаются к государству, когда их запасы сократились или даже исчерпаны.

2. Терминология, используемая в Руководстве**

8. В приводимых ниже пунктах разъясняется значение и использование определенных выражений, которые часто встречаются в Руководстве или которые часто используются в национальных законах в связи с проектами в области инфраструктуры. В отношении терминов, не упомянутых ниже, например, специальных терминов, используемых в финансовой и коммерческой документации, пользователю рекомендуется обратиться к другим источникам информации по этому вопросу, например к Руководящим принципам по развитию инфраструктуры посредством проектов типа "строительство-эксплуатация-передача" (СЭП), подготовленным Организацией Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО)[2].

a) "Проекты в области инфраструктуры"

9. В настоящем Руководстве термин "проект в области инфраструктуры" используется для конкретной ссылки на создание и эксплуатацию физических объектов, оборудования или систем, используемых для обеспечения общедоступных услуг в целях товарного производства или же личного или домашнего пользования. Примеры проектов в области инфраструктуры в соответствии с таким значением можно найти в различных секторах, и они включают различные виды объектов, оборудования или систем: электростанции и распределительные сети (электроэнергетика); системы местной и междугородней связи и сети передачи данных (сектор телесвязи); предприятия по очистке сточных вод и объекты системы водораспределения (водоснабжение); объекты и оборудование для сбора и удаления отходов (сектор санитарии); сооружения и системы, используемые для общественного транспорта, например городской и междугородний железнодорожный транспорт, подземный рельсовый транспорт, автобусные линии, автомобильные дороги, мосты, туннели, порты, авиационные линии, аэропорты (сектор транспорта).

10. Проекты в области инфраструктуры не всегда требуют сооружения или эксплуатации крупных физических объектов. В некоторых случаях (например, мобильная телефонная связь) основным элементом проекта могут являться не строительные работы, а услуги, предоставляемые другими сторонами (например, владельцами оборудования связи).

b) "Общедоступные услуги" и "предприятия общественного пользования"

11. Проекты в области инфраструктуры, как правило, предусматривают предоставление услуг или товаров населению (или какому-либо посреднику, который распределяет их среди населения) или же эксплуатацию или обслуживание какого-либо объекта, предназначенного для общественного пользования. В национальных законах такая деятельность обычно именуется "общедоступными услугами", и в зависимости от правовой традиции соответствующей страны для определения поставщиков подобных услуг используются такие различные выражения, как "предприятия общественного пользования", "предприятия коммунального обслуживания" или "поставщики общедоступных услуг". Тем не менее следует отметить, что эти выражения не имеют единообразного толкования и могут охватывать различные виды деятельности в конкретных правовых системах. Хотя проекты в области инфраструктуры, как они определены выше, в рамках большинства правовых систем связаны с определенной формой "общедоступных услуг", это выражение может быть также использовано в связи с целым рядом других видов деятельности, не охватываемых Руководством.

12. В правовых системах некоторых стран понятия "предприятия общественного пользования" и "общедоступные услуги" используются уже давно и в некоторых случаях регламентированы в конституционном праве или же подробно рассматриваются в статутных нормах. В некоторых странах предоставление общедоступных услуг может регулироваться специальным сводом законов, который, как правило, именуется "административным правом" (см. главу I "Общие соображения законодательного характера", пункты 12-15). Тем не менее такой высокий уровень режима правового регулирования обеспечивается далеко не во всех правовых системах. В некоторых странах предприятия общественного пользования, хотя их деятельность и регулируется специальными постановлениями, не рассматриваются в качестве какого-либо особого вида коммерческой деятельности.

**[Примечание: настоящий раздел может быть расширен, с тем чтобы охватить другие термины, которые могут быть использованы в последующих главах и которые могут нуждаться в предварительном разъяснении.]

[2]Организация Объединенных Наций по промышленному развитию, Руководящие принципы по развитию инфраструктуры посредством проектов типа "строительство-эксплуатация-передача" (СЭП), Вена, 1996 год (UNIDO Sales Publication No. UNIDO.95.6.E) (в дальнейшем именуется "Руководящие принципы ЮНИДО для СЭП").

13. В настоящем Руководстве выражение "общедоступные услуги" используется для обозначения услуг, предоставляемых в связи с использованием публичной инфраструктуры или в результате ее функционирования. Выражение "предприятия общественного пользования" или "поставщики общедоступных услуг" используется для обозначения юридических лиц, отвечающих за управление объектами или системами инфраструктуры, которые обеспечивают такие услуги. Используемые в настоящем Руководстве выражения не следует толковать, исходя из технического значения, которое может придаваться им в какой-либо конкретной правовой системе.

c) "Концессия"

14. Во многих странах общедоступные услуги являются объектом государственной монополии или же иным образом специально регламентируются правительством. В национальных законах используются различные выражения для определения таких разрешений, и в некоторых правовых системах для обозначения конкретных видов разрешений могут использоваться различные выражения. Наиболее широко используются такие термины, как "концессия", "франшиза" или "лицензия". В некоторых национальных законах, особенно в системах гражданского права, некоторые виды проектов в области инфраструктуры обозначаются такими четко определенными правовыми концепциями, как "концессия на коммунальные службы" или "концессия на коммунальные услуги".

15. В Руководстве слово "концессия", как правило, используется для обозначения права, предоставляемого проектной компании или консорциуму на сооружение и эксплуатацию или только на эксплуатацию объекта публичной инфраструктуры, а также на взимание платы за его использование или за обеспечиваемые им услуги. Используемое в Руководстве слово "концессия" не следует толковать, исходя из технического значения, которое может придаваться этому слову в какой-либо конкретной правовой системе или национальном законе.

d) "Строительство-эксплуатация-передача (СЭП)" и связанные с этим термины

16. Для обозначения различных видов проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, используется целый ряд акронимов в зависимости от характера участия частного сектора или от принадлежности соответствующей инфраструктуры.

17. Считается, что проект в области инфраструктуры является проектом "строительство-эксплуатация-передача" (СЭП), когда правительство принимающей страны выбирает частное предприятие для финансирования и сооружения объекта или системы инфраструктуры и предоставляет такому предприятию право эксплуатировать его на коммерческой основе в течение определенного срока, по истечении которого такая инфраструктура и право на ее эксплуатацию передаются правительству. В рамках таких проектов правительство принимающей страны, как правило, сохраняет за собой правовой титул на объект и земельный участок, на котором он был построен, в течение всего срока проекта. В некоторых случаях используется выражение "строительство-передача-эксплуатация" (СПЭ) для того, чтобы подчеркнуть, что данный объект инфраструктуры становится собственностью правительства принимающей страны сразу же после его сооружения, а проектной компании предоставляется право на эксплуатацию этого объекта в течение определенного срока. Одной из разновидностей проектов СЭП или СПЭ являются проекты "строительство-аренда-эксплуатация-передача" (САЭП) или "строительство-лизинг-эксплуатация-передача" (СЛЭП), в рамках которых частные предприятия в дополнение к обязательствам и прочим условиям, характерным для проектов СЭП, арендуют физические активы, на которых располагается объект в течение срока действия соглашения.

18. Проекты "строительство-владение-эксплуатация-передача" (СВЭП) являются проектами, в рамках которых частные предприятия привлекаются к финансированию, строительству, эксплуатации и обслуживанию данного объекта инфраструктуры в обмен на право взимать плату и другие сборы с его пользователей. В отличие от проектов СЭП при таком механизме объект и его активы принадлежат частному предприятию до его передачи правительству принимающей страны. Тем не менее стороны могут предусмотреть, что данный объект будет принадлежать частному предприятию на постоянной основе и оно не будет обязано передавать их правительству принимающей страны, и в данном случае проект будет именоваться "строительство-владение-эксплуатация" (СВЭ).

19. Помимо акронимов, используемых для указания на особый режим собственности, могут использоваться другие акронимы, позволяющие особо указать одно или более обязательств проектной компании. В рамках некоторых проектов частным компаниям передаются существующие проекты инфраструктуры для модернизации или переоборудования, эксплуатации и обслуживания либо на постоянной основе, либо в течение определенного срока. В зависимости от того, будет ли данный объект инфраструктуры принадлежать частному сектору, такие механизмы именуются либо "переоборудование-эксплуатация-передача" (ПЭП) или "модернизация-эксплуатация-передача" (МЭП) в первом случае, либо "переоборудование-владение-эксплуатация" (ПВЭ) или "модернизация-владение-эксплуатация" (МВЭ) во втором случае. В некоторых случаях используется выражение "проектирование-строительство-финансирование-эксплуатация" (ПСФЭ) для указания на дополнительные обязанности частного сектора в отношении проектирования объекта и финансирования его строительства.

20. В некоторых случаях все вышеупомянутые сделки и другие возможные формы проектов в области инфраструктуры в целом обозначаются акронимом "СЭП". Тем не менее в Руководстве термин "СЭП" используется только для ссылки на конкретный тип проектов в области инфраструктуры, который описывается в пункте 16.

e) "Проектное соглашение", "проектный консорциум", "проектная компания"

21. Слова "проектное соглашение" используются в Руководстве для обозначения соглашения, которое заключается между правительством принимающей страны и частным предприятием или предприятиями, выбранными правительством принимающей страны для осуществления проекта, и в котором излагаются условия строительства или модернизации, эксплуатации и обслуживания инфраструктуры. Другие выражения, которые могут использоваться в некоторых правовых системах для ссылки на такое соглашение, например "концессионное соглашение" или "договор концессии", в настоящем Руководстве не используются.

22. Выражение "проектный консорциум" используется для обозначения группы компаний, которые представляют совместные предложения о разработке проекта в области инфраструктуры и соглашаются осуществлять его на совместной основе, если правительство принимающей страны предоставит подряд на осуществление этого проекта.

23. Слова "проектная компания" используются для обозначения независимого юридического лица, специально созданного проектным консорциумом для целей осуществления строительных работ и эксплуатации объекта инфраструктуры.

24. В тех случаях, когда в Руководстве делается конкретная ссылка на тот факт, что проектному консорциуму или проектной компании предоставлена концессия (т.е. право на строительство или эксплуатацию объекта инфраструктуры в соответствии с определением, изложенным в пункте 15 выше), в отношении такого проектного консорциума или проектной компании может быть использовано выражение "концессионер". Кроме того, слово "концессионер" в некоторых случаях используется в Руководстве для обозначения всех категорий предприятий, которые занимаются эксплуатацией публичной инфраструктуры в соответствии с концессией, предоставленной правительством принимающей страны.

f) Ссылки на национальные власти

25. Выражение "правительство принимающей страны", как правило, используется в Руководстве для обозначения властей, которые несут общую ответственность за данный проект и от имени которых предоставляется подряд на осуществление проекта. Такие власти могут быть национальными, провинциальными или местными.

26. Выражение "регулирующие органы" используется в Руководстве для обозначения правительственного органа или организаций, которым предоставляются полномочия издавать правила и постановления, регулирующие эксплуатацию инфраструктуры. Регулирующий орган может быть создан на основании законодательного акта с конкретной целью регулирования того сектора, в рамках которого осуществляется эксплуатация инфраструктуры.

27. Термин "выдающий подряд орган" используется в Руководстве для обозначения органа, учреждения или департамента в рамках правительства принимающей страны, который несет ответственность за выбор концессионера. В зависимости от системы принимающей страны в процессе выбора и смежных процедурах, связанных с выдачей подряда на осуществление проекта, могут участвовать более одного органа, учреждения или департамента.

g) "Закупки" и "процедуры выбора"

28. Слово "закупки", как правило, используется в Руководстве для обозначения систематизированного приобретения правительством на коммерческой основе товаров или услуг, которые необходимы ему для выполнения его функций или достижения его целей. Соответствующий свод норм, как правило, именуется "законодательство о закупках". Слово "закупки", как правило, обозначает деятельность, связанную с куплей-продажей, и с учетом такого узкого значения его, возможно, нецелесообразно использовать для обозначения действий по выдаче подряда на осуществление проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников. В целях обеспечения ясности в Руководстве используются слова "процедуры выбора" для обозначения процедур, используемых правительством при выдаче подряда на сооружение и эксплуатацию объекта инфраструктуры.

h) Контракт "под ключ"; контракт на проектирование-строительство

29. Термин "контракт под ключ" используется в Руководстве для обозначения контракта на строительство, в соответствии с которым подрядчик или консорциум подрядчиков привлекается для выполнения всех обязательств, необходимых для завершения всех работ, т.е. передачи технологии, поставки оборудования и материалов, монтажа

оборудования и осуществления других строительных работ (например, прокладки сетей и строительства зданий)[3]. В соответствии с контрактом "под ключ" подрядчик обычно обязан произвести все необходимые работы, с тем чтобы покупатель получил объект, готовый для ввода в эксплуатацию. Контракт считается контрактом "проектирование-строительство и под ключ", когда строительная организация берет на себя также ответственность за проектирование объекта инфраструктуры.

B. Справочная информация по проектам в области инфраструктуры

30. В приводимом ниже разделе рассматриваются основные вопросы, касающиеся проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, например, вопрос об участии частного сектора в реализации проектов в области публичной инфраструктуры и концепция проектного финансирования. Кроме того, определяются основные стороны, участвующие в осуществлении таких проектов, и их соответствующие интересы, а также дается краткое описание эволюции проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников. Эти разделы содержат общую справочную информацию по вопросам, которые рассматриваются с законодательной точки зрения в последующих главах Руководства. Для получения дополнительной информации особо рекомендуется воспользоваться публикациями других международных организаций, например Организации Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО)[4], Всемирного банка[5] или Международной финансовой корпорации[6].

1. Частный сектор и публичная инфраструктура

31. Функции государственного и частного секторов в развитии инфраструктуры, как свидетельствует история, существенно изменились. Такие услуги, как газовое освещение улиц, распределение электроэнергии, телеграфная и телефонная связь, железные дороги с использованием паровозной тяги, электротрамваи были созданы еще в XIX веке, и во многих странах соответствующие услуги предоставлялись частными компаниями, которые получили лицензию или концессию правительства. В этот период осуществлялось большое количество финансируемых из частных источников проектов в области сооружения дорог или каналов, а также наблюдалось быстрое развитие международных механизмов финансирования проектов, включая размещение международных облигационных займов для финансирования железнодорожного строительства или других крупных проектов в области инфраструктуры.

32. Тем не менее на протяжении большей части XX века в мире, напротив, наблюдалась тенденция к повышению роли государственного сектора в обеспечении инфраструктуры и предоставлении других услуг. Довольно часто операторы инфраструктуры национализировались, а конкуренция снижалась в результате слияний и поглощений. В этот период отмечалось также снижение степени открытости мировой экономики. Лишь в ограниченном числе стран эксплуатацией объектов в секторе инфраструктуры занимались частные компании, как правило, в условиях существенного ограничения или полного отсутствия конкуренции. Во многих странах ведущая роль государственного сектора в области инфраструктуры и предоставления соответствующих услуг была закреплена в Конституции (см. главу I "Общие соображения законодательного характера", пункты 1-4).

33. Наблюдаемая в настоящее время обратная тенденция к расширению участия частного сектора и развитию конкуренции в секторах, связанных с инфраструктурой, стала наблюдаться в начале 80-х годов и была обусловлена рядом общих, а также характерных для конкретных стран факторов. К числу общих факторов относятся важные технические нововведения; высокий уровень задолженности и острая нехватка бюджетных средств, ограничивающая способность государственного сектора удовлетворять возрастающие потребности в области инфраструктуры; расширение международных и местных рынков капитала, улучшающее доступ к частным источникам финансирования; а также увеличение числа успешных международных проектов, связанных с участием частного сектора и развитием конкуренции в области инфраструктуры.

34. В последние годы частными предприятиями были осуществлены различные проекты в области создания новой инфраструктуры. Кроме того, многие страны приступили к осуществлению обширных программ приватизации, предусматривающих передачу предприятий общественного пользования частным операторам. Во многих странах было принято новое законодательство, которое не только обеспечивает регулирование подобных сделок, но также

---

[3]Понятие "контракт под ключ" рассматривается в Правовом руководстве ЮНСИТРАЛ по составлению международных контрактов на строительство промышленных объектов, Нью-Йорк, 1988 год, (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.87.V.10) (в дальнейшем именуется "Правовое руководство ЮНСИТРАЛ по строительству"), стр. 29.

[4]Руководящие принципы ЮНИДО для СЭП (см. сноску 2).

[5]International Bank for Reconstruction and Development, World Development Report 1994: Infrastructure for Development (Oxford, Oxford University Press, 1994); World Development Report 1996: From Plan to Market (Oxford, Oxford University Press, 1996).

[6]International Finance Corporation, Financing Private Infrastructure (Washington, D.C., 1996).

направлено на модификацию структуры рынка и норм в отношении конкуренции в секторах, в которых заключаются такие сделки (см. главу II "Структура и регулирование секторов", ___).

2. Формы участия частного сектора

35. Опыт последних лет свидетельствует о том, что участие частного сектора в осуществлении проектов в области инфраструктуры может принимать различные формы, начиная с принадлежащих государству и эксплуатируемых государством объектов инфраструктуры и кончая полностью приватизированными проектами. В приводимых ниже пунктах рассматриваются следующие три основные варианта: a) государственная собственность и эксплуатация государством; b) государственная собственность и эксплуатация частной компанией и c) частная собственность и эксплуатация частной компанией. Целесообразность применения того или иного конкретного варианта для данного вида инфраструктуры должна определяться правительством с учетом национальных потребностей в области развития инфраструктуры и на основе оценки наиболее эффективных путей создания и эксплуатации конкретных видов инфраструктуры. В том или ином конкретном секторе могут использоваться несколько различных вариантов[7].

a) Государственная собственность и эксплуатация государством

36. Традиционный механизм создания и эксплуатации инфраструктуры предоставляет лишь ограниченные возможности или вообще не предоставляет возможностей для участия частного сектора, и правительство выступает как владельцем, так и оператором инфраструктуры. Тем не менее в некоторых странах были созданы механизмы для привлечения прямых частных инвестиций или для содействия эксплуатации публичной инфраструктуры в соответствии с коммерческими принципами.

37. Одним из методов достижения таких результатов может быть создание правительством предприятия в качестве отдельного юридического лица, например в форме акционерной компании с ограниченной ответственностью, контролируемой правительством, однако управляемой независимым частным коммерческим преприятием, т.е. действующей в соответствии с нормами и коммерческими принципами, применимыми в отношении частных компаний. В некоторых странах эксплуатация национальных объектов инфраструктуры традиционно осуществляется через компании такого типа. Возможности для привлечения частных инвестиций в инфраструктуру можно обеспечить, предоставив частным инвесторам право участвовать в капитале таких компаний или же путем реализации права таких компаний выпускать облигации или другие долговые обязательства. Некоторые такие компании используются в качестве "специального целевого механизма" для мобилизации частных инвестиционных ресурсов на цели развития инфраструктуры в рамках механизма проектного финансирования.

38. Еще одной формой привлечения частного сектора для осуществления проектов в области инфраструктуры, принадлежащих государству и эксплуатируемых государством, может оказаться заключение "контрактов на обслуживание", в соответствии с которыми публичные операторы передают частному сектору право на осуществление определенных видов деятельности по эксплуатации и обслуживанию. Правительство принимающей страны может поручить также осуществление деятельности, связанной с эксплуатацией и обслуживанием, определенному частному предприятию, которое выступает от имени соответствующего государственного органа. В рамках такого соглашения, которое иногда именуется "контракт на управление", оплата услуг частного оператора может быть увязана с технико-экономическими показателями его деятельности, зачастую в рамках механизма распределения прибыли, хотя могут использоваться также методы оплаты по фиксированным ставкам, особенно в тех случаях, когда сторонам трудно согласовать взаимоприемлемые механизмы для оценки показателей деятельности оператора.

b) Государственная собственность и эксплуатация частным предприятием

39. Существуют различные пути передачи частным предприятием всех обязанностей по эксплуатации объектов публичной инфраструктуры. Одним из возможных путей является предоставление частному предприятию, обычно на определенный срок, права пользоваться данной инфраструктурой, предоставлять соответствующие услуги и получать доход в результате осуществления такой деятельности. Такая инфраструктура может уже существовать или может быть специально построена соответствующим частным предприятием, например, в рамках типичного проекта "строительство-эксплуатация-передача" (СЭП) (см. пункт 18 выше). Такое сочетание государственной собственности и эксплуатации частным предприятием обладает рядом существенных признаков, характерных для соглашения, которое в некоторых правовых системах именуется "концессией на общественные работы" или "концессией на предприятия общественного пользования" (см. главу I "Общие соображения законодательного характера", пункт 12).

---

[7]Более подробно об этих формах см. International Bank for Reconstruction and Development, World Development Report 1994..., p. 8-9.

40. Другой формой участия частного сектора в проектах в области инфраструктуры является эксплуатация частным предприятием, выбранным правительством принимающей страны, объекта, который был построен правительством принимающей страны или от его имени или же строительство которого финансировалось за счет государственных средств. В рамках такого соглашения оператор обязуется эксплуатировать и обслуживать инфраструктуру, и ему предоставляется право взимать плату за предоставляемые услуги. В таком случае оператор обязуется выплачивать правительству часть доходов, полученных в результате эксплуатации инфраструктуры, которые используются правительством для амортизации затрат на строительство. Такие соглашения именуются в некоторых правовых системах "лизингом" или "сдачей в аренду".

41. Характер прав частного предприятия на оборудование и активы, относящиеся к инфраструктуре, а также режим, в соответствии с которым осуществляется эксплуатация такой инфраструктуры (будь то в соответствии с договором или в соответствии с односторонней "лицензией"), могут существенно различаться в зависимости от конкретной правовой системы (более подробно см. главу I "Общие соображения законодательного характера", пункты 12-15). В ряде стран некоторые виды принадлежащей государству инфраструктуры редко передаются обратно правительству по истечении срока концессии, поскольку правительство обычно предпочитает, чтобы эксплуатацией такой инфраструктуры занималось частное предприятие. В некоторых случаях государственные активы, которые первоначально были переданы на определенный срок, могут на практике использоваться частным предприятием и оставаться в его владении в течение неопределенного периода времени (более подробно см. главу IX "Срок действия, продление срока действия и досрочное прекращение проектного соглашения", ___).

c) Частная собственность и эксплуатация частным предприятием

42. В рамках третьего основного механизма частное предприятие не только занимается эксплуатацией инфраструктуры, но также владеет соответствующими активами. В данном случае также могут существовать существенные различия в режимах, применимых к таким проектам в соответствии с национальными законами, например, по вопросу о том, сохраняет ли правительство за собой право возвратить правовой титул на инфраструктуру или же взять на себя ответственность за его эксплуатацию (см. также главу I "Общие замечания законодательного характера", пункты 16-19).

43. В том случае, если объект инфраструктуры эксплуатируется в соответствии с правительственной лицензией, частное владение физическими активами (например, сетью телесвязи) зачастую осуществляется независимо от лицензии на предоставление услуг населению (например, услуги по междугородней телефонной связи), поскольку такая лицензия может быть отозвана правительством при определенных обстоятельствах. Таким образом, частное владение инфраструктурой отнюдь не обязательно предполагает неограниченные права на предоставление услуг.

3. Финансирование проектов в области инфраструктуры

44. Все более важную роль в создании инфраструктуры играют методы, альтернативные традиционным методам государственного финансирования. В последние годы новые инвестиционные проекты в области инфраструктуры в различных странах включали проекты, которые финансировались исключительно или в основном за счет частных источников. Двумя основными формами финансирования являются финансирование за счет заемных средств, обычно в форме ссуд, получаемых на коммерческих рынках, или же финансирование путем эмиссии акций. Тем не менее существующие источники финансирования не ограничиваются упомянутыми выше. Государственные и частные инвестиции довольно часто совмещаются в рамках соглашений, которые иногда именуются "частно-государственными товариществами".

a) Акционерный капитал

45. Первый вид капитала для проектов в области инфраструктуры предоставляется в форме инвестиций в акционерный капитал. Акционерный капитал прежде всего образуется за счет участия членов проектного консорциума и других индивидуальных инвесторов, заинтересованных в приобретении акций проектной компании. Тем не менее на долю такого акционерного капитала, как правило, приходится лишь определенная часть общих затрат на проект в области инфраструктуры. Для мобилизации коммерческих ссуд и для получения доступа к другим источникам средств в целях удовлетворения капитальных потребностей данного проекта члены проектного консорциума и другие индивидуальные инвесторы вынуждены предоставлять кредиторам и другим инвесторам преимущественное право на получение выплат, соглашаясь, таким образом, что их собственные инвестиции будут оплачиваться только после завершения выплат по инвестициям других инвесторов. Поэтому члены проектного консорциума, выступающие основными спонсорами проекта, обычно принимают на себя наиболее высокий финансовый риск. В то же время они будут получать наибольшую долю прибыли от проекта, после того как первоначальные инвестиции будут оплачены. Значительный объем инвестиций в акционерный капитал со стороны компаний, участвующих в проектном консорциуме, обычно приветствуется кредиторами и правительством принимающей страны, поскольку это позволяет снизить долю платежей по погашению задолженности в общем объеме движения наличных средств проектной компании и служит дополнительной гарантией заинтересованности таких компаний в осуществлении данного проекта.

b) Коммерческие ссуды

46. Основным источником средств для финансирования проектов в области инфраструктуры обычно являются заемные средства. Такие средства можно получить на финансовом рынке, главным образом в форме ссуд, предоставляемых проектной компании национальными или иностранными коммерческими банками, использующими, как правило, средства, мобилизованные в виде краткосрочных или среднесрочных депозитов, по которым такие банки выплачивают проценты по плавающим ставкам. Поэтому коммерческие банки обычно предоставляют ссуды с плавающей процентной ставкой, и срок их погашения, как правило, короче срока осуществления проекта. Тем не менее во всех случаях, когда это возможно и экономически целесообразно с учетом преобладающих условий на финансовом рынке, банки предпочитают мобилизовывать и предоставлять среднесрочные или долгосрочные ссуды по фиксированным ставкам, с тем чтобы не подвергать себя и проектную компанию в течение продолжительного периода времени риску колебания процентных ставок и исключить также необходимость проведения операций для страхования своих активов.

47. Вследствие значительных масштабов инвестиций, необходимых для проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, ссуды довольно часто предоставляются в форме "синдицированных" кредитов, при этом один или более банков играют ведущую роль в проведении переговоров по согласованию финансовых документов от имени других участвующих финансовых учреждений, главным образом коммерческих банков.

48. Коммерческие ссуды обычно предоставляются кредиторами при том условии, что их погашение будет производиться в первоочередном порядке по отношению к оплате любых других обязательств заемщика. Поэтому коммерческие ссуды обычно именуются "несубординированными" или "первостепенными" ссудами. Первостепенные ссуды подразделяются на "негарантированные" и "гарантированные" в зависимости от того, гарантировано ли их погашение каким-либо обеспечением, предоставленным заемщиком. Негаран-тированные ссуды (т.е. ссуды, по которым заемщик не предоставляет в виде гарантий какого-либо обеспечения), как правило, предоставляются исходя из оценки платежеспособности заемщика. Тем не менее для сведения к минимуму потенциальных рисков кредиторы, предоставляющие негарантированные ссуды, обычно требуют, чтобы заемщик взял на себя обязательства не отдавать свои чистые активы в залог какой-либо другой стороне с какими-либо преимущественными правами по сравнению с кредиторами по негарантированному кредиту (такое обязательство обычно именуется "негативный залог"). В свою очередь по гарантированным ссудам заемщики обычно предоставляют обеспечение в виде акций проектной компании или ее имущества и задолженности ее дебиторов. Способность заемщика предоставить такие виды обеспечения, а также платежеспособность заемщика и его гарантов обычно ограничивают риск, которому подвергаются кредиторы, что позволяет снизить стоимость предоставляемого кредита.

c) "Субординированный долг"

49. Третьим типом средств, который обычно используется в таких проектах, являются "субординированные" ссуды, которые иногда именуются "мезанинным" капиталом. Такие ссуды занимают место выше акционерного капитала в порядке очередности платежей, однако имеют более низкий статус по сравнению с первоочередными ссудами. Такая субординация может быть общей (т.е. в целом более низкий статус по сравнению с любой первоочередной задолженностью) или особой, когда в кредитном соглашении конкретно определяются те виды задолженности, по отношению к которым данная ссуда является субординированной. Субординированные ссуды зачастую предоставляются по фиксированным ставкам, которые обычно выше ставок по преимущественной задолженности. В качестве дополнительного стимула для привлечения капитала в такой форме или же в некоторых случаях в качестве альтернативы более высоким процентным ставкам кредиторам по субординированным ссудам может быть предоставлена возможность прямого участия в прибылях в результате эмиссии привилегированных или конвертируемых акций или облигаций, которые в некоторых случаях предусматривают возможность подписки на акции проектной компании по преференциальным ценам.

50. Субординированные ссуды могут предоставляться акционерами проектной компании в качестве дополнения к инвестициям в акционерный капитал или же могут поступать из других источников, например, от правительственных финансовых учреждений, финансовых компаний, инвестиционных фондов и других так называемых "институциональных инвесторов", например от страховых компаний, коллективных инвестиционных планов (например, взаимных фондов) или от пенсионных фондов. Такие учреждения, как правило, располагают крупными суммами денег, которые могут быть направлены на долгосрочные инвестиции и которые могут являться важным источником дополнительного капитала для проектов в области инфраструктуры. Основной причиной, побуждающей такие учреждения идти на риск, связанный с предоставлением капитала для проектов в области инфраструктуры, являются перспективы получения вознаграждения, а также заинтересованность в диверсификации инвестиций. Институциональные инвесторы обычно не участвуют каким-либо иным образом в реализации проекта или эксплуатации соответствующего объекта.

d) Рынок капитала

51. По мере накопления опыта в реализации проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, расширяется использование рынков капитала. На рынке капитала средства могут быть мобилизованы путем размещения облигаций или других оборотных долговых обязательств на одной из признанных фондовых бирж. Для публичного предложения оборотных долговых обязательств, как правило, необходимо получить разрешение у соответствующего регулирующего органа, а также обеспечить выполнение требований, применимых в рамках соответствующей правовой системы, например, требований в отношении информации, которую необходимо предоставить в проспекте эмиссии и, в некоторых правовых системах, требований в отношении предварительной регистрации. По облигациям и другим оборотным долговым обязательствам может не предоставляться никакого обеспечения помимо общей репутации эмитента или же может быть предоставлено обеспечение в виде ипотечного залога или же другого права удержания какого-либо конкретного имущества.

52. Существующие предприятия общественного пользования с уже устоявшейся коммерческой репутацией, как правило, обладают более широкими возможностями получения доступа на рынки капитала, чем компании, которые специально создаются для сооружения и эксплуатации какой-либо новой инфраструктуры и которые не имеют необходимого рейтинга в плане платежеспособности. Некоторые фондовые биржи фактически требуют, чтобы компания-эмитент уже имела соответствующую устоявшуюся репутацию в течение определенного минимального периода времени, прежде чем ей будет разрешено осуществлять эмиссию оборотных долговых обязательств.

e) Финансирование исламскими финансовыми учреждениями

53. Еще одной группой потенциальных кредиторов являются исламские финансовые учреждения. Такие учреждения действуют в соответствии с нормами и практикой, которые соответствуют традициям исламского права. Одной из отличительных особенностей банковской деятельности в соответствии с такими нормами является отсутствие платежей процентов и, следовательно, использование других форм возмещения заимствованных средств, например участие в прибылях или прямое участие финансовых учреждений в доходах от сделок их клиентов. Вследствие используемых методов деятельности исламские финансовые учреждения будут в большей степени, чем другие коммерческие банки, заинтересованы в прямом или косвенном участии в акционерном капитале проекта. Одновременно такие финансовые учреждения будут уделять более значительное внимание анализу экономических и финансовых аспектов проекта, для которого испрашиваются финансовые ресурсы, и будут тщательно следить за всеми этапами его осуществления.

f) Финансирование международными финансовыми учреждениями

54. Важную роль в качестве источников ссуд, гарантий и акционерного капитала для проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, могут также играть международные финансовые учреждения. Всемирный банк, Международная финансовая корпорация, а также региональные банки развития принимали участие в финансировании целого ряда проектов.

55. Международные финансовые учреждения могут сыграть также весьма полезную роль в создании "синдикатов" для предоставления ссуд на цели осуществления проекта. Некоторые из таких учреждений имеют специальные программы кредитования, в соответствии с которыми они становятся единственными "официальными кредиторами" по проекту, выступая от своего собственного имени и от имени участвующих банков и беря на себя ответственность за обработку платежей участников и за последующее получение и распределение платежей в погашении ссуды, полученных от заемщика либо в соответствии с конкретными соглашениями, либо на основании других прав, которыми они обладают, имея статус преференциального кредитора. Некоторые международные финансовые учреждения могут также предоставлять акционерный или "мезанинный" капитал путем инвестирования средств в действующие на рынке капитала фонды, которые специализируются на ценных бумагах, эмитируемых операторами инфраструктуры.

56. Международные финансовые учреждения могут также предоставлять гарантии от различных политических рисков, включая, в частности, экспроприацию или национализацию, неспособность правительства принимающей страны произвести согласованные платежи (в том случае, если проектная компания является поставщиком товаров или услуг какому-либо правительственному учреждению), выделить достаточные суммы иностранной валюты или предоставить необходимые разрешения. Наличие такого рода гарантий может способствовать выполнению проектной компанией задачи по мобилизации средств на международном финансовом рынке.

g) Поддержка со стороны агентств по кредитованию экспорта

57. Агентства по кредитованию экспорта могут оказывать поддержку в реализации проекта в форме ссуд, гарантий или сочетания этих двух механизмов. Участие агентств по кредитованию экспорта может быть сопряжено с целым рядом преимуществ, включая следующие: более низкие процентные ставки по сравнению со ставками, предоставляемыми коммерческими банками, и более долгосрочные ссуды, которые в некоторых случаях

предоставляются по фиксированной процентной ставке. Тем не менее предоставление страхового покрытия или других форм поддержки со стороны агентств по кредитованию экспорта обычно увязывается с закупками оборудования, которое изготовлено в странах их регистрации или которое содержит определенную минимальную долю национальных компонентов.

h) Комбинация государственных и частных источников финансирования

58. В дополнение к ссудам и гарантиям, предоставленным коммерческими банками и национальными или многосторонними государственными финансовыми учреждениями, в некоторых случаях для финансирования новых проектов государственные средства предоставляются в комбинации с частным капиталом. Источником таких государственных средств могут быть доходы государственного бюджета или государственные займы. Такие средства могут использоваться в комбинации с частными средствами в качестве первоначальных инвестиций или долгосрочных платежей или же могут быть предоставлены в форме государственных дотаций или гарантий (см. главу V "Правительственная поддержка", __).

59. Правительство может выступать одним из спонсоров проекта в области инфраструктуры путем участия в акционерном капитале проектной компании, что позволяет снизить объем акционерного капитала и заемных средств, которые необходимо мобилизовывать из частных источников. Проектной компании могут быть также предоставлены земельные дотации, что обеспечивает дополнительный источник доходов (например, благодаря созданию предприятий сферы обслуживания или торговых предприятий вдоль платных дорог). В случае новой инфраструктуры риск, которому подвергается частный сектор, может быть снижен благодаря предоставлению дополнительных концессий на эксплуатацию уже существующей инфраструктуры (например, концессия на существующий платный мост может быть дополнена концессией на сооружение и эксплуатацию нового моста).

60. В некоторых случаях правительства обязуются осуществить прямые платежи проектной компании в целях стимулирования инвестиций в проекты, которые, как представляется, сопряжены с повышенным коммерческим риском. Сдерживающим фактором для инвестиций частного сектора в новые платные дороги может, например, являться тот факт, что прогнозы в отношении интенсивности движения, как бы профессионально они не были подготовлены, являются неопределенными или зависят от целого ряда непредсказуемых факторов. Для привлечения инвестиций в новые проекты, которые, как считается, представляют публичный интерес, в некоторых странах была создана система, в соответствии с которой правительство производит прямую выплату единовременной суммы, размеры которой устанавливаются, например, в зависимости от оценок интенсивности движения. Единовременные платежи могут также использоваться в случае создания инфраструктуры с низким коммерческим потенциалом (например, железнодорожных путей и станций, канализационных систем и очистных сооружений).

61. Необходимость правительственной поддержки обычно обосновывается наличием публичного интереса в создании инфраструктуры, в сооружении которой на самостоятельной основе частный сектор может быть не заинтересован без определенной формы финансовой поддержки. Некоторые утверждают также, что даже в том случае, когда в определенной форме предоставляется государственная финансовая поддержка, частные инвестиции в инфраструктуру существенно уменьшают потребность в государственных субсидиях и расходах, которые в противном случае потребовались бы в отсутствие частных инвестиций. Поэтому прямая правительственная поддержка вполне совместима с концепцией финансирования инфраструктуры из частных источников. В то же время некоторые формы финансовой поддержки со стороны правительства подвергаются критике на том основании, что они обеспечивают нежелательные стимулы, которые противоречат принципу эксплуатации инфраструктуры частным предприятиям и которые могут явиться причиной плохого управления проектом (см. главу V "Правительственная поддержка", ___).

4. Стороны - участники проектов в области инфраструктуры

62. Состав участников проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, может в значительной степени различаться в зависимости от конкретного сектора инфраструктуры, механизмов участия частного сектора и соглашений, используемых для финансирования проекта. В последующих пунктах определяются стороны типичного проекта в области инфраструктуры, финансируемого из частных источников и предусматривающего сооружение нового объекта инфраструктуры в рамках механизма "проектного финансирования"[8].

---

[8]В настоящем разделе рассматриваются некоторые вопросы, которые возникают в связи с различными этапами проекта в области инфраструктуры, финансируемого из частных источников. Для получения более подробной информации, включая анализ экономических, финансовых и управленческих вопросов, предлагается обратиться к общим изданиям по этой теме, например к Руководящим принципам ЮНИДО для СЭП.

a) Правительство принимающей страны

63. Участие в реализации проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, довольно часто принимают различные государственные органы в принимающей стране. Роль выдающего подряд органа и основного органа, отвечающего за проект в рамках правительства принимающей страны, могут выполнять органы национального, провинциального или местного уровней. Кроме того, для реализации проекта может потребоваться активное участие (например, при выдаче лицензий или разрешений) других учреждений, помимо выдающего подряд органа, на том же или на другом уровне правительства. Такие органы (которые, как отмечается в пункте 25, именуются в Руководстве "правительством принимающей страны") играют принципиально важную роль в реализации проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников.

64. Правительство принимающей страны, как правило, определяет проект в соответствии со своей политикой в области развития инфраструктуры в соответствующем секторе, а также определяет такой характер участия частного сектора, который будет способствовать наиболее эффективной эксплуатации инфраструктуры. После этого правительство принимающей страны осуществляет процедуры, в результате которых производится выбор концессионера. Кроме того, в течение всего срока осуществления проекта правительству принимающей страны, возможно, необходимо будет оказывать различные формы поддержки законодательного, административного, регламентационного и в некоторых случаях финансового характера, с тем чтобы обеспечить успешное сооружение и надлежащую эксплуатацию инфраструктуры. Наконец, в рамках некоторых проектов правительство принимающей страны может стать конечным собственником объекта инфраструктуры.

65. Правительство принимающей страны имеет законный интерес в обеспечении надлежащей реализации проекта и осуществлении строительных работ в соответствии с установленными стандартами. Поэтому правительство обычно оставляет за собой право осуществлять надзор за исполнением проекта, и выполнение этой функции может потребовать участия правительственных должностных лиц из различных департаментов и министерств, а также обеспечения между ними надлежащей координации. Для этих целей, возможно, целесообразно назначить определенное учреждение, комитет или должностное лицо, уполномоченное координировать все процедуры надзора в связи с реализацией проекта (см. главу I "Общие соображения законодательного характера", пункты 22-27).

66. Правительство принимающей страны заинтересовано также в получении инфраструктуры высокого качества, которая будет содействовать развитию национальной экономики благодаря обеспечению необходимых услуг. Кроме того, правительство принимающей страны может быть заинтересовано в создании новых рабочих мест для местного населения или в получении передовой технологии, необходимой для такого проекта. Такие цели иногда получают свое отражение в законодательных или договорных положениях, касающихся передачи технологии или преференциального режима для компаний, обязующихся нанимать персонал на местной основе.

67. Правительство принимающей страны в любом случае несет ответственность перед населением и поэтому будет заинтересовано в обеспечении эффективной эксплуатации инфраструктуры в соответствии с его общей политикой в отношении данного сектора. Помимо оценки квалификационных данных проектных консорциумов правительство принимающей страны тщательно анализирует их состав, с тем чтобы удостовериться в их готовности осуществлять проект на всех его этапах (более подробно см. главу III "Выбор концессионера", пункты 36-38). Особое внимание правительство принимающей страны уделяет вопросам, имеющим особое значение для населения в целом, например качеству и стабильности обслуживания, мерам по охране окружающей среды, уровню тарифов или соблюдению санитарных норм и норм безопасности. Поэтому правительство принимающей страны, возможно, пожелает оставить за собой право осуществлять в определенной форме контроль за эксплуатацией объекта, в некоторых случаях через специальный регулирующий орган или же на основе обеспечения соблюдения условий проектного соглашения (см. главу VII "Этап эксплуатаций", ___).

b) Проектная компания и ее акционеры

68. В рамках любого проекта основная часть инвестиций в форме денежных, материальных и трудовых ресурсов связана с сооружением, расширением или модернизацией инфраструктуры. Поэтому в проектный консорциум обычно входят строительные и машиностроительные компании, а также поставщики капитального оборудования, которые заинтересованы в том, чтобы стать основными подрядчиками или поставщиками по проекту. Такие компании будут активно участвовать в разработке проекта на начальных этапах, и их способность осуществлять сотрудничество и привлекать других надежных партнеров является основным условием своевременного и успешного завершения работ. Тем не менее ввиду характера своей коммерческой деятельности строительные компании и поставщики оборудования могут быть незаинтересованы в долгосрочном участии в акционерном капитале данного проекта. Поэтому они зачастую будут стремиться привлечь компанию, обладающую опытом в области эксплуатации и обслуживания инфраструктуры сооружаемого типа. Правительство принимающей страны, возможно, будет содействовать участию или даже требовать участия одной или нескольких таких компаний в качестве гарантии того, что соображения технической обоснованности и финансовой устойчивости проекта на всех его этапах, а не только на этапе строительства, будут надлежащим образом приниматься во внимание.

69. Для акционеров проектной компании важное значение имеет обеспечение такого дохода на инвестиции, который будет сопоставим с масштабами принимаемого риска. Помимо таких коммерческих аспектов, как ожидаемый уровень доходности проекта, важную роль при принятии такими компаниями решений об инвестировании средств в данный проект будут играть также гарантии сохранности инвестиций, обеспечиваемые законодательством принимающей страны (о необходимости создания благоприятного правового режима для частных инвестиций в инфраструктуру см. главу I "Общие соображения законодательного характера", пункты 28-62). Они, в частности, будут стремиться получить гарантии в отношении защиты их инвестиций от конфискации или же в отношении защиты их имущественных прав. Иностранные компании будут также стремиться получить гарантии в отношении возможности конверсии в иностранную валюту доходов, полученных в местной валюте, а также репатриации или перевода за границу своих прибылей и остаточных инвестиционных ресурсов после истечения срока реализации проекта (см. главу V "Правительственная поддержка", ___).

70. Для выполнения конкретной задачи, связанной с осуществлением проекта, компании, участвующие в проектном консорциуме, как правило, создают отдельную компанию, которая выступает самостоятельным юридическим лицом, имеет собственные активы и автономную систему управления (см. главу IV "Заключения и общие условия проектного соглашения", пункты 22-34). Передать все права, активы и обязательства, связанные с данным проектом одному независимому юридическому лицу, относительно просто. При такой модели прямое участие других сторон, например акционеров проектной компании, может быть ограниченным, а проектная компания будет от своего собственного имени заключать проектное соглашение и другие соглашения и будет иметь свой собственный персонал и систему управления. Кроме того, создание проектной компании в качестве независимого юридического лица позволяет четко разграничить активы, поступления и обязательства по проекту с активами, поступлениями и обязательствами акционеров проектной компании, что упрощает процедуры учета и аудиторской проверки. Проектная компания обычно играет основную роль в мобилизации финансовых ресурсов, требующихся в дополнение к акционерному капиталу, внесенному акционерами. Акционеры, как правило, выбирают такой тип компании, при котором их ответственность ограничивается стоимостью их акций (например, компания с ограниченной ответственностью). В некоторых случаях в число акционеров проектной компании могут входить также "независимые" инвесторы в акционерный капитал, которые не принимают участия в реализации данного проекта в какой-либо иной форме (обычно институциональные инвесторы, инвестиционные банки, двусторонние и многосторонние кредитные учреждения, а также, в некоторых случаях, правительство принимающей страны или принадлежащая государству корпорация). Правительство принимающей страны иногда содействует привлечению частных инвесторов из принимающей страны.

71. Проектная компания будет нести общую ответственность за осуществление проекта и будет создавать соответствующие договорные механизмы со строительными подрядчиками, поставщиками оборудования, компанией по эксплуатации и обслуживанию и другими подрядчиками, исходя из потребностей, связанных с осуществлением данного проекта. Не обладая, как правило, правом предъявлять регрессивное требование акционерам, правительство принимающей страны, возможно, потребует, чтобы проектная компания предоставила различные типы гарантий исполнения ее обязательств в соответствии с проектным соглашением (см. главу VIII "Задержки, дефекты и другие случаи невыполнения обязательств", ___).

c) Кредиторы

72. В рамках традиционных обеспеченных сделок кредиторы, как правило, полагаются на общую платежеспособность заемщика и защищены на случай несостоятельности проекта гарантиями, предоставленными акционерами проектной компании или их материнскими компаниями. Такая форма финансирования, как правило, именуется "корпоративное финансирование" или "балансовое" финансирование, с тем чтобы подчеркнуть, что суммы, заимствованные для финансирования проекта, превращаются в корпоративное обязательство акционеров проектной компании. Корпоративное финансирование, как правило, обеспечивается для заемщиков, имеющих достаточно надежную репутацию в отношении способности противостоять риску несостоятельности проекта. Если кредиторы защищены от такого риска, корпоративное финансирование платежеспособных заемщиков может осуществляться на относительно благоприятных условиях.

73. Тем не менее в случае крупномасштабных проектов, связанных с сооружением новой инфраструктуры, акционеры зачастую не готовы гарантировать обязательства проектной компании. Поэтому такие проекты довольно часто осуществляются на основе "проектного финансирования", при котором погашение ссуд, взятых заемщиком, прежде всего обеспечивается за счет доходов, получаемых от проекта. Других гарантий либо не существует, либо они охватывают лишь конкретные ограниченные риски. Поэтому активы и доходы проекта оцениваются на независимой основе, и между ними и активами акционеров проектной компании проводится четкое разграничение.

74. Проектное финансирование считается "безоборотным" финансированием ввиду отсутствия права регресса на акционеров проектной компании. Тем не менее на практике кредиторы редко проявляют готовность выделить значительные суммы, необходимые для проектов в области инфраструктуры, исключительно на основе ожидаемого притока денежных средств или исходя из активов проекта. Кредиторы могут снизить свои кредитные риски, включив в проектные документы ряд положений о дополнительном или вторичном обеспечении или использовав

другие средства поддержки платежеспособности, обеспечиваемые акционерами проектной компании, правительством принимающей страны, покупателями или другими заинтересованными третьими сторонами. Такой механизм обычно именуется "ограниченным оборотным" финансированием.

75. Риски, которым подвергаются кредиторы в рамках проектного финансирования, будь то безоборотное или ограниченное оборотное финансирование, гораздо выше, чем при традиционных обеспеченных сделках, особенно в случае проектов в области инфраструктуры, при которых обеспечительная стоимость соответствующих физических активов (например, дороги, моста или туннеля) редко позволяет покрыть общие финансовые затраты на проект из-за отсутствия "рынка", на котором такие активы могут быть беспрепятственно реализованы. Это обстоятельство влияет не только на условия, на которых предоставляются ссуды (например, обычно более высокая стоимость проектного финансирования по сравнению с корпоративным финансированием), а также на состав синдиката кредиторов и на то, какую роль будут играть кредиторы в процессе реализации проекта.

76. Прежде чем согласиться на финансирование проекта, кредиторы тщательно анализируют экономические и финансовые аспекты проекта, с тем чтобы удостовериться в его осуществимости и коммерческой жизнеспособности. Как правило, кредиторы уделяют особое внимание оценке следующих связанных с проектом категорий рисков: a) риск на стадии сооружения, т.е. риск, связанный с тем, что сооружение инфраструктуры может быть вообще не завершено или же может быть завершено позднее, чем первоначально планировалось, или при более высоких затратах по сравнению с первоначальной сметой; b) эксплуатационный риск, т.е. риск, связанный с неспособностью обеспечить ожидаемый уровень эффективности эксплуатации объекта; а также c) конъюнктурный риск, т.е. риск, связанный с неспособностью обеспечить сбыт производимых товаров или предоставляемых услуг по такой цене и в таком объеме, которые первоначально предусматривались. Коммерческие банки, которые специализируются на кредитовании определенных отраслей промышленности, обычно не проявляют готовности брать на себя риски, с которыми они не знакомы. Так, например, учреждения, занимающиеся долгосрочным кредитованием, могут быть не заинтересованы в предоставлении краткосрочных ссуд для финансирования сооружений инфраструктуры. Поэтому при крупномасштабных проектах участие в осуществлении различных этапов проектов обычно принимают различные кредиторы.

77. Кредиторы обычно проводят переговоры с проектным консорциумом для обеспечения такой структуры проекта, которая позволяет свести их потенциальные риски до приемлемого уровня. В отношении рисков на стадии сооружения, например, кредиторы тщательно изучают систему управления, конкретные квалификационные данные и финансовое состояние строительного подрядчика или подрядчиков и, как правило, требуют, чтобы они обеспечили соответствующий уровень инвестиций в акционерный капитал, а также приемлемую форму гарантий исполнения обязательств (более подробно см. главу VI "Этап строительства", ___); и главу VIII "Задержки, дефекты и другие случаи невыполнения обязательств", ___). Аналогичный подход будет использован в отношении эксплуатационных рисков (более подробно см. главу VII "Этап эксплуатации", ___); и главу VIII "Задержки, дефекты и прочие случаи невыполнения обязательств", ____). Приемлемый уровень защиты от конъюнктурного риска будет зависеть от характера производимого товара или предоставляемых услуг. Для проектов в области электроэнергетики, например, кредиторы, возможно, будут заинтересованы в наличии твердого обязательства компании по распределению электроэнергии в отношении определенного минимального уровня закупок (например, соглашение типа "выкуп или неустойка"). В том случае, если услуги предоставляются непосредственно населению, кредиторов будет интересовать вопрос о том, какие критерии используются для установления и корректировки цен и применяются ли какие-либо меры регулирования (см. главу VII "Этап эксплуатации", ___). Кроме того, они тщательно проанализируют условия концессии, предоставленной проектной компанией (является ли такая концессия исключительной или же проектная компания будет конкурировать с другими поставщиками услуг) (более подробно вопросы, касающиеся конкуренции, рассматриваются в главе II "Структура и регулирование секторов", ___; см. также главу IV "Заключение и общие условия проектного соглашения", пункты 17-21).

78. Помимо этого, с проектной компанией и ее акционерами проводятся переговоры в отношении механизмов предоставления обеспечения в целях гарантирования преимущественных выплат в счет погашения задолженности по коммерческим кредитам перед осуществлением платежей другим кредиторам или выплатой дивидендов инвесторам в акционерный капитал или акционерам проектной компании, и в целях передачи кредиторам контроля над проектом в случае неплатежеспособности проектной компании.

79. В качестве обеспечения при проектном финансировании, как правило, используются ипотечный залог, предоставление кредиторам преимущественных или обычных прав на реализацию всех активов проекта и уступка будущей дебиторской задолженности, возникающей в результате эксплуатации проекта. Кроме того, кредиторы обычно требуют автоматического депонирования согласованной части таких поступлений на блокированный счет. В соответствии с кредитными соглашениями кредиторам довольно часто предоставляется право назначать нового исполнителя в случае неплатежеспособности проектной компании или ее неспособности продолжать эксплуатировать инфраструктуру. Чем больше сумма обеспечения, которую разрешается предоставлять в соответствии с законами принимающей страны, тем выше вероятность получения ресурсов для финансирования проекта на более благоприятных условиях (см. главу I "Общие соображения законодательного характера", пункты 18-19; а также главу IV "Заключение и общие условия проектного соглашения", пункты 39-45).

80. Для избежания споров, которые могут возникнуть в результате коллизии притязаний отдельных кредиторов, или споров между кредиторами в отношении погашения их ссуд, кредиторы, предоставляющие средства на крупные проекты, обычно заключают так называемое "межкредиторское соглашение". Межкредиторское соглашение обычно содержит положения, касающиеся таких вопросов, как осуществление выплат на пропорциональной основе или в определенном порядке очередности; условия объявления событий неплатежа и сокращение срока погашения кредитов; координация усилий при передаче кредиторам обеспечения, предоставленного проектной компанией.

d) Международные финансовые учреждения и учреждения по кредитованию экспорта

81. Международные финансовые учреждения и агентства по кредитованию экспорта сталкиваются по существу с теми же проблемами, что и другие кредиторы проекта. Помимо этого они будут особенно заинтересованы в том, чтобы исполнение проекта и его эксплуатация не противоречили конкретным политическим целям таких учреждений и агентств. Международные финансовые учреждения начинают уделять повышенное внимание экологическим последствиям проектов в области инфраструктуры и их жизнеспособности в долгосрочном плане.

82. Международные финансовые учреждения, предоставляющие ссуды на осуществление проекта, будут также тщательно анализировать методы и процедуры, применяемые при выборе концессионера. Многие глобальные и региональные финансовые учреждения, а также двусторонние учреждения по финансированию развития разработали руководящие принципы или другие требования в отношении закупок, производимых за счет предоставленных ими средств. Такие учреждения и агентства, как правило, требуют, чтобы процедуры закупок проводились в соответствии с их руководящими принципами или требованиями, даже если они отличаются от национальных законов в отношении закупок. Такое требование обычно отражено в их стандартных кредитных соглашениях (более подробно см. главу III "Выбор концессионера", пункт 27).

e) Другие поставщики капитала

83. К числу других поставщиков капитала, помимо коммерческих банков и международных финансовых учреждений, могут относиться "институциональные инвесторы", например страховые компании, взаимные фонды, пенсионные фонды или инвестиционные фонды. Таким другим поставщикам капитала, в соответствии с условиями их инвестиций, как правило, предоставляется право на получение платежей в погашение капитальной суммы и процентов по предоставленным средствам в первоочередном порядке или на выплату в первоочередном порядке дивидендов перед распределением дивидендов среди акционеров проектной компании и других держателей акций проектной компании. Им довольно часто предоставляется право на получение периодических отчетов и финансовых ведомостей. Что касается институциональных инвесторов, являющихся держателями привилегированных акций или облигаций, то они в соответствии с законами страны, в которой учреждена проектная компания или в которой была произведена эмиссия акций или облигаций, будут пользоваться также другими правами, включая любое из следующих прав: право быть коллективно представленными агентом; право получать консультации в отношении определенных изменений в уставе проектной компании и утверждать такие изменения, а также получать информацию о таких изменениях до получения полного возмещения; преференциальное право на распределение избыточных активов.

f) Строительные подрядчики и поставщики

84. Строительный подрядчик или подрядчики обычно берут на себя ответственность за проектирование объекта и его обслуживание на протяжении всех этапов строительства до окончательного сооружения. Они в основном заинтересованы в том, чтобы завершить все работы в рамках согласованного графика и первоначальной сметы расходов, а также в соответствии с техническими требованиями. Как правило, строительный подрядчик будет обязан предоставить другим членам проектного консорциума гарантии от потерь, которые могут возникнуть в результате неисполнения подрядчиком его обязательств[9].

85. Довольно часто одна или несколько компаний, которые заключают контракты с проектной компанией на сооружение объекта инфраструктуры или на поставку оборудования, являются также членами проектного консорциума. В такой ситуации возникает риск того, что поставщики оборудования или строительные подрядчики могут попытаться заключить контракты на преференциальных условиях. Именно поэтому некоторые правительства принимающих стран настаивают на том, чтобы им предоставлялось право рассматривать или утверждать условия таких контрактов (см. главу VI "Этап строительства", ___).

---

[9]О средствах правовой защиты и договорных подходах, применяемых в случае неисполнения строительным подрядчиком его обязательств, см. Правовое руководство ЮНСИТРАЛ по строительству, стр. 197-210 и 214-230.

g) Компания по эксплуатации и обслуживанию

86. Проектная компания может самостоятельно осуществлять эксплуатацию и обслуживание инфраструктуры или же может поручить это одному из подрядчиков или группе подрядчиков. Из всех частных сторон - участников проекта операторы инфраструктуры участвуют в осуществлении проекта наиболее продолжительный период времени. Компания-оператор занимает особое положение, поскольку в результате эксплуатации объекта она вступает в прямые взаимоотношения со своими клиентами, а ее деятельность подвергается тщательной публичной оценке. Вследствие этого мнение компании-оператора относительно оценки экономической и финансовой жизнеспособности и прибыльности проекта может отличаться от мнения других членов проектного консорциума, и поэтому целесообразно обеспечить привлечение потенциальной компании-оператора на ранних этапах осуществления проекта, например путем включения компании-оператора в число акционеров проектной компании.

87. В том случае, если эксплуатацию и обслуживание инфраструктуры будет продолжать осуществлять один из подрядчиков, то могут быть использованы различные методы платежа, начиная от единовременных выплат и кончая методами оплаты затрат плюс премия, при которых переменная часть сверх или менее суммы возмещения затрат может быть установлена в виде либо фиксированной суммы, либо процента от суммы затрат, либо доли доходов от проекта. Довольно часто применяется также сочетание таких методов. С точки зрения проектной компании контракты, основанные на показателях деятельности, являются более предпочтительными по сравнению с контрактами, предусматривающими оплату производственных затрат плюс премии. Проектная компания будет обычно создавать определенный механизм контроля за эксплуатацией объекта (например, оставив за собой право производить ревизию или анализировать затраты), с тем чтобы обеспечить в максимально возможной степени сохранение эксплуатационных затрат в пределах первоначальной сметы. В тех случаях, когда возмещение затрат осуществляется в пределах определенной максимальной суммы, в снижении затрат будет также заинтересована сама компания-оператор.

88. В своей деятельности компания по эксплуатации и обслуживанию обычно обязана соблюдать стандарты качества, которые определяются во многих различных источниках, включая законодательство, проектное соглашение, контракт на эксплуатацию и обслуживание или же инструкции или правила, издаваемые компетентным регулирующим органом. Помимо этого целый ряд других требований может содержаться в таком законодательстве, как акты трудового или экологического права. Как правило, компания по эксплуатации и обслуживанию обязана предоставить гарантии в форме независимых гарантий (или гарантий "по требованию"), контрактного или исполнительского залога или гарантийного залога, а также заключить и регулярно продлевать договор страхования, включая страхование от несчастных случаев, страхование пособия рабочим, выплачиваемого во время болезни, страхование на случай экологического ущерба и страхование ответственности перед третьими лицами.

h) Страховщики

89. Осуществление проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, сопряжено с целым рядом различных рисков как на этапе строительства, так и на этапе эксплуатации проекта, которые могут оказаться чрезмерно большими для проектной компании, правительства принимающей страны, кредиторов или подрядчиков. Поэтому получение надлежащего страхового покрытия от всех таких рисков имеет принципиально важное значение для обеспечения жизнеспособности проекта в области инфраструктуры, финансируемого из частных источников. Как правило, по проекту в области инфраструктуры заключаются договоры страхования от несчастных случаев в отношении сооружений и оборудования, страхования ответственности перед третьими лицами и страхования пособия рабочим, выплачиваемого во время болезни. Другими возможными видами страхования являются страхование от платежей в случае перерыва производственной деятельности, перерывов в поступлении наличных средств или в случае превышения затрат. Такие виды страхования, как правило, можно обеспечить на рынке коммерческого страхования, хотя доступ к коммерческому страхованию в отношении некоторых форс-мажорных рисков (например, войны, мятежи, акты вандализма, землетрясения, ураганы) может быть ограниченным. Частный рынок страхования играет все более важную роль в обеспечении покрытия от некоторых видов политических рисков, например аннулирование договора, неисполнение правительственным учреждением договорных обязательств или необоснованное востребование независимых гарантий. В дополнение к частному страхованию могут быть предоставлены гарантии от политических рисков международными финансовыми учреждениями, например Всемирным банком, многосторонним агентством по инвестиционным гарантиям (МИГА), Международной финансовой корпорацией, региональными банками развития или агентствами по кредитованию экспорта.

i) Независимые эксперты и консультанты

90. Независимые эксперты и консультанты играют весьма важную роль на различных этапах разработки проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников. Опытные компании обычно стремятся дополнить потенциал своих собственных технических экспертов услугами внешних экспертов и консультантов, например финансовых экспертов, внешних международных консультантов или консультантов по инженерно-техническим вопросам. Независимые эксперты и консультанты могут оказывать также помощь правительствам

принимающих стран в разработке стратегий развития инфраструктуры по конкретным секторам и в формулировании правовых и административных рамок. Кроме того, независимые эксперты и консультанты могут оказывать помощь правительству в подготовке технико-экономических обоснований и других предварительных исследований, в формулировании по их просьбе предложений или стандартных контрактных условий и спецификаций, в оценке и сопоставлении предложений или в проведении переговоров по проектному соглашению.

91. Консультантами проектного консорциума довольно часто выступают торговые и инвестиционные банки, которые оказывают помощь в организации финансирования и в формулировании предполагаемого проекта, и подобная деятельность, хотя она и имеет принципиально важное значение для проектного финансирования, существенно отличается от самого финансирования. Такие банки могут предоставлять также консультативные услуги правительствам в решении правовых, экономических, финансовых и экологических проблем, которые возникают на предварительных этапах осуществления проектов в области инфраструктуры.

92. Помимо частных организаций, ряд межправительственных организаций (например, ЮНИДО, региональные экономические комиссии Организации Объединенных Наций) и международных финансовых учреждений (например, Всемирный банк, региональные банки развития) имеют специальные программы, в рамках которых они могут оказывать такого рода техническую помощь непосредственно правительствам принимающих стран или же оказывать содействие правительствам принимающих стран в выявлении квалифицированных консультантов.

5. Этапы исполнения

93. В зависимости от типа инфраструктуры этапы осуществления проекта в области инфраструктуры, финансируемого из частных источников, могут включать первоначальное выявление проекта и выбор концессионера, заключение проектного соглашения и смежных документов, выполнение строительных работ или работ по модернизации, а также эксплуатацию объекта инфраструктуры и, возможно, передачу объекта правительству принимающей страны. В приводимых ниже пунктах дается краткое описание различных этапов финансируемого из частных источников проекта в области инфраструктуры, предусматривающего сооружение нового объекта инфраструктуры и осуществляемого в рамках механизма "проектного финансирования". Такие этапы не обязательно будут характерны для других типов проектов или же могут осуществляться иным образом.

a) Выявление проекта

94. Одним из первых шагов, предпринимаемых правительством принимающей страны в отношении предлагаемого проекта в области инфраструктуры, является проведение предварительной оценки его рентабельности, включая анализ таких экономических и финансовых аспектов, как ожидаемые экономические выгоды проекта, сметная стоимость и потенциальные доходы, которые, как ожидается, можно будет получать в результате эксплуатации объекта инфраструктуры. На этом этапе важно также оценить техническую осуществимость проекта, а также его экологические последствия. Предварительные выводы, сделанные правительством принимающей страны на этом этапе, будут играть принципиально важную роль при определении форм вовлечения частного сектора, участие которого необходимо для осуществления проекта, например, при решении вопроса о том, будет ли объект инфраструктуры принадлежать правительству принимающей страны и временно эксплуатироваться частным предприятием или же такой объект будет принадлежать частному предприятию и эксплуатироваться им. Выбор формы участия частного сектора будет иметь существенное значение с точки зрения ряда правовых вопросов, которые обычно рассматриваются в законодательстве, например вопроса о владении объектом инфраструктуры и смежными активами, а также вопроса о приобретении земельного участка (см. главу IV "Заключение и общие условия проектного соглашения", пункты 8-12).

95. В рамках проектов, которые предусматривают передачу частному сектору принадлежащего правительству предприятия общественного пользования, правительству принимающей страны, возможно, необходимо будет предпринять на подготовительном этапе ряд дополнительных шагов, с тем чтобы обеспечить возможность эксплуатации предприятия в качестве частной компании, например, провести структурную перестройку компании в соответствии с коммерческими принципами или же отменить закрепленные в законодательном порядке монополии.

96. После выявления будущего проекта правительство принимающей страны обязано определить его относительную приоритетность, а также выделить людские и другие ресурсы для его осуществления. На этом этапе желательно, чтобы правительство принимающей страны провело обзор действующих законодательных или административных требований, касающихся эксплуатации объектов инфраструктуры предлагаемого типа с целью выявления основных правительственных органов, которые должны выдать утверждения, лицензии или разрешения или которые иным образом должны будут участвовать в данном проекте. В зависимости от важности и степени автономности проекта правительство принимающей страны, возможно, пожелает на данном этапе назначить департамент или агентство для целей координации участия других заинтересованных департаментов и агентств, а также осуществления контроля за выдачей лицензий и утверждений (более подробно этот вопрос рассматривается ниже в главе I "Общие соображения законодательного характера", пункты 22-27).

97. Кроме того, правительству принимающей страны, возможно, необходимо будет предварительно провести определенные бюджетные мероприятия, которые позволят ему выполнять финансовые обязательства, охватывающие несколько бюджетных циклов, включая долгосрочные обязательства по закупкам продукции проекта (например, по соглашениям "выкуп или неустойка") или другие формы поддержки, предоставляемой в отношении проекта (см. главу V "Правительственная поддержка", ___).

b) Выбор концессионера

98. После выявления проекта, оценки его жизнеспособности и рентабельности, а также подтверждения необходимости или заинтересованности в финансировании из частных источников правительство приступает к выбору концессионера. Для проектов, связанных с сооружением новой инфраструктуры, метод выбора зачастую предусматривает представление конкурентных предложений определенным числом кандидатов, которые выполнили соответствующие предварительные квалификационные требования.

99. Уверенность проектных консорциумов в жизнеспособности проекта и готовность инвестировать время и средства, необходимые для подготовки тендерных заявок или предложений, часто определяется тем, каким образом они оценивают правила, регулирующие процесс выбора. Проектные консорциумы могут воздержаться от участия в процессе выбора, если, по их мнению, такой процесс является неясным или запутанным. Поэтому правительствам, желающим привлечь частные инвестиции для проектов в области инфраструктуры, целесообразно разработать такие процедуры, которые способствуют обеспечению максимальной экономии и эффективности закупок, обеспечивают справедливый и равноправный режим для всех проектных консорциумов и гарантируют транспарентность процесса выбора.

100. Независимо от использования правительством принимающей страны того или иного конкретного метода, процесс выбора в отношении проектов в области инфраструктуры часто является весьма сложным и может быть связан для проектных консорциумов со значительными затратами времени и существенными расходами, что приводит к увеличению общей стоимости проекта. Поэтому необходимо обеспечить, чтобы документы, направляемые проектным консорциумам, являлись достаточно ясными, содержали все необходимые элементы для подготовки их тендерных заявок или предложений, с тем чтобы ограничить необходимость последующих разъяснений, а также свести к минимуму потенциальную возможность жалоб или споров. Важную роль в связи с этим играет законодательство, обеспечивающее четкие рамки для предоставления подрядов на проекты в области инфраструктуры, финансируемые из частных источников (более подробно см. главу III "Выбор концессионера").

c) Подготовка к осуществлению проекта

101. После выбора концессионера необходимо будет принять ряд мер, с тем чтобы приступить к осуществлению проекта. Обязательства сторон, касающиеся осуществления проекта, будут изложены в проектном соглашении. Для таких сложных проектов, как проекты в области инфраструктуры, вполне обычной практикой является проведение переговоров в течение нескольких месяцев, прежде чем стороны будут готовы подписать проектное соглашение. Задержки в переговорах, как показывает практика, могут быть обусловлены целым рядом факторов, например отсутствием опыта у сторон, плохой координацией между различными правительственными учреждениями, неопределенностью в отношении степени правительственной поддержки или трудностями в согласовании обеспечения, приемлемого для кредиторов[10]. Правительство принимающей страны может внести существенный вклад благодаря обеспечению надлежащей координации между всеми участвующими департаментами и агентствами или за счет заблаговременного выявления тех видов гарантий и средств, которые оно сможет предоставить для осуществления данного проекта (см. главу V "Правительственная поддержка", ____). Чем лучше стороны понимают те вопросы, которые должны быть охвачены в проектном соглашении, тем выше вероятность того, что переговоры по проектному соглашению будут проведены успешно. Напротив, если после процесса выбора те или иные важные вопросы остаются открытыми и участники переговоров не имеют четкого представления о существе проектного соглашения, опасность того, что переговоры окажутся дорогостоящими и трудными, может оказаться весьма значительной.

102. Помимо заключения проектного соглашения и смежных документов, проектная компания будет заключать также соглашения с кредиторами о предоставлении ссуд на осуществление проекта, а также будет устанавливать договорные отношения с подрядчиками и поставщиками. Кроме того, сразу же после предоставления подряда на проект обычно заключается также целый ряд других соглашений в рамках подготовки к началу строительства. На этом этапе проектной компании, возможно, необходимо будет также ввезти в страну оборудование и другие материалы, а также персонал, необходимый для исполнения проекта. В том случае, если требуются какие-либо лицензии, правительство принимающей страны может оказать содействие, чтобы избежать неоправданных задержек.

---

[10]Рассмотрение вопросов, оказывающих воздействие на согласование финансовых аспектов, см. International Finance Corporation, Financing Private Infrastructure..., p. 37.

d) Этап строительства

103. После успешного завершения вышеизложенных предварительных процедур средства на осуществление проекта могут быть выделены, и можно начинать строительные работы. Основная часть инвестиций в данный проект осуществляется именно в течение этапа строительства, в тот период, когда инфраструктура еще не приносит никаких доходов. Поэтому общая финансовая жизнеспособность проекта в значительной степени зависит от успешного осуществления этапа строительства. Двумя вопросами, которые должны вызывать наибольшее беспокойство у всех участвующих сторон, являются задержки в строительстве и перерасход сметы.

104. С точки зрения правительства принимающей страны, задержки и перерасход сметы могут иметь также отрицательные политические последствия и могут подорвать доверие к политике правительства принимающей страны в отношении проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников. Обычно правительство принимающей страны требует, чтобы проектная компания взяла на себя всю ответственность за своевременное завершение строительства. В свою очередь проектная компания будет добиваться освобождения от ответственности в случае форс-мажорных или других освобождающих от ответственности обстоятельств, а также гарантий того, что она не будет нести дополнительных затрат или ответственности в связи с задержками, возникающими в результате просьб со стороны правительства принимающей страны изменить первоначальную конструкцию или спецификации проекта. Поэтому в проектное соглашение будут включаться различные положения, в некоторых случаях в соответствии со статутными требованиями, в целях урегулирования возможных последствий таких ситуаций (см. главу VIII "Задержки, дефекты и прочие случаи невыполнения обязательств", __). Кроме того, правительство принимающей страны, а также кредиторы пожелают удостовериться в том, что предлагаемая технология для осуществления данного проекта уже использовалась в достаточной степени и обеспечивает соответствующую безопасность и надежность. Они будут весьма внимательно рассматривать любые предложения относительно применения новых или не испытанных технологий. В любом случае до окончательной приемки объекта инфраструктуры, возможно, необходимо будет провести ряд технических испытаний.

105. Проектная компания будет обычно перекладывать риски, связанные с завершением проекта и перерасходом сметы, на строительных подрядчиков, и поэтому контракт на строительство будет обычно представлять собой контракт под ключ на фиксированный срок и с фиксированной ценой, по которому подрядчики будут предоставлять гарантии исполнения. По условиям контракта строительный подрядчик обычно обязан предоставить гарантии того, что объект инфраструктуры будет функционировать в соответствии с заранее установленными техническими стандартами. В соответствии с условиями своих контрактов или положениями применимого права строительные подрядчики, возможно, будут нести ответственность и после даты завершения строительства. Поставщикам оборудования обычно также предлагается предоставить обширные гарантии в отношении приемлемости предоставляемой технологии.

e) Этап эксплуатации

106. После завершения строительных работ и после выдачи правительством принимающей страны разрешений на эксплуатацию объекта начинается наиболее продолжительный этап осуществления проекта. В ходе этого этапа проектная компания обязуется эксплуатировать и обслуживать объект инфраструктуры и взимать с пользователей соответствующую плату. Условия эксплуатации и обслуживания проекта, а также стандарты качества и безопасности, как правило, определяются в законодательстве или же подробно регламентированы в проектном соглашении. Помимо этого функции надзора за эксплуатацией объекта может осуществлять определенный регулирующий орган (см. главу VII "Этап эксплуатации", ___).

107. Доходы, получаемые от объекта инфраструктуры, являются для проектной компании единственным источником средств для погашения ее задолженности, возмещения инвестиционных затрат и получения прибыли. Поэтому одна из основных забот проектной компании в ходе этапа эксплуатации состоит в том, чтобы избежать в максимально возможной степени любых перерывов в эксплуатации объекта и защитить себя от последствий любого такого перерыва. В этом отношении интересы кредиторов будут обычно совпадать с интересами проектной компании. Проектной компании важно обеспечить, чтобы снабжение материалами и энергией, необходимыми для эксплуатации объекта, постоянно осуществлялось на бесперебойной основе. Кроме того, проектная компания может быть заинтересована в том, чтобы осуществление правительством принимающей страны его полномочий по контролю или регулированию не приводило к сбоям или перерывам в эксплуатации объекта и чтобы это не было сопряжено для проектной компании с дополнительными расходами.

108. В свою очередь, правительство принимающей страны будет заинтересовано в обеспечении бесперебойного предоставления пользователям и клиентам объекта инфраструктуры соответствующих услуг или товаров. Тем не менее одновременно правительство принимающей страны будет законно заинтересовано в том, чтобы обеспечить эксплуатацию и обслуживание объекта в соответствии с применимыми стандартами качества и безопасности, а также эксплуатационными нормами и условиями (см. главу VII "Этап эксплуатации", ____). Эти аспекты будут иметь особое значение для правительства принимающей страны в связи с проектами в области инфраструктуры, которые предназначены для населения в целом (например, мосты или туннели) или которые носят опасный характер

(например, электростанции или сети газоснабжения). Особое положение правительства принимающей страны в результате того, что оно несет ответственность перед населением за данный объект инфраструктуры, может привести к возникновению конфликтов или разногласий с проектной компанией. Поэтому особое значение может иметь разработка четких правил в отношении эксплуатации объекта инфраструктуры или же согласование соответствующих методов урегулирования споров, которые могут возникнуть между правительством принимающей страны и проектной компанией на этом этапе осуществления проекта (см. главу XI "Урегулирование споров", ___).

f) Завершение проекта

109. За исключением тех случаев, когда объект инфраструктуры принадлежит проектной компании на постоянной основе, большинство проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, осуществляется в течение определенного срока. Некоторые проекты предусматривают возможность продления срока осуществления проекта в пользу той же проектной компании; в других случаях в законах предусматривается, что любое продление концессии должно осуществляться в рамках процедуры торгов (эти вопросы более подробно рассматриваются в главе IX "Срок действия, продление срока действия и досрочное прекращение проектного соглашения", ___). В некоторых странах обычной практикой является последовательная передача концессий на один и тот же объект инфраструктуры, в результате чего активы передаются непосредственно от одного концессионера его преемнику.

110. В то же время некоторые правительства заинтересованы в получении объекта инфраструктуры, а также всех соответствующих активов и оборудования по истечении срока осуществления проекта СЭП. В таких случаях правительство принимающей страны будет заинтересовано в обеспечении передачи современной технологии, в надлежащем обслуживании объекта инфраструктуры, а также в соответствующей подготовке национального персонала для эксплуатации этого объекта.

[A/CN.9/444/Add.2]

ГЛАВА I. ОБЩИЕ СООБРАЖЕНИЯ ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫМ ВОПРОСАМ

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫМ ВОПРОСАМ

Конституционные вопросы

1. Целесообразно провести обзор действующих конституционных положений с тем, чтобы выявить те ограничения, которые, возможно, установлены для участия частного сектора в развитии и эксплуатации объектов инфраструктуры, ограничения на использование публичной собственности частными предприятиями и препятствия для передачи объектов инфраструктуры в частную собственность (см. пункты 1-4).

Законодательные подходы

2. Общее разрешительное законодательство, возможно, полезно дополнить специальными законами, касающимися конкретных секторов инфраструктуры. В тех случаях, когда специальные законы, касающиеся отдельных секторов, уже существуют, желательно провести их обзор с целью определения пригодности содержащихся в них положений для проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников (см. пункты 5-8).

Законодательные полномочия на выдачу концессий

3. В законодательстве следует прямо указать на полномочия правительства принимающей страны на передачу проектов в области инфраструктуры частному сектору и конкретно указать те области деятельности или виды инфраструктуры, развитием которых могут заниматься частные предприятия (см. пункт 10).

4. Целесообразно признать в законодательстве право проектной компании взимать цену за использование инфраструктуры или за услугу, которую она предоставляет, или за товар, который она производит, в соответствии с законами страны и на условиях, предусмотренных в проектном соглашении. Кроме того, целесообразно предусмотреть в законодательном порядке полномочия сторон договариваться о механизмах расчета и корректировки цен (см. пункт 11).

Правовой режим проекта

5. В специальное законодательство, касающееся проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, возможно, полезно включить те положения о правах и обязательствах, которые в противном случае применялись бы в подразумеваемом порядке и которые, как это будет сочтено, были бы уместны в контексте таких проектов. Принятие общего разрешительного законодательства может предоставить возможность для исключения

применения тех норм права, которые, как это будет сочтено, создают препятствия для выполнения проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников (см. пункты 12-15).

Собственность на инфраструктуру и ее использование

6. В законодательстве следует предусмотреть право государства передавать или предоставлять в распоряжение проектной компании такие государственные земельные участки или такие существующие объекты инфраструктуры, которые могут потребоваться для выполнения проекта (см. пункты 16-19).

Правовой статус поставщиков общедоступных услуг

7. Желательно в законодательном порядке уполномочить государство предоставлять проектной компании права, привилегии и условия, которые необходимы для сооружения и эксплуатации объектов инфраструктуры и для предоставления соответствующих общедоступных услуг, либо от собственного имени, либо в качестве агента правительства принимающей страны в том случае, когда эксплуатация объектов инфраструктуры общественного пользования или предоставление общедоступных услуг являются исключительным правом государства (см. пункты 20-21).

Административная координация

8. Целесообразно указать в законодательстве органы правительства принимающей страны, включая, если это уместно, общенациональные, провинциальные и местные органы власти, которые имеют право предоставлять концессии в связи с проектами в области инфраструктуры (см. пункты 22-23).

9. Законодательство может возложить на один из органов полномочия принимать заявки на лицензии, необходимые для осуществления проектов в области инфраструктуры, препровождать их в соответствующие ведомства и контролировать выдачу всех лицензий, необходимых на момент предоставления подряда на проект и других лицензий, которые могут потребоваться в дальнейшем (см. пункты 24-26).

10. Кроме того, в законодательстве можно установить полномочия соответствующих ведомств выдавать временные лицензии и предусмотреть срок, по истечении которого такие лицензии будут считаться выданными, если не был представлен отказ в письменной форме (см. пункты 24-26).

11. В той мере, в которой правительство принимающей страны не имеет полномочий на принятие таких положений, как те, о которых говорилось в пунктах 9 и 10 выше, оно может пожелать включить в закон положение, требующее от органа, принимающего решения о выдаче подрядов на проекты, приложить максимальные усилия для оказания помощи проектной компании в получении требуемых лицензий (см. пункт 27).

Другие области законодательства, имеющие отношение к рассматриваемым вопросам

12. Помимо законодательства, непосредственно касающегося проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, наличие надлежащих положений в других областях правового регулирования будет способствовать облегчению трансакций, необходимых для осуществления проектов в области инфраструктуры, и сокращению предполагаемых юридических рисков, связанных с инвестированием в соответствующей стране (например, в таких областях, как правовое регулирование защиты инвестиций; правовое регулирование вопросов собственности; правила и процедуры, касающиеся экспроприации; правовое регулирование вопросов интеллектуальной собственности; правовое регулирование вопросов обеспечения; правовое регулирование деятельности акционерных обществ; процедуры отчетности; правовое регулирование вопросов, относящихся к договорам; правовое регулирование вопросов несостоятельности; правовое регулирование вопросов налогообложения; правовое регулирование защиты окружающей среды; урегулирование споров) (см. пункты 28-62).

Национальное законодательство и международные соглашения

13. Правительство принимающей страны, возможно, пожелает рассмотреть желательность присоединения к международным соглашениям об облегчении торговли или соглашениям о содействии развитию торговли в отдельных секторах или торговли отдельными видами услуг, что могло бы иметь позитивные последствия для осуществления проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников (см. пункты 63-67).

КОММЕНТАРИИ К РЕКОМЕНДАЦИЯМ ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫМ ВОПРОСАМ

А. Правовая база для проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников

1. Конституционные вопросы

1. В конституционном праве ряда стран содержатся общие ссылки на обязанность государства обеспечить предоставление общедоступных услуг. В ряде стран перечисляются секторы инфраструктуры и услуг, входящие в сферу ответственности государства, а в других странах задача определения таких секторов делегируется законодателю. Согласно некоторым национальным конституциям предоставление ряда общедоступных услуг резервируется исключительно за государством или за специально созданными предприятиями общественного пользования. В то же время согласно другим конституциям предусматриваются полномочия государства на предоставление частным предприятиям концессий на развитие и эксплуатацию объектов инфраструктуры и предоставление общедоступных услуг. В ряде стран установлены ограничения на участие иностранцев в деятельности некоторых секторов или действуют требования о том, что государство должно участвовать в капитале компаний, предоставляющих общедоступные услуги.

2. Странам, стремящимся содействовать расширению частных инвестиций в инфраструктуру, важно провести обзор действующих конституционных положений с тем, чтобы выявить возможные ограничения на осуществление проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников. В ряде стран реализация проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, задерживалась в результате неопределенности в вопросе об объеме государственных полномочий на предоставление подрядов на такие проекты. Иногда опасения, что такие проекты могут нарушать конституционные положения о государственной монополии или положения об общедоступных услугах, приводили к судебным спорам, что оказывало неблагоприятное воздействие на осуществление проектов.

3. Другая важная категория конституционных положений включает те нормы, которые касаются собственности на землю или объекты инфраструктуры. Конституционное право некоторых стран содержит ограничения на частную собственность на землю и некоторые виды средств производства. В других странах частная собственность признается, однако конституция объявляет некоторые виды инфраструктуры собственностью государства. Запреты и ограничения такого характера могут представлять собой препятствие для осуществления проектов, предусматривающих частную эксплуатацию соответствующего объекта инфраструктуры или его частную эксплуатацию и частную собственность на него.

4. Независимо от выбора, который сделан правительством принимающей страны в вопросе о собственности на объекты инфраструктуры, для страны, стремящейся привлечь частные инвестиции в инфраструктуру, важно обеспечить, чтобы государство имело право предоставить в распоряжение проектной компании такие земельные участки или такие имеющиеся объекты инфраструктуры, которые могут потребоваться для реализации проектов в области инфраструктуры. В некоторых странах для предоставления государствам таких полномочий потребовалось внести поправки в конституции.

2. Общее законодательство и специальное законодательство по отдельным секторам

5. В ряде стран с учетом законодательной практики было сочтено целесообразным принять специальное законодательство, регулирующее выполнение и эксплуатацию одного или нескольких конкретных проектов. В других странах с устоявшимися традициями выдачи частному сектору концессий на предоставление общедоступных услуг полномочия государства на предоставление частному сектору подрядов на выполнение любой осуществляемой публичным сектором деятельности, обладающей определенной экономической ценностью, которая позволяет осуществлять эксплуатацию такой деятельности частными предприятиями, предусматриваются в общем законодательстве. Общее разрешительное законодательство такого вида создает базу для обеспечения единообразного регулирования вопросов, являющихся общими для всех финансируемых из частных источников проектов в различных секторах инфраструктуры. Страны, считающие целесообразным принятие общего законодательства, возможно, пожелают определить те вопросы, которые могут быть урегулированы на этом законодательном уровне, и те вопросы, которые следует оставить на урегулирование в специальных законодательных и иных нормативных актах или в рамках проектного соглашения.

6. В рамках общего законодательства, уже в силу его характера, обычно невозможно учесть все конкретные потребности различных секторов. Так, в ряде стран предоставление некоторых видов общедоступных услуг регулируется специальным законодательством, касающимся конкретных секторов инфраструктуры (например, связи, производства энергии и энергоснабжения, автомобильных и железнодорожных перевозок). Один из аргументов в пользу принятия специального законодательства по отдельным секторам даже в тех странах, которые приняли общее разрешительное законодательство, регулирующее общесекторальные вопросы, состоит в том, что такой

подход позволяет законодателю учесть рыночную структуру при разработке механизмов регулирования отдельных секторов инфраструктуры.

7. В специальном законодательстве по отдельным секторам обычно закрепляется политика государства в отношении соответствующего сектора, устанавливаются механизмы для проведения такой политики и предусматриваются общие правила для предоставления соответствующих услуг. Во многих странах специальное законодательство по отдельным секторам принималось в период, когда национальная инфраструктура в значительной части или даже полностью охватывалась государственной монополией. Принятые в последнее время национальные стратегии по стимулированию инвестиций частного сектора в инфраструктуру часто основывались на результатах обширных исследований, в рамках которых были проанализированы такие вопросы, как степень конкуренции, которая может быть обеспечена на рынке в целом или в его отдельных секторах, и рассмотрены потенциальные экономические затраты и ожидаемые выгоды от ликвидации закрепленных в законе монополий или от их полного или частичного сохранения (см. главу II "Структура и регулирование секторов", ____). Странам, заинтересованным в стимулировании инвестиций частного сектора в инфраструктуру, целесообразно провести обзор действующего специального законодательства по отдельным секторам, с тем чтобы определить приемлемость таких актов для проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников.

8. Кроме того, специальное законодательство по отдельным секторам может сыграть важную роль в создании базы для регулирования отдельных секторов инфраструктуры (см. главу II, "Структура и регулирование секторов", _____). Законодательные рекомендации особенно полезны в тех странах, которые находятся на первоначальных этапах сознания или развития национальных механизмов регулирования. Такие рекомендации также полезны для заверения кредиторов и проектного консорциума в том, что свобода усмотрения осуществляющих регулирование властей при выполнении их функций не является неограниченной, а определяется параметрами, установленными законом. В то же время в целом целесообразно избегать принятия жесткого или излишне детализированного законодательства, поскольку в большинстве случаев подобные акты не будут отвечать долгосрочному характеру финансируемых из частных источников проектов в области инфраструктуры.

3. Элементы разрешительного законодательства

9. Реализация проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, может потребовать принятия специального законодательства или норм, уполномочивающих государства передавать функции по предоставлению общедоступных услуг частным предприятиям или децентрализованным предприятиям, полностью или частично принадлежащим государству. Помимо того, что принятие законодательного акта, прямо устанавливающего такие полномочия, иногда необходимо для выполнения национальных конституционных и иных требований, этот шаг может представлять собой важную меру, направленную на укрепление доверия потенциальных частных инвесторов, как национальных, так и иностранных, к национальной политике по стимулированию инвестиций частного сектора в инфраструктуру. Хотя попытки регулирования отдельных конкретных аспектов взаимных прав и обязательств проектной компании и правительства с помощью законодательных актов общего характера в целом являются нецелесообразными, в подобном общем законодательном акте было бы уместно рассмотреть ряд ключевых вопросов.

a) Законодательные полномочия на выдачу концессий

10. В некоторых правовых системах государство несет непосредственную ответственность за предоставление общедоступных услуг и не может делегировать эти функции без предварительного установления соответствующих полномочий в законодательном порядке. Таким образом, для тех стран, которые стремятся привлечь частные инвестиции в инфраструктуру, особенно важно, чтобы в законе четко оговаривались полномочия правительства передавать иным предприятиям, чем правительственные ведомства, право на предоставление определенных общедоступных услуг и взимание платы за такие услуги. Кроме того, в целях обеспечения ясности целесообразно указать в таком общем законодательном акте те области деятельности, на которых могут выдаваться концессии.

11. В законе следует также предусмотреть полномочия сторон на согласование механизмов для расчета и корректировки цен, когда они не устанавливаются регулирующим органом. Такое общее положение в разрешительном законодательстве может иметь особенно важное значение в тех странах, в которых предоставление общедоступных услуг является монополией государства или в которых предполагается привлечь частные предприятия к предоставлению определенных услуг, которые традиционно обеспечиваются для населения бесплатно. В ряде стран отсутствие полномочий, уже закрепленных в законодательстве, привело к возникновению судебных дел, в которых оспаривалось право проектной компании требовать уплаты цены за предоставляемую услугу.

b) Правовой режим проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников

12. В некоторых правовых системах, относящихся к системе гражданского права или сформировавшихся под ее воздействием, предоставление общедоступных услуг может регулироваться сводом правовых норм, известным как "административное право" и регулирующим широкий диапазон государственных функций. В большинстве таких

стран имеются хорошо разработанные концепции административного права, которые могут охватывать некоторые формы проектов в области инфраструктуры, например "концессии на государственные работы", "концессии на общедоступные услуги" или "полномочия", "лицензии" или "разрешения" на предоставление некоторых форм общедоступных услуг. Различные права и обязательства сторон могут отходить от законодательных положений, судебных прецедентов или общих принципов права в зависимости от вида проекта и характера документа, содержащего решение о выдаче подряда (например, от того, закреплено ли такое решение в двустороннем соглашении или в одностороннем акте).

13. Например, в некоторых из этих правовых систем правительство обычно имеет право аннулировать административные контракты или изменить их условия в публичных интересах, причем обычно предусматривается компенсация убытков, причиненных подрядчикам, или возмещение понесенных ими дополнительных затрат. Дополнительные права могут включать обширные права на контроль и инспекцию, а также право налагать на частного оператора санкции за неисполнение. В некоторых странах предусмотрены специальные положения для урегулирования споров, возникающих из правительственных контрактов, и могут предусматриваться ограничения на право правительственных учреждений договариваться о несудебных процедурах урегулирования споров (см. главу XI "Урегулирование споров", ___). В то же время ряд правовых систем признает действительность некоторых подразумеваемых условий во всех правительственных контрактах, которые обеспечивают определенный уровень защиты для правительственных подрядчиков, например, право на пересмотр условий контракта в результате непредусмотренных изменений в обстоятельствах (см. главу VIII "Задержки, дефекты и прочие случаи неисполнения", __). В то же время в ряде стран имеющиеся у правительства возможности для аннулирования или изменения условий, на которых частное предприятие предоставляет общедоступную услугу, могут быть ограничены теми случаями, когда соответствующий документ был издан в виде одностороннего акта, реализующего дискреционные полномочия.

14. Специальные правовые режимы, применимые к операторам инфраструктуры и поставщикам общедоступных услуг, существуют не только в правовых системах, упомянутых выше. В ряде стран, принадлежащих к системе общего права или обладающих законодательством, сформировавшимся под влиянием этой системы, существуют специальные правила, которые регулируют каждый вид предприятий общественного пользования (например, в области связи, железнодорожных перевозок, энергоснабжения) и которые не всегда на систематической основе сводятся в более широкий раздел права. В этих странах также разработаны конкретные нормы для правительственных контрактов, причем часто широко используются стандартные формы и условия. Такие специальные нормы обычно наделяют правительства определенными полномочиями на прекращение или изменение контрактов, что уравновешивается обязательством возместить подрядчику убытки, понесенные при исполнении контракта. В этой связи в некоторых странах общего права проводится важное различие между "франшизами", которые создают безусловные права на объект общественного пользования, связанные с предоставлением соответствующей услуги, и обычными "лицензиями", под которыми понимаются личные привилегии, которые, как правило, могут быть отозваны предоставившей их стороной. В то же время в некоторых странах считается, что даже односторонние акты предоставления частному предприятию лицензии на проведение того или иного вида деятельности могут создавать безусловные права и, таким образом, не могут быть изменены правительством без согласия частного предприятия, если только такая возможность прямо не предусмотрена в законе или в условиях лицензии.

15. В странах, в которых правительственные контракты регулируются специальным режимом, законодателю целесообразно провести обзор адекватности действующего режима с точки зрения проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, и определить возможные трудности, которые могут вытекать из применения такого специального режима. В целях обеспечения транспарентности и для того, чтобы снять любые сомнения потенциальных иностранных, а также внутренних инвесторов, возможно, было бы полезным включить в специальное законодательство, касающееся проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, те права и обязательства, которые подразумеваются или которые не регулируются на систематической основе в соответствующей правовой системе и которые, как это будет сочтено, являются уместными в контексте таких проектов. Кроме того, принятие разрешительного законодательного акта общего характера может предоставить возможность для исключения применения тех норм права, которые, как это будет сочтено, создают препятствия для исполнения проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников.

c) Собственность на инфраструктуру и ее использование

16. В ряде стран существуют подробные положения о сохранении и защите государственной собственности, в том числе требуется выполнение специальных процедур и получение специальных разрешений для передачи правового титула на такое имущество частным предприятиям или на предоставление частным предприятиям права использовать правительственную собственность. Какой бы выбор ни сделало правительство принимающей страны в вопросе о собственности на объект инфраструктуры, который предстоит возвести, модернизировать или восстановить, стране, стремящейся привлечь частные инвестиции в инфраструктуру, важно наделить государство правом передавать или предоставлять в распоряжение проектной компании любые земельные участки или любые

существующие объекты инфраструктуры, которые необходимы для реализации проекта, на срок, который будет не меньшим, чем срок действия проектного соглашения.

17. Режим собственности применительно к конкретному проекту может определяться практическими соображениями, такими, как оперативный срок жизни объекта инфраструктуры или заинтересованность правительства в сохранении правового титула на него. Кроме того, в рамках некоторых проектов стороны, возможно, пожелают провести разграничение между активами, которые должны находиться в собственности правительства или должны быть переданы ему в конце срока концессии, и другими активами, которые будут приобретены проектной компанией в течение этого срока и которые останутся в собственности проектной компании. В ряде стран закон прямо предусматривает, что правовой титул на все активы, первоначально предоставленные правительством принимающей страны для сооружения объекта, и на объекты, сооруженные впоследствии проектной компанией, и произведенные ею улучшения остаются у правительства принимающей страны в течение всего срока действия соглашения. С другой стороны, некоторые законы разрешают передачу проектной компании правового титула на имущество, которое требуется для целей концессии, или предусматривают, что все активы, приобретенные в результате концессии, будут находиться в собственности проектной компании. Другие законы, хотя они и не разрешают передачи правового титула проектной компании, предусматривают определенные иные вещные права и подробно регламентируют их характер и объем (например, арендное владение, право использования, узуфрукты).

18. Независимо от той формы, в которую могут быть облечены права проектной компании, ей важно получить гарантии того, что эти права основываются на достаточных законодательных полномочиях и что она сможет обеспечить их принудительное исполнение в отношении третьих сторон. Эту же обеспокоенность будут разделять кредиторы и другие инвесторы проекта. Кроме того, с учетом юридических ограничений, которые во многих странах применяются в отношении использования публичной собственности частными предприятиями, правительству могут потребоваться предварительные законодательные полномочия на разрешение проектной компании использовать какую-либо дополнительную публичную собственность.

19. Таким образом, было бы, возможно, желательно разъяснить в соответствующем законодательном акте характер имущественных прав, которые - если это вообще предусматривается - могут быть предоставлены проектной компании с учетом вида соответствующего объекта инфраструктуры. Кроме того, было бы, возможно, полезно предусмотреть в законе полномочия правительства на предоставление проектной компании права на использование земельных участков, дорог и других вспомогательных объектов, прямо не связанных с проектом, в той мере, в которой это требуется для сооружения и эксплуатации инфраструктуры, на тех условиях, которые должны быть предусмотрены в проектном соглашении.

d) Правовой статус поставщиков общедоступных услуг

20. Публичные ведомства или государственные органы, предоставляющие общедоступные услуги, обычно наделяются полномочиями, целью которых является облегчение предоставления соответствующей услуги и обеспечение того, чтобы пользователи выполняли и соблюдали соответствующие положения и правила. Это может включать, например, право издавать правила техники безопасности или контролировать их соблюдение и право приостанавливать предоставление услуги в случае чрезвычайных обстоятельств или по соображениям безопасности или по причине неисполнения или несоблюдения со стороны пользователей (см. главу VII "Этап эксплуатации", __). Эти права обычно вытекают из общих полномочий государства, и в ряде правовых систем они рассматриваются как присущие органам управления.

21. В странах с устоявшимися традициями выдачи концессий на предоставление общедоступных услуг концессионеру обычно предоставляются необходимые права через делегирование полномочий государством. Объем прав, делегируемых концессионеру, обычно определяется в проектном соглашении и подробно регламентировать его в общем разрешительном законодательстве, как оно рассматривается в настоящем Руководстве, необходимости, возможно, не имеется. В то же время в тех случаях, когда эксплуатация инфраструктуры общего пользования или предоставление общедоступных услуг резервируются за государством, в законе желательно предусмотреть общие полномочия государства на предоставление проектной компании тех прав, привилегий и условий, которые необходимы для сооружения и эксплуатации объекта инфраструктуры и предоставления соответствующих общедоступных услуг от своего собственного имени или в качестве агента правительства принимающей страны.

4. Административная координация

22. В зависимости от структуры административных органов принимающей страны в проектах в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, может потребоваться участие ряда правительственных ведомств на различных уровнях управления. Например, компетенция на установление различных положений и правил, регулирующих соответствующий вид деятельности, может полностью или частично принадлежать какому-либо правительственному ведомству на ином уровне, чем то ведомство, которое несет ответственность за предоставление соответствующей услуги. Может также существовать такое положение, когда и регулирующие, и

оперативные функции объединяются в одной организации, а полномочия на заключение правительственных контрактов в централизованном порядке переданы другому правительственному ведомству. Применительно к проектам, связанным с иностранными инвестициями, может также существовать такое положение, при котором некоторые специальные области компетенции могут охватываться мандатом того правительственного ведомства принимающей страны, которое несет ответственность за утверждение иностранных инвестиционных предложений.

23. В случае принятия общего разрешительного законодательства целесообразно четко указать те ведомства или уровни управления, которые компетентны предоставлять подряды на проекты в области инфраструктуры частному сектору. Будет, возможно, полезно рассмотреть вопрос об объеме тех полномочий, которые могут потребоваться иным органам, чем центральное правительство, для реализации проектов, входящих в сферу их компетенции. В самом общем законодательном акте могут предусматриваться процедуры для выявления или признания приоритетного характера за теми проектами в области инфраструктуры, которые должны быть переданы частному сектору, или в такой акт может быть включена отсылка к нормам, согласно которым будут устанавливаться такие процедуры. Аналогично, в законодательстве могут предусматриваться процедуры, которые должны соблюдаться при выборе концессионера, или указываться те правила, согласно которым должен производиться выбор (более подробно см. главу III "Выбор концессионера").

24. Помимо разъяснения вопросов, касающихся общих полномочий на выдачу подрядов на реализацию проектов в конкретном секторе, законодательство может сыграть полезную роль в деле содействия выдаче разрешений и лицензий, которые могут потребоваться в ходе осуществления проекта (например, лицензий, необходимых на основании валютных правил; лицензий на образование проектной компании в качестве юридического лица; разрешений на наем иностранцев; регистрационные и гербовые сборы за использование земельных участков или оформление собственности на них; импортные лицензии на оборудование и материалы; строительные лицензии; лицензии на прокладку кабелей или трубопроводов; лицензии на ввод объекта в эксплуатацию; выделение частот для мобильной связи). Выдача таких лицензий и разрешений может относиться к компетенции различных органов на различных уровнях национальной государственной власти, и для их получения может потребоваться значительное время, особенно когда утверждающие органы или должностные лица первоначально не участвовали в разработке проекта или в согласовании его условий.

25. К моменту подписания проектного соглашения проектный консорциум, как правило, уже затратит значительное время и уже инвестирует в проект значительные средства (например, в связи с подготовкой технико-экономических обоснований, проектно-конструкторской и другой технической документации; подготовкой тендерной документации и участием в процедурах торгов; переговорами по проектному соглашению, соглашению о кредитовании и другим связанным с проектом подрядным соглашениям; наймом консультантов и советников). Возможность отказа в лицензиях, необходимых для сооружения объектов, может воспрепятствовать участию серьезных инвесторов в конкурсе на проект. Кроме того, задержки в процессе введения объектов инфраструктуры в эксплуатацию в результате отсутствия необходимых лицензий могут нанести ущерб финансовой жизнеспособности проекта или причинить значительные убытки его спонсорам. В тех случаях, когда дополнительные финансовые затраты невозможно компенсировать за счет продления срока концессии или повышения тарифов или взимания более высоких цен, проектная компания может обратиться к правительству принимающей страны с просьбой компенсировать убытки или оказать поддержку. Подобная ситуация зачастую будет вызывать повышение стоимости проекта, а также его стоимости для населения.

26. Заблаговременная оценка потребностей в лицензиях для цели конкретного проекта может значительно способствовать избежанию задержек на этапе реализации. Одна из возможных мер для укрепления координации выдачи лицензий и разрешений может состоять в том, чтобы возложить на какой-либо один орган полномочия на получение заявок на лицензии, препровождение их соответствующим ведомствам и контроль за выдачей всех лицензий, перечисленных в запросе предложений, и других лицензий, требования о которых могут быть введены впоследствии новыми правилами. Кроме того, в законодательном порядке можно уполномочить соответствующие ведомства выдавать временные лицензии и установить срок, по истечении которого эти лицензии будут считаться выданными, если не поступит отказ в письменной форме.

27. В то же время могут существовать случаи, когда правительство принимающей страны, по причинам конституционного и иного характера, связанным с его внутренней структурной организацией, может оказаться не в состоянии принять на себя ответственность за выдачу всех лицензий или возложить на какой-либо один орган выполнение такой координирующей функции. В этом случае правительство принимающей страны, возможно, пожелает дать определенные заверения в том, что оно, тем не менее, будет оказывать проектной компании максимально возможную помощь в получении лицензий, требуемых в соответствии с национальным законодательством, например путем назначения должностного лица или ведомства, которым будет поручено предоставлять информацию и помощь проектным консорциумам по вопросам лицензий, которые требуется получить, а также по вопросам соответствующих процедур и условий.

B. Другие области законодательства, имеющие отношение к рассматриваемым вопросам

28. Помимо вопросов, относящихся к законодательству, прямо затрагивающему проекты в области инфраструктуры, финансируемые из частных источников, в правовую базу, благоприятствующую таким проектам, могут быть включены положения из других областей законодательного регулирования. Наличие законодательных положений, содействующих частным инвестициям в экономическую деятельность в целом, будет стимулировать и частные инвестиции в инфраструктуру. В нижеследующих пунктах затрагиваются только весьма немногочисленные избранные аспекты других областей права, которые могут оказать воздействие на реализацию проектов в области инфраструктуры[11]. Наличие надлежащих норм права в таких других областях может облегчить ряд трансакций, необходимых для выполнения проектов в области инфраструктуры, и сократить предполагаемый правовой риск инвестиций в соответствующей стране.

1. Защита инвестиций

29. Один из вопросов, вызывающих особую обеспокоенность у проектных консорциумов и кредиторов, связан со степенью защиты, предоставляемой инвестициям в принимающей стране. Например, укреплению доверия инвесторов к принимающей стране можно способствовать, предусмотрев защиту от национализации или реквизиции без решения суда или выплаты надлежащей компенсации. Компании, участвующие в проектных консорциумах, будут также обеспокоены возможностью, в том числе, направлять в соответствующую страну, без каких-либо необоснованных ограничений, квалифицированный персонал, который требуется для работы по проекту, импортировать необходимые товары и оборудование, получать по мере потребности доступ к иностранной валюте, переводить за границу или репатриировать свои доходы.

30. Тем странам, в которых законодательство уже обеспечивает надлежащую защиту инвестиций, было бы, возможно, целесообразно рассмотреть вопрос о том, чтобы прямо распространить защиту, предусматриваемую в таком законодательстве, на частные инвестиции в проекты в области инфраструктуры.

31. В дополнение к принятию внутреннего законодательства о защите инвестиций все большее число стран заключает двусторонние инвестиционные соглашения, цель которых состоит в стимулировании и защите потока инвестиций между договаривающимися сторонами. Соглашения о защите инвестиций обычно содержат положения, касающиеся принятия иностранных инвестиций и их режима; перевода капитала между договаривающимися сторонами (например, выплата дивидендов за границей, репатриация инвестиций); доступность иностранной валюты для перевода или репатриации доходов от инвестиций; защита от экспроприации и национализации и урегулирование инвестиционных споров. Существование такого соглашения между принимающей страной и страной происхождения инвестиций или странами участников проектного консорциума может сыграть важную роль в принятии ими решения об инвестировании в принимающей стране. В зависимости от содержащихся в них условий подобные соглашения могут сократить необходимость в заверениях или гарантиях со стороны правительства применительно к отдельным проектам в области инфраструктуры.

32. Под эгидой Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в настоящее время разрабатывается многостороннее соглашение по инвестициям. Предполагается, что многостороннее соглашение ОЭСР по инвестициям охватит вопросы урегулирования споров, защиты инвесторов и инвестиций, либерализации, приватизации и монополий, ключевого персонала, экологических и трудовых аспектов, требований к исполнению, инвестиционных стимулов.

2. Правовые нормы, регулирующие вопросы собственности

33. Желательно, чтобы в законах принимающей страны, касающихся вопросов собственности, были отражены современные приемлемые стандарты и содержались адекватные положения, касающиеся собственности на земельные участки и здания и их использования, а также движимого и нематериального имущества (например, авторских прав), и должным образом гарантировалась бы возможность проектной компании приобретать, продавать и переводить собственность, а также лицензировать ее использование.

34. Независимо от того, передается ли земельный участок, на котором сооружается объект, в собственность проектной компании или же ей только предоставляется право на использование такого участка, важно, чтобы собственность на участок могла быть четко и безоговорочно установлена с помощью надлежащих процедур регистрации и публичного оповещения. Проектной компании и кредиторам потребуются разумные доказательства

---

[11]Общий обзор правовой базы, необходимой для стимулирования частных инвестиций в приватизированных секторах, см. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). Comparative Experiences with Privatization (New York and Geneva, 1995), pp. 40-52. Применительно к странам с переходной экономикой см., в частности, Европейская экономическая комиссия Организации Объединенных Наций, "Руководство по правовым аспектам приватизации в промышленности" (Нью-Йорк, 1992 год), стр. 10-25.

того, что право собственности на земельный участок не будет оспариваться. В силу этого они с нежеланием будут идти на выделение средств на проект, если законы принимающей страны не обеспечивают надлежащих средств утверждения права собственности на земельный участок. Также желательно обеспечить, чтобы проектная компания имела возможность создавать обеспечительный интерес в таком имуществе в целях мобилизации финансирования для проекта (см. главу IV "Заключение и общие условия проектного соглашения", пункты 39-45).

35. Кроме того, необходимо обеспечить эффективные механизмы для защиты в принудительном порядке права собственности и имущественных прав, предоставленных проектной компании, от нарушения со стороны третьих лиц. Такая защита должна также распространяться на сервитуты и права прохода, которые могут быть необходимы проектной компании для предоставления соответствующих услуг на постоянной основе (например, установка столбов и укладка кабеля на участках, находящихся в частной собственности, для обеспечения электроснабжения) (см. главу IV "Заключение и общие условия проектного соглашения", пункты 13-16).

3. Правила и процедуры, касающиеся экспроприации

36. Обычно правительство принимающей страны принимает на себя ответственность за предоставление необходимого для реализации проекта земельного участка, который может быть либо выкуплен у его владельцев, либо, если это необходимо, приобретен путем экспроприации (см. глава IV "Заключение и общие условия проектного соглашения", пункты 8-12). В большинстве стран имеются законодательные положения, регулирующие процедуры экспроприации, и эти положения будут применяться к любой экспроприации, проведение которой требуется для проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников.

37. Процедуры экспроприации обычно являются длительными и сложными. Они также могут быть связаны с участием целого ряда должностных лиц из различных министерств или иных органов управления. Особенные задержки могут возникать в тех странах, где экспроприация производится через суд. Таким образом, правительство принимающей страны, возможно, пожелает провести обзор действующих положений об экспроприации в публичных интересах, с тем чтобы оценить их адекватность для потребностей крупных проектов в области инфраструктуры и определить, предусматривают ли такие положения наличие оперативных и экономичных процедур, должным образом учитывающих права собственников. Особенно важно, чтобы у правительства принимающей страны имелась возможность в кратчайшие сроки принять собственность в свое владение, с тем чтобы избежать стартовых задержек и повышения проектных затрат (см. главу VIII "Задержки, дефекты и прочие случаи неисполнения", __).

4. Правовое регулирование вопросов интеллектуальной собственности

38. Проекты в области инфраструктуры, финансируемые из частных источников, часто связаны с использованием новых или передовых технологий, защищенных патентами или аналогичными правами интеллектуальной собственности. Они также могут предусматривать разработку и представление оригинальных или новаторских решений; такие решения могут представлять собой информацию, на которую распространяются права собственности лица, представившего проектное предложение, и которая защищается авторскими правами. Частным инвесторам - как национальным, так и иностранным, - ввозящим в страну новую или передовую технологию или разрабатывающим оригинальные решения, потребуются гарантии в том, что их права интеллектуальной собственности будут защищены и что они смогут обеспечить принудительную защиту таких прав от нарушений.

39. Правовая база для защиты интеллектуальной собственности может быть создана за счет присоединения к международным соглашениям, касающимся защиты и регистрации прав собственности. [Комиссия, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о том, следует ли включить в этот пункт перечень основных международных документов и краткое описание их содержания; такой перечень может быть подготовлен в консультациях со Всемирной организацией интеллектуальной собственности (ВОИС).]

5. Правовое регулирование вопросов обеспечения

40. Вид и объем обеспечения, предлагаемого проектной компанией или ее акционерами, будет играть центральную роль в договорных механизмах для финансирования проектов в области инфраструктуры. Обеспечительные механизмы могут быть сложными и объединять различные виды обеспечения, включая фиксированное обеспечение под материальные активы проектной компании (например, ипотеки или обременения), залог акций проектной компании и уступку дебиторской задолженности по проекту. Хотя применительно к соглашениям о кредитовании в вопросе о применимом праве обычно действует принцип автономии сторон, вид обеспечения, которое может быть в принудительном порядке взыскано из расположенных в стране активов, и предусматриваемые меры защиты от взыскания будут в большинстве случаев устанавливаться законами принимающей страны. Различие в виде обеспечения или ограничения на средства защиты, предусматриваемые законодательством принимающей страны, могут вызвать значительные практические трудности. В силу этого важно обеспечить, чтобы внутреннее законодательство предусматривало надлежащую юридическую защиту обеспеченных кредиторов и не препятствовало возможности сторон устанавливать надлежащие механизмы обеспечения.

41. В базу юридической защиты могут быть включены положения, устанавливающие, что фиксированное обеспечение (например, ипотека) является подлежащим регистрации интересом и что после регистрации такого обеспечения в центральном регистре правовых титулов или ином публичном регистре любой приобретатель имущества, с которым связано такое обеспечение, приобретает такое имущество, обремененное этим обеспечением. Кроме того, должна предусматриваться возможность принудительного взыскания обеспечения с третьих лиц, обеспечение должно по своему характеру считаться относящимся к имущественным правам, а не просто к числу обязательств, и оно должно давать лицу, получившему обеспечение, право продать принятые в качестве обеспечения активы в рамках исполнительного производства. В рамках производства по делам о несостоятельности обеспеченные кредиторы должны являться привилегированными по отношению к необеспеченным кредиторам.

42. Другой важный аспект связан с наделением сторон возможностями для проявления гибкости в определении долга или задолженности, в отношении которых предоставляется обеспечение, и активов, предоставляемых в обеспечение. В некоторых правовых системах сторонам предоставляется широкая свобода действий по определению тех активов, которые могут быть предоставлены в качестве обеспечения. В ряде правовых систем допускается создание обеспечительного интереса, охватывающего все активы предприятия, и, таким образом, имеется возможность продажи предприятия в качестве функционирующей хозяйственной единицы, что может позволить сохранить предприятие, испытывающее финансовые трудности, и одновременно увеличить сумму возмещения, причитающегося обеспеченному кредитору. В то же время в других правовых системах допускается создание только такого обеспечительного интереса, который связан с конкретными активами, а обеспечение, охватывающее активы должника в целом, не признается. Кроме того, могут существовать ограничения на способность должника осуществлять коммерческие операции с товарами, предоставленными в качестве обеспечения. Наличие подобных ограничений и запретов затрудняет - и даже делает невозможным - для должника предоставление в качестве обеспечения активов, описанных по родовым признакам, или активов, используемых в ходе обычных коммерческих операций.

43. Учитывая долгосрочный характер проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, стороны, возможно, пожелают иметь возможность в конкретном или общем порядке определять ту задолженность или долги, в отношении которых предоставляется обеспечение, и те активы, которые предоставляются в качестве обеспечения. Кроме того, они могут пожелать, чтобы такое обеспечение охватывало нынешние или будущие активы и активы, которые могут измениться в течение срока действия обеспечения. Поэтому, возможно, целесообразно провести обзор действующих положений, регулирующих обеспечительные интересы, с тем чтобы включить нормы, позволяющие сторонам согласовывать отвечающие их потребностям механизмы обеспечения.

44. Другим видом обеспечения, обычно предоставляемого в связи с некоторыми проектами в области инфраструктуры, финансируемыми из частных источников, является уступка кредиторам поступлений по контрактам с клиентами проектной компании. Такие поступления могут представлять собой поступления по одному контракту (например, соглашению о приобретении электроэнергии, заключенному с организацией, занимающейся энергоснабжением) или по многочисленным отдельным операциям (например, ежемесячная оплата счетов за газ или воду). В большинстве случаев у проектной компании не будет практической возможности конкретно указать отдельные статьи дебиторской задолженности, уступаемой кредиторам. В силу этого уступка дебиторской задолженности в рамках проектного финансирования обычно приобретает форму оптовой уступки будущей дебиторской задолженности. В то же время в различных правовых системах в вопросе о действительности оптовой уступки дебиторской задолженности или будущей дебиторской задолженности может существовать значительная неопределенность.

45. К настоящему времени международные межправительственные органы еще не разработали всеобъемлющего унифицированного режима или модели для разработки внутренних законодательных положений, регулирующих вопросы обеспечения. Модель для подготовки современного законодательства по обеспечительным интересам может быть найдена в Типовом законе об обеспеченных сделках, который был подготовлен Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР) для оказания помощи усилиям по реформированию законодательства, предпринимаемым в странах Центральной и Восточной Европы[12] Помимо общих положений по вопросам о том, кто может создавать и кто может получать обеспечительное право, и общих норм относительно обеспеченной задолженности и обремененного имущества в Типовом законе ЕБРР об обеспеченных сделках охвачены и другие вопросы, такие, как создание обеспечительных прав, интересы третьих сторон, обращение взыскания на обеспечение и процедуры регистрации. Решения, предлагаемые в Типовом законе ЕБРР об обеспеченных сделках, направлены на то, чтобы достичь целей, рассматриваемых в пунктах 41-44 выше. [На надлежащем этапе в этот пункт может быть включено описание работы, проделанной ЮНСИТРАЛ в области уступки дебиторской задолженности.]

[12]European Bank for Reconstruction and Development, Model Law on Secured Transactions (London, 1994).

6. Правовое регулирование деятельности акционерных обществ

46. В большинстве проектов, связанных с развитием новой инфраструктуры, участники проектного консорциума будут создавать проектную компанию в качестве отдельного юридического лица в принимающей стране (см. главу IV "Заключение и общие условия проектного соглашения", пункты _). В силу этого для правительства принимающей страны важно иметь адекватные законодательные положения, регулирующие деятельность акционерных обществ и содержащие современные нормы по таким ключевым вопросам, как процедуры образования юридического лица, управление компанией, выпуск акций и их продажа или передача, бухгалтерская и финансовая отчетность и защита акционеров, не обладающих контрольным пакетом.

47. Акционеры проектной компании заинтересованы в ограничении своей ответственности стоимостью своих акций в капитале компании. Если предполагается, что проектная компания предложит свои акции в открытую продажу, то ограниченная ответственность будет необходима, поскольку возможные инвесторы будут, как правило, приобретать такие акции только в целях инвестирования и не будут активно участвовать в функционировании проектной компании. Поэтому важно, чтобы законы принимающей страны предусматривали надлежащее ограничение ответственности акционеров. Кроме того, наличие адекватных положений, регулирующих выпуск коммерческими компаниями облигаций, долговых обязательств или иных ценных бумаг, позволит проектной компании привлечь средства инвесторов на рынке ценных бумаг, что облегчит финансирование некоторых проектов в области инфраструктуры.

48. Современные законодательные нормы, регулирующие деятельность акционерных обществ, часто содержат специальные положения, регламентирующие поведение руководителей и направленные на то, чтобы предотвратить коллизии интересов. Положения такого вида требуют, чтобы руководители действовали добросовестно в лучших интересах компании и не использовали свое положение в ущерб компании в своих собственных финансовых интересах или в интересах иного лица. Положения, преследующие цель предотвратить коллизии интересов при управлении акционерными обществами, могут быть особенно полезны в связи с проектами в области инфраструктуры в тех случаях, когда проектная компания на том или ином этапе реализации проекта, возможно, пожелает привлечь своих собственных акционеров к выполнению работ или предоставлению услуг в связи с таким проектом (см. главу VI "Этап строительства", ___).

49. Важно адекватно урегулировать в законе процесс принятия решений как на собраниях акционеров, так и на заседаниях органов управления компанией (например, совета директоров или контрольного совета). Защита прав акционеров и, в особенности, акционеров, не обладающих контрольным пакетом, от злоупотреблений со стороны акционеров, осуществляющих руководство или обладающих контрольным пакетом акций, являются важными элементами современного законодательства, регулирующего деятельность акционерных обществ. Целесообразно признать право акционеров регулировать ряд дополнительных вопросов, касающихся управления проектной компанией, через соглашения, заключаемые между самими акционерами.

7. Процедуры отчетности

50. Принятие стандартных процедур отчетности во многих странах используется в качестве меры, направленной на достижение единообразия в стоимостной оценке коммерческих операций. Использование современных и международно признанных процедур отчетности может сыграть важную роль в обеспечении возможности размещения облигаций и других ценных бумаг, выпущенных проектной компанией, на рынке в целях мобилизации средств на международных финансовых рынках. Применительно к выбору концессионера использование стандартных процедур отчетности может также облегчить решение задачи оценки и сопоставления предложений и определения того, какое предложение является наиболее рентабельным с учетом всего срока концессии (см. главу III "Выбор концессионера", пункты 75-77). Кроме того, стандартные процедуры отчетности чрезвычайно важны для аудиторских проверок доходов компаний, которые, возможно, потребуется провести регулирующему органу для применения тарифных структур и контроля за соблюдением установленных правил (см. главу VII "Этап эксплуатации", __).

8. Правовое регулирование вопросов, относящихся к договорам

51. Важно, чтобы во внутреннем законодательстве по вопросу о коммерческих договорах содержались адекватные решения, удовлетворяющие потребностям проектной компании и кредиторов, в том числе в том, что касается возможности проявления гибкости при составлении контрактов, необходимых для сооружения и эксплуатации объекта инфраструктуры. Помимо закрепления некоторых ключевых элементов законодательства, должным образом регулирующего вопросы договоров, таких, как общее признание автономии сторон, судебная защита договорных обязательств и адекватные средства правовой защиты в случае нарушения договора, законодательство принимающей страны может способствовать созданию благоприятных условий для реализации проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, за счет содействия использованию тех договорных механизмов, которые, по всей вероятности, будут применяться в рамках таких проектов.

52. В тех случаях, когда планируется сооружение новой инфраструктуры, проектной компании может потребоваться осуществить импорт крупных партий материалов и оборудования. Обеспечение более высокой юридической определенности применительно к таким операциям может быть облегчено в том случае, если законодательство принимающей страны будет содержать положения, специально приспособленные к международным договорам купли-продажи. Особенно хорошая правовая база может быть обеспечена за счет присоединения к Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1980 год)[a] или к другим международным документам, регулирующим отдельные виды договоров, таким, как Конвенция о международном финансовом лизинге МИУЧП (Оттава, 1988 год).

9. Правовые нормы, регулирующие вопросы несостоятельности

53. Несостоятельность оператора инфраструктуры или поставщика общедоступных услуг создает целый ряд проблем, которые заставили ряд стран принять специальные нормы для регулирования подобных ситуаций, в том числе нормы, позволяющие правительству принимающей страны принимать меры, которые требуются для обеспечения продолжения реализации проекта (см. главу IX "Срок действия, продление срока действия и досрочное прекращение проектного соглашения", __). Особый интерес для обеспеченных кредиторов будут представлять положения, касающиеся обеспеченных требований, в особенности правила о том, могут ли обеспеченные кредиторы приостановить открытие производства по делу о несостоятельности до разрешения спора об обеспечении, предусматриваются ли выплаты обеспеченным кредиторам в преимущественном порядке за счет средств, полученных от обеспечения, и какой порядок очередности устанавливается для требований обеспеченных кредиторов.

54. Несостоятельность проектной компании затронет, по всей вероятности, кредиторов из нескольких стран или активы, расположенные в нескольких государствах. В силу этого было бы желательно, чтобы в принимающей стране действовали положения, направленные на облегчение судебного сотрудничества, доступа к судам для иностранных управляющих в делах о несостоятельности и признания иностранного производства. Хорошей моделью, которая может быть использована государствами, стремящимися принять в этих целях соответствующее законодательство, является Типовой закон ЮНСИТРАЛ о трансграничной несостоятельности[13].

10. Правовые нормы, регулирующие вопросы налогообложения

55. Общий режим налогообложения в принимающей стране играет важную роль в принятии инвестиционных решений частными компаниями. Помимо оценки воздействия налогообложения на затраты по проекту и ожидаемую норму прибыли частные инвесторы учитывают такие вопросы, как общая транспарентность внутренней системы налогообложения, свобода усмотрения, которой наделены налоговые органы, ясность руководящих принципов и инструкций, подготовленных для налогоплательщиков, объективность критериев, используемых для расчета причитающихся сумм налога.

56. В некоторых странах, особенно в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, для привлечения иностранных инвестиций или содействия инвестированию в конкретные отрасли или регионы применяются налоговые стимулы. В число широко распространенных налоговых стимулов могут входить сокращенная ставка налога на прибыль юридических лиц, освобождение иностранного персонала, необходимого для кадровой укомплектации проекта, от налогообложения доходов, освобождение от налога на недвижимость и налоговые скидки на роялти или импортные пошлины. Следует, однако, отметить, что предоставляемые в связи с конкретными проектами налоговые стимулы в виде сокращения каких-либо отдельных налоговых ставок или отказа от их взимания, специальные схемы удержания или вычета налоговых платежей или другие устанавливаемые на одноразовой основе отклонения от общего режима налогообложения принимающей страны потенциально носят дискриминационный характер и могут быть менее транспарентными, чем иные формы правительственной поддержки проекта, более прямые по своему характеру (см. главу V "Правительственная поддержка", пункты __). Кроме того, национальным правительствам, возможно, целесообразно провести обзор обширных налоговых стимулов, устанавливаемых для иностранных предприятий, особенно тех стимулов, срок действия которых неопределен или которые предоставляются любым видам иностранных инвестиций, поскольку сохранение таких стимулов может предоставить иностранным инвесторам несправедливые конкурентные преимущества по сравнению с инвесторами внутренними.

---

[a] Официальные отчеты Конференции Организации Объединенных Наций по договорам международной купли-продажи товаров, Вена, 10 марта - 11 апреля 1980 года (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.81.IV.3), часть I.

[13] Текст Типового закона был принят Комиссией на ее тридцатой сессии (Вена, 12-30 мая 1997 года) и приводится в приложении I к докладу ЮНСИТРАЛ о работе ее тридцатой сессии (Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, пятьдесят вторая сессия, Дополнение № 17 (A/52/17).

57. Одна из особых проблем, возникающая применительно к проектам в области инфраструктуры, финансируемым из частных источников и связанным с иностранными инвестициями, заключается в возможности того, что иностранные компании, участвующие в проектном консорциуме, могут подвергнуться двойному налогообложению, т.е. налогообложению доходов, роялти и процентов как в своей собственной стране, так и в принимающей стране. Ряд стран заключили двусторонние соглашения по ликвидации двойного налогообложения или сокращению его неблагоприятных последствий, и наличие таких соглашений между принимающей страной и собственными странами участников консорциума часто играет важную роль в принятии решений, связанных с аспектами налогообложения.

11. Охрана окружающей среды

58. Вероятно, что на реализацию проектов в области инфраструктуры на самых различных уровнях будут оказывать прямое воздействие природоохранительные нормы. Согласно законодательству по охране окружающей среды часто требуется получение предварительного согласия на осуществление ряда видов коммерческой деятельности, которые могут быть особенно тесно связаны с некоторыми видами инфраструктуры (например, очистка сточных вод, сбор отходов). Для проведения строительных работ или возведения некоторых строений часто требуются разрешения и лицензии. Отказ в выдаче экологической лицензии может в некоторых случаях служить препятствием для реализации всего проекта.

59. В силу этого целесообразно обеспечить по возможности самую высокую степень ясности положений, касающихся критериев, которые могут быть применены природоохранительными властями; документарных и иных требований, которые должны быть соблюдены заявителями; условий, при которых должны выдаваться лицензии; обстоятельств, которые обосновывают отказ в лицензии или ее изъятие; и процедур обжалования и судебных средств правовой защиты, которые, в случае необходимости, могут быть использованы заявителями. Кроме того, было бы, возможно, целесообразно до вынесения окончательного решения о выдаче подряда на проект установить, по мере возможности, соблюдены ли условия для получения таких лицензий (см. пункты 22-27). В некоторых странах специальные правительственные ведомства или общественные группы, проявляющие активный интерес к соответствующим вопросам, могут обладать правом обращаться за возбуждением юридических процедур, направленных на предотвращение экологического ущерба, в том числе правом ходатайствовать об изъятии лицензии, которое, как это будет сочтено, была выдана в нарушение применимых экологических стандартов. В некоторых из этих стран доказала свою целесообразность практика привлечения представителей общественности к участию в процедурах, ведущих к выдаче экологических лицензий.

60. На основании природоохранительных законов принимающей страны могут возникнуть и другие вопросы в тех случаях, когда проектная компания принимает в свое ведение действующий объект инфраструктуры, особенно если вопрос об экологическом ущербе, нанесенный государственным предприятием до приватизации, не урегулирован. Частные инвесторы могут проявить нежелание принимать в свое ведение действующие объекты инфраструктуры или приобретать акции предприятий общественного пользования, если в будущем от таких предприятий может потребоваться выплата компенсации за экологический ущерб, нанесенный до их приватизации, или исправление такого ущерба. В силу этого, возможно, целесообразно установить механизмы для предоставления частным инвесторам компенсации в связи с любой материальной ответственностью, возникшей в результате экологического ущерба, который был причинен в тот период, когда предприятие эксплуатировалось государством.

12. Урегулирование споров

61. Другой важный для реализации проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, фактор связан с той правовой базой, которая создана в принимающей стране применительно к вопросам урегулирования споров (см. главу XI "Урегулирование споров", ____). Те страны, в которых обеспечены гостеприимные и международно признанные юридические условия для урегулирования споров, как это, например, предусматривается Типовым законом ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже (1985 год)[b], могут быть привлекательными для участия инвесторов, подрядчиков и кредиторов в соответствующих проектах. Эффективность функционирования национальной судебной системы, оперативность судебных процедур и наличие адекватных с точки зрения коммерческих споров форм судебной защиты представляют собой дополнительные факторы, которые следует принимать во внимание. Особое значение имеет возможность признания и приведения в исполнение иностранных арбитражных решений, чему будет способствовать присоединение к Конвенции Организации Объединенных Наций о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений (Нью-Йорк, 1958 год)[c].

62. Правовая база для урегулирования споров между правительством принимающей страны и иностранными компаниями, участвующими в проектном консорциуме (см. главу XI "Урегулирование споров", ___), может быть

---

[b] Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, сороковая сессия, Дополнение № 17 (A/40/17), приложение I.

[c] United Nations, Treaty Series, vol. 330, No. 47390.

обеспечена за счет присоединения к Конвенции об урегулировании инвестиционных споров между государствами и гражданами других государств (Вашингтон, 1965 год)[d]. Согласно этой Конвенции, участниками которой к настоящему времени являются 139 государств, создан Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС). МЦУИС предоставляет услуги для урегулирования в согласительном или арбитражном порядке споров между участвующими странами и инвесторами, которые могут быть признаны гражданами других участвующих стран. Обращение к согласительным и арбитражным процедурам МЦУИС является добровольным. В то же время, после того как стороны контракта или спора согласились на арбитраж согласно Конвенции об урегулировании инвестиционных споров, ни одна из них не может в одностороннем порядке взять назад свое согласие. Согласно Конвенции требуется, чтобы все участники МЦУИС, независимо от того, являются ли они сторонами спора, признавали и обеспечивали приведение в исполнение арбитражных решений МЦУИС. МЦУИС является самостоятельной международной организацией, поддерживающей тесные связи со Всемирным банком.

C. Национальное законодательство и международные соглашения

63. Помимо внутреннего законодательства принимающей страны на реализацию проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, могут оказать воздействие международные соглашения, заключенные принимающей страной. Ниже кратко рассматриваются последствия некоторых международных соглашений.

1. Общие соглашения об облегчении и развитии торговли

64. Для содействия развитию свободной торговли на глобальном уровне был заключен ряд многосторонних соглашений. Наиболее важные из этих соглашений были заключены под эгидой Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), а впоследствии - Всемирной торговой организации (ВТО). Эти соглашения могут содержать общие положения о содействии развитию торговли и облегчении торговли товарами (например, оговорка о наиболее благоприятствуемой нации, запрещение использования количественных ограничений и других дискриминационных торговых барьеров) и о содействии применению справедливых видов торговой практики (например, запрещение демпинга и ограничения на использование субсидий). Некоторые специальные соглашения направлены на ликвидацию барьеров предоставлению услуг иностранцами в договаривающихся государствах или на содействие транспарентности и устранение дискриминации поставщиков при государственных закупках. Эти соглашения могут иметь отношение к национальному законодательству по проектам в области инфраструктуры, финансируемым из частных источников, когда в таком законодательстве предусматриваются ограничения на участие иностранных компаний в проектах в области инфраструктуры или устанавливаются преференции для национальных предприятий или для закупок предметов снабжения на местном рынке.

2. Международные соглашения по отдельным секторам

65. В настоящее время сектор связи регулируется специальными международными обязательствами по вопросам структуры рынка, конкуренции и регулирования. В контексте переговоров по основным средствам связи, результаты которых были оформлены как часть Генерального соглашения о торговле услугами (ГСТУ), ряд государств - членов Всемирной торговой организации (ВТО), представляющих большую часть мирового рынка услуг в области связи, приняли на себя конкретные обязательства по содействию развитию торговли услугами связи. Другие страны - члены ВТО по-прежнему имеют право регистрировать свои специальные обязательства, те государства, которые уже приняли их, могут в любой момент предлагать улучшения, а новым членам ВТО в процессе переговоров о присоединении может быть предложено включить в специальные обязательства в области связи.

66. Следует отметить, что общие правила ГСТУ об услугах, включая специальные требования, касающиеся режима наиболее благоприятствуемой нации, транспарентности, регулирования, монополий и коммерческой практики, имеют обязательную силу для всех государств - членов ВТО (даже для тех, которые не приняли на себя специальных обязательств в области связи). На основании соглашения ВТО о секторе связи к общему Соглашению ГСТУ добавлены специальные обязательства по этому сектору и отдельным странам. Обычно обязательства охватывают открытие для конкуренции и иностранных инвестиций различных сегментов рынка, включая речевую телефонную связь, передачу данных и развитие услуг. Таким образом, законодатели государств, нынешних или возможных членов ВТО, должны будут обеспечить, чтобы национальное законодательство в области средств связи соответствовало соглашению ГСТУ и их конкретным обязательствам, принятым в секторе связи.

67. Другим важным специальным секторальным соглашением является заключенный в Лиссабоне 17 декабря 1994 года и вступивший в силу 16 апреля 1998 года Договор об Энергетической хартии, цель разработки которого состояла в содействии развитию долгосрочного сотрудничества в области энергетики. В Договоре предусматриваются различные коммерческие меры, такие, как развитие открытых и конкурентных рынков для энергетических материалов и продуктов, облегчение транзита и доступ к энергетическим технологиям и их

---

[d]Ibid, vol. 575, No. 83590.

передача. Кроме того, Договор направлен на то, чтобы избежать искажений и барьеров на рынке, препятствующих экономической активности в энергетическом секторе, а также способствовать открытию рынков капитала в целях стимулирования потоков капитала для финансирования торговли энергетическими материалами и продуктами. В этот Договор также включены положения о стимулировании и защите инвестиций: равноправные условия для инвесторов, перевод денежных средств в связи с инвестициями, компенсация убытков в результате войн, гражданских беспорядков или иных аналогичных событий, и компенсация за экспроприацию.

[A/CN.9/444/Add.3]

ГЛАВА II. СТРУКТУРА И РЕГУЛИРОВАНИЕ СЕКТОРОВ

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫМ ВОПРОСАМ

Рыночная структура и конкуренция

1. При разработке программ по стимулированию инвестиций частного сектора в развитие и эксплуатацию инфраструктуры целесообразно провести обзор предпосылок, лежавших в основе установления государственных монополий, с тем чтобы

a) определить направления деятельности, которые по-прежнему сохраняют характеристики естественных монополий, и

b) оценить практическую возможность и целесообразность внедрения конкуренции в другие секторы инфраструктуры или их сегменты (см. пункты 1-13).

Ликвидация юридических барьеров и препятствий

2. Открытие секторов инфраструктуры для участия частных компаний и конкуренции требует отмены правил, которые запрещают участие частных компаний или появление новых участников в соответствующем секторе, и ликвидации других юридических препятствий конкуренции (см. пункты 15-16).

Структурная перестройка секторов инфраструктуры

3. При разработке конкурентной политики для отдельных секторов инфраструктуры целесообразно изучить возможную необходимость в отделении предоставления услуг в области инфраструктуры от эксплуатации базовой физической инфраструктуры, а также возможные затраты, связанные с таким отделением (см. пункты 18-21).

Переходные меры

4. В тех случаях, когда резкое внедрение конкуренции является нецелесообразным, в законодательстве можно предусмотреть временные исключительные права, ограничение числа концессионеров или другие ограничения на конкуренцию. Объем и срок действия таких ограничений должен быть, как правило, ограничен необходимым минимумом. В законодательстве можно предусмотреть требование о проведении периодических обзоров таких ограничений с целью определения того, по-прежнему ли существуют условия, явившиеся основанием для их введения (см. пункты 33-34).

5. В тех случаях, когда проведение реформы требует структурной перестройки или приватизации предприятия, уполномоченного предоставлять общедоступные услуги, целесообразно до приватизации аннулировать или ограничить по объему или сроку его исключительные права или монополии (см. пункт 35).

Контроль за остаточными монополиями

6. В тех случаях, когда право на предоставление какой-либо конкретной услуги ограничено, целесообразно выдавать соответствующие лицензии или концессии через использование процедур конкурентного отбора и установить требование о проведении периодических повторных торгов на исключительные лицензии или концессии. При определении продолжительности срока между первоначальным предоставлением лицензии и последующим проведением повторных торгов следует учитывать уровень инвестиций и другие риски, с которыми сталкивается лицензиат или концессионер (см. пункты 37-38).

7. В тех случаях, когда это экономически и технически осуществимо, может оказаться полезным разделить территорию остаточных монополий на менее крупные регионы (см. пункт 40).

Условия для предоставления лицензий и концессии

8. В тех случаях, когда доступ на рынок не ограничен, роль лицензионного органа может заключаться лишь в том, чтобы удостовериться, что новый участник удовлетворяет базовым юридическим требованиям к предоставлению услуг. В тех случаях, когда число участников, допущенных на рынок, ограничено, при предоставлении единственной или нескольких предлагаемых лицензий целесообразно использовать процедуры конкурентного отбора (см. пункт 50).

Регулирование вопросов подключения и доступа

9. Поставщики услуг должны иметь право использовать инфраструктуру оператора сети на таких условиях, которые являются не менее благоприятными чем те, которые предоставлены оператором сети своим собственным службам или конкурирующим поставщикам (см. пункты 51-54).

Регулирование цен и прибыли

10. В тех случаях, когда господствуют монопольные условия или когда рынки еще не являются действительно конкурентными, может быть желательным установить механизм регулирования цен или прибыли (см. пункты 55-56).

11. Регулирование цен может быть ограничено неконкурентными сегментами рынка при допущении свободного ценообразования в конкурентных сегментах. Может быть полезным такой порядок, при котором в законодательстве будут устанавливаться только широкие принципы определения цен, а конкретная реализация этих принципов будет оставлена на усмотрение соответствующего регулирующего органа и осуществляться через условия лицензий или концессий. Целесообразно предусмотреть механизм для пересмотра тарифной формулы (см. пункт 57).

Субсидии и универсальные услуги

12. В тех случаях, когда от поставщиков услуг требуется, чтобы они предоставляли конкретные услуги бесплатно или за плату ниже себестоимости, может возникнуть необходимость в том, чтобы предусмотреть надлежащие формы прямой компенсации (см. пункт 62).

Производственные стандарты

13. Следует установить требование о том, чтобы поставщики услуг соблюдали технические стандарты и стандарты обслуживания, которые должны быть надлежащим образом подробно описаны в указах, принятых во исполнение действующего законодательства, концессиях, лицензиях или других документах (см. пункт 63).

Независимость и автономия регулирующих органов

14. Целесообразно рассмотреть вопрос об отделении регулирующих функций от оперативных путем передачи любых регулирующих функций, которые могут быть по-прежнему возложены на поставщиков общедоступных услуг, какому-либо юридически и функционально независимому органу (см. пункты 67-69).

15. Кроме того, целесообразно рассмотреть вопрос о предоставлении регулирующему органу достаточной автономии для обеспечения того, чтобы его решения выносились на основании технических, а не политических параметров (см. пункты 70-71).

Наделение регулирующих органов секторальными функциями

16. Целесообразно рассмотреть вопрос о возможных преимуществах и недостатках, в том числе с точки зрения затрат, организации регулирующих функций на секторальной или на межсекторальной основе (см. пункты 72-73).

Мандат регулирующих органов

17. Целесообразно оговорить в законодательном акте, устанавливающем механизм регулирования, ряд общих целей, на основании которых должна строиться деятельность регулирующих органов (например, содействие конкуренции, защита интересов пользователей, удовлетворение спроса, эффективность сектора или поставщиков общедоступных услуг, их финансовая устойчивость, гарантии публичных интересов или обязательств по предоставлению общедоступных услуг и защита прав инвесторов) (см. пункт 74).

Полномочия регулирующих органов

18. В законодательстве следует четко оговорить вопрос о том, наделены ли регулирующие органы полномочиями на принятие решений или только консультативными полномочиями. В законодательстве следует далее оговорить, какими полномочиями наделяются другие правительственные ведомства и какими - регулирующие органы (см. пункты 75-78).

Состав регулирующего органа

19. В тех случаях, когда регулирующий орган создается в форме регулирующей комиссии, будет, возможно, целесообразно предусмотреть ограниченное число ее членов (см. пункт 80).

20. Может быть полезным привлечь различные учреждения к процессу назначения членов регулирующей комиссии и предусмотреть требования об определенной минимальной профессиональной классификации, а также об отсутствии коллизии интересов, поскольку это может явиться основанием для отказа в назначении кандидата на соответствующую должность (см. пункт 81).

Требования о предоставлении информации

21. В законодательстве будет, возможно, целесообразно оговорить некоторые конкретные обязательства поставщиков общедоступных услуг, включая обязательство предоставлять регулирующему органу точную и своевременную информацию о функционировании компании, а также наделить регулирующий орган специальными правами по обеспечению исполнения этих обязательств. К их числу может относиться право на направление запросов и проведение аудиторских проверок, включая тщательные аудиторские проверки показателей исполнения и соблюдения соответствующих норм; право налагать санкции на компании, отказывающиеся от сотрудничества; право отдавать приказы или, по меньшей мере, возбуждать процедуры, ведущие к выдаче приказов; или право возбуждать штрафные процедуры, направленные на обеспечение предоставления информации (см. пункты 84-86).

Процедуры

22. В законодательстве следует предусмотреть требование об опубликовании процедур регулирования, которые должны быть объективными и ясными. Кроме того, в законодательстве следует предусмотреть требование о том, чтобы в принимаемых в порядке регулирования решениях указывались причины, на которых они основываются, и чтобы такие решения были доступны для заинтересованных сторон, что может быть обеспечено с помощью их опубликования или других средств (см. пункты 87-88).

23. Процесс регулирования может включать процедуры консультаций в связи с принятием важных решений или рекомендаций. Для повышения транспарентности комментарии или рекомендации, выработанные в ходе процесса консультаций, следует, возможно, публиковать или иным образом обеспечивать возможности для публичного ознакомления с ними (см. пункт 89).

Санкции

24. В законодательстве можно предоставить регулирующему органу надлежащие полномочия по обеспечению исполнения соответствующих требований, включая право на изменение лицензии, концессии или разрешения или на приостановление их действия или аннулирование; право определять условия контрактов между поставщиками общедоступных услуг (например, применительно к соглашению о подключении или доступе); право возбуждать процедуры по разукрупнению поставщика общедоступных услуг, занимающего доминирующее положение; право выдавать приказы поставщикам общедоступных услуг; право налагать гражданско-правовые санкции, в том числе штрафы за любые задержки в осуществлении решения регулирующего органа, и право обращаться с ходатайствами о возбуждении судебного разбирательства (см. пункт 94).

Обжалование

25. Целесообразно предусмотреть в законодательстве процедуры обжалования решений регулирующего органа. Число оснований для обжалования может быть ограничено в законодательном порядке, с тем чтобы не допустить подачи произвольных жалоб или жалоб, направленных на затягивание соответствующих процессов (см. пункт 95).

КОММЕНТАРИИ К РЕКОМЕНДАЦИЯМ ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫМ ВОПРОСАМ

А. Рыночная структура и конкуренция

1. В большинстве стран, в которых в последнее время сооружались новые объекты инфраструктуры с помощью частных инвестиций, проекты в области инфраструктуры, финансируемые из частных источников, являются не только альтернативой традиционному финансированию публичной инфраструктуры, но и важным инструментом удовлетворения национальных потребностей в области инфраструктуры. Таким образом, условия выполнения отдельных проектов обычно определялись с учетом общей политики правительства принимающей страны в соответствующем секторе инфраструктуры. К числу важнейших элементов национальной политики относятся уровень конкуренции, который предполагается установить в каждом секторе инфраструктуры, структурная организация соответствующего сектора и механизмы, используемые для обеспечения надлежащего функционирования инфраструктурных рынков.

2. Национальная политика, направленная на стимулирование частных инвестиций в инфраструктуру, часто сопровождается мерами, нацеленными на обеспечение конкуренции между поставщиками общедоступных услуг или на предотвращение злоупотребления монопольными условиями в тех случаях, когда внедрение конкуренции невозможно. Факты свидетельствуют о том, что конкуренция позволяет сократить затраты и повысить производительность инвестиций в инфраструктуру, а также благоприятно сказывается на готовности к удовлетворению потребностей потребителей. Посредством снижения затрат и повышения качества конкуренция обычно способствует улучшению коммерческой обстановки во всех секторах экономики, что повышает конкурентоспособность всей страны. Кроме того, факты свидетельствуют о том, что участие частных компаний способствует развитию современных методов управления и принятию новаторских решений. В тех случаях, когда речь идет о привлечении компаний из других стран, их участие может внести важный вклад в содействие прямым иностранным инвестициям и международной передаче ноу-хау.

1. Элементы для анализа инфраструктурных рынков

3. В различных секторах инфраструктуры возможности для конкуренции существенно различаются. В то время как некоторые секторы были успешно открыты для свободной конкуренции, другие секторы или их сегменты обладают характеристиками естественных монополий и в этом случае открытая конкуренция обычно не является экономически целесообразной альтернативой (см. пункты 5-9). В целях анализа монопольных условий (включая наличие доминирующего участника) и определения потенциала для конкуренции необходимо провести тщательную оценку соответствующего рынка при надлежащем учете той степени, в которой некоторые рынки могут быть взаимосвязаны или сегментированы. Например, в некоторых странах реформы в секторах электроэнергии и газа рассматривались совместно с учетом значительной степени взаимозаменяемости (и, таким образом, конкуренции) между этими двумя источниками энергии. Это можно сказать и о транспорте, поскольку в этой отрасли различные виды транспорта часто конкурируют друг с другом; соответствующим рынком, может быть, например, рынок грузовых перевозок, охватывающий, если это уместно, железнодорожные, автодорожные, водные и воздушные грузовые перевозки.

4. Меры, которые могут потребоваться для содействия развитию конкуренции в различных секторах инфраструктуры, будут в основном зависеть от господствующей рыночной структуры (см. пункты 22-32). К числу ключевых элементов, характеризующих ту или иную рыночную структуру, относятся барьеры для участия конкурентов (например, экономические, юридические, технические или прочие), степень вертикальной или горизонтальной интеграции, количество компаний, действующих на рынке, а также доступность замещающей продукции или услуг. Взятые вместе эти элементы определяют ту степень, в которой соответствующий рынок является конкурентным или неконкурентным. В силу этого их анализ имеет важнейшее значение для разработки стратегий программного вмешательства.

2. Политика конкуренции и монополии

5. При разработке программ по стимулированию инвестиций частного сектора в развитие и эксплуатацию инфраструктуры правительства ряда стран сочли полезным провести обзор предпосылок, исходя из которых были установлены государственные монополии, с целью: a) определить, по-прежнему ли сохраняют эти секторы характеристики естественной монополии, и b) оценить возможность и желательность внедрения конкуренции в некоторые секторы инфраструктуры.

6. Термин "монополия" в строгом смысле слова означает рынок, на котором действует только один поставщик. В то же время чистая монополия и идеальная конкуренция представляют собой два противоположных полюса спектра. Большинство рынков товаров и услуг характеризуется определенной степенью конкуренции, которая находится между этими двумя полюсами. В целом монополии могут быть классифицированы как естественные монополии, юридические монополии и монополии де-факто; каждый вид может потребовать применения различных политических подходов:

a) естественные монополии - это те виды экономической деятельности, которые позволяют единственному поставщику снабжать целый рынок по более низким ценам, чем в случае, если бы действовали два или более поставщиков. Такая ситуация типична для тех видов экономической деятельности, которые связаны с крупными инвестициями и высокими постоянными затратами, но при сокращающихся затратах на производство дополнительной единицы услуг (например, дополнительного кубического метра воды) для удовлетворения возросшего спроса. Как правило, для естественных монополий характерны потребности в крупных первоначальных инвестициях в основной капитал, в результате чего новой компании, у которой отсутствуют сопоставимые возможности для получения экономии за счет эффекта масштаба, трудно выйти на рынок с товаром по более низкой цене, чем у обладателя монополии;

b) юридические монополии устанавливаются законом и могут охватывать те секторы или виды деятельности, которые являются или не являются естественными монополиями. Что касается последней категории, то монополия существует исключительно в результате запрета конкуренции. Обстоятельства, заставившие многие страны

установить юридические монополии, часто основывались на том соображении, что национальные потребности в инфраструктуре - как с точки зрения качества, так и количества - не могут быть должным образом удовлетворены, если в области инфраструктуры будут действовать свободные рыночные силы;

c) и, наконец, монополии де-факто не обязательно могут являться результатом базовых экономических условий или принятия каких-либо правовых норм; они возникают просто в отсутствие конкуренции, если подобное положение обусловлено, например, интегрированной природой компании, действующей в области инфраструктуры, и ее способностью контролировать важнейшие условия, что исключает появление на рынке других поставщиков.

7. С точки зрения политики, монополии (независимо от их формы) вызывают самые разные проблемы. Поставщик услуг, действующий в монопольных условиях, обычно имеет возможность устанавливать цены. Дополнительный доход, возникающий в результате недостаточной конкуренции, называется "монопольной рентой". Монопольная рента может рассматриваться как несправедливая, поскольку она просто предполагает переход достояния от потребителей к производителям. Кроме того, монопольная рента может вызывать сомнения с экономической точки зрения, поскольку она обуславливает чистые потери в благосостоянии, что неблагоприятно сказывается на экономике. Такие потери в благосостоянии, которые иногда называются "утратой грузоподъемности", обусловлены тремя основными причинами:

a) получение монопольной ренты происходит за счет завышенных цен, которые обусловлены искусственно низким производством (статическая неэффективность);

b) отсутствие конкуренции снижает темпы внедрения нововведений и необходимость в усилиях по сокращению производственных затрат (динамическая неэффективность); и

c) могут создаваться, особенно применительно к секторам инфраструктуры, вторичные последствия для других рынков (например, отсутствие конкуренции и недостаточная эффективность в секторе связи вызывают негативные последствия - или ведут к повышению затрат - для экономики в целом).

8. Несмотря на негативные экономические последствия, монополии и другие установленные в порядке регулирования барьеры иногда поддерживались даже в отсутствие условий, характерных для естественных монополий. Одна из причин, на которую ссылаются для обоснования сохранения монополий, состоит в том, что они могут использоваться для содействия достижению определенных программных целей, например для обеспечения предоставления услуг в некоторых регионах или некоторым категориям потребителей по низким ценам или даже ниже себестоимости. Примеры услуг, цена на которые может не покрывать затраты, включают экстренную телефонную связь, водо- или энергоснабжение, сниженные транспортные тарифы для некоторых категорий пассажиров (например, школьников, пенсионеров), а также некоторые услуги для пользователей, относящихся к группам населения с низким доходом или проживающих в сельской местности. Являющийся монополистом поставщик услуг может финансировать предоставление таких услуг через внутреннее "перекрестное субсидирование" за счет других рентабельных услуг, предоставляемых в других регионах или другим категориям потребителей. В то же время опыт ряда стран показывает, что перекрестное субсидирование может быть дорогостоящим и что субсидии также могут использоваться в ненадлежащих целях. Кроме того, такое субсидирование обычно не носит транспарентного характера, производится в обход обычных механизмов распределения бюджетных средств и позволяет финансировать расходы таким образом, который в противном случае не выдержал бы публичной проверки. Некоторые страны сочли, что другие программные инструменты, включая прямые субсидии, выплачиваемые поставщику услуг, более уместны для обеспечения предоставления подобных услуг и не связаны с необходимостью сохранения монопольной ситуации.

9. В числе других причин, оправдывающих сохранение юридических монополий в отсутствие условий, характерных для естественных монополий, упоминалось о необходимости повышения привлекательности соответствующего сектора для частных инвесторов. Частные операторы могут настаивать на получении исключительных прав на предоставление какой-либо услуги с тем, чтобы сократить коммерческий риск своих инвестиций. Однако эту цель необходимо оценивать с учетом интересов потребителей и положения в экономике в целом. Альтернативные - и с точки зрения социальных затрат менее дорогостоящие - варианты повышения привлекательности условий для инвесторов включают меры, направленные на расширение транспарентности и сокращение неопределенности, связанной с режимом регулирования. Тем странам, в которых предоставление исключительных прав считается необходимым стимулом частных инвестиций, возможно, целесообразно рассмотреть вопрос об ограничении конкуренции только на временной основе (более подробно см. главу IV "Заключение и общие условия проектного соглашения", пункты 17-21).

3. Возможности для конкуренции в различных секторах

10. До последнего времени монопольные условия господствовали в большинстве секторов инфраструктуры, либо поскольку соответствующий сектор являлся естественной монополией, либо поскольку установленные в порядке регулирования барьеры или другие факторы (например, вертикально интегрированная структура поставщиков

общедоступных услуг) препятствовали эффективной конкуренции. Однако быстрые темпы технологического прогресса поставили под сомнение фундаментальные экономические обоснования многих бывших естественных монополий. Эти изменения во многих случаях привели к разрыву между экономически желательной рыночной структурой и действующим законодательством. Такое положение заставило законодателей в ряде стран распространить конкуренцию на секторы инфраструктуры путем принятия законодательства, отменяющего монополии и другие барьеры для выхода на рынок, изменяющего структурную организацию секторов инфраструктуры и устанавливающего такие рамки регулирования, которые содействуют эффективной конкуренции. Масштабы таких возможных преобразований зависят от конкретного сектора, величины рынка и других факторов.

11. Например, в ряде стран новые законы в области телекоммуникаций были приняты в основном в результате быстрых технологических изменений в этом секторе. Новая беспроводная технология не только создает возможности для мобильных услуг связи, но и вступает во все более острую конкуренцию со стационарными (проводными) услугами. Сети, использующие технологию оптических волокон, сети кабельного телевидения, передача данных по линиям электроснабжения, глобальные спутниковые системы, возросшие мощности электронно-вычислительных устройств, более совершенные методы сжатия данных, сближение методов связи, вещания и обработки данных - все эти факторы все более активно способствуют разрушению традиционных монополий и способов предоставления услуг. В результате этих и иных изменений сектор услуг связи становится все более конкурентным и страны все более широко открывают его для свободного доступа участников, ограничивая доступ лишь к таким услугам, которые требуют использования скудных публичных ресурсов, например радиочастот. В этих условиях рыночная структура и правила, регулирующие конкуренцию, должны быть достаточно гибкими для приспособления к изменяющимся обстоятельствам, которые во все большей степени требуют подходов, являющихся нейтральными с точки зрения технологии.

12. В энергетическом секторе применение газовых турбин с комбинированным циклом и других технологий, позволяющих эффективно производить электроэнергию в меньших масштабах, а также стандартизация в секторе производства энергетического оборудования заставили ряд стран изменить монополистическую и вертикально интегрированную структуру внутренних рынков электроэнергии. Рост мощности электронно-вычислительного оборудования и более совершенное программное обеспечение для обработки данных облегчают распределение электроэнергии по энергетическим сетям, а также организацию энергетических пулов и использование других механизмов в области обеспечения доступа к сетям и торговле электроэнергией. Как и услуги в секторе телекоммуникаций, электричество превращается в коммерческий товар.

13. Изменения структуры в секторе транспорта также во многих случаях являются результатом технологического прогресса: внедрение контейнерных перевозок и других нововведений, таких, как спутниковая связь, позволяющая следить за грузами по всему земному шару, оказали огромное воздействие на морские перевозки, управление портами, а также на железнодорожный и автомобильный транспорт и одновременно содействовали развитию смешанных перевозок. Это привело к появлению более быстрых, менее дорогостоящих и более конкурентных способов перевозок и к ликвидации часто существовавших в транспортном секторе монополий.

B. Законодательные меры по осуществлению реформы в отдельных секторах

14. Многие страны пришли к выводу о том, что открытие инфраструктуры для участия частных компаний создает уникальную возможность для пересмотра существующих рыночных структур и системы регулирования. Законодательные преобразования обычно начинаются с отмены правил, запрещающих участие частных компаний в деятельности в области инфраструктуры, и с ликвидации других юридических препятствий конкуренции. Кроме того, в тех случаях, когда принималось решение открыть некоторые секторы инфраструктуры для конкуренции, в ряде стран были произведены изменения рыночной структуры или правил, регулирующих конкуренцию, до открытия соответствующего сектора для участия частных компаний или параллельно с таким открытием[1].

1. Ликвидация юридических барьеров и препятствий

15. Монопольные условия, которые не являются - или более не являются - результатом экономических и технических базовых причин, а проистекают из юридических запретов, представляют собой наиболее легкую цель для реформы. Внедрение конкуренции в этих секторах может быть осуществлено относительно просто, причем, возможно, без необходимости в структурной перестройке уполномоченного поставщика общедоступных услуг - монополиста. Основное решение, которое необходимо принять, - это решение об устранении юридических барьеров, которое, возможно, потребуется подкрепить установлением регулирующих конкуренцию правил (например, запрещение сговора, картелей, грабительских цен или других несправедливых видов коммерческой практики) и осуществляемым регулирующими органами надзором (см. пункты 41-95).

---

[1]См. World Bank, World Development Report 1994: Infrastructure for Development (Washington, D.C., 1994), в частности главу 3 "Using markets in infrastructure provision" (pp. 52-72).

16. В то же время обеспечение эффективной конкуренции в ряде секторов лишь за счет ликвидации закрепленных в законодательстве барьеров без принятия законодательных мер по структурной перестройке соответствующего сектора может быть невозможным. В ряде стран монополии сохранялись на временной основе лишь в течение того периода, который был необходим для оказания содействия постепенному, более упорядоченному и более социально приемлемому переходу от монополистической к конкурентной рыночной структуре.

2. Структурная перестройка секторов инфраструктуры

17. Даже в отсутствие экономических или юридических барьеров для выхода на рынок новых участников существование вертикально или горизонтально интегрированных компаний, действующих в области инфраструктуры, может воспрепятствовать эффективной конкуренции. Интегрированные компании могут попытаться распространить свои монополистические права, которыми они обладают на одном рынке или сегменте рынка, на другие рынки или сегменты с тем, чтобы получать монопольную ренту также и в этих секторах. Отделение монопольного элемента (такого, как линии передач во многих сетях энергоснабжения) от конкурентных элементов в каком-либо секторе может потребовать расчленения вертикально или горизонтально интегрированных предприятий. Такое расчленение может также облегчить регулирование остаточных и менее сложных монопольных сегментов. Следует отметить, что многие предусматривающие расчленение варианты действий, которые могут быть использованы лицами, ответственными за выработку политики, появились только недавно в результате технологического прогресса.

a) Вертикательное и горизонтальное расчленение

18. Вертикальное расчленение происходит в тот момент, когда централизованные виды деятельности отделяются от деятельности на более низком уровне, например, когда в энергетическом секторе разделяется деятельность по производству, передаче, распределению и поставке электроэнергии. Цель обычно заключается в том, чтобы отделить ключевые сетевые компоненты и основные механизмы от конкурентных сегментов коммерческой деятельности.

19. Горизонтальное расчленение происходит в случаях, когда один вид деятельности или несколько параллельных видов деятельности поставщика общедоступных услуг-монополиста распределяются среди нескольких компаний, которые могут либо непосредственно конкурировать между собой на рынке (как это все более часто имеет место в случае производства электроэнергии), либо сохранять монополию на менее крупной территории (как это может иметь место в случае распределения электроэнергии). Горизонтальное расчленение может охватывать как какой-либо отдельный расчленяемый вид деятельности или сегмент (как в приведенных примерах, касающихся энергетического сектора), так и новые виды деятельности, отдельно организуемые взамен старых на одном или нескольких рынках (как, например, в случае отделения услуг по сотовой связи от проводной телефонной связи).

20. В общем и целом услуги в области инфраструктуры могут предоставляться на конкурентной основе, в то время как базовая физическая инфраструктура часто обладает монопольными характеристиками. За счет разделения этих двух компонентов многим странам удалось разработать новые и более эффективные решения для соответствующих секторов. Расчленение позволяет внедрить конкуренцию в тех сегментах сектора, которые не являются естественными монополиями. Оставшиеся монопольные виды деятельности могут осуществляться компанией (например, компанией по передаче электроэнергии или по обслуживанию железнодорожных путей), деятельность которой потребуется регулировать, так как она будет охватывать монопольный сегмент. Расчленение позволяет государству и регулирующему органу применять различные инструменты и подходы к тем видам деятельности, которые являются конкурентными, и к тем, которые являются естественными монополиями.

21. В то же время необходимо тщательно взвесить ожидаемые затраты и результаты таких изменений. Затраты могут включать затраты, связанные собственно с изменением (например, затраты на проведение реформы и затраты переходного периода, включая убытки, понесенные компаниями, которые в результате введения новой схемы утратят льготы или защищенные позиции), и затраты, обусловленные функционированием новой схемы, в частности более высокие затраты на координацию (например, в связи с более сложным сетевым планированием, технической стандартизацией, а также регулированием). С другой стороны, результаты могут включать новые инвестиции, более совершенные или новые услуги, более широкий выбор, более низкие экономические затраты. Затраты и результаты будут также различаться в зависимости от порядка осуществления изменений.

c) Недавний опыт в основных секторах инфраструктуры

i) Связь

22. Примеры расчленения в секторе связи являются не очень многочисленными. В ряде стран услуги по дальней и международной связи были отделены от местных услуг; в первом случае вводилась конкуренция, а во втором секторе в значительной степени сохранялись монопольные условия. В некоторых таких странах в настоящее время наблюдается обратная тенденция, поскольку местным телефонным компаниям разрешается предоставлять услуги

по дальней связи, а компаниям, обеспечивающим дальнюю связь, разрешается предоставлять местные услуги, причем все это в условиях конкуренции. Обязательные нормы, гарантирующие открытый доступ, часто встречаются в секторе связи, в котором исторический поставщик общедоступных услуг, как правило, предоставляет услуги в конкуренции с другими поставщиками, контролируя при этом важнейшие участки сети.

ii) Электроэнергия

23. В большинстве новых законов, касающихся электроэнергии, предусматривается расчленение энергетического сектора за счет разделения производства, передачи и распределения электроэнергии. В некоторых случаях с тем, чтобы сохранить монополию лишь над тем видом деятельности, применительно к которому существуют монопольные условия (например, применительно к проводной передаче электроэнергии для публичного использования), проводится дальнейшее разграничение: поставки отделяются от распределения. В этих странах компании по передаче и распределению не приобретают и не продают электроэнергию, а осуществляют только ее транспортировку за плату, определяемую в порядке регулирования. Торговля электричеством происходит между производителями или брокерами, с одной стороны, и пользователями - с другой. В некоторых из этих стран конкуренция ограничивается только крупными пользователями или вводится поэтапно.

24. Страны, принявшие решения о внедрении конкуренции в секторы энергетики и газа, путем принятия нового законодательства организовали новые рыночные структуры, оговорив пределы, в которых рынок должен быть расчленен (а иногда и количество поставщиков общедоступных услуг, которые должны быть созданы за счет расчленения существовавшей монополии), или ликвидировали барьеры для выход на рынок новых участников. В этих же законах, касающихся энергетического сектора, были также установлены специальные регулирующие конкуренцию правила, которые являлись по своему характеру либо структурными (например, запрещение перекрестной собственности на компании, действующие в различных сегментах рынка, таких как производство, передача и распределение или продажа и распределение газа и электричества), либо поведенческими (например, правила о доступе третьих сторон, запрещение альянсов или других тайных договоренностей). В целях обеспечения функционирования этих новых энергетических рынков были созданы новые институты и механизмы регулирования, такие как энергетические пулы, диспетчерские механизмы или регулирующие органы в секторе энергетики. И наконец, параллельно этим нововведениям было необходимо изменить другие аспекты законодательства и политики в области энергетики, в том числе правила, регулирующие рынки нефти, газа, угля и других источников энергии.

iii) Водоснабжение и канализация

25. В секторе водоснабжения и канализации наиболее часто встречающейся реформой рыночной структуры является горизонтальное расчленение. В некоторых странах создано несколько предприятий водоснабжения в тех случаях, когда существовало одно единственное такое предприятие. Это наиболее характерно для стран, в которых отдельные сети не взаимосвязаны или практически не взаимосвязаны, но не только для них. Одно из преимуществ такого расчленения заключается в создании возможности для сопоставления показателей деятельности различных поставщиков услуг.

26. В некоторых странах частным инвесторам было предложено обеспечить водоснабжение для предприятий общественного пользования или, например, соорудить и обеспечить эксплуатацию предприятий по очистке или опреснению воды. При таком вертикальном расчленении частные услуги (и разрозненные пакеты инвестиций, которые для них требуются) обычно предоставляются на основании контракта с предприятием общественного пользования и они не приводят к фундаментальному изменению монопольного характера рыночной структуры: предприятия обычно не вступают в конкуренцию друг с другом и, как правило, им не разрешается снабжать потребителей в обход предприятий общественного пользования. В то же время это положение обуславливается установленным порядком отношений: в ряде стран такие услуги предоставляются в конкурентных условиях. Некоторые страны внедрили конкуренцию в секторы водоснабжения и транспортировки воды; в ряде случаев функционируют активные рынки воды. В других ситуациях конкуренция ограничивается сегментами дорогостоящей воды, разлитой по бутылкам или перевозимой цистернами, а также частными колодцами.

27. Сектор твердых отходов может быть подразделен на различные сегменты, включая сбор, перевалочные станции, транспортировку, захоронение, сжигание или иные схемы удаления и рециркуляцию. И в этом случае путем расчленения этих различных поддающихся разделению видов деятельности правительствам удалось внедрить конкуренцию в этот сектор. При принятии решения о том, может ли быть внедрена конкуренция, и о масштабах целесообразного расчленения ключевым параметром является размер соответствующего рынка.

iv) Транспорт

28. Все более часто проводится разграничение между транспортной инфраструктурой и транспортными услугами. Первый сектор может часто обладать характеристиками естественной монополии, в то время как сектор услуг в целом является конкурентным. Вопрос о конкуренции в секторе транспортных услуг следует рассматривать не

только в рамках отдельного вида транспорта, но также и перекрестно, поскольку железнодорожные, автомобильные, автобусные, воздушные и водные перевозки могут вступать в конкуренцию за пассажиров и груз.

29. Что касается железных дорог, то некоторые страны избрали вариант разделения вопросов собственности на инфраструктуру и ее эксплуатацию (например, применительно к железнодорожным путям, сигнальным системам, вокзалам), с одной стороны, и вопросов услуг по железнодорожным перевозкам (например, пассажирским, грузовым) - с другой. В рамках этих схем законодательство не разрешает оператору железнодорожных путей предоставлять также и транспортные услуги, которые предоставляются другими компаниями, часто в условиях конкуренции друг с другом. В других странах интегрированным компаниям разрешено как эксплуатировать инфраструктуру, так и предоставлять услуги, однако в законодательном порядке защищены права третьих сторон на доступ к инфраструктуре, которые иногда называются правами на железнодорожную сеть. В этих случаях транспортные компании, будь то иная железнодорожная линия или компания, занимающаяся предоставлением транспортных услуг, имеют право на доступ к железнодорожным путям на определенных условиях, причем компания, контролирующая определенный путь, обязана предоставить такой доступ. Кроме того, в этом секторе также постепенно ликвидируются барьеры для инвестиций и участия в эксплуатации.

30. Во многих странах до последнего времени управление портами осуществлялось как монополиями государственного сектора. При открытии этого сектора для участия частных компаний на рассмотрении законодателей находились различные модели. Согласно системе владения территорией порта портовые власти несут ответственность за инфраструктуру, а также общую координацию портовых операций, но в то же время не предоставляют услуги для судов или грузов. В системах обслуживания портов одно предприятие несет ответственность и за инфраструктуру, и за услуги. Конкуренцию между поставщиками услуг (например, в секторах буксировки, стивидорских работ, складирования), возможно, легче обеспечить и поддерживать при системе владения территорией. Помимо конкуренции между поставщиками услуг, использующих общие объекты или мощности, или между конкурирующими объектами в рамках порта может существовать острая конкуренция между портами. На практике одни и те же территории могут часто обслуживаться различными портами, и у грузоотправителей имеется выбор. В силу этого второй вид реформ, проводимых в этом секторе, может быть связан с поощрением конкуренции между портами, будь то за счет разукрупнения общенациональных портовых властей, будь то за счет укрепления коммуникаций смешанных перевозок для более слабых портов, будь то за счет других средств. Многие правительства на практике установили, что стимулирование конкуренции между портами или внутри портов позволяет повысить качество предоставляемых услуг и снизить потребность в регулировании.

31. Может также потребоваться внесение изменений в законодательство, регулирующее функционирование аэропортов, с тем чтобы позволить осуществление частных инвестиций или обеспечить конкуренцию между аэропортами или в их рамках. Здесь, возможно, необходимо также тщательно рассмотреть вопросы взаимосвязи между эксплуатацией аэропортов и управлением воздушным движением. В рамках отдельных аэропортов во многих странах введена конкуренция в таких секторах услуг, как погрузка-разгрузка, снабжение продуктами питания и иное обслуживание самолетов, а также в таких секторах коммерческих пассажирских услуг, как розничная торговля, рестораны, стоянка автомобилей и т.д. В некоторых странах подряд на сооружение и эксплуатацию нового терминала в существующем аэропорту также выдавался новому оператору, что создавало конкуренцию между терминалами. В других странах на основе СЭП возводились новые аэропорты, а уже существующие передавались в частную собственность. И наконец, практический опыт многих стран показывает, что либерализация воздушных перевозок (маршрутов авиалиний) в значительной степени способствует повышению спроса на услуги аэропортов и, таким образом, финансовой жизнеспособности частных проектов в области аэропортов.

3. Переходные меры

32. Независимо от того, предусматривают ли реформы в каком-либо секторе ликвидацию юридических барьеров для доступа, расчленение разделяемых рыночных сегментов, прочие меры или их сочетание, правительства часто уделяли самое пристальное внимание собственно процессу реформ. Переход от монополии к рынку может потребовать взвешенного управления. Политические, социальные и иные факторы заставили ряд стран использовать постепенный или поэтапный подход к проведению реформ. В условиях постоянных изменений в технологии и других внешних действующих факторах некоторые страны приняли решение о таких реформах в отдельных секторах, которые могут быть ускорены или скорректированы для учета этих изменяющихся обстоятельств.

а) Поэтапная ликвидация барьеров для доступа

33. Некоторые страны пришли к мнению о нецелесообразности единовременного введения конкуренции. В подобных случаях в законодательстве предусматривались временные исключительные права, ограничения на число поставщиков общедоступных услуг или прочие ограничения на конкуренцию. Объем и срок действия таких ограничений должны, как правило, ограничиваться необходимым минимумом (который, как правило, должен быть меньше объема и срока действия лицензии или концессии). Объем ограничений позволяет обладателю монополии получить в свое распоряжение достаточное время для подготовки к конкуренции и корректировки тарифов, в то

время как продолжительность срока действия таких ограничений является для поставщика общедоступных услуг надлежащим стимулом для осуществления инвестиций и расширения сферы предоставляемых услуг. Некоторые законы включают положения, предусматривающие полную или частичную утрату таких исключительных прав или права на защиту в тех случаях, когда поставщик общедоступных услуг не соблюдает требования лицензии; исключительный характер права на предоставление определенных услуг может, например, быть аннулирован, если доминирующий поставщик общедоступных услуг не может обеспечить их эффективное предоставление. В других странах были приняты положения, предусматривающие периодический пересмотр (например, в момент пересмотра тарифов) таких ограничений в целях определения того, по-прежнему ли существуют условия, явившиеся основанием для их введения.

34. Недавний опыт в секторе связи дает примеры такого вида переходных мер. Во многих странах ряд современных законов в области связи создает условия для полномасштабной конкуренции во всех или в большинстве сегментов этого рынка. Законодатели часто избирали вариант, позволяющий управлять поэтапным переходом к открытому сектору связи путем снижения или устранения барьеров для доступа или конкуренции в течение определенного срока, который обычно составляет от одного года до семи лет. Страны, которые избрали поэтапный подход, часто начинали с либерализации сектора терминального оборудования (например, телефонных аппаратов, компьютерных модемов, частных коммутаторов), вслед за чем сектор мобильных услуг (например, сотовая телефонная связь, пейджеры) открывался для одного или нескольких конкурирующих поставщиков и производилась либерализация сектора услуг, создающих добавочную стоимость (например, электронной почты, электронных баз данных, речевой почты). Через несколько лет до открытия сектора местных услуг открывались секторы дальней и международной связи и производилась либерализация всего сектора связи в целом, включая инфраструктуру и услуги. Преимущество такого подхода состоит в том, что в распоряжение уполномоченных поставщиков общедоступных услуг предоставляется определенное время для приспособления к новым конкурентным условиям, и, в частности для корректировки тарифов с тем, чтобы устранить существующее перекрестное субсидирование между различными видами услуг. Некоторые страны стремились достичь этой же цели с помощью других средств, таких как постепенное сокращение первоначальных высоких сборов за подключение до основывающихся на затратах уровней по мере устранения перекрестного субсидирования. Затраты переходного периода включают задержки в получении пользователями выгод, приносимых конкуренцией, и, возможно, ослабление защищенных внутренних поставщиков общедоступных услуг по отношению к их иностранным конкурентам, действующим в условиях либерализации. В этом смысле тем, кто раньше приступает к реформам, может потребоваться более значительное время для осуществления перехода к конкурентным рынкам, чем тем, кто приступает к реформам позднее.

b) Структурная перестройка и приватизация

35. Другой переходной мерой, которая применялась по крайней мере в странах, где поставщики общедоступных услуг находились в государственной собственности, является структурная перестройка или приватизация соответствующего поставщика услуг. Все реформы, связанные с вертикальным и горизонтальным расчленением, требовали уже в силу своего характера структурной перестройки уполномоченного поставщика общедоступных услуг. Кроме того, приватизация поставщика общедоступных услуг, находящегося в государственной собственности, часто считалась необходимой для того, чтобы позволить этой компании эффективно и на справедливых условиях конкурировать с частными предприятиями, вновь выходящими на рынок. Хотя приватизация и либерализация осуществлялись в различном порядке, в целом либерализация либо сопровождала приватизацию, либо предшествовала ей. Некоторые страны проводили реформы в ином порядке и осуществили приватизацию компаний, обладающих значительным объемом исключительных прав, что часто преследовало цель увеличения поступлений от приватизации. В дальнейшем они, однако, столкнулись с трудностями и иногда с большими затратами в деле ликвидации, ограничения или сокращения срока действия на более позднем этапе исключительных прав или монополий, защищавших частные или приватизированные уполномоченные компании.

4. Контроль за остаточными монополиями

36. В тех случаях, когда господствуют условия, присущие естественным монополиям, и на рынке не может быть внедрена конкуренция (т.е. в отношениях между компаниями, конкурирующими за одних и тех же потребителей), многие страны внедряли конкуренцию за рынок (см. пункты 37-39). Косвенная конкуренция между компаниями также создавалась за счет установления "ориентиров" (см. пункт 40). В некоторых случаях правительство может не иметь возможности для ликвидации юридических барьеров, для расчленения интегрированных секторов или для принятия иных мер, ведущих к созданию конкурентного сектора. В подобных обстоятельствах для сокращения затрат, связанных с существованием монополии, могут использоваться методы конкуренции за рынок и косвенной конкуренции.

a) Использование процедур конкурентного отбора

37. Конкуренция за рынок предполагает процесс, ведущий к отбору - из числа нескольких конкурирующих консорциумов - той компании, которая получит право на предоставление услуг в области инфраструктуры

(рассмотрение методов отбора см. главу III "Выбор концессионера"). Такая конкуренция создает механизм для сокращения или ликвидации монопольной ренты за счет предложения конкурирующим компаниям представить свои заявки на торгах на получение этого права. Для этого требуется участие частных компаний, что не обязательно должно вести к исключению кандидатов из государственного сектора. Некоторые органы местного управления, например, заключили франшизные соглашения или предоставили концессии на сбор твердых отходов уполномоченной государственной организации или ее преемникам, которые выиграли торги в конкуренции с частными участниками; в этих случаях уже фактическая угроза выхода на рынок частного предприятия привела к существенному улучшению показателей функционирования публичного сектора.

38. В ряде стран принято законодательство, требующее, чтобы периодически проводились повторные торги на исключительные лицензии или концессии (см. ниже, глава IX "Срок действия, продление срока действия и досрочное прекращение", ___). Срок между первоначальным предоставлением лицензии или концессии или проведением первых (и последующих) повторных торгов должен устанавливаться с учетом уровня инвестиций и других рисков, лежащих на инвесторе. Применительно к лицензиям на сбор твердых отходов, когда не требуется крупных фиксированных инвестиций, интервалы могут быть достаточно короткими (например, каждые три года-пять лет), в то время как, например, при выдаче контрактов на распределение электроэнергии или воды могут быть желательными более длительные сроки. Во многих странах момент проведения повторных торгов совпадает с моментом истечения контракта, однако в других странах концессия может быть предоставлена на длительный срок (например, 99 лет), но предусматриваться периодическое проведение повторных торгов (например, каждые 10 или 15 лет). При использовании последнего механизма, который принят в некоторых странах, первые повторные торги проводятся до того момента, когда инвестор полностью окупил свои капиталовложения. Уполномоченная компания обладает имущественными правами, за которые ей необходимо будет предоставить компенсацию, если она не выиграет следующий раунд торгов, и в этом случае все поступления от торгов или их часть причитаются уполномоченной компании. Периодическое проведение повторных торгов может являться для поставщиков общедоступных услуг сильным стимулом к улучшению показателей функционирования. Хотя в долгосрочной перспективе такой механизм может увеличить риск, лежащий на инвесторах и кредиторах, он может также предоставить в их распоряжение хорошую возможность для свертывания своей деятельности.

39. Конкуренция за рынок может использоваться не только в тех случаях, когда соответствующий рынок представляет собой естественную монополию, но и в тех ситуациях, когда ограниченность ресурсов (например, свободного волнового спектра) или правительственные решения обусловливают ограничение количества выдаваемых концессий или лицензий и, таким образом, приводят к созданию "ренты из дефицита". Если правительство, например, принимает решение о выдаче только двух или трех лицензий на деятельность в области сотовой связи, то для выбора лицензиатов будут использоваться те же механизмы; однако в этих случаях лицензия не будет, как правило, включать предоставление исключительного права или если такое право будет предоставляться, то оно будет только временным, что позволит правительству выдать через несколько лет другие лицензии.

b) Географическое разделение остаточных монополий

40. С помощью расчленения многие правительства создали условия для косвенной или "ориентировочной" конкуренции, при которой концессионеры не вступают в конкуренцию на одной и той же территории, однако у регулирующих органов имеется возможность сопоставить показатели работы различных компаний (каждая из которых обладает региональной монополией) и использовать эту информацию при выполнении своих регулирующих функций (см. главу VII "Этап эксплуатации", __). Таким образом, регулирующий орган, имеющий полномочия принимать решения, обязательные для нескольких концессионеров в каком-либо конкретном секторе (часть которого может находиться в государственной собственности и эксплуатироваться государственным предприятием), может укрепить свои позиции по регулированию их деятельности. В более общем плане регулирующие органы могут иметь возможность использовать международные цены в качестве ориентиров, с учетом которых будут оцениваться затраты и показатели работы регулируемых компаний. Эти внутренние и международные ориентиры могут оказаться сильными косвенными стимулами к улучшению функционирования компаний в монопольных секторах. В ряде случаев такие ориентировочные цены даже включались в тарифные формулы.

C. Регулирование услуг в области инфраструктуры

1. Общие замечания

41. Регулирование предполагает наличие ряда отдельных элементов, в том числе материально-правовых норм, процедур, инструментов и учреждений. Рамки регулирования в какой-либо конкретной стране или секторе, которые определяют права и обязательства поставщиков услуг, потребителей, регулирующих органов и правительств, обусловливаются взаимодействием этих элементов. В зависимости от страны и ее правовых и политических традиций эти рамки могут устанавливаться международными договорами, конституцией, законами, декретами, правилами, решениями регулирующих органов, прецедентным правом, лицензиями, концессиями или другими контрактами или инструментами.

a) Исторический контекст

42. Во многих странах цель введения регулирования инфраструктуры состояла в том, чтобы сдержать злоупотребления поставщиков-монополистов и картелей поставщиков общедоступных услуг, пытающихся извлечь максимальную прибыль за счет снижения выработки и повышения цен выше экономически и социально желаемого уровня. Правительства использовали различные подходы для установления контроля над такими монополистическими тенденциями. Во многих случаях поставщик услуг в области инфраструктуры, являющийся монополистом, создавался как предприятие публичного сектора (или впоследствии превратился в такое предприятие в результате национализации). Государственная или муниципальная собственность сама по себе рассматривалась в качестве гарантии против злоупотреблений и в качестве фактора, защищающего интересы потребителей; в подобных случаях регулирование осуществлялось посредством установления публичной собственности. В других странах или секторах поставщик услуг в области инфраструктуры являлся или продолжал оставаться частной компанией. Для контролирования ее функционирования и предотвращения использования монопольного ценообразования и стратегий сбыта правительства часто учреждали общие (например, антитрастовские) механизмы регулирования и механизмы регулирования по отдельным секторам. Первые комиссии по регулированию были созданы в середине XIX века.

43. Переход к расширению конкуренции и участия частного сектора сопровождался и подкреплялся переходом к менее мелочному регулированию функционирования поставщиков общедоступных услуг (будь то государственных или частных предприятий). Осознав, что краткосрочное политическое давление часто приводит к установлению барьеров для доступа на рынок и к другим мерам вмешательства регулирующего характера, которые не всегда отвечают публичным интересам, многие правительства ограничили свою свободу усмотрения (часто в договорных условиях) и отдали предпочтение автономным и независимым механизмам регулирования, которые менее подвержены политическому давлению. Эти реформы, когда они были проведены успешно, привели к сокращению рисков, с которыми сталкиваются частные инвесторы, и, таким образом, к сокращению затрат на финансирование.

b) Цели регулирования

44. Основные цели регулирования состоят в содействии конкуренции и эффективности, в реагировании на недостатки функционирования рынка и их максимально возможной корректировке и, в более общем плане, в защите пользователей от возможных злоупотреблений со стороны доминирующих или занимающих монопольное положение поставщиков общедоступных услуг, а также в защите инвесторов от возможных произвольных правительственных решений. Вмешательство в порядке регулирования часто оправдывается такой ситуацией, когда рынок, состояние которого определяется только воздействием его собственных сил, не приведет к желаемым социальным результатам. Регулирование может включать контроль над монопольными правами (в том числе над доминирующими позициями), однако оно также охватывает решение вопросов в таких областях, как охрана окружающей среды, техника безопасности, здравоохранение и прочие. Эти вопросы обычно не являются характерными только для секторов инфраструктуры или только для частных компаний, а входят в общие рамки регулирования экономической деятельности.

45. Характер регулирования в значительной степени различается в зависимости от характеристик сектора. Что касается естественных монополий, то в центре внимания регулирования стоят в первую очередь вопросы предоставления социально желательного уровня услуг по экономически оправданным ценам, в частности, за счет ограничения возможности поставщика общедоступных услуг получать монопольную ренту. В тех случаях, когда весь сектор в целом характеризуется монопольными условиями, ключевым инструментом часто является контроль за ценами. В тех случаях, когда монопольными условиями характеризуется один или несколько сегментов сектора, а оставшаяся часть является конкурентной, специальное внимание, возможно, потребуется уделить контролю за вопросами доступа конкурентов к монопольным сегментам.

46. Другой важный фактор связан с той степенью, в которой рыночные реформы уже проведены или проводятся. Изменение в структуре рынка, внедрение участия частных компаний или конкуренции в секторы инфраструктуры обычно требуют новых правил и учреждений. В секторах, находящихся на этапе перехода к рыночной конкуренции, регулирование концентрируется в первую очередь на вопросах управления этим переходом за счет обеспечения эффективного внедрения и поощрения конкуренции. После того, как какой-либо сектор или сегмент стал конкурентным (как это в ряде стран может иметь место в случае услуг связи), регулирование по конкретным секторам может уступить место общему режиму регулирования конкуренции, охватывающему большинство секторов экономики. Принятые законодателями правила регулирования и созданные ими регулирующие учреждения обычно учитывают эти факторы. В целях приспособления к изменяющимся условиям требуются возможности для проявления гибкости.

c) Затраты и выгоды регулирования

47. Регулирование инфраструктуры представляет собой сложную задачу, для решения которой требуются значительные ресурсы. Для многих стран этот процесс является относительно новым, и они могут извлечь уроки из опыта тех государств, которые уже осуществили аналогичные реформы.

48. В то же время важно взвесить затраты и выгоды регулирования. Эффективное регулирование может способствовать переходу к конкурентному рынку и защите потребителей и инвесторов, однако ему присущи определенные затраты. Прямые затраты регулирования включают не только затраты собственно механизма регулирования, но также и затраты на обеспечение соблюдения со стороны регулируемых предприятий. Косвенные затраты регулирования могут быть еще более значительными. Регулирование может приводить к искажениям, которые иногда могут быть более значительными, чем те недостатки рынка, которые предполагалось устранить. Это может быть вызвано недостаточной информированностью регулирующих органов, получением группами, лоббирующими определенные интересы, контроля над процессом регулирования, недостаточными профессиональной квалификацией и опытом регулирующего органа (которые, по крайней мере частично, могут быть обусловлены недостаточными ресурсами и финансированием, выделяемыми на регулирование), негибкостью правил и процедур или плохо продуманными или устаревшими материально-правовыми нормами. И наконец, по мере того как развитие сектора идет в направлении создания конкурентной рыночной структуры, необходимость в специальном регулировании отпадает.

2. Материально-правовые нормы

49. Меры вмешательства, принимаемые в порядке регулирования, можно подразделить на две крупные категории. К первой категории относятся различные меры, ведущие к выдаче лицензий или концессий; они включают меры по реформе соответствующего сектора и законодательные меры, а также управление процессом отбора в связи с выдачей лицензий или концессий. Ко второй категории относятся те меры регулирования, которые принимаются после выдачи таких лицензий или концессий. В нижеследующих пунктах кратко рассматриваются некоторые важнейшие вопросы регулирования, которые возникают в аналогичных контекстах в различных секторах, включая вопросы регулирования выхода конкурентов на рынок и их ухода с него, и вопросы подключения, цен (тарифов), субсидий и универсального характера предоставления услуг, а также качества и эффективности.

a) Условия для предоставления лицензий и концессий

50. Правила, регулирующие выход на рынок и уход с рынка, представляют собой ядро организации секторов инфраструктуры. Эти правила могут разрешать свободный доступ поставщиков услуг к какому-либо сектору или его сегменту или могут ограничивать такой доступ определенным числом поставщиков, установленным правительством через систему лицензирования или предоставления концессий. Когда действует правило свободного доступа, как это имеет место в случае все большего числа стран применительно ко многим услугам в секторах связях и производства электроэнергии, роль лицензионного органа может заключаться лишь в удостоверении того, чтобы все вновь выходящие на рынок компании удовлетворяли базовым юридическим требованиям к предоставлению соответствующих услуг. В некоторых странах компании, вновь выходящие на рынок, должны лишь подать соответствующее заявление и могут приступать к предоставлению услуг, если только лицензионный орган не представил свои возражения в течение установленного срока (например, одного месяца). В тех случаях, когда число допущенных участников ограничивается, законодательство часто требует от правительств организовать конкурентный процесс выдачи одной или нескольких предлагаемых лицензий (более подробно см. главу III "Выбор концессионера").

b) Регулирование вопросов подключения и доступа

51. В сетевых секторах, таких, как железнодорожный транспорт, связь, энерго- и газоснабжение, исторический или доминирующий поставщик общедоступных услуг может попытаться защитить или ограничить доступ третьих сторон к своей сети, которая часто в этих секторах является монопольным сегментом. В целях внедрения конкуренции в качестве ключевого аспекта секторальных реформ и регулирования принимались императивные нормы о доступе к сети для новых участников. В ряде случаев такие нормы дополнялись мерами по вертикальному расчленению (см. пункты 18-21), а в других они принимались для содействия конкуренции в секторах, которые по-прежнему оставались полностью или частично интегрированными.

52. Обычно нормы о доступе устанавливают обязательство оператора сети предоставить доступ на условиях, которые являются справедливыми и недискриминационными с финансовой, а также технической точек зрения. Недискриминация предполагает, что новый участник или поставщик услуг должен иметь возможность использовать инфраструктуру доминирующего поставщика общедоступных услуг на условиях, которые не могут быть менее благоприятными, чем те, которые предоставлены оператором сети своим собственным службам или службам конкурирующих поставщиков. Следует, однако, отметить, что во многих случаях режимы, регулирующие доступ к трубопроводам, не требуют, например, предоставления полностью равных условий для транспортировщика и

конкурирующих пользователей. Обязательство предоставить доступ может оговариваться теми или иными условиями: оно может быть, например, ограничено только незагруженными мощностями или быть обусловлено предоставлением разумных (а не равных) условий.

53. Как правило, регулирующие органы будут стремиться к тому, чтобы обеспечить такой уровень взимаемых за предоставление доступа цен, который был бы достаточно высоким, для того чтобы должным образом стимулировать инвестиции в обслуживание и расширение требуемой инфраструктуры, и достаточно низким, для того чтобы содействовать развитию конкуренции в соответствующем секторе. Цены, взимаемые за предоставление доступа, обычно рассчитываются на основе затрат. В тех случаях, когда сетевая компания предоставляет услуги в конкуренции с другими поставщиками, может потребоваться раздельный бухгалтерский учет по каждому из ее направлений деятельности с тем, чтобы определить фактическую стоимость использования сети или ее частей третьими сторонами.

54. Технические условия доступа могут также иметь важнейшее значение, и от доминирующих поставщиков общедоступных услуг может потребоваться приспособление их сетей к удовлетворению требований новых участников в вопросах доступа. Доступ может предоставляться к сети в целом или к монопольным частям или сегментам сети (которые иногда также называются узловыми или жизненно важными объектами). Многие правительства разрешают поставщикам услуг создавать свою собственную инфраструктуру или использовать альтернативную инфраструктуру, если таковая имеется; в подобных случаях поставщику услуг может потребоваться только доступ к небольшому участку сети и, согласно многим правилам, его нельзя заставить платить большую цену, чем та, которая соответствует стоимости использования конкретного объекта, в котором он нуждается; речь может идти, например, об абонентском шлейфе в сетях связи, пропускных мощностях для энергоснабжения или использовании определенного путевого участка при железнодорожных перевозках.

c) Регулирование цен и прибыли

55. В большинстве стран нормы, регулирующие секторы инфраструктуры, включают положения о регулировании цен или прибыли. Экономическое обоснование таких положений состоит в том, что в случаях, когда господствуют монополистические условия или когда рынки не являются действительно конкурентными, доминирующие поставщики общедоступных услуг могут устанавливать либо завышенные цены на свои услуги с тем, чтобы получить избыточную прибыль, либо заниженные цены (на временной основе), с тем чтобы выдавить с рынка новых участников (практика назначения "грабительских" цен). Высокие цены и недостаточный уровень конкуренции в предоставлении услуг в области инфраструктуры могут иметь пагубные последствия для соответствующего сектора, а также для всей национальной экономики.

56. Различные секторы инфраструктуры отличаются как по своим рыночным структурам, так и по возможностям для расчленения и конкуренции. Государства все более часто ограничивают регулирование цен неконкурентными сегментами рынка, а ценообразование в конкурентных сегментах осуществляется на свободной основе. Например, в некоторых странах цены на использование сотовой телефонной связи могут не регулироваться, а тарифы на местную телефонную связь - регулироваться по-прежнему. В странах, где имеется достаточная конкуренция со стороны автомобильного транспорта (или водного транспорта), вопрос о регулировании цен на железнодорожные перевозки может просто не подниматься. В тех случаях, когда какая-либо компания предоставляет услуги, цены на которые регулируются, а также услуги, цены на которые не регулируются, может потребоваться принятие соответствующих защитительных мер, с тем чтобы не допустить такого положения, при котором эта компания будет перекрестно субсидировать те направления деятельности, по которым имеется конкуренция, за счет поступлений от регулируемых направлений деятельности; защитительные меры, которые обычно принимаются для того, чтобы содействовать обеспечению соблюдения запрета на перекрестное субсидирование, включают требования о раздельном учете издержек или о создании одного или нескольких дочерних предприятий для проведения той деятельности, которая осуществляется или потенциально может осуществляться на конкурентной основе. Кроме того, во многих странах установленные предельные уровни цен применяются только к доминирующим поставщикам общедоступных услуг (для сдерживания их способности злоупотребить своим доминирующим положением), но не к новым участникам, выходящим на рынок.

57. Многие страны избрали такой вариант, при котором в законодательстве устанавливаются лишь широкие принципы ценообразования, а решение вопросов их практического применения оставляется на усмотрение соответствующего регулирующего органа или на урегулирование на основании условий лицензий или концессий. Другие страны избрали вариант, при котором тарифные формулы закрепляются в законодательном порядке. В общем и целом отмечается стремление к тому, чтобы установить баланс между интересами пользователей и интересами инвесторов, а также, часто, нынешних и будущих пользователей. Например, в тех случаях, когда тарифы поддерживаются на слишком низком уровне, поставщики общедоступных услуг несут убытки, инвестиции сдерживаются и ущерб возлагается на будущих пользователей, которым потребуется уплатить за отложенные инвестиции. Тарифный режим также требует надлежащей стабильности и предсказуемости с тем, чтобы позволить поставщикам общедоступных услуг и пользователям осуществлять соответствующее планирование.

58. В связи со многими проектами в области инфраструктуры требуются крупные инвестиции в фиксированные активы с относительно длительными сроками амортизации. Рассчитать тарифные формулы раз и навсегда невозможно, поскольку в течение этих сроков технология, обменные курсы, ставки заработной платы, производительность и другие факторы неизбежно будут существенно (и часто непредсказумо) изменяться. Во многих странах созданы механизмы для пересмотра тарифных формул. Периодические (например, каждые четыре года - пять лет) пересмотры формулы обычно приводят к проведению новых переговоров по условиям контракта с учетом интересов пользователей и экономики в целом, а также инвесторов и кредиторов.

59. Законодатели создали различные системы контроля за ценами, причем наиболее часто встречаются системы регулирования нормы прибыли и регулирования верхнего предела цен. Многие тарифные режимы сочетают элементы обеих таких систем. При регулировании нормы прибыли для поставщиков услуг в области инфраструктуры устанавливается определенный показатель прибыли на их инвестиции, который обычно выражается в процентах. Ежегодно (или каждый раз, когда регулирующий орган, компания или другие заинтересованные стороны сочтут, что действующие цены приносят слишком высокий или слишком низкий доход) регулирующий орган проверяет расходы соответствующего предприятия общественного пользования, определяет, в какой степени инвестиции, осуществленные компанией, могут быть включены в базу расчета нормы, и рассчитывает поступления, которые необходимо получить для покрытия допустимых расходов и получения согласованной прибыли на инвестиции. В тех случаях, когда это возможно, регулирующие органы для определения показателя нормы прибыли используют скорректированные с учетом риска рыночные ставки. Эта система требует обработки большого объема информации, а также проведения переговоров (например, по приемлемым расходам и по распределению затрат). Такая система не дает поставщикам общедоступных услуг действенных стимулов к повышению эффективности, поскольку прибыль, полученная в течение года за счет эффективности, приведет к снижению тарифов на следующий год.

60. Согласно режиму верхнего предела цен формула цены устанавливается на определенный срок (например, на четыре года - пять лет). В течение года допускается колебание цен в пределах, установленных формулой. В некоторых странах эта формула представляет собой взвешенную среднюю различных индексов, а в других используется индекс потребительских цен за вычетом коэффициента производительности. В тех случаях, когда требуются значительные новые инвестиции, в формулу может включаться дополнительный компонент для покрытия этих особых затрат. Формула может применяться ко всем услугам компании или только к отдельным "корзинам" услуг, причем к различным "корзинам" могут применяться различные формулы. Услуги, предоставляемые на конкурентной основе, могут исключаться из "корзины" и из действия системы регулирования, а состав "корзины" может периодически пересматриваться с целью учета новых рыночных условий. За последние годы этот метод установления верхнего предела цен начал применяться все более широко. С его помощью можно обеспечить более значительные стимулы для поставщиков общедоступных услуг, поскольку они могут удерживать прибыль, получаемую за счет повышения эффективности, до следующего периода корректировки. В некоторых странах установленные формулы расчета верхнего предела цен требуют частичного использования прибыли, полученной за счет повышения эффективности, в интересах потребителей. В то же время периодическая корректировка формулы основывается на аналогичных расчетах, как и в случае расчета нормы прибыли, для чего требуется обработка столь же подробной информации, о которой говорилось выше, хотя и на менее частой основе.

61. Другим методом ценового регулирования, который может быть использован для установления цен или - в более общем плане - для контроля за уровнем цен, является установление цен на основе ориентиров или базовых показателей. Путем сопоставления цен одного поставщика общедоступных услуг с ценами другого поставщика и с международными ставками регулирующие органы могут составить мнение о том, обоснована ли корректировка тарифов, запрошенная поставщиком общедоступных услуг. Независимо от избранного метода сложность использования тарифного механизма должна соответствовать административным возможностям тех инстанций, на которые возложены функции по его применению, контролю за его действием и его корректировке.

d) Субсидии и универсальные услуги

62. Во многих странах законодательство требует, чтобы конкретные услуги предоставлялись даже в том случае, если они оказываются бесплатно или за плату ниже себестоимости. К числу примеров бесплатных услуг относятся услуги, предоставляемые в чрезвычайных обстоятельствах (например, телефонные звонки в полицию, пожарную охрану, скорую медицинскую помощь; инспекция сообщений об утечке газа или аварийном состоянии электропроводки). Услуги, цена за которые может не покрывать себестоимости, включают телефонную связь с изолированными районами, водо- или электроснабжение, транспортные услуги, предоставляемые со скидкой некоторым категориям пассажиров (например, школьникам, пенсионерам), а также другие услуги для пользователей, относящихся к группам населения с низкими доходами или проживающих в сельских районах. Поставщики общедоступных услуг могут возместить стоимость таких услуг или понесенные затраты различными способами, в том числе через правительственные субсидии, за счет фондов или других официальных механизмов, созданных всеми поставщиками общедоступных услуг для долевого покрытия финансового бремени несения всех этих обязательств, или через внутреннее перекрестное субсидирование за счет других рентабельных услуг. Перекрестное субсидирование следует отличать от дифференцированного установления цен, когда различные категории

пользователей платят различные цены (в зависимости, в том числе, от ценовой эластичности их спроса), но когда совокупность взимаемых цен покрывает, по крайней мере в краткосрочной перспективе, маргинальную стоимость услуги. В этом смысле дифференциация цен может являться эффективным инструментом и запрещать ее не следует. Прямые субсидии, предоставляемые правительством или каким-либо фондом, обладают тем преимуществом, что они являются более транспарентными и легче поддаются контролю, чем перекрестные субсидии.

e) Производственные стандарты

63. Компании, действующие в регулируемых секторах, обычно должны соблюдать комплекс технических стандартов и стандартов обслуживания (см. главу VIII "Задержки, дефекты и прочие случаи неисполнения", __). Такие стандарты часто являются слишком подробными для включения в регулирующее сектор законодательство, и поэтому они могут устанавливаться в принятых во исполнение этого законодательства указах, а также включаться в концессии, лицензии или другие документы. К их числу относятся, например, минимальные условия, обеспечивающие подключение в сетевых секторах, стандарты качества (такие, как требования в отношении чистоты и напора воды), предельные сроки для осуществления ремонта, лимиты на количество сбоев или жалоб, своевременность оказания транспортных услуг, непрерывность снабжения, а также стандарты в области здравоохранения, техники безопасности и охраны окружающей среды. Законодатели могут, однако, установить базовые принципы, которыми надлежит руководствоваться при подготовке подробных стандартов, или потребовать соблюдения международных стандартов.

3. Регулирующие органы

64. Законодательные положения, устанавливающие режим регулирования секторов инфраструктуры, обычно включают как материально-правовые, так и институциональные нормы. Они принимаются одними органами, а осуществляются и контролируются другими. Термин "регулирующие органы" означает институциональные механизмы, которые требуются для осуществления материально-правовых норм и контроля за их соблюдением.

65. Необходимость в создании регулирующих органов вызывается следующим: в области эксплуатации объектов инфраструктуры в целом необходимо, чтобы соответствующие правила предусматривали определенную свободу усмотрения; необходимы какие-либо инстанции для применения или обеспечения применения материально-правовых норм, их толкования, контроля за их соблюдением, наложения санкций и урегулирования споров, возникающих из применения таких норм. Конкретные регулирующие функции и объем связанной с их выполнением свободы усмотрения будет определяться соответствующими правилами, которые могут существенно различаться.

a) Диапазон институциональных механизмов

66. Диапазон институциональных механизмов для регулирования секторов инфраструктуры может быть самым различным. Хотя многие страны по-прежнему возлагают функции регулирования на правительственные департаменты (например, на заинтересованные министерства или департаменты, отвечающие за ценовую политику или вопросы конкуренции), наблюдается общая тенденция к учреждению автономных регулирующих органов, отдельных от правительственного аппарата. В одной и той же стране регулирование некоторых секторов инфраструктуры может осуществляться на автономной и независимой основе, а другие секторы могут по-прежнему регулироваться министерствами. Полномочия по регулированию могут быть также распределены между автономным регулирующим органом и правительством, как это часто имеет место применительно к вопросам лицензирования.

b) Независимость и автономия регулирующих органов

67. Необходимо, чтобы регулирующие органы были изолированы и защищены от ненадлежащего давления. Решения в порядке регулирования должны приниматься без вмешательства со стороны поставщиков общедоступных услуг. В этих целях во многих странах законодательные положения требуют, чтобы процесс принятия решений в порядке регулирования был независимым. Эффективная независимость и автономия в значительной степени способствуют сокращению рисков регулирования и, таким образом, снижают стоимость услуг в области инфраструктуры.

68. Основное требование заключается в отделении функций регулирования от оперативных функций за счет передачи любых функций регулирования, которые могут быть по-прежнему возложены на поставщиков общедоступных услуг какой-либо юридически и функционально независимой организацией. В числе примеров, когда функции регулирования и оперативные функции смешиваются, можно упомянуть о праве уполномоченного поставщика общедоступных услуг сертифицировать оборудование для использования в сети или в одностороннем порядке устанавливать условия для подключения или доступа или о праве оператора порта распределять приходящие суда по причалам.

69. Другое важнейшее требование заключается в полной независимости регулирующих органов от того сектора, который они регулируют. Эта независимость часто подкрепляется запретами для персонала регулирующего органа получать полномочия, принимать подарки, заключать контракты или поддерживать какие-либо иные связи (прямые или через членов семьи или иных посредников) с регулируемыми компаниями, их головными или дочерними предприятиями. Такая независимость является условием доверия к решениям регулирующего органа. Это также предполагает, что, в целях избежания коллизии интересов, регулирование, особенно в странах и секторах, в которых действуют государственные предприятия, должно быть свободным от вмешательства правительства и собственников предприятий в этом секторе.

70. В связи с этим возникает еще один вопрос, а именно вопрос об автономии регулирующего органа относительно правительства. Такая автономия может быть необходимой для сведения к минимуму того риска, что решения будут приниматься органом, который также является собственником предприятий, действующих в регулируемом секторе, или органом, действующим исходя из политических, а не технических соображений, или под влиянием такого органа.

71. Вопросы независимости и автономии следует рассматривать не только через призму институциональной организации и функции регулирования, но также и через призму функциональной автономии, которая требует, чтобы регулирующие органы были наделены финансовыми и кадровыми ресурсами, необходимыми для выполнения возложенных на них обязанностей профессиональным и добросовестным образом.

c) Наделение регулирующих органов секторальными функциями

72. Функции регулирования могут быть организованы на секторальной или межсекторальной основе. Страны, избравшие секторальный подход, во многих случаях решали включить тесно связанные секторы или их сегменты в один комплекс регулирования, например, объединяли секторы связи, кабельного телевидения и вещания; энергетики и газа; аэропортов и авиалиний; или, в более общем плане, конкурирующие виды транспорта. Другие страны организовали регулирование на межсекторальной основе, причем в некоторых случаях одна регулирующая организация несла ответственность за все секторы инфраструктуры, а в других -одна организация несла ответственность за предприятия общественного пользования (водо- и энергоснабжение, газ, связь), а другая - за транспорт.

73. Решение об использовании той или иной модели частично зависит от того, каким потенциалом в области регулирования обладает страна: чем ниже этот потенциал, тем больше причин для сокращения количества независимых структур, с тем чтобы попытаться получить экономию за счет эффекта масштаба. К числу других причин создания межсекторальных учреждений относятся следующие: общие вопросы, возникающие в различных секторах инфраструктуры, и способность использовать опыт, полученный в других секторах; последовательность в подходе к регулированию различных секторов; масштабность и последовательность осуществления программы реформ (если реформы начаты только в одном секторе, то соответствующая организация часто будет специализированным учреждением по этому сектору); и лучшие возможности для сопротивления давлению со стороны групп, представляющих секторальные интересы. Один из возможных недостатков межсекторальных органов состоит в том, что их создание может не способствовать развитию технического (т.е. специального секторального) опыта.

d) Мандат регулирующих органов

74. В законодательстве, устанавливающем механизм регулирования, часто оговаривается ряд общих целей, на основании которых должна строиться деятельность регулирующих органов, например, содействие конкуренции, защита интересов пользователей, удовлетворение спроса, эффективность сектора или поставщиков общедоступных услуг, их финансовая устойчивость, гарантии публичных интересов или обязательств о предоставлении общедоступных услуг и защита прав инвесторов. Наличие одной или двух главных целей помогает разъяснить мандат регулирующих органов и установить приоритеты между иногда противоречащими друг другу задачами. Четкий мандат также способствует укреплению автономии регулирующего органа и повышению его авторитета.

e) Полномочия регулирующих органов

75. Регулирующие органы могут быть наделены полномочиями на принятие решений, полномочиями на составление заключений, или чисто консультативными полномочиями, или сочетанием этих различных уровней полномочий в зависимости от предмета регулирования. В некоторых странах законодатель принял решение о наделении регулирующего органа первоначально ограниченными полномочиями, которые впоследствии расширялись по мере того, как регулирующий орган доказывал свою независимость и профессионализм. В законодательстве часто оговаривается, какими полномочиями располагает правительство и какими - регулирующее учреждение. Четкое решение этого вопроса весьма важно для того, чтобы избежать ненужных коллизий и неясностей. Инвесторам, а также потребителям и другим заинтересованным сторонам необходимо знать, кому следует направлять различные запросы, заявки или жалобы.

76. Например, во многих странах и правительство, и регулирующий орган участвуют в процессе лицензирования поставщиков общедоступных услуг. Если решение о предоставлении подряда на проект принимается исходя из общего суждения, которое носит скорее политический, а не технический характер, как это может часто иметь место в случае приватизации инфраструктуры, окончательная ответственность часто остается за правительством. Если, однако, критерии принятия решения носят более технический характер, как это может иметь место при либеральном режиме лицензирования в секторах производства электроэнергии или услуг связи, то во многих странах полномочия на принятие этого решения возлагаются на независимый регулирующий орган. В других случаях правительство до выдачи лицензии может запрашивать мнение регулирующего органа. С другой стороны, в некоторых странах исключается прямое участие регулирующих органов в процессе лицензирования на том основании, что это может повлиять на практику дальнейшего регулирования использования этих лицензий.

77. Компетенция регулирующих органов обычно распространяется на все предприятия, действующие в регулируемом ими секторе, без какого-либо различия между частными и государственными предприятиями. Использование некоторых полномочий или инструментов регулирования может в силу закона ограничиваться доминирующими поставщиками общедоступных услуг в соответствующем секторе; регулирующий орган может, например, обладать полномочиями на установление принципов ценообразования только в отношении уполномоченного или доминирующего поставщика общедоступных услуг, в то время как новым участникам, выходящим на рынок, может быть разрешено свободно устанавливать цены.

78. Вопросы, по которым регулирующие органы должны принимать решения, являются самыми разнообразными: от выполнения нормативных функций (например, принятие правил о выдаче лицензий, установление условий сертификации оборудования) до выдачи лицензий, концессий или разрешений; кроме того, к кругу таких вопросов относятся следующие: изменение вышеупомянутых документов; утверждение контрактов или решений, предложенных регулируемыми компаниями (например, схемы доступа к сети или контракта на доступ); определение обязательства предоставлять определенные услуги и контроль за его исполнением; надзор над поставщиками общедоступных услуг (в частности, применительно к соблюдению условий лицензий, норм, производственных целевых заданий); установление или корректировка тарифов; проверка субсидий, исключений или иных льгот, которые могут нанести ущерб конкуренции в соответствующем секторе; санкции; и урегулирование споров.

f) Состав регулирующих органов и их персонал

79. Доверие инвесторов и общественности в целом к профессионализму, компетентности, эффективности и добросовестности механизма регулирования в значительной степени зависит от того, на кого возложены эти функции. В этой связи важнейшее значение имеют порядок назначения регулирующих органов и их сотрудников, их квалификация и опыт, а также правила их работы.

80. Создавая регулирующий орган, некоторые страны избрали вариант, предусматривающий назначение одного должностного лица, в то время как большинство других государств предпочли учредить регулирующую комиссию. Создание комиссии может дать более надежные гарантии против оказания ненадлежащего давления или лоббирования и может ограничить риск принятия поспешных решений по регулированию. С другой стороны, регулирующий орган, состоящий из одного должностного лица, может принимать решение более оперативно и может быть более подотчетен. С тем чтобы облегчить управление процессом принятия решения в рамках регулирующей комиссии, число ее членов часто поддерживается на незначительном уровне (обычно три-пять членов). Назначения четного числа членов часто стараются избежать с тем, чтобы не допустить создания тупиковой ситуации, хотя, конечно, может быть предусмотрен такой порядок, при котором голос председательствующего будет решающим.

81. В целях укрепления автономии регулирующего органа к процессу назначения его членов могут быть привлечены различные учреждения; в некоторых странах члены регулирующих органов назначаются главой государства на основе списка, представленного парламентом; в других странах исполнительные органы правительства назначают членов регулирующего органа при условии утверждения парламентом или из числа кандидатур, представленных парламентом, ассоциациями пользователей или другими органами. От членов регулирующих органов часто требуется наличие минимальной профессиональной квалификации, а также отсутствие коллизии интересов, поскольку это может служить препятствием для назначения на должность. Мандаты членов регулирующих комиссий могут истекать в различные сроки, с тем чтобы не допустить полной смены или назначения всех членов одной и той же администрацией; такая практика также способствует преемственности в процессе принятия решений по регулированию. Назначения часто производятся на фиксированный срок, который может быть невозобновляемым и который может быть прекращен до истечения только по ограниченному числу причин (например, осуждение за совершение преступления, психическое расстройство, грубая небрежность или пренебрежение обязанностями). Некоторые требования распространяются на весь персонал регулирующего учреждения. Во многих случаях законы предусматривают благоприятный кадровый режим, включая адекватную шкалу заработной платы, с тем чтобы привлечь квалифицированных кандидатов и снизить риск коррупции. Регулирующим органам часто приходится иметь дело с квалифицированными юристами, бухгалтерами и другими

экспертами, работающими в регулируемом секторе, и им необходимо обладать такими же опытом, навыками и профессионализмом, либо опираясь на собственные кадры, либо при помощи найма внешних консультантов, когда это необходимо. Регулирующим органам часто разрешается заключать с внешними экспертами договоры о выполнении определенных задач по регулированию, за исключением принятия окончательных решений.

g) Бюджет регулирующего органа

82. Надлежащая укомплектованность кадрами и уровень заработной платы, бюджет на привлечение внешних экспертов и подготовку кадров, а также источники стабильного финансирования - все это имеет важнейшее значение для успешной деятельности регулирующего органа. Во многих странах бюджет регулирующего учреждения финансируется за счет платежей и иных сборов с регулируемого сектора. Платежи могут быть установлены в качестве процентной доли от оборота регулируемых компаний или могут взиматься за выдачу лицензий, концессий и других разрешений. В некоторых странах бюджет учреждения в случае необходимости пополняется за счет переводов бюджетных средств, предусмотренных в ежегодных финансовых законах, однако такой порядок создает элемент неопределенности, что может неблагоприятно сказаться на автономии регулирующего органа.

4. Процесс и процедуры регулирования

83. Любые рамки регулирования включают процедурные нормы, определяющие порядок выполнения различными учреждениями возложенных на них различных полномочий по регулированию.

a) Требования о предоставлении информации

84. Для того чтобы дать регулирующим органам возможность выполнять свои обязанности, в законодательстве, как правило, устанавливаются специальные обязательства для регулируемых секторов, в том числе обязательство предоставлять регулирующему органу точную и своевременную информацию о функционировании компаний, а регулирующие органы наделяются специальными правами по обеспечению исполнения этих обязательств. К их числу может относиться право на направление запросов и проведение аудиторских проверок, включая тщательные аудиторские проверки показателей исполнения и соблюдения соответствующих норм; право налагать санкции на компании, отказывающиеся от сотрудничества; право устанавливать запреты или, по меньшей мере, возбуждать процедуры, ведущие к установлению запретов, или возбуждать штрафные процедуры, направленные на обеспечение предоставления информации.

85. От регулируемых компаний, как правило, требуется хранить финансовые счета и ведомости и предоставлять их в распоряжение регулирующего органа, а также составлять подробную калькуляцию издержек, которая позволит регулирующему органу контролировать различные аспекты деятельности компании по отдельности. Финансовые операции в отношениях между компанией и ее дочерними компаниями могут также потребовать тщательной проверки, поскольку компании могут попытаться перевести доходы в нерегулируемые предприятия или иностранные дочерние предприятия. На регулируемых предприятиях также могут действовать требования к подробной технической и производственной отчетности. В то же время регулируемые предприятия всегда будут более осведомлены о структуре своих затрат, чем регулирующие органы, и будут раскрывать только ту информацию, которую от них действительно требуется предоставить, и только таким образом, который в наибольшей степени отвечает их интересам.

86. Поощрение конкуренции в соответствующем секторе инфраструктуры представляет собой один из методов решения этой фундаментальной проблемы информационной асимметрии. Одно из преимуществ внедрения конкуренции состоит в том, что в распоряжение регулирующего органа поступают многочисленные наблюдения и точки отсчета, которые позволяют ему определить, являются ли предложения или заявления регулируемой компании обоснованными и отвечают ли они публичным интересам. Информация о затратах или техническая информация, полученная от конкурентов, может, например, позволить регулирующему органу отказать в повышении ставок, основывающихся на таких затратах, которые выше средних по соответствующему сектору (см. главу VII "Этап эксплуатации", __).

b) Процедуры

87. Доверие к процессу регулирования требует транспарентности и объективности независимо от того, осуществляются ли полномочия по регулированию правительственным департаментом, или министром, или автономным регулирующим органом. Правила и процедуры должны быть объективными и ясными, с тем чтобы обеспечивать справедливость и беспристрастность. В целях транспарентности следует установить законодательное требование об их опубликовании. В принимаемых в порядке регулирования решениях следует указывать причины, на которых они основываются, и такие решения должны быть доступны для заинтересованных сторон, что может быть обеспечено с помощью их опубликования или других надлежащих средств.

88. Транспарентность может быть еще более укреплена, если, как это требуется в соответствии с некоторыми законами, регулирующий орган будет публиковать ежегодный отчет о состоянии соответствующего сектора, о решениях, принятых им за отчетный период, о возникших спорах и путях их урегулирования и т.д. Такой ежегодный отчет может также включать счета регулирующего органа и аудиторское заключение по ним, составленное независимым аудитором. Кроме того, во многих странах законодательство требует, чтобы этот ежегодный отчет представлялся одному из парламентских комитетов.

89. Принимаемые в порядке регулирования решения могут затронуть интересы различных групп, включая заинтересованного поставщика общедоступных услуг, его нынешних или потенциальных конкурентов, а также коммерческих или некоммерческих пользователей. Во многих странах процесс регулирования (независимо от того, управляется ли он каким-либо учреждением или министерством) включает процедуры консультаций в связи с принятием важных решений или рекомендаций. В некоторых странах такие консультации проводятся в форме публичных слушаний, а в других предусматривается подготовка консультативных записок, по которым запрашиваются комментарии заинтересованных групп. В некоторых странах также созданы консультативные органы, состоящие из пользователей и других заинтересованных сторон, и установлено требование о том, чтобы запрашивалось их мнение по важным решениям и рекомендациям. Для повышения транспарентности комментарии, рекомендации или мнения, выработанные в ходе процесса консультаций, могут публиковаться или могут обеспечиваться иные возможности для публичного ознакомления с ними.

c) Урегулирование споров

90. В связи с предоставлением услуг в области инфраструктуры могут возникать самые различные разногласия или споры, рассмотрение многих из которых будет, как правило, входить в компетенцию судебной системы; речь идет, например, о спорах между поставщиками общедоступных услуг и их поставщиками и персоналом. Это же относится к спорам между поставщиками общедоступных услуг и пользователями, хотя потребители (или ассоциации потребителей) могут в дополнение к этому обладать правом представлять жалобы в регулирующий орган. Большинство крупных споров, переданных на разрешение регулирующему органу, будет, по всей вероятности, возникать между поставщиками услуг в области инфраструктуры, например, применительно к процедурам предоставления доступа или подключения.

91. Другой вид разногласий, которые могут возникнуть между регулируемыми компаниями и регулирующим органом или правительством, связан с изменением лицензии или тарифной формулы. Эти разногласия часто рассматриваются регулирующим органом, решение которого может быть обжаловано.

92. Кроме того, в законодательных актах, устанавливающих организационную структуру соответствующего сектора, в договорах о защите инвестиций и в положениях лицензий или контрактов часто устанавливается право инвесторов обращаться к международному коммерческому арбитражу для разрешения споров между правительством и соответствующей организацией в случае предполагаемого нарушения контракта (см. главу XI "Урегулирование споров", __).

93. Поскольку любые такие споры могут оказать неблагоприятное воздействие на операции соответствующей компании и с учетом общедоступного характера большинства услуг в области инфраструктуры, согласно многим законодательным актам (а также положениям лицензий и контрактов) создаются механизмы, позволяющие урегулировать разногласия оперативно и без обращения к судам, регулирующему органу или арбитражу. К числу таких процедур могут относиться техническая экспертиза, аудиторская проверка или сертификация независимой третьей стороной, а также создание постоянных согласительных групп или механизмов.

d) Санкции

94. Во многих странах законодательство предоставляет регулирующему органу принудительные или штрафные полномочия. Такие полномочия могут включать право на изменение лицензии, концессии или разрешения или на приостановление их действия или аннулирование; право определять условия контрактов между поставщиками общедоступных услуг (например, применительно к соглашениям о подключении или доступе); право возбуждать процедуры по разукрупнению доминирующего поставщика общедоступных услуг; право выдавать запреты и приказы поставщикам общедоступных услуг; право налагать гражданско-правовые санкции, в том числе штрафы за любые задержки в осуществлении решения регулирующего органа; и право обращаться с ходатайством о возбуждении уголовного или иного судебного разбирательства.

e) Обжалование

95. Законодатели часто предусматривают процедуры обжалования решений регулирующего органа. В то же время, с тем чтобы не допустить создания неясностей в режиме регулирования, которые могут возникнуть в результате жалоб, направленных в первую очередь на затягивание вступления в силу решений, принимаемых в порядке регулирования, в законодательстве многих стран основания для обжалования ограничиваются. В силу этого целесообразно попытаться установить сбалансированность между защитой законных прав регулируемого сектора и доверием к функционированию системы регулирования. Часто важнейшее значение имеет оперативность принятия решений. Например, отказ конкуренту в предоставлении доступа может вызвать банкротство конкурента, если этот вопрос не будет урегулирован оперативно. Если предусматривается право на обжалование, то обжалование должно производиться в такой орган, который обладает необходимым опытом и специальными знаниями для вынесения решения по соответствующему вопросу. Согласно некоторым законам поставщикам общедоступных услуг предоставлено право обжаловать некоторые решения регулирующего органа общенациональным властям, отвечающим за вопросы конкуренции, а согласно другим законам такое обжалование должно производиться в административные или обычные суды.

[A/CN.9/444/Add.4]

ГЛАВА III. ВЫБОР КОНЦЕССИОНЕРА

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫМ ВОПРОСАМ

Надлежащий метод отбора

1. Для выбора концессионера рекомендуется выработать метод, способствующий развитию конкуренции в рамках формальных процедур определенной структуры. Прямые переговоры следует проводить только в исключительных обстоятельствах (см. пункты 15-18).

Предквалификационные процедуры для проектных консорциумов

2. Рекомендуется использовать предквалификационные процедуры для ограничения числа предложений, которые необходимо будет рассматривать выдающему подряд органу. Процедуры, связанные с оценкой предложений, количество которых превышает определенный предельный уровень, как правило, неприемлемы для проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников (см. пункты 19-20).

3. Если консорциумы формируются для представления предложений, их членам не следует разрешать участвовать, прямо или через дочерние компании, более чем в одном корсорциуме (см. пункт 38).

4. Если предусматриваются преференции для национальных кандидатов или кандидатов, которые предлагают закупать материалы, услуги и продукцию на местном рынке, такие преференции должны предоставляться в виде преференциальной поправки на этапе оценки и должны быть упомянуты в приглашении к предквалификационному отбору (см. пункты 39-40).

5. Возможно, целесообразно разрешить выдающему подряд органу предусмотреть механизмы для выплаты компенсации участникам процедур, прошедшим предквалификационный отбор, если осуществление проекта не может быть продолжено по не зависящим от них причинам, или же для возмещения понесенных ими затрат (см. пункты 41-42).

6. Не следует использовать никаких критериев, требований или процедур в отношении квалификационных данных проектных консорциумов, помимо упомянутых в предквалификационной документации (см. пункт 44).

7. После завершения этапа предквалификационного отбора выдающему подряд органу следует составить краткий список прошедших предквалификационный отбор проектных консорциумов, которым впоследствии будет предложено представить предложения. Последующие изменения в составе прошедших предквалификационный отбор консорциумов подлежат утверждению выдающим подряд органом (см. пункты 45-46).

Первоначальный запрос предложений

8. Если выдающий подряд орган не сочтет возможным сформулировать исходные спецификации или спецификации в отношении производительности проекта и условия договора настолько подробно и точно, чтобы можно было сформулировать окончательные предложения, рекомендуется разбить процедуры запроса предложений у прошедших квалификационный отбор участников на два этапа (см. пункты 47-49).

9. Выдающему подряд органу следует разрешить проводить встречу с участниками процедур для разъяснения вопросов, касающихся запроса предложений, а также проводить переговоры с любым участником процедур относительно любого аспекта его предложения (см. пункт 51).

10. После таких переговоров выдающему подряд органу следует проанализировать и, при необходимости, пересмотреть первоначальные исходные спецификации или спецификации в отношении производительности. Выдающему подряд органу следует разрешить исключать или изменять любой упоминавшийся ранее в первоначальном запросе предложений аспект технических или качественных характеристик проекта и любой ранее упоминавшийся в таких документах критерий для оценки и сопоставления предложений в целях определения выигравшего участника процедур (см. пункт 52).

Окончательный запрос предложений

11. На заключительном этапе выдающему подряд органу следует предложить участникам процедур представить окончательные предложения с указанием цены в отношении пересмотренных спецификаций и условий договора (см. пункты 53-65).

Содержание и представление окончательных предложений

12. Технические предложения должны, как минимум, включать:

a) спецификации и график работ;

b) технико-экономические обоснования и другие исследования;

c) описание услуг, которые будут предоставляться, и применимые стандарты качества;

d) описание услуг и стандартов, связанных с обслуживанием (см. пункт 66).

13. Финансовые предложения должны, как минимум, включать:

a) предлагаемую структуру тарифов или цен;

b) предлагаемый срок концессии, если он не указан в запросе предложений;

c) уровень правительственной финансовой поддержки, необходимой для реализации проекта, включая, при необходимости, любые субсидии или платежи, ожидаемые от правительства принимающей страны;

d) степень рисков, принимаемых концессионером на этапах строительства и эксплуатации, включая непредвиденные события, страхование, инвестиции в акционерный капитал и другие гарантии от таких рисков (см. пункт 67).

Критерии оценки

14. Критерии для оценки неценовых технических аспектов предложений должны включать техническую осуществимость; экологическую эффективность; эффективность предлагаемых систем строительства и эксплуатации; надежность предлагаемых механизмов финансирования, включая ресурсы участников процедур (см. пункт 72).

15. Критерии для оценки предложений в отношении цены должны включать стоимость проектирования и строительных работ; годовой объем затрат на эксплуатацию и обслуживание; текущий объем капитальных затрат и эксплуатационных затрат; текущее значение предлагаемой цены в течение срока концессии; объем субсидирования, если оно осуществляется, ожидаемого со стороны правительства принимающей страны (см. пункт 73).

Вскрытие, сопоставление и оценка предложений

16. После получения окончательных предложений выдающему подряд органу следует удостовериться в том, что они по внешним признакам отвечают формальным требованиям запроса предложений. Неполные или частичные предложения на этом этапе должны отклоняться (см. пункты 75-77).

Окончательные переговоры

17. Выдающему подряд органу следует оценить все приемлемые предложения на основе критериев оценки, изложенных в запросе предложений, и предложить участнику процедур, получившему оптимальную оценку, провести окончательные переговоры по проектному соглашению. Такие переговоры не должны касаться тех

условий договора, которые были сочтены не подлежащими обсуждению в окончательном запросе предложений (см. пункт 78).

18. Если для выдающего подряд органа становится очевидно, что переговоры с приглашенным участником процедур не приведут к заключению проектного соглашения, выдающий подряд орган должен информировать этого участника процедур о том, что он прекращает переговоры, а затем приглашать для переговоров других участников процедур на основе их оценок до тех пор, пока он не заключит проектное соглашение или не отклонит все остальные предложения (см. пункт 79).

Уведомление о выдаче подряда на проект

19. Выдающему подряд органу следует обеспечить публикацию уведомления о выдаче подряда на проект. Такое уведомление должно включать:

a) наименование концессионера;

b) перечень приложений и дополнений, являющихся частью соглашения;

c) описание работ и услуг, которые должны быть обеспечены концессионером;

d) срок концессии;

e) структуру тарифов;

f) права и обязанности концессионера и обеспечиваемые или предоставляемые им гарантии;

g) права выдающего подряд органа в отношении надзора и средства правовой защиты в случае нарушения условий проектного соглашения;

h) обязательства правительства принимающей страны, включая любые платежи, субсидии или компенсационные выплаты, предлагаемые правительством принимающей страны;

i) любые другие существенные условия проектного соглашения, предусмотренные в запросе предложений (см. пункт 80).

Обстоятельства, допускающие проведение прямых переговоров

20. Прямые переговоры следует использовать только в исключительных обстоятельствах (см. пунк-ты 82-85). Исключительные обстоятельства могут возникать в следующих случаях:

a) когда существует срочная потребность в незамедлительном обеспечении соответствующих услуг и проведение процедуры отбора было бы поэтому практически нецелесообразным, при условии, что обстоятельства, обусловившие срочность, нельзя было предвидеть или они не являлись результатом медлительности со стороны выдающего подряд органа;

b) в случае краткосрочных проектов с предполагаемым объемом первоначальных инвестиций, не превышающим указанной небольшой суммы (см. пункт 85).

21. Прямые переговоры могут проводиться также, когда приглашение к предквалификационному отбору и запрос предложений были опубликованы, однако никаких заявок на предквалификационный отбор или предложений представлено не было или же все предложения были отклонены выдающим подряд органом и когда, по мнению выдающего подряд органа, публикация нового запроса предложений вряд ли приведет к выдаче подряда на проект (см. пункт 86).

Незапрошенные предложения

22. Выдающему подряд органу следует установить транспарентные процедуры для рассмотрения незапрошенных предложений (см. пункты 88-90).

23. После получения незапрошенных предложений выдающему подряд органу следует определить, будет ли реализация предлагаемого проекта отвечать публичным интересам. Выдающему подряд органу следует рассмотреть предложение в течение разумного срока. Правовой титул на всю представленную документацию должен принадлежать представившей ее стороне на протяжении всей процедуры. Если предложение отклоняется, вся представленная документация должна быть возвращена представившей ее стороне. В отношении отклоненного проекта нельзя запрашивать никакие предложения в течение определенного минимального количества лет без приглашения компании, которая представила первоначальное предложение (см. пункты 91-92).

24. Если правительство принимающей страны принимает предложение, выдающему подряд органу следует провести процедуру конкурентного отбора (например, процедуру запроса предложений), которой должен предшествовать этап предквалификационного отбора. Компания, которая представила первоначальное предложение, должна быть приглашена к участию в таких процедурах, и ей может быть предоставлена, в качестве поощрения за представление предложения, определенная преференциальная поправка в дополнение к окончательной оценке. Если такая преференциальная поправка предоставляется, соответствующее уведомление должно быть направлено всем компаниям, которым было предложено представить предложения (см. пункт 93).

Отчет о процедурах отбора

25. В законодательстве должно содержаться требование о том, что выдающий подряд орган ведет отчет о процедурах отбора, содержащий ключевую информацию (см. пункты 94-99).

ПРИМЕЧАНИЯ К РЕКОМЕНДАЦИЯМ ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫМ ВОПРОСАМ

A. Общие замечания

1. В настоящей главе рассматриваются методы и процедуры, которые рекомендуется использовать для выдачи подрядов на проекты в области инфраструктуры, финансируемые из частных источников. В соответствии с рекомендациями таких международных организаций, как Всемирный банк[1] и ЮНИДО[2], в Руководстве отдается четкое предпочтение использованию вместо прямых переговоров с проектными консорциумами процедур конкурентного отбора, что более подробно разъясняется в пунктах 15-17 ниже.

2. Процедуры отбора, рекомендуемые в настоящей главе, содержат некоторые элементы метода проведения торгов в соответствии с Типовым законом ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг[3] при определенных изменениях, которые необходимы для того, чтобы учесть особые потребности проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников. Описываемый ниже метод представляет собой двухэтапную процедуру, включая этап предквалификационного отбора. Этот метод в определенной степени допускает проведение переговоров между выдающим подряд органом и участниками процедур в соответствии с четко определенными условиями. При описании процедур, рекомендуемых для отбора концессионера, основное внимание уделяется тем элементам, которые характерны исключительно для проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, или имеют к ним особое отношение. В случае необходимости в настоящей главе дается ссылка на положения Типового закона ЮНСИТРАЛ, которые могут mutatis mutandis дополнять описываемую процедуру отбора.

B. Процедуры отбора, рассматриваемые в Руководстве

3. Частные инвестиции в объекты инфраструктуры могут осуществляться в различных формах, каждая из которых требует применения специальных методов отбора концессионера. Для целей рассмотрения возможных методов отбора в отношении проектов в области инфраструктуры, которым посвящено настоящее Руководство, можно выделить три основные формы частных инвестиций в инфраструктуру:

a) Приобретение предприятий общественного пользования. Частный капитал может быть инвестирован в публичную инфраструктуру путем приобретения физических активов или акций предприятий общественного пользования. Такие сделки обычно осуществляются в соответствии с правилами, регулирующими процедуры заключения договоров на реализацию государственной собственности. Методы реализации, как правило, предусматривают осуществление конкурентных процедур, например аукционов или приглашений принять участие в торгах, в результате которых имущество передается стороне, прошедшей квалификационный отбор и предложившей наиболее высокую цену;

b) Предоставление общедоступных услуг без развития инфраструктуры. В рамках других категорий проектов все необходимое оборудование принадлежит поставщикам услуг и эксплуатируется ими, и в некоторых случаях они конкурируют с другими поставщиками на рынке соответствующих услуг. В некоторых национальных законах предусмотрены специальные процедуры, в рамках которых государство может поручить частному предприятию предоставлять общедоступные услуги на основании исключительной или неисключительной "лицензии". Лицензии

---

[1]International Bank for Reconstruction and Development, Procurement under IBRD and IDA Loans, 1996, para. 3.13(a).

[2]UNIDO BOT Guidelines, p. 96.

[3]Типовой закон ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг (именуемый далее "Типовой закон ЮНСИТРАЛ") и прилагаемое к нему Руководство по принятию были приняты Комиссией на ее двадцать седьмой сессии (Нью-Йорк, 31 мая - 17 июня 1994 года). См. Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, сорок седьмая сессия, Дополнение № 17 и исправление (A/49/17 и Corr.1).

могут предлагаться в рамках публичных процедур заинтересованным сторонам, которые удовлетворяют квалификационным требованиям, определенным в правовых нормах или установленным лицензионным органом. В некоторых случаях лицензионные процедуры предусматривают проведение публичных аукционов для прошедших квалификационный отбор заинтересованных сторон;

c) Сооружение и эксплуатация объектов публичной инфраструктуры. В рамках проектов на строительство и эксплуатацию объектов публичной инфраструктуры частные предприятия привлекаются как для осуществления работ, так и для предоставления услуг населению. Процедуры, регулирующие процесс заключения договоров, во многих отношениях аналогичны процедурам, которые применяются при государственных закупках работ и услуг. Национальные законы предусматривают возможность применения самых разнообразных методов для государственных закупок, от жестко регламентированных конкурентных методов, таких, как процедуры торгов, до менее регламентированных переговоров с потенциальными поставщиками.

4. В настоящей главе главным образом рассматриваются процедуры отбора, которые можно применять в отношении проектов в области инфраструктуры, связанных с обязательством выбранного частного предприятия обеспечить сооружение, ремонт или расширение соответствующей инфраструктуры в целях ее последующей эксплуатации на частной основе (т.е. проектов, упомянутых в пункте 3(c) выше). Методы реализации государственной собственности для целей приватизации или же процедуры предоставления лицензий поставщикам общедоступных услуг специально не рассматриваются.

5. В то же время следует отметить, что некоторые проекты в области инфраструктуры могут содержать элементы, характерные для нескольких из упомянутых выше категорий инвестиций, и правительство, возможно, пожелает учесть это обстоятельство при выборе метода отбора. Так, например, приобретение приватизированного предприятия общественного пользования (например, компании, обеспечивающей водоснабжение) может сочетаться с обязательством осуществить значительные инвестиции в новую инфраструктуру (например, расширение сети водоснабжения). В таких ситуациях правительству важно определить основной элемент проекта (например, приватизация или сооружение новой инфраструктуры) в целях выбора соответствующей процедуры отбора, которую правительство впоследствии, возможно, пожелает скорректировать, с тем чтобы учесть основные дополнительные обязательства, которые, как ожидается, возьмет на себя концессионер. Поэтому некоторые соображения, упомянутые в настоящей главе, могут также относиться mutatis mutandis к реализации государственной собственности или процедурам лицензирования, которые связаны с определенным обязательством нового концессионера или владельца лицензии осуществить работы, касающиеся инфраструктуры.

C. Общие цели процедур отбора

6. Для заключения договоров на проекты в области инфраструктуры правительство принимающей страны может либо применить методы и процедуры, которые уже предусмотрены в законах, либо разработать процедуры, специально предназначенные для этой цели. В любом случае важно обеспечить, чтобы такие процедуры в целом способствовали достижению основополагающих целей правил, определяющих порядок заключения договоров на выполнение государственных заказов. Эти цели кратко рассматриваются ниже.

1. Экономия и эффективность

7. В связи с проектами в области инфраструктуры экономия означает выбор такого концессионера, который способен выполнить работы и обеспечить услуги желаемого качества по наиболее выгодной цене и на наиболее выгодных договорных условиях. Достижению такой экономии способствуют процедуры, которые обеспечивают благоприятные условия для участия компетентных компаний в процессе отбора и которые создают стимулы для того, чтобы они предлагали свои наиболее выгодные условия.

8. В большинстве случаев достижению экономии наилучшим образом способствует процедура, которая содействует развитию конкуренции между проектными консорциумами. Наличие конкуренции побуждает их предлагать свои наиболее выгодные условия, а также может содействовать применению наиболее эффективных и нетрадиционных технологий или производственных методов для обеспечения таких условий. Кроме того, достижению экономии может часто содействовать участие в процедурах отбора иностранных компаний. Участие иностранных компаний не только содействует расширению конкурентной базы, но может способствовать также тому, что выдающий подряд орган или его страна смогут приобрести технологии, которых не имеется на местном рынке. Участие иностранных компаний в процедурах отбора может оказаться необходимым в том случае, если не существует национальной компании с такой специализацией, которая требуется выдающему подряд органу. Стране, желающей реализовать преимущества участия иностранных компаний, следует обеспечить, чтобы такому участию способствовали соответствующие законы и процедуры. Следует, однако, отметить, что для обеспечения конкуренции отнюдь не обязательно, чтобы в данном процессе отбора участвовало большое число компаний. Прежде всего это относится к крупным проектам, когда выдающий подряд орган, возможно, пожелает ограничить число участников до приемлемого уровня (см. пункты 19-20). При условии наличия надлежащих процедур

выдающий подряд орган может реализовать преимущества конкуренции даже в том случае, если конкурентная база является ограниченной.

9. Эффективность означает выбор концессионера в течение разумного срока, при минимальном административном бремени и при разумных расходах как для выдающего подряд органа, так и для участвующих подрядчиков или поставщиков. Помимо потерь, которые может понести сам выдающий подряд орган вследствие неэффективных процедур отбора (например, в результате задержек или высоких административных затрат), чрезмерно дорогостоящие и обременительные процедуры могут привести к повышению общей стоимости проекта или даже побудить компетентные компании полностью отказаться от участия в процедурах отбора.

2. Обеспечение объективности процесса отбора и доверия к нему

10. Другой важной целью правил, регулирующих отбор концессионера, является обеспечение объективности всего процесса и доверия к этому процессу. Так, например, надлежащая система отбора обычно должна содержать положения, призванные обеспечить справедливый режим в отношении проектных консорциумов, сократить или ограничить вероятность непреднамеренных или преднамеренных злоупотреблений в процессе отбора со стороны лиц, осуществляющих руководство этим процессом, или со стороны участвующих в нем компаний, а также обеспечить принятие решений об отборе на надлежащей основе.

11. Меры по обеспечению объективности процесса отбора будут способствовать повышению общественного доверия к этому процессу и к государственному сектору в целом. Проектные консорциумы будут, как правило, стремиться не тратить времени и в некоторых случаях значительных денежных сумм для участия в процедурах отбора до тех пор, пока они не будут уверены в том, что к ним будет проявляться беспристрастное отношение и что вероятность принятия их предложений или оферт является вполне реальной. Те консорциумы, которые участвуют в процедурах выбора, но не имеют такой уверенности, как правило, стремятся увеличить стоимость проекта для покрытия высоких рисков и расходов на участие. Меры, обеспечивающие проведение процедур отбора на надлежащей основе, могут способствовать смягчению или устранению такой тенденции и содействовать достижению более благоприятных условий для выдающего подряд органа.

3. Транспарентность законов и процедур

12. Транспарентность законов и процедур, регулирующих отбор концессионера, будет способствовать достижению различных упомянутых выше политических целей. Транспарентными являются такие законы, в которых правила и процедуры, подлежащие соблюдению выдающим подряд органом и проектными консорциумами, полностью раскрыты, особенно для таких участников. Процедуры являются транспарентными в том случае, когда участники имеют возможность определить, какие процедуры используются выдающим подряд органом и на какой основе он принимает соответствующее решение.

13. Одним из наиболее эффективных методов повышения транспарентности и подотчетности является включение положений, содержащих требование о том, что выдающий подряд орган обязан вести отчет о процедурах отбора (см. пункты 95-99). Отчет, в котором кратко излагается ключевая информация, касающаяся таких процедур, облегчает осуществление права на обжалование проектным консорциумом, интересы которого нарушены. Это, в свою очередь, будет способствовать тому, что правовые нормы, регулирующие процедуры отбора, будут в максимально возможной степени автономными с точки зрения обеспечения их соблюдения и неукоснительного применения. Кроме того, наличие в законодательстве соответствующих требований в отношении отчетности облегчит работу правительственных органов, выполняющих функции по ревизии или контролю, а также будет обеспечивать подотчетность выдающих подряды органов перед населением в целом в отношении выдачи подрядов на проекты в области инфраструктуры. Общее требование в отношении ведения отчетов о процедурах закупок содержится в статье 11 Типового закона ЮНСИТРАЛ.

14. Транспарентные законы и процедуры способствуют повышению предсказуемости, что позволяет проектным консорциумам оценить расходы и риски своего участия в процедурах отбора и, следовательно, предложить наиболее выгодные условия. Они способствуют также устранению возможности принятия выдающим подряд органом или его должностными лицами произвольных или необоснованных мер или решений и таким образом способствуют повышению доверия к процессу отбора. Особое значение транспарентность законов и процедур имеет в случае стремления привлечь иностранных участников, поскольку иностранные компании могут быть незнакомы с практикой выдачи подрядов на проекты в области инфраструктуры в данной стране.

D. Надлежащий метод отбора

15. Как правило, экономия и эффективность в процессе выдачи государственных заказов наилучшим образом достигаются за счет применения методов, которые способствуют развитию конкуренции среди подрядчиков и поставщиков в рамках четко регламентированных формальных процедур. Для осуществления закупок товаров

(работ) в обычных обстоятельствах национальные законы, как правило, предусматривают применение таких конкурентных процедур отбора, как торги.

16. В рамках процедур конкурентного отбора выдающий подряд орган, как правило, предлагает ряду компаний представить предложения, которые должны быть сформулированы на основе технических спецификаций и договорных условий, указанных выдающим подряд органом в документации, которую он предоставляет участникам процедур. После этого проводится рассмотрение, оценка и сопоставление предложений, а также принимается решение о том, какое предложение будет акцептовано, в соответствии с объективными критериями и процедурами, изложенными в законодательстве о закупках и в тендерной документации. Процедуры конкурентного отбора считаются "открытыми", когда выдающий подряд орган запрашивает предложения путем распространения на широкой основе объявления о приглашении принять участие в торгах, ориентированного на все компании, желающие принять участие в таких процедурах. Процедуры считаются "ограниченными", когда выдающий подряд орган запрашивает предложения только у определенных выбранных им компаний.

17. Формальные процедуры, а также объективность и предсказуемость, характерные для процедур конкурентного отбора, как правило создают оптимальные условия для обеспечения конкуренции, транспарентности и эффективности. Так, например, правила в отношении закупок по кредитам, предоставляемым Всемирным банком, предусматривают, что для проектов, финансируемых за счет кредитов Всемирного банка, концессионер должен подбираться на основе конкурентных процедур, приемлемых для Всемирного банка (например, на основе "международных процедур запроса конкурентных предложений")[4]. Использование процедур конкурентного отбора для проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, рекомендовано также ЮНИДО, которая сформулировала подробное практическое руководство о том, каким образом следует организовывать такие процедуры[5]. Тем не менее до последнего времени не было разработано какого-либо международного типового законодательства, специально предназначенного для регламентирования процедур конкурентного отбора в связи с проектами в области инфраструктуры, финансируемыми из частных источников.

18. Положения национального законодательства, касающиеся конкурентных процедур для закупок товаров (работ) или услуг, могут оказаться неполностью приемлемыми для проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников. Международный опыт в области выдачи подрядов на проекты в области инфраструктуры, финансируемые из частных источников, свидетельствует о том, что традиционным формам процедур конкурентного отбора, например проведению торгов, присущи определенные ограничения. С учетом конкретных вопросов, которые возникают в связи с проектами в области инфраструктуры, финансируемыми из частных источников, и которые кратко рассматриваются ниже, правительствам принимающих стран рекомендуется рассмотреть вопрос об адаптации таких процедур для выбора концессионера.

1. Круг потенциальных участников процедур

19. В рамках традиционных правительственных закупок достижение максимальной экономии, как правило, обеспечивается за счет содействия как можно более широкой конкуренции между подрядчиками и поставщиками. В некоторых случаях сразу же публикуется приглашение принять участие в торгах без проведения предварительных предквалификационных процедур. В тех случаях, когда требуется пройти предквалификационный отбор, такой отбор иногда ограничивается только проверкой соответствия ряду формальных требований (например, профессиональная квалификация или правоспособность подрядчиков).

20. В свою очередь выдача подрядов на проекты в области инфраструктуры, финансируемые из частных источников, как правило, сопряжена со сложными, длительными и дорогостоящими процедурами. Кроме того, значительные масштабы большинства проектов в области инфраструктуры снижают вероятность получения предложений от большого количества достаточно квалифицированных проектных консорциумов. Следует также отметить, что компетентные проектные консорциумы могут быть не заинтересованы участвовать в процедурах закупок по дорогостоящим проектам, если существует опасность того, что они вынуждены будут конкурировать с нереалистичными предложениями или предложениями, представленными неквалифицированными кандидатами. Поэтому для выдачи подряда на проекты в области инфраструктуры обычно не рекомендуется проводить открытые торги без этапа предквалификационного отбора.

---

[4]В соответствии с правилами Всемирного банка концессионер, отобранный в соответствии с процедурами, приемлемыми для Всемирного банка, обычно имеет право применять свои собственные процедуры для принятия решения о заключении договоров, необходимых для осуществления проекта. Тем не менее, если концессионер не был выбран в соответствии с такими конкурентными процедурами, выдача субподрядов осуществляется в соответствии с конкурентными процедурами, приемлемыми для Всемирного банка (International Bank for Reconstruction and Development, Procurement under IBRD and IDA Loans, 1996, para. 3.13(a)).

[5]UNIDO BOT Guidelines, p. 96.

2. Особое значение требований в отношении производительности объекта

21. При традиционных государственных закупках работ правительство, как правило, выступает в роли распорядителя или нанимателя, а выбранный подрядчик выполняет функции исполнителя работ. Основное внимание в рамках процедур закупок, применяемых правительством, уделяется исходным ресурсам, которые будут предоставлены подрядчиком, т.е. выдающий подряд орган четко определяет, что, каким образом и при помощи каких средств должно быть построено. Поэтому приглашения принять участие в торгах на осуществление работ, как правило, сопровождаются обширными и весьма подробными спецификациями в отношении закупаемых категорий работ и услуг. В таких случаях правительство будет нести ответственность за составление надлежащих спецификаций, соответствующих тому типу инфраструктуры, которую планируется соорудить, а также за обеспечение возможностей для эффективной эксплуатации такой инфраструктуры. В рамках некоторых проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, особенно проектов, которые предусматривают проведение относительно несложных работ или в соответствии с которыми инфраструктура принадлежит правительству или же в конечном счете будет ему передана, правительства обычно стремятся разработать четкие спецификации в отношении работ, которые будут выполняться, или в отношении технических средств для предоставления соответствующих услуг (т.е. в отношении "исходных ресурсов", которые должен обеспечить концессионер).

22. Тем не менее для многих проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, правительство принимающей страны может предусматривать иное распределение ответственности между государственным и частным секторами. Одной из причин, обусловливающих стремление некоторых правительств привлекать частный сектор к участию в создании объектов инфраструктуры, является желание освободить себя на период, следующий сразу же после завершения строительства, от ответственности за выполнение функций, которые могут эффективно осуществляться частным сектором. Вместо того, чтобы брать на себя непосредственную ответственность за управление проектом, такие правительства, возможно, пожелают возложить такую ответственность на концессионера. В подобных случаях после определения потребностей в какой-либо конкретной инфраструктуре правительство, возможно, пожелает возложить на частный сектор ответственность за выработку наилучшего решения для удовлетворения существующих нужд. Поэтому в рамках процедуры отбора, применяемой правительством принимающей страны, больше внимания может уделяться ожидаемой производительности планируемого объекта (т.е. тем услугам или товарам, которые будут предоставляться), а не техническим спецификациям в отношении работ, которые должны быть выполнены, или же средств, которые должны быть использованы для предоставления таких услуг. Хотя ответственность перед населением за качество работ и услуг в конечном счете будет нести правительство принимающей страны, возможные риски, например риски, связанные с использованием недостаточно эффективных технических решений, будет нести частный сектор (см. пункты 47-49).

3. Критерии оценки

23. Товары, работы или услуги обычно закупаются правительствами за счет средств, источником которых являются утвержденные бюджетные ассигнования. Поскольку источники финансирования обычно являются достаточно надежными, основная цель закупающей организации состоит в том, чтобы получить за расходуемые средства продукцию наилучшего качества. Поэтому при таких видах закупок определяющим фактором при определении наилучшего предложения из числа отвечающих формальным требованиям и технически приемлемых предложений зачастую является предлагаемая общая цена строительных работ, которая рассчитывается на основе стоимости строительства и других понесенных подрядчиком расходов плюс определенная норма прибыли.

24. В свою очередь проекты в области инфраструктуры, финансируемые из частных источников, как правило, должны быть автономными в финансовом отношении, поскольку расходы на создание и эксплуатацию должны покрываться за счет собственных доходов проекта. Это обстоятельство наряду с масштабами большинства проектов в области инфраструктуры существенно усложняет задачу оценки предложений по сравнению с более традиционными формами закупок. Поэтому помимо затрат на строительство и эксплуатацию, а также цены, которую должны будут оплачивать пользователи, необходимо принять во внимание целый ряд других факторов. Так, например, выдающему подряд органу необходимо будет тщательно рассмотреть вопрос о финансовой и коммерческой рентабельности проекта, надежности механизмов финансирования, предлагаемых проектными консорциумами, а также надежности используемых технических решений. Заинтересованность в проведении такого анализа будет существовать даже в том случае, если не предусматривается никаких правительственных гарантий или платежей, поскольку незавершенные проекты или проекты со значительным перерасходом сметы или более высокими, чем ожидалось, эксплуатационными расходами, часто оказывают негативное воздействие на общие показатели обеспеченности необходимыми услугами и на общественное мнение в принимающей стране. Кроме того, учитывая, как правило, весьма длительные сроки концессий на инфраструктуру, выдающему подряд органу необходимо будет удостовериться в надежности и приемлемости механизмов, предлагаемых для этапа эксплуатации, а также тщательно оценить элементы предложений, касающиеся услуг (см. пункты 72-74).

4. Переговоры с участниками процедур

25. Законы и правила, регулирующие тендерные процедуры, как правило, запрещают проведение переговоров между выдающим подряд органом и подрядчиками относительно представленных ими предложений. Причина столь строгого запрета, о котором говорится также в статье 35 Типового закона ЮНСИТРАЛ, состоит в том, что результатом таких переговоров может стать проведение своего рода "аукциона", в рамках которого предложение одного подрядчика может быть использовано для оказания давления на другого подрядчика, с тем чтобы он предложил более низкую цену или представил в другом отношении более благоприятное предложение. Вследствие такого строгого запрета подрядчики, отобранные для обеспечения товаров или услуг в соответствии с традиционными процедурами закупок, обычно обязаны подписать стандартный договор, который представляется им в ходе процедур закупок. Между тем с учетом сложности проектов в области инфраструктуры представляется маловероятным, что сторонам удастся согласовать условия проекта проектного соглашения без переговоров и коррективов, позволяющих привести такие условия в соответствие с конкретными нуждами проекта. Поэтому, возможно, целесообразно допустить возможность проведения определенных переговоров между выдающим подряд органом и выбранным проектным консорциумом (см. пункты 78-79).

Е. Подготовка к процедурам отбора

26. Выдача подряда на проект в области инфраструктуры, финансируемый из частных источников, в большинстве случаев оказывается сложным мероприятием, требующим тщательного планирования и координации усилий всех участвующих департаментов. Благодаря обеспечению надлежащей административной и кадровой поддержки для осуществления процедур отбора выбранного типа правительство принимающей страны играет принципиально важную роль в содействии обеспечению доверия к процессу отбора.

1. Назначение выдающего подряд комитета

27. Одной из важных подготовительных мер является назначение комитета, который будет нести ответственность за оценку предложений и выработку для выдающего подряд органа рекомендаций относительно выдачи подряда. Назначение квалифицированных и беспристрастных членов в состав отборочного комитета не только является обязательным условием эффективной оценки предложений, но может также содействовать дальнейшему повышению доверия проектных консорциумов к процессу отбора.

2. Технико-экономические обоснования и другие исследования

28. Как уже отмечалось (см. "Введение и справочная информация по проектам в области инфраструктуры, финансируемым из частных источников", пункт 94), одним из первых шагов, предпринимаемых правительством принимающей страны в отношении предлагаемого проекта в области инфраструктуры является проведение предварительной оценки его рентабельности, включая анализ таких экономических и финансовых аспектов, как ожидаемые экономические выгоды проекта, сметная стоимость и потенциальные доходы, которые, как ожидается, можно будет получать в результате эксплуатации объекта инфраструктуры. Вариант создания объекта инфраструктуры в качестве проекта, финансируемого из частных источников, требует наличия позитивного заключения относительно рентабельности и финансовой жизнеспособности такого проекта.

29. До начала процедур, в результате которых производится отбор будущего концессионера, выдающему подряд органу рекомендуется проанализировать и при необходимости расширить такие первоначальные исследования. В некоторых странах выдающим подряд органам рекомендуется сформулировать типовые проекты для справочных целей (обычно на основе сочетания показателей сметной стоимости капитальных инвестиций, эксплуатационных затрат и расходов на обслуживание), прежде чем предлагать частному сектору представить свои предложения. Цель таких типовых проектов состоит в том, чтобы продемонстрировать рентабельность эксплуатации объекта инфраструктуры на коммерческой основе, а также финансовую осуществимость проекта с точки зрения общего объема инвестиционных затрат и его стоимости для населения. Они обеспечивают также для выдающего подряд органа весьма полезный инструмент, при помощи которого можно проводить сопоставление и оценку предложений. Наличие информации, подтверждающей, что правительство принимающей страны тщательно рассмотрело технические, экономические и финансовые аспекты проекта, а также проанализировало предлагаемую роль частного сектора, будет содействовать дальнейшему повышению доверия проектных консорциумов.

3. Подготовка документации

30. Процедуры отбора для выдачи подрядов на проекты в области инфраструктуры, финансируемые из частных источников, как правило, предполагают подготовку выдающим подряд органом обширной документации, включая проектный план, предквалификационную документацию, запрос предложений, инструкции в отношении подготовки предложений и проект проектного соглашения. Качество и ясность документов, распространяемых выдающим подряд органом, играет существенную роль в обеспечении эффективности и транспарентности процедуры отбора. Выдающему подряд органу, возможно, потребуются на этих ранних этапах услуги независимых экспертов или

консультантов для оказания помощи в установлении соответствующих квалификационных критериев и критериев оценки, для определения спецификаций в отношении производительности (и, если это необходимо, исходных спецификаций), а также для подготовки документации, которая будет выдаваться проектным консорциумам.

31. Во многих странах правительства обычно разрабатывают стандартные формы договора и общие условия договора, которые используются при выдаче государственных подрядов. В некоторых странах для различных секторов инфраструктуры могут существовать весьма подробные стандартные договоры. В тех случаях, когда проектным консорциумам в ходе процедур отбора выдаются стандартные договорные документы, выдающий подряд орган может обладать лишь весьма ограниченными дискреционными полномочиями для обсуждения условий проектного соглашения с выбранной группой проектных консорциумов. Весьма полезными для ускорения процедуры заключения проектного соглашения могут оказаться стандартные договорные условия, позволяющие ограничить число вопросов, по которым сторонам необходимо разработать договорные положения. Кроме того, они могут способствовать обеспечению последовательности при решении вопросов, характерных для большинства проектов в данном секторе.

32. Тем не менее при использовании стандартных договорных условий рекомендуется принимать во внимание возможность того, что в связи с конкретным проектом могут возникнуть вопросы, которые не были учтены при подготовке стандартного документа, или что проект может потребовать особых решений, которые могут отличаться от стандартных условий. Необходимо тщательно рассмотреть вопрос о необходимости достижения соответствующего баланса между уровнем желаемого единообразия для проектных соглашений конкретного типа и свободой действий, которая может потребоваться для выявления особых решений по конкретным проектам.

F. Предквалификационный отбор проектных консорциумов

33. Для большинства проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, правительство принимающей страны, возможно, пожелает ограничить количество предложений, которые необходимо будет рассмотреть выдающему подряд органу. Это может быть достигнуто за счет применения жесткой процедуры, позволяющей ограничить число потенциальных участников процедур, у которых впоследствии будут запрашиваться предложения. Кроме того, предквалификационные процедуры для проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, могут содержать элементы оценки и отбора, особенно в том случае, если выдающий подряд орган расставляет проектные консорциумы, прошедшие предквалификационный отбор, в определенном порядке на основе их оценок. Таким образом, предквалификационный отбор проектных консорциумов отличается от более традиционных процедур предквалификационного отбора, например, процедур, применяемых при закупках товаров или услуг, когда все кандидаты, удовлетворяющие критериям предквалификационного отбора, автоматически допускаются к этапу торгов.

1. Приглашение к предквалификационному отбору

34. В целях содействия транспарентности и конкуренции рекомендуется публиковать приглашение к предквалификационному отбору таким образом, чтобы оно нашло достаточно широкий отклик для обеспечения эффективного уровня конкуренции. Законы многих стран определяют публикации, обычно правительственные бюллетени или другие официальные издания, в которых должны публиковаться приглашения к предквалификационному отбору. С учетом конкретной цели Типового закона ЮНСИТРАЛ, которая состоит в обеспечении максимально широкого участия в процедурах закупок, независимо от национальной принадлежности участников, а также в обеспечении максимальной конкуренции, статья 24(2) предусматривает, что приглашения к предквалификационному отбору публикуются также на одном из языков, обычно используемых в международной торговле, в газете, имеющей широкое международное распространение, или в соответствующем специализированном издании, или техническом или профессиональном журнале, имеющем широкое международное распространение.

35. Предквалификационная документация должна содержать достаточную информацию, которая позволит проектным консорциумам установить, соответствуют ли работы и услуги, требующиеся для проекта, тому типу, который они в состоянии предоставить, и, в случае приемлемости, каким образом они могут участвовать в процедурах отбора. Помимо элементов, которые обычно должны содержаться в предквалификационной документации в соответствии с общими правилами, касающимися государственных закупок (например, в соответствии с положениями статей 7(3)(i), (iii), (iv) и (v); 25(1)(a) и (d); и 25(2)(a)-(d) Типового закона ЮНСИТРАЛ), в приглашении к предквалификационному отбору должна определяться инфраструктура, которую необходимо соорудить или модернизировать, а также должна содержаться информация по другим существенным элементам проекта, включая услуги, которые будут предоставляться концессионером, финансовые механизмы, которые предполагает использовать выдающий подряд орган (например, будет ли проект полностью финансироваться за счет платежей или отчислений пользователей или же могут быть предоставлены государственные средства в качестве прямых платежей, ссуд или гарантий) и, если это уже известно, краткое изложение основных условий проектного соглашения, которое будет заключено в результате процедур отбора.

2. Критерии предквалификационного отбора

36. Как правило, следует предложить проектным консорциумам продемонстрировать, что они обладают необходимыми профессиональными и техническими квалификационными данными, финансовыми и людскими ресурсами, оборудованием и другими материальными возможностями, управленческой компетентностью, надежностью и опытом, которые необходимы для осуществления проекта (см. статью 6(1)(b)(i) Типового закона ЮНСИТРАЛ). Квалификационные требования должны охватывать все этапы осуществления проекта в области инфраструктуры, включая, если это необходимо, финансовое управление, инженерно-технические вопросы, строительство, эксплуатацию и обслуживание.

37. Рекомендуется не перегружать законодательство подробным описанием квалификационных требований, а вместо этого рассмотреть данный вопрос в подзаконных актах или же оставить его решение на усмотрение выдающего подряд органа, с тем чтобы он определял, какую информацию должны предоставлять проектные консорциумы, включая, например, качественные показатели их предшествующей деятельности в качестве поставщиков общедоступных услуг или операторов инфраструктуры. Такая информация может касаться масштабов и характера предыдущих проектов, осуществленных данным проектным консорциумом; уровня квалификации ключевого персонала, который будет заниматься данным проектом; наличия достаточного организационного потенциала, включая минимальные уровни технической оснащенности для осуществления строительства, эксплуатации и обслуживания. Подзаконные акты могут содержать достаточно подробную информацию о том, каким образом проектные консорциумы должны продемонстрировать, что они смогут выполнить финансовые требования на различных этапах осуществления проекта, связанных с решением инженерно-технических вопросов, строительством и эксплуатацией объекта. На этой стадии выдающий подряд орган может установить показатель минимальной доли инвестиций в акционерный капитал и потребовать, чтобы проектные консорциумы указали, какие механизмы финансирования они предполагают использовать.

38. С учетом значительных масштабов большинства проектов в области инфраструктуры заинтересованные компании, как правило, участвуют в процедурах отбора через специально созданные для этих целей консорциумы. Поэтому информация, запрашиваемая у членов консорциума, должна касаться как консорциума в целом, так и его отдельных участников. Для упрощения контактов с выдающим подряд органом в предквалификационных документах, возможно, целесообразно, предложить каждому консорциуму назначить одного из своих членов в качестве координатора по всем видам связи с выдающим подряд органом. Кроме того, выдающему подряд органу рекомендуется тщательно проанализировать состав консорциума и состояние материнских компаний. Может оказаться, что одна компания, прямо или через свои дочерние компании, войдет в состав более чем одного консорциума для представления предложений в отношении одного и того же проекта. Такая ситуация недопустима, поскольку в таком случае возникает опасность утечки информации или сговора между конкурирующими консорциумами, что подрывает доверие к процедурам отбора. Поэтому рекомендуется указать в приглашении к предквалификационному отбору, что одна и та же компания, прямо или через дочерние компании, не может быть членом более чем одного консорциума в рамках данной процедуры отбора. Нарушение такого правила должно приводить к дисквалификации соответствующего консорциума.

3. Национальные преференции

39. Законодательство некоторых стран предусматривает возможность определенного преференциального режима для национальных предприятий или же предоставление особого режима кандидатам, которые обязуются использовать национальные товары или нанимать местную рабочую силу. Такой преференциальный или специальный режим в некоторых случаях предусматривается в качестве существенного квалификационного требования (например, минимальная доля национального участия в консорциуме) или в качестве условия для участия в процедурах отбора (например, назначение местного партнера в качестве лидера проектного консорциума).

40. В случае предоставления таких преференций важно оценить ожидаемые преимущества в сопоставлении с недостатками, которые связаны с тем, что выдающий подряд орган лишается возможности получить более выгодные предложения для удовлетворения национальных потребностей в области инфраструктуры. Кроме того, важно не допустить полной изоляции от иностранной конкуренции, что может привести к сохранению низкого уровня экономии, эффективности и конкуренции в соответствующем секторе национальной промышленности. Поэтому многие страны, желающие предоставить национальным поставщикам определенные льготы и в то же время стремящиеся воспользоваться преимуществами международной конкуренции, воздерживаются от прямого исключения иностранных участников или выдвижения ограничительных квалификационных требований. Национальные преференции могут принимать форму специальных критериев оценки, предусматривающих преференциальную поправку для национальных кандидатов или кандидатов, которые предлагают закупать материалы, услуги и продукцию на местном рынке. Метод преференциальной поправки, который предусматривается в статье 34(4)(d) Типового закона ЮНСИТРАЛ, является более транспарентным, чем субъективные квалификационные критерии или критерии оценки. Кроме того, такой метод позволяет выдающему подряд органу отдавать предпочтение местным проектным консорциумам, которые в состоянии приблизиться к конкурентоспособным международным стандартам и ценам, причем это можно сделать без исключения

конкуренции со стороны иностранных компаний. Если планируется предоставить национальные преференции, то рекомендуется объявить об этом заранее, желательно в приглашении к предквалификационному отбору.

4. Частичное возмещение расходов на участие в процедурах отбора

41. В некоторых странах за предквалификационную документацию взимается весьма высокая цена, в то время как в других странах такая цена может отражать только расходы на печатание предквалификационной документации и ее предоставление кандадитам. Дорогая предквалификационная документация может быть использована в качестве дополнительного средства ограничения числа кандидатов. Одновременно, однако, это приводит к дальнейшему повышению изначально высокой стоимости участия в процедурах отбора. Значительные затраты на подготовку предложений по проектам в области инфраструктуры и относительно высокие риски, связанные с тем, что процедура отбора может не привести к заключению договора, могут послужить сдерживающим фактором для некоторых компаний при принятии решения об участии в консорциуме для представления предложения, особенно в том случае, когда они не знакомы с процедурами отбора, которые применяются в принимающей стране.

42. Поэтому в некоторых странах выдающему подряд органу разрешено рассматривать возможность компенсации расходов участников, прошедших предквалификационный отбор, если осуществление проекта не может быть продолжено по не зависящим от них причинам, или для частичного возмещения затрат, понесенных ими после этапа предквалификационного отбора, если это оправдано в каждом конкретном случае с учетом сложности процедур и возможности существенного повышения качества конкуренции. О таком частичном возмещении или компенсации расходов, если таковые разрешены, рекомендуется сообщать на ранних этапах, желательно в приглашении к предквалификационному отбору.

5. Предквалификационные процедуры

43. Выдающему подряд органу следует отвечать на любой запрос проектного консорциума относительно разъяснений в связи с предквалификационной документацией, полученный выдающим подряд органом в разумные сроки до истечения окончательного срока представления заявок на предквалификационный отбор. Ответ выдающего подряд органа направляется в разумные сроки, с тем чтобы проектный консорциум мог своевременно представить свою заявку на предквалификационный отбор. Ответ на любой запрос, который, как это можно разумно предполагать, представляет интерес для других проектных консорциумов, сообщается без указания, от кого поступил запрос, всем проектным консорциумам, которым выдающий подряд орган предоставил предквалификационную документацию (см. статью 7(4) Типового закона ЮНСИТРАЛ).

44. Квалификационные требования применяются на равных основаниях в отношении всех проектных консорциумов. Выдающий подряд орган не должен устанавливать никаких других критериев, требований или процедур в отношении квалификационных данных проектных консорциумов, помимо предусмотренных в предквалификационной документации (см. статью 6(3) Типового закона ЮНСИТРАЛ). При рассмотрении профессиональных и технических квалификационных данных проектного консорциума выдающий подряд орган должен учитывать индивидуальную специализацию членов консорциума и определять, являются ли совокупные квалификационные данные членов консорциума достаточными для удовлетворения потребностей на всех этапах проекта.

45. В некоторых странах выдающим подряд органам рекомендуется ограничивать количество потенциальных предложений до минимально возможного уровня, позволяющего обеспечить достаточную конкуренцию (например, три или четыре предложения). Для этих целей такие страны применяют систему количественных оценок по техническим, управленческим и финансовым критериям с учетом характера конкретного проекта. В том случае, если предполагается использовать такую систему оценки, на это обстоятельство следует прямо указать в предквалификационной документации.

46. После завершения этапа предквалификационного отбора выдающий подряд орган обычно составляет краткий список проектных консорциумов, которые прошли предквалификационный отбор и которым будет впоследствии предложено представить свои предложения. Одна из практических проблем, с которой иногда сталкиваются выдающие подряд органы, связана с предложениями об изменениях в составе проектного консорциума в ходе процедур отбора. С точки зрения выдающего подряд органа, как правило, целесообразно проявлять сдержанность в отношении предлагаемых замен среди отдельных членов проектного консорциума после завершения этапа предквалификационного отбора. Изменения в составе консорциумов могут привести к существенному отклонению от той основы, которую использовал выдающий подряд орган при составлении краткого списка проектных консорциумов, прошедших предквалификационный отбор, а также может поставить под сомнение объективность процедур отбора. Как правило, участвовать в процедурах на этапе окончательного отбора следует разрешать только проектным консорциумам, прошедшим предквалификационный отбор, если выдающий подряд орган не удостоверится в том, что новый член консорциума удовлетворяет предквалификационным критериям по существу в такой же степени, как и предыдущий член данного консорциума.

G. Процедуры запроса предложений

1. Этапы процедуры

47. После предквалификационного отбора проектных консорциумов выдающему подряд органу рекомендуется проанализировать первоначальное технико-экономическое обоснование и определение требований к производительности и рабочим характеристикам, а также рассмотреть вопрос о том, существует ли необходимость в пересмотре таких требований в свете информации, полученной в ходе предквалификационных процедур. На этом этапе выдающему подряд органу уже следует определить, будет ли проектным консорциумам предложено сформулировать свои предложения на основе исходных спецификаций или спецификаций в отношении производительности и будут ли рассматриваться какие-либо альтернативы таким спецификациям. Если будет сочтено, что выдающий подряд орган может и желает сформулировать спецификации (на основе ожидаемых исходных потребностей или ожидаемой производительности) до необходимой степени точности или окончательности, правительство, возможно, пожелает провести процесс отбора в виде одноэтапной процедуры отбора и сразу же выдать окончательный запрос предложений (см. пункты 53-79).

48. Тем не менее в некоторых случаях выдающий подряд орган может оказаться не в состоянии сформулировать свои требования в виде достаточно подробных и точных спецификаций или договорных условий, которые позволяют сформулировать предложения, а также провести их оценку и сопоставление на единообразной основе, исходя из таких спецификаций и условий. Такая ситуация возникает, например, в том случае, если выдающий подряд орган не определил характер технических и материальных ресурсов, которые могут оказаться приемлемыми для данного проекта (например, характер строительных материалов, которые будут использоваться при сооружении моста), или же четкий порядок удовлетворения конкретных потребностей, и поэтому запрашивает предложения в отношении различных возможных решений для получения ожидаемого результата (например, характер системы оплаты и контроля движения для платных автодорог).

49. В таких случаях, возможно, будет сочтено, что выдающему подряд органу нецелесообразно с точки зрения получения наиболее выгодного предложения производить отбор на основе спецификаций, которые были им составлены без обсуждений и переговоров с проектными консорциумами в отношении конкретных возможностей и возможных вариантов предлагаемых решений. Поэтому правительство принимающей страны, возможно, пожелает разделить процедуры отбора на два этапа и допустить определенную свободу действий в отношении обсуждений и переговоров с проектными консорциумами. На первом этапе таких процедур выдающему подряд органу следует предоставить возможность запрашивать различные предложения, касающиеся технических, качественных или других характеристик проекта, а также договорных условий. По завершении первого этапа выдающему подряд органу следует окончательно сформулировать спецификации и на основе таких спецификаций запросить в ходе второго этапа окончательные предложения у проектных консорциумов.

2. Первоначальный запрос предложений

50. Если процедура отбора разделяется на два этапа, в первоначальном запросе предложений проектным консорциумам, как правило, предлагается представить предложения в соответствии с общими спецификациями в отношении производительности и другими характеристиками проекта, а также договорными условиями.

51. После этого выдающий подряд орган может организовать встречу с участниками для разъяснения вопросов, касающихся запросов предложений и сопроводительной документации. Выдающий подряд орган может на первом этапе провести переговоры с любым участником по любому аспекту его предложения. Выдающему подряд органу следует рассматривать предложения таким образом, чтобы избежать раскрытия их содержания конкурирующим консорциумам. Любые переговоры должны носить конфиденциальный характер, и ни одна из сторон переговоров не должна раскрывать никакому другому лицу никакой технической, финансовой или другой информации, относящейся к этим переговорам, без согласия другой стороны.

52. После таких переговоров выдающему подряд органу следует проанализировать и при необходимости пересмотреть первоначальные спецификации в отношении производительности. При формулировании таких пересмотренных спецификаций выдающему подряд органу должно быть разрешено исключать или изменять любой аспект технических или качественных характеристик проекта, которые первоначально были указаны в запросе предложений, а также любой первоначально указанный в такой документации критерий для оценки и сопоставления предложений. О любом таком исключении, изменении или добавлении должно сообщаться проектным консорциумам в приглашении представить окончательные предложения. Проектный консорциум, не желающий представлять окончательное предложение, должен иметь возможность выйти из процедур отбора, не теряя права на обеспечение тендерной заявки, предоставление которого могло быть от них потребовано.

3. Окончательный запрос предложений

53. На заключительном этапе выдающему подряд органу следует предложить участникам процедур представить окончательные предложения в отношении пересмотренных спецификаций и договорных условий.

a) Содержание запроса предложений

54. Возможно, было бы желательно, чтобы законодательные тексты или подзаконные акты, регулирующие процедуры отбора, содержали перечень информации, которая должна быть включена в запрос предложений. Наличие в подобных законах и подзаконных актах указания на такие требования способствует обеспечению того, чтобы в запросы предложений включалась информация, необходимая для обеспечения определенной основы, позволяющей проектным консорциумам представлять предложения, которые отвечают потребностям выдающего подряд органа, и чтобы выдающий подряд орган мог проводить сопоставление на объективной и справедливой основе. Перечень вопросов, которые должны быть отражены в тендерной документации на закупку товаров (работ) и в запросе предложений на услуги, содержится, соответственно, в статьях 27 и 38 Типового закона ЮНСИТРАЛ.

55. Одна из категорий вопросов, которые должны быть отражены в запросе предложений, касается инструкций по подготовке и представлению предложений (см. статью 27(a) Типового закона ЮНСИТРАЛ). Цель включения таких положений состоит в ограничении возможности того, что проектные консорциумы, соответствующие квалификационным требованиям, окажутся в менее выгодном положении или даже получат отказ из-за отсутствия четких указаний в отношении того, каким образом должны быть подготовлены предложения. Инструкции по подготовке предложений, как правило, охватывают, в зависимости от конкретного случая, такие вопросы, как способ и валюта или валюты, на основе которых должны быть рассчитаны и выражены цены предложения (т.е. предлагаемая структура сборов, платежей, удельных цен и других комиссионных платежей) (см. статьи 27(i) и (j) и 38(j) и (k) Типового закона ЮНСИТРАЛ).

56. В запросе предложений должны быть описаны работы и услуги, которые должны быть обеспечены, включая, в зависимости от конкретного случая, технические спецификации, планы, чертежи и эскизы; место, где должны быть выполнены работы или предоставлены услуги; график выполнения работ и предоставления услуг (см. статьи 27(d) и 38(g) Типового закона ЮНСИТРАЛ). Если допускаются альтернативные предложения, включая варианты в отношении диспозитивных элементов запроса предложений, выдающему подряд органу следует указать, каким образом они будут сопоставляться и оцениваться. Альтернативные предложения должны отклоняться, если они не сопровождаются предложением, полностью отвечающим формальным требованиям.

57. Уровень детализации, обеспечиваемый в спецификациях, а также надлежащий баланс между исходными элементами и элементами, касающимися производительности, будут зависеть от результатов рассмотрения таких вопросов, как характер и принадлежность инфраструктуры, а также распределение обязанностей между государственным и частным секторами. При сооружении новой инфраструктуры, которая будет на постоянной основе принадлежать правительству и которая будет предназначена для общественного пользования без каких-либо ограничений (например, дороги, туннели, мосты), правительство, возможно, пожелает в большей степени контролировать инженерно-технические разработки и технические спецификации, чем в случае принадлежащих частному сектору объектов, которые, как правило, не предназначены для общественного пользования и используются только концессионером (например, частная электростанция). Как правило, желательно, чтобы выдающий подряд орган принимал во внимание долгосрочные потребности проекта и формулировал его спецификации таким образом, чтобы иметь возможность получить достаточную информацию, позволяющую отобрать проектный консорциум, который предлагает услуги наиболее высокого качества на наиболее выгодных экономических условиях. В некоторых странах выдающим подряд органам рекомендуется формулировать спецификации на услуги таким образом, чтобы достаточно четко определить требования в отношении производительности и эксплуатационных характеристик без чрезмерно подробного описания того, каким образом это должно быть достигнуто.

58. Если выдающему подряд органу уже известны условия будущего договора, такие условия должны быть включены в запрос предложений, возможно, в форме проекта проектного соглашения. Наличие такой информации на самых ранних этапах облегчает проектным консорциумам задачу обеспечения финансовой жизнеспособности проекта в консультации с потенциальными кредиторами и поставщиками капитала. В целях четкого определения рамок переговоров, которые будут проводиться после оценки предложений, в окончательном запросе предложений следует указать те условия проектного соглашения, которые не подлежат обсуждению. Наличие требования о том, что в окончательных предложениях, представляемых проектными консорциумами, должна содержаться информация о согласии кредиторов, которым проектный консорциум отдает предпочтение, с предлагаемыми коммерческими условиями и распределением рисков, указанными в запросе предложений, может сыграть существенную роль в предупреждении попыток возобновить обсуждение коммерческих условий на этапе окончательных переговоров (см. пункт 78). В некоторых странах проектные консорциумы обязаны рассмотреть и возвратить выдающему подряд органу проект проектного соглашения наряду со своими окончательными предложениями в качестве подтверждения своего согласия со всеми условиями, в отношении которых они не предложили конкретных поправок.

59. Помимо вышеупомянутых вопросов, особое отношение к проектам в области инфраструктуры может иметь ряд других вопросов. В отношении проектов "строительство-эксплуатация-передача", например, целесообразно включать информацию, касающуюся активов и собственности, которая подлежит передаче правительству принимающей страны по истечении срока концессии. В том случае, если правительство принимающей страны выбирает нового концессионера для эксплуатации существующей инфраструктуры, запрос предложений должен содержать также описание активов и собственности, которые будут предоставлены такому концессионеру. Желательно также указать в запросе предложений возможные альтернативные, дополнительные или вспомогательные источники доходов (например, концессии на эксплуатацию существующей инфраструктуры), если таковые имеются, которые могут быть предложены получившему подряд участнику.

60. Другие важные элементы запроса предложений касаются, в частности, предполагаемых методов оценки предложений; раскрытие такой информации необходимо для обеспечения транспарентности и справедливости процесса отбора. Особенно важное значение имеет информация о критериях, которые будут учитываться выдающим подряд органом при определении выигравшего предложения, включая любую преференциальную поправку и любые другие факторы, помимо цены, которые будут использоваться, и относительное значение таких критериев (см. статьи 27(b) и 38(m) Типового закона ЮНСИТРАЛ).

61. Другая важная информация касается способа, места и окончательного срока представления предложений (см. статьи 27(n) и 38(c) Типового закона ЮНСИТРАЛ); способов, с помощью которых проектные консорциумы могут запрашивать разъяснения в связи с запросом предложений, и заявления о намерении выдающего подряд органа провести на этом этапе встречу с проектными консорциумами (см. статьи 27(o) и 38(q) Типового закона ЮНСИТРАЛ); срока, в течение которого предложения будут иметь силу (см. статью 27(p) Типового закона ЮНСИТРАЛ); места, даты и времени вскрытия предложений; а также процедур, используемых для вскрытия и рассмотрения предложений (см. статью 27(q) и (r) Типового закона ЮНСИТРАЛ).

62. Один из важных аспектов, который выдающий подряд орган должен принимать во внимание, касается взаимосвязи между выдачей подряда на данный конкретный проект и политикой, проводимой правительством в отношении соответствующего сектора (см. главу II "Структура и регулирование секторов"). Если необходимо способствовать развитию конкуренции, правительство принимающей страны может быть заинтересовано в том, чтобы на соответствующем рынке или в соответствующем секторе господствующее положение не занимало какое-либо одно предприятие (например, чтобы количество местных телефонных компаний, принадлежащих одной компании на данной территории, не превышало определенного предельного числа). Поэтому правительство принимающей страны, возможно, пожелает сохранить за собой право отклонить то или иное конкретное предложение, если оно установит, что выдача подряда на проект консорциуму, представившему данное предложение, позволит какой-либо конкретной компании занять господствующее положение на соответствующем рынке или иным образом нарушить конкуренцию в соответствующем секторе. Для обеспечения транспарентности рекомендуется предусмотреть в законодательстве, что, если выдающий подряд орган оставляет за собой право отклонить предложение на таком или аналогичных основаниях, в запрос предложений должна быть включена соответствующая информация о таких обстоятельствах.

63. Если выдающий подряд орган оставляет также за собой право отклонить все предложения, не неся при этом никакой ответственности перед участниками процедур, например, в отношении компенсации их расходов на подготовку и представление предложений, уведомление об этом должно быть включено в запрос предложений (см. статьи 27(x) и 38(d) Типового закона ЮНСИТРАЛ).

b) Разъяснения и изменения

64. Желательно разработать процедуры для разъяснения и изменения запроса предложений таким образом, чтобы это способствовало эффективному, справедливому и успешному проведению процедур отбора. Право выдающего подряд органа изменять запрос предложений имеет важное значение, поскольку оно позволяет ему получить все необходимое для удовлетворения его потребностей. Желательно также предоставить выдающему подряд органу право - либо по своей собственной инициативе, либо в ответ на запрос о разъяснении со стороны какого-либо проектного консорциума - изменять запрос предложений путем изданий дополнения в любое время до истечения окончательного срока представления предложений. В то же время в случае значительных изменений запроса предложений окончательный срок представления предложений, возможно, необходимо будет продлить.

65. Как правило, о разъяснениях и вопросах, послуживших основанием для таких разъяснений, а также о соответствующих изменениях выдающий подряд орган незамедлительно сообщает всем проектным консорциумам, которым выдающий подряд орган представил запрос предложений (см. статью 28(1) Типового закона ЮНСИТРАЛ). Если выдающий подряд орган проводит встречу с проектными консорциумами, он должен составить протокол, содержащий представленные в ходе этой встречи запросы о разъяснении в связи с запросом предложений, а также ответы на эти запросы без указания, от кого поступили эти запросы, и направить экземпляры протокола проектным консорциумам.

4. Содержание и представление окончательных предложений

66. Ввиду сложности проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, и разнообразия критериев оценки, которые обычно применяются при выдаче подряда на проект, проектным консорциумам довольно часто предлагается формулировать и представлять отдельно свои технические и финансовые предложения. Технические предложения, которые должны быть представлены проектными консорциумами, должны включать спецификации и график работ; технико-экономические обоснования и другие исследования; описание услуг, которые будут предоставляться, и применимые стандарты качества; описание услуг и стандартов, связанных с обслуживанием.

67. Финансовые предложения должны включать предлагаемую структуру тарифов или цен; предлагаемый срок концессии, если он не указан в запросе предложений; уровень правительственной финансовой поддержки, необходимой для реализации проекта, включая, при необходимости, любые субсидии или платежи, ожидаемые от выдающего подряд органа; степень рисков, принимаемых проектными консорциумами на этапах строительства и эксплуатации, включая непредвиденные события, страхование, инвестиции в акционерный капитал и другие гарантии от таких рисков.

68. Особое значение в рамках проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, имеют технико-экономические обоснования. В них должны быть обоснованы рентабельность и жизнеспособность проекта и рассмотрены, например, следующие аспекты:

a) Коммерческая рентабельность: особенно в отношении проектов, финансируемых на безоборотной или ограниченной оборотной основе, принципиально важно установить потребности в результатах эксплуатации объекта, а также составить оценки и прогнозы в отношении таких потребностей на предлагаемый срок эксплуатации объекта, включая ожидаемый спрос (например, прогнозы в отношении интенсивности движения по автодорогам) и ценообразование (например, размеры сборов);

b) Инженерно-технические решения и эксплуатационная рентабельность: проектным консорциумам следует предложить продемонстрировать приемлемость предлагаемой ими технологии, включая оборудование и процессы, с точки зрения национальных, местных и экологических условий, вероятность достижения планируемого уровня производительности, а также соответствие методов и графиков строительства. В таком исследовании необходимо также определить предлагаемую организацию, методы и процедуры эксплуатации обслуживания завершенного объекта;

c) Финансовая жизнеспособность: следует предложить проектным консорциумам указать предлагаемые источники финансирования для этапов строительства и эксплуатации, включая заемные средства и инвестиции в акционерный капитал. Хотя фактические выплаты по ссудам и в рамках других механизмов финансирования в большинстве случаев не осуществляются до подписания проектного соглашения, необходимо обязать проектные консорциумы представить достаточные доказательства в отношении намерения кредиторов предоставить проектной компании указанные финансовые ресурсы. В таком исследовании необходимо также указать ожидаемую внутреннюю норму прибыли по отношению к фактической стоимости капитала в соответствии с предлагаемыми механизмами финансирования. Такая информация должна позволить выдающему подряд органу оценить обоснованность и доступность предлагаемой платы или цен, которые будут взиматься концессионером, а также потенциальные возможности последующего повышения такой платы или цен;

d) Экологические последствия: в этом исследовании необходимо определить возможные негативные или неблагоприятные последствия реализации проекта для окружающей среды, а также указать, какие природоохранные меры необходимо будет принять.

69. При формальных процедурах отбора предложения должны представляться в письменной форме с подписью и в запечатанном конверте. Предложения, полученные выдающим подряд органом по истечении окончательного срока представления предложений, не вскрываются и возвращаются представившим их проектным консорциумам (см. статью 30(6) Типового закона ЮНСИТРАЛ).

5. Обеспечение тендерных заявок

70. В законах и подзаконных актах, регулирующих процесс отбора, возможно, целесообразно предусмотреть право выдающего подряд органа обязывать проектные консорциумы предоставлять обеспечение тендерной заявки для компенсации тех потерь, которые могут возникнуть в результате отзыва предложений или неспособности отобранного проектного консорциума заключить проектное соглашение.

71. Рекомендуется указать в запросе предложений любые требования выдающего подряд органа в отношении эмитента, а также характера, формы, суммы и других основных условий любого обеспечения тендерной заявки, которое должно быть предоставлено проектными консорциумами, представляющими предложения (см. статью 27(1)

Типового закона ЮНСИТРАЛ). Для обеспечения справедливого режима для всех проектных консорциумов требования, прямо или косвенно касающиеся поведения проектного консорциума, представляющего предложение, не должны относиться к чему-либо иному, помимо следующего: отзыв или изменение предложения по истечении окончательного срока представления предложений или до истечения окончательного срока, если это предусмотрено в запросе предложений; незавершение проектов в финансовом отношении; неподписание договора о закупках, если выдающий подряд орган требует такого подписания; а также непредставление требуемого обеспечения исполнения договора после того, как предложение было акцептовано, или невыполнение любого другого указанного в запросе предложений условия до подписания проектного соглашения (см. статьи 32(1)(f)(i)-(iii) Типового закона ЮНСИТРАЛ). Необходимо предусмотреть гарантии для обеспечения того, чтобы требование о предоставлении обеспечения тендерной заявки выдвигалось только на справедливой основе и для соответствующих целей[6].

6. Критерии оценки

72. Критерии оценки неценовых технических аспектов предложений должны включать техническую осуществимость; экологическую эффективность; эффективность предлагаемых систем строительства и эксплуатации; надежность предлагаемых механизмов финансирования, включая ресурсы участников процедур. Комитет по оценке должен оценивать неценовые элементы каждого предложения в соответствии с ранее объявленными системами оценки для критериев неценовой оценки и указать в письменной форме основания для соответствующих оценок. Помимо критериев, касающихся качества предложения, к числу дополнительных неценовых критериев, которые в некоторых случаях применяются выдающими подряд органами, относится степень участия местных поставщиков и подрядчиков, значение данного предложения для экономического развития, содействие расширению занятости, передача технологии, развитие управленческого, научного и оперативного потенциала. В целях обеспечения объективности и транспарентности на этапе оценки не следует определять относительного значения каких-либо предквалификационных критериев.

73. Критерии для оценки финансовых предложений должны включать стоимость проектирования и строительных работ; годовой объем затрат на эксплуатацию и обслуживание; текущий объем капитальных затрат и эксплуатационных затрат; текущее значение предлагаемой цены в течение срока концессии; объем субсидирования, если оно осуществляется, ожидаемого со стороны правительства принимающей страны. Выдающему подряд органу рекомендуется не ограничиваться сопоставлением удельных цен, предлагаемых в отношении ожидаемой продукции, а вместо этого рассматривать все элементы финансовых предложений, с тем чтобы оценить их финансовую обоснованность и вероятность последующего повышения предлагаемых цен.

74. Выдающему подряд органу важно определить относительное значение каждого из таких критериев и порядок их применения при оценке предложений. Неценовые критерии, применяемые выдающим подряд органом, должны, насколько это возможно, иметь объективный и поддающийся количественной оценке характер, с тем чтобы предложения можно было объективно оценивать и сопоставлять на единой основе. Это ограничивает возможность дискреционных или произвольных решений. Порядок формулирования и применения таких критериев можно было бы определить в подзаконных актах, регулирующих процесс отбора.

7. Вскрытие, сопоставление и оценка предложений

75. В целях обеспечения транспарентности в национальном законодательстве зачастую предусматриваются формальные процедуры для вскрытия предложений, как правило, по наступлении срока, указанного ранее в запросе предложений, и содержится требование о том, что выдающий подряд орган допускает все проектные консорциумы, представившие предложения, или их представителей присутствовать при вскрытии предложений (см. статью 33 Типового закона ЮНСИТРАЛ). Выдающий подряд орган, производящий отбор проектных корсорциумов для проектов в области инфраструктуры, возможно, пожелает разделить процесс оценки предложений на два этапа, как это сделано в рамках процедуры оценки, предусмотренной в статье 42 Типового закона ЮНСИТРАЛ. На первом этапе выдающий подряд орган обычно устанавливает минимальный уровень требований в отношении качественных и технических аспектов, которые должны быть отражены в технических предложениях, в соответствии с неценовыми критериями, установленными в запросе предложений, и дает оценку каждому техническому предложению в соответствии с этими критериями и относительным значением и порядком применения этих

[6]В статье 32 Типового закона ЮНСИТРАЛ предусмотрены определенные важные гарантии, включая, в частности, требование о том, что выдающий подряд орган не должен требовать выплаты суммы обеспечения тендерной заявки и должен незамедлительно возвратить или обеспечить возвращение документа об обеспечении тендерной заявки после одного из следующих событий в зависимости от того, какое из них происходит раньше: a) истечение срока действия обеспечения тендерной заявки; b) вступление в силу проектного соглашения и предоставление обеспечения в отношении исполнения этого договора, если такое обеспечение требуется в запросе предложений; c) прекращение процесса отбора без вступления в силу проектного соглашения или d) отзыв предложения до истечения окончательного срока представления предложений, если в запросе предложений не предусмотрено, что такой отзыв не допускается.

критериев, изложенными в запросе предложений. Затем выдающий подряд орган сопоставляет финансовые предложения, которые оценены как соответствующие минимальному уровню или превышающие его.

76. Если предусматривается последовательная оценка технических и финансовых предложений, выдающий подряд орган на этом этапе обычно вскрывает только технические предложения и удостоверяется в том, отвечают ли они по внешним признакам требованиям запроса предложений (например, охватывают ли они все те вопросы, которые должны быть рассмотрены в технических предложениях). На этом этапе неполные или частичные предложения должны отклоняться. Хотя выдающий подряд орган может просить проектные консорциумы представить разъяснения в связи с их предложениями, на этом этапе не допускается никаких запросов, предложений или разрешений с целью изменения существа предложения, включая изменения, направленные на то, чтобы сделать предложение, не отвечающее формальным требованиям, отвечающим формальным требованиям (см. статью 34(1)(a) Типового закона ЮНСИТРАЛ).

77. Наиболее выгодным предложением должно быть предложение, получившее наиболее высокую совокупную оценку с точки зрения как ценовых, так и неценовых критериев оценки. В противном случае для установления выигравшего предложения среди предложений, превышающих минимальный уровень требований как в отношении качественных, так и технических аспектов, определяющим фактором может служить предлагаемая цена на продукцию проекта (например, тариф на водоснабжение или электроснабжение, размеры сборов). В целях содействия транспарентности процесса отбора и для избежания несоответствующего использования неценовых критериев оценки рекомендуется обязать выдающий подряд комитет представлять письменное обоснование причин для выбора какого-либо иного предложения, помимо предложения, содержащего наиболее низкую удельную цену на продукцию проекта.

[Комиссия, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о целесообразности дальнейшей разработки критериев оценки, рекомендуемых для использования при выдаче подряда на проект в области инфраструктуры, финансируемый из частных источников, особенно в отношении понятия "цены" и других критериев, используемых для оценки финансовых предложений.]

8. Окончательные переговоры

78. Выдающий подряд орган дает оценку всем отвечающим формальным требованиям предложениям на основе критериев оценки, изложенных в запросе предложений, и приглашает провести окончательные переговоры по проектному соглашению тот проектный консорциум, который получил оптимальную оценку или, если это уместно, проектный консорциум, который предложил наиболее низкую цену на продукцию проекта из всех тех консорциумов, предложения которых оценены как соответствующие минимальному уровню с точки зрения технических аспектов. Особой проблемой, с которой сталкивается выдающий подряд орган, является опасность того, что в ходе переговоров с получившим оптимальную оценку проектным консорциумом будут предприниматься попытки изменить в ущерб правительству принимающей страны положения о цене или распределении рисков, которые первоначально содержались в предложении. Никаких изменений в существенных элементах предложения допускать не следует, поскольку они могут привести к искажению предпосылок, на основе которых производились представление и оценка предложений. Поэтому проводимые на этом этапе переговоры не могут касаться тех условий договора, которые были сочтены не подлежащими обсуждению в окончательном запросе предложений.

79. Выдающий подряд орган должен уведомить остальные отвечающие формальным требованиям проектные консорциумы о том, что они могут быть приглашены к участию в переговорах, если переговоры с проектным консорциумом, получившим более оптимальную оценку, не приведут к заключению проектного соглашения. Если для выдающего подряд органа становится очевидно, что переговоры с приглашенным проектным консорциумом не приведут к заключению проектного соглашения, выдающий подряд орган должен информировать этот проектный консорциум о том, что он прекращает переговоры, а затем приглашать для переговоров следующие проектные консорциумы на основе их оценок до тех пор, пока он не заключит проектное соглашение или не отклонит все остальные предложения. Для исключения возможности злоупотреблений и необоснованных задержек выдающему подряд органу не следует возобновлять переговоров с каким-либо проектным консорциумом, с которым такие переговоры уже были прекращены.

9. Уведомление о выдаче подряда на проект

80. Проектное соглашение часто содержит положения, которые представляют непосредственный интерес для других сторон, помимо выдающего подряд органа и проектной компании, и такие стороны могут иметь законный интерес в получении информации относительно определенных существенных элементов проекта. Это прежде всего относится к проектам, связанным с предоставлением услуг непосредственно населению. Для целей транспарентности, возможно, целесообразно определить процедуры в отношении придания гласности тех условий проектного соглашения, которые могут представлять публичный интерес. Одна из возможных процедур может предусматривать требования о том, что выдающий подряд орган обязан опубликовать уведомление о выдаче подряда на проект, указав, в частности, следующие элементы: a) наименование проектной компании; b) приложения и

дополнения, являющиеся частью соглашения; c) описание работ и услуг, которые должны быть обеспечены проектной компанией; d) срок концессии; e) структура тарифов; f) права и обязанности проектной компании и гарантии, которые должны быть ею предоставлены; g) права выдающего подряд органа в отношении надзора и средства правовой защиты в случае нарушения условий проектного соглашения; h) обязательства правительства принимающей страны, включая любые платежи, субсидии или компенсационные выплаты, предлагаемые правительством принимающей страны; а также i) любые другие существенные условия проектного соглашения, предусмотренные в запросе предложений. В случае использования такой системы важно обеспечить соответствие между уведомлением о выдаче подряда и проектным соглашением.

H. Прямые переговоры

81. В некоторых странах концессии на общедоступные услуги традиционно рассматриваются в качестве делегирования функций государства и поэтому делегирующий свои полномочия орган не обязан применять те процедуры, которые регулируют процесс выдачи государственных заказов. В таких странах концессия может быть предоставлена после проведения прямых переговоров между делегирующим свои полномочия органом и выбранным по его усмотрению концессионером. В отличие от процедур конкурентного отбора, которые в некоторых случаях могут оказаться чрезмерно жесткими, отбор на основе переговоров характеризуется высокой степенью гибкости в отношении применяемых процедур и дискреционных полномочий выдающего подряд органа. В некоторых случаях единственное требование в отношении таких переговоров может состоять в предварительной публикации уведомления для заинтересованных сторон, которые хотели бы получить приглашение принять участие в переговорах.

82. В других странах, где проведение торгов является при обычных обстоятельствах нормой для выдачи подряда на исполнение государственных заказов, выдающим подряд органам предлагается проводить по мере возможности прямые переговоры для выдачи подрядов на проекты в области инфраструктуры, финансируемые из частных источников. Стремление содействовать проведению переговоров обусловлено в таких странах тем, что при проведении переговоров с проектными консорциумами правительства не обязаны соблюдать ранее установленные требования или жесткие спецификации и обладают большей свободой действий в отношении использования нетрадиционных или альтернативных предложений, которые могут быть представлены участниками в ходе процедур отбора, а также в отношении изменения и корректировки своих собственных потребностей в том случае, если в ходе таких переговоров будут сформулированы более привлекательные варианты для удовлетворения потребностей в инфраструктуре.

83. В национальных законах, регулирующих процесс отбора на основе переговоров, как правило, устанавливаются весьма ограниченные правила и процедуры, регулирующие процесс, в ходе которого стороны обсуждают и заключают договор. Тем не менее в законодательстве некоторых стран предусмотрены методы отбора, которые сочетают некоторые основные характеристики тендерных процедур и методов, связанных с проведением переговоров. В рамках одного из таких четко регламентированных методов переговоров, который в некоторых случаях именуется "конкурентными переговорами", выдающий подряд орган запрашивает предложения у ограниченного числа компаний, которые, как считается, обладают соответствующими квалификационными данными и опытом. Он устанавливает также общие критерии, которым должны удовлетворять предложения (например, общие эксплуатационные характеристики, спецификации в отношении производительности). Выдающий подряд орган определяет те предложения, которые, как представляется, удовлетворяют этим критериям, и проводит обсуждения с авторами каждого из таких предложений для совершенствования и улучшения предложения до уровня, когда оно оказывается приемлемым для выдающего подряд органа. В ходе таких обсуждений не затрагивается вопрос о цене каждого из предложений. После выработки окончательных предложений выдающий подряд орган просит авторов каждого из предложений представить твердую оферту в отношении цен по их предложениям. Выдающий подряд орган выбирает предложение той компании, которая предлагает наиболее низкую цену или наиболее низкую ценовую оценку.

84. Методы, связанные с проведением переговоров, как правило, обеспечивают высокую степень гибкости, которая, по мнению некоторых стран, может иметь важное значение для отбора концессионера. В то же время методы, связанные с проведением переговоров, могут быть сопряжены с целым рядом недостатков, вследствие которых они оказываются менее приемлемыми для использования в качестве основного метода отбора в целом ряде стран. Из-за высокой степени гибкости и значительной свободы действий, предоставляемой выдающему подряд органу, методы, связанные с проведением переговоров, могут потребовать привлечения высококвалифицированного персонала, обладающего достаточным опытом в проведении переговоров по сложным проектам. Они требуют также создания специализированных групп для проведения переговоров, четкого разграничения полномочий и высокой степени координации и сотрудничества между всеми участвующими департаментами. Поэтому использование переговоров для выдачи подрядов на проекты в области инфраструктуры, финансируемые из частных источников, может оказаться неприемлемым вариантом для стран, в которых такие методы традиционно не используются для выдачи подрядов на исполнение крупных государственных заказов. Другим недостатком методов, связанных с проведением переговоров, является то, что они могут не обеспечивать такого уровня транспарентности и объективности, который достигается за счет применения более четко регламентированных конкурентных методов. В некоторых странах

могут возникать опасения в связи с тем, что значительная свобода действий при использовании методов, связанных с проведением переговоров, может быть сопряжена с высоким риском злоупотреблений или коррупции.

1. Обстоятельства, допускающие проведение прямых переговоров

85. В странах, в которых использование процедур конкурентного отбора, как правило, является нормой для выдачи подрядов на проекты в области инфраструктуры, финансируемые из частных источников, проведение прямых переговоров обычно разрешается только в исключительных случаях. В целях транспарентности, а также для обеспечения четкости процедуры выдачи подрядов на проекты, возможно, желательно определить в законодательстве те обстоятельства, при которых допускается использовать прямые переговоры. К числу таких обстоятельств могут относиться следующие:

a) когда существует срочная потребность в незамедлительном обеспечении соответствующих услуг и проведение процедуры конкурентного отбора было бы поэтому практически нецелесообразным при условии, что обстоятельства, обусловившие срочность, нельзя было предвидеть или они не являлись результатом медлительности со стороны выдающего подряд органа;

b) в случае краткосрочных проектов с предполагаемым объемом первоначальных инвестиций, не превышающим указанной небольшой суммы.

86. В некоторых странах после того, как начаты процедуры конкурентного отбора, могут возникнуть ситуации, при которых выдающий подряд орган, возможно, предпочтет изменить метод отбора и провести прямые переговоры. Такая ситуация может, в частности, возникнуть в том случае, когда приглашение к предквалификационному отбору или запрос предложений были опубликованы, однако никаких заявок на предквалификационный отбор или предложений представлено не было или же все предложения были отклонены выдающим подряд органом и когда, по мнению выдающего подряд органа, публикация нового запроса предложений вряд ли приведет к выдаче подряда на проект. В таком случае выдающий подряд орган, возможно, предпочтет провести переговоры с отвечающими формальным требованиям участниками вместо того, чтобы отклонять все предложения и начинать другую процедуру, результативность которой представляется неопределенной.

2. Незапрошенные предложения

87. Незапрошенные предложения могут быть представлены в результате выявления частным сектором потребностей, которые могут быть удовлетворены в рамках проекта в области инфраструктуры, финансируемого из частных источников. Они могут быть также связаны с новаторскими предложениями в отношении управления инфраструктурой. Поэтому правительство принимающей страны, возможно, будет заинтересовано в том, чтобы стимулировать частный сектор разработать новаторские предложения в отношении развития инфраструктуры. В то же время, однако, выдача подрядов на проекты в соответствии с незапрошенными предложениями и в условиях отсутствия конкуренции со стороны других проектных консорциумов может явиться причиной серьезных критических замечаний в адрес правительства, особенно в случаях, связанных с исключительными концессиями. Кроме того, в условиях отсутствия конкуренции правительство принимающей страны может лишить себя объективных параметров для сопоставления цен, технических элементов и общих показателей эффективности проекта.

88. В отношении таких незапрошенных предложений могут применяться два основных подхода: в некоторых странах правительству разрешается проводить переговоры по незапрошенным предложениям непосредственно с участником; в других странах подряды на проекты, которые являются результатом незапрошенных предложений, также должны выдаваться в соответствии с общеприменимыми процедурами выдачи подрядов.

89. Одним из возможных методов использования преимуществ потенциальных нововведений, которые могут быть реализованы в результате акцепта незапрошенных предложений, является установление транспарентной процедуры для рассмотрения таких предложений, подобной процедуре, описываемой в изложенных ниже пунктах.

a) Представление первоначального предложения

90. Компании или проектному консорциуму, который обращается к правительству принимающей страны с предложением о развитии инфраструктуры за счет частных источников, может быть предложено представить первоначальное предложение, содержащее следующую информацию: описание заинтересованной компании или компаний (информация о предыдущих проектах, финансовая информация); проект (тип проекта, местоположение, воздействие на регион, предлагаемые инвестиции, эксплуатационные затраты, финансовая оценка, необходимые ресурсы, требующиеся от правительства принимающей страны или третьих сторон); площадка (имущественные права и необходимость экспроприации земли или другой недвижимости); описание услуг и работ.

b) Первоначальный ответ и официальные предложения

91. После предварительного рассмотрения правительству принимающей страны следует уведомить компанию в течение достаточно непродолжительного срока о том, существует ли публичный интерес в отношении данного проекта. Если правительство принимающей страны позитивно оценивает данный проект, компании следует предложить представить официальное предложение, которое, в дополнение к информации, представленной в первоначальном предложении, должно содержать технико-экономическое обоснование (в том числе информацию о характеристиках, затратах и преимуществах), а также исследования, касающиеся экологических последствий. Компания, представившая незапрошенное предложение, сохраняет правовой титул на всю документацию, представленную в рамках данной процедуры, и такая документация должна возвращаться ей в случае отклонения предложения. Для того чтобы компании были по-прежнему заинтересованы представлять незапрошенные предложения, рекомендуется предусмотреть, что предложения по отклоненным проектам не могут запрашиваться в течение нескольких лет без приглашения компании, которая представила первоначальное предложение.

c) Публичное предложение

92. Если правительство принимающей страны принимает предложение, выдающему подряд органу следует провести процедуру публичного отбора, аналогичную процедуре, описанной выше в пунктах 43-80, пригласив для участия в этой процедуре компанию, представившую первоначальное предложение. В рамках такой процедуры первоначальному участнику в качестве поощрения за представление предложения может быть предоставлена преференциальная поправка в дополнение к окончательной оценке.

93. В ходе последующих процедур выдающему подряд органу, возможно, необходимо будет использовать чертежи, проекты и другую документацию, которые были первоначально представлены вместе с незапрошенным предложением. Поэтому на данном этапе важно урегулировать все возможные вопросы, касающиеся прав интеллектуальной собственности на такие чертежи, проекты и документацию, в том случае, если выдающий подряд орган еще не приобрел таких прав интеллектуальной собственности. [Комиссия, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о необходимости более подробного рассмотрения данного вопрса.]

I. Процедуры обжалования

94. Важной гарантией надлежащего выполнения правил, касающихся процедуры отбора, является наличие у проектных консорциумов права обжаловать решения выдающего подряд органа, принятые в нарушение таких правил. Основные элементы процедуры обжалования могут быть заимствованы mutatis mutandis из главы VI Типового закона ЮНСИТРАЛ.

J. Отчет о процедурах отбора

95. В целях обеспечения транспарентности и подотчетности, а также для содействия осуществлению проектными консорциумами, интересы которых нарушены, права на обжалование решений, принятых выдающим подряд органом, законодательство должно содержать требование о том, что выдающий подряд орган обязан вести соответствующий отчет, в котором должна содержаться ключевая информация, касающаяся процедур отбора.

96. Отчет, который должен вести выдающий подряд орган, должен прежде всего содержать mutatis mutandis такую общую информацию, касающуюся процедур отбора, которую обычно необходимо включать в отчеты о государственных закупках (например, информацию, перечисленную в статье 11 Типового закона ЮНСИТРАЛ), включая следующую информацию:

a) описание проекта, в отношении которого выдающий подряд орган запрашивает предложения;

b) наименования и адреса компаний, участвующих в проектных консорциумах, которые представили предложения, и наименования и адреса членов проектного консорциума, с которым заключается проектное соглашение;

c) информация о квалификационных данных проектных консорциумов или информация об отсутствии таковых; краткое изложение результатов оценки и сопоставления предложений, включая применение любой преференциальной поправки;

d) цена или база определения цены и краткое изложение других основных условий предложений и проектного соглашения;

e) краткое изложение любых запросов о разъяснении предквалификационной документации или запроса предложений и ответов на них, а также краткое изложение любого изменения такой документации;

f) в случае отклонения всех предложений - заявление об этом с изложением оснований.

97. В дополнение к вышеупомянутой информации, возможно, целесообразно обязать выдающий подряд орган включать в отчет о процедурах отбора следующую информацию:

a) краткое изложение выводов предварительных технико-экономических обоснований, подготовленных по поручению выдающего подряд органа, и краткое изложение выводов технико-экономических обоснований, представленных участниками, отвечающими квалификационным требованиям;

b) перечень проектных консорциумов, прошедших предквалификационный отбор;

c) если впоследствии будет разрешено внести изменения в состав проектных консорциумов, прошедших предквалификационный отбор, - заявление о причинах разрешения таких изменений и результаты оценки квалификационных данных новых членов или членов, допущенных в соответствующие консорциумы;

d) если выдающий подряд орган сочтет наиболее выгодным какое-либо другое предложение, помимо предложения, содержащего наиболее низкую удельную цену на ожидаемую продукцию, - обоснование причин для такого решения выдающего подряд комитета;

e) если переговоры с консорциумом, который представил наиболее выгодное предложение, и любые последующие переговоры с остальными консорциумами, отвечающими формальным требованиям, не приведут к заключению проектного соглашения, - заявление об этом с изложением соответствующих оснований.

98. Для процедур отбора, связанных с прямыми переговорами (см. пункты 81-86), возможно, целесообразно включать в отчет о процедурах отбора следующую информацию:

a) изложение оснований и обстоятельств, из которых исходил выдающий подряд орган при обосновании необходимости прямых переговоров;

b) наименование и адрес компании или компаний, приглашенных к участию в таких переговорах;

c) если такие переговоры не приводят к заключению проектного соглашения, - заявление об этом с изложением соответствующих оснований.

99. Для процедур отбора, проводимых в результате незапрошенных предложений (см. пункты 87-93), возможно, целесообразно включать в отчет о процедурах отбора следующую дополнительную информацию:

a) наименование и адрес компании или компаний, представивших незапрошенное предложение и его краткое описание;

b) подтверждение выдающим подряд органом в отношении того, что незапрошенное предложение отвечает публичным интересам.

[Комиссия, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о целесообразности включения положений о том, какого рода информация должна быть предназначена для общего пользования и какая информация должна быть предназначена только для правительства принимающей страны и участников процедур.]

[A/CN.9/444/Add.5]

ГЛАВА IV. ЗАКЛЮЧЕНИЕ И ОБЩИЕ УСЛОВИЯ ПРОЕКТНОГО СОГЛАШЕНИЯ

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫМ ВОПРОСАМ

Законодательный подход к проектному соглашению

1. Рекомендуется ограничить законодательные положения, касающиеся взаимных прав и обязательств правительства принимающей страны и проектной компании, только абсолютно необходимыми, например положениями по тем вопросам, по которым может потребоваться предварительное законодательное разрешение или которые могут затрагивать интересы третьих сторон или же касаются принципиальных политических вопросов (см. пункты 2-4).

Заключение проектного соглашения

2. Рекомендуется упростить процедуры заключения проектного соглашения и заранее определить компетентный орган или органы для утверждения или подписания проектного соглашения от имени правительства принимающей страны (см. пункты 5-6).

Строительная площадка

3. В тех случаях, когда земельный участок для строительной площадки должен приобретаться правительством принимающей страны в результате экспроприации, возможно, желательно обеспечить, чтобы все экспроприации, необходимые для проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, осуществлялись в соответствии с наиболее оперативными процедурами, предусмотренными законодательством принимающей страны (см. пункты 8-12).

4. Сервитуты, которые могут потребоваться проектной компании, могут быть предусмотрены в специальном законодательстве для данного сектора (см. пункты 13-16).

Исключительные права

5. Рекомендуется закрепить в законодательстве право правительства принимающей страны и проектной компании договариваться о том, должно ли правительство принимающей страны брать на себя обязательство не содействовать осуществлению и не поддерживать осуществление параллельного проекта, который может привести к возникновению конкуренции с проектной компанией (см. пункты 17-21)

Правовой статус концессионера

6. Правительство принимающей страны, возможно, пожелает, чтобы проектные консорциумы создавали компанию в качестве самостоятельного юридического лица с коммерческими предприятиями в данной стране. Во всех случаях, когда это отвечает публичным интересам, в законодательство могут быть включены положения, разрешающие правительству принимающей страны выдавать подряды на проекты иностранным компаниям (см. пункты 26-27).

7. В законодательстве, возможно, нецелесообразно устанавливать требования в отношении определенной фиксированной суммы в качестве минимального капитала (см. пункты 29-30).

8. В законодательство может быть включено требование о том, что деятельность проектной компании должна ограничиваться реализацией и эксплуатацией конкретного проекта или проектов, подряды на которые выданы данной проектной компании. Законодательство может содержать также требование о том, что основополагающие изменения в уставных документах и нормативных актах проектной компании или же передача фактического контроля над проектной компанией подлежат утверждению правительством принимающей страны (см. пункты 31-34).

Уступка концессии

9. Проектная компания не должна обладать правом уступать концессию без согласия правительства. Условия, при которых может утверждаться уступка концессии до истечения ее срока, могут предусматривать следующее:

a) согласие нового концессионера со всеми обязательствами по проектному соглашению;

b) доказательство наличия у нового концессионера технических и финансовых возможностей, необходимых для предоставления соответствующих услуг (см. пункты 35-36).

10. Концессионеру может быть разрешено предоставлять субконцессии при условии предварительного утверждения правительством принимающей страны (см. пункты 37-38).

Обеспечительные интересы

11. В тех случаях, когда физические активы, образующие инфраструктуру, не принадлежат проектной компании, рекомендуется четко предусмотреть в законодательстве, может ли проектная компания и в какой степени создавать обеспечительные интересы в таких активах (см. пункты 40-42).

12. В законодательстве целесообразно предусмотреть право проектной компании использовать в качестве обеспечения права, вытекающие из проектного соглашения, при условии, что принудительное исполнение прав в отношении такого обеспечения не будет затрагивать обязательств проектной компании в соответствии с соглашением (см. пункты 43-44).

13. Кроме того, целесообразно предусмотреть в законодательстве возможность создания обеспечительных интересов в акциях проектной компании при условии утверждения правительством принимающей страны (см. ниже пункт 45).

Срок концессии

14. В тех случаях, когда будет сочтено целесообразным принять законодательные положения, ограничивающие срок концессии максимальным числом лет, рекомендуется предусмотреть достаточно продолжительный период времени, позволяющий проектной компании погасить свою задолженность и достичь разумного уровня доходности, производительности или использования объекта (см. пункты 46-47).

ПРИМЕЧАНИЯ К РЕКОМЕНДАЦИЯМ ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫМ ВОПРОСАМ

A. Общие замечания

1. "Проектное соглашение" между правительством и проектной компанией является основным документом по проекту в области инфраструктуры. В проектном соглашении определяются масштабы и цели проекта, а также права и обязательства сторон; в нем дается подробное изложение работ, которые должны быть выполнены проектной компанией, а также устанавливаются условия в отношении эксплуатации инфраструктуры или предоставления соответствующих услуг.

1. Законодательные подходы

2. В отношении содержания проектного соглашения в национальном законодательстве используются три основные подхода. В законах некоторых стран соглашения подобного типа практически не упоминаются, в то время как в законах других стран содержатся подробные императивные нормы, касающиеся содержания положений, подлежащих включению в такое соглашение. Промежуточный подход применяется в тех национальных законах, в которых содержится перечень вопросов, которые должны быть рассмотрены в проектном соглашении без подробного регулирования содержания конкретных положений.

3. Законодательные положения по конкретным основным элементам проектного соглашения могут способствовать обеспечению в самом начале процесса переговоров общих рамок для распределения прав и обязательств между сторонами. Цель таких положений может состоять в том, чтобы обеспечить в законодательном порядке руководящие принципы для государственных органов, занимающихся подготовкой проектных соглашений на различных уровнях правительства (национальном, провинциальном или местном). Такие руководящие принципы могут оказаться особенно полезными для государственных органов, не обладающих достаточным опытом в проведении переговоров по проектным соглашениям. Некоторые страны, возможно, будут также исходить из того, что законодательные положения по конкретным элементам проектного соглашения могут усилить позиции правительства в переговорах с проектной компанией. Наконец, такое законодательство может оказаться необходимым, для того чтобы предоставить правительству соответствующие полномочия в отношении согласования определенных видов положений.

4. Возможными недостатками законодательных положений, в которых подробно рассматриваются права и обязательства сторон, является то, что они могут лишить правительство и проектную компанию необходимой свободы действий при обсуждении условий соглашения, которое должно учитывать потребности и особенности конкретных проектов, поэтому рекомендуется включать в законодательство только те положения, касающиеся проектного соглашения, которые абсолютно необходимы, например, положения по вопросам, в отношении которых может требоваться предварительное законодательное разрешение или которые могут затрагивать интересы третьих сторон, или же положения, касающиеся принципиальных вопросов политики, по которым отклонение от норм на основе соглашения является недопустимым.

2. Заключение проектного соглашения

5. Проекты в области инфраструктуры, финансируемые из частных источников, обычно осуществляются в соответствии с письменными соглашениями между правительством и проектной компанией. В законодательстве довольно часто содержатся требования в отношении проведения переговоров и подписания такого письменного соглашения. Национальное законодательство некоторых стран содержит определенные формальные требования в отношении заключения и вступления в силу проектного соглашения. В некоторых странах условия соглашения, достигнутого между выдающим подряд органом и отобранным проектным консорциумом, могут подлежать утверждению вышестоящей инстанцией. В некоторых случаях проектное соглашение может вступить в силу только после принятия парламентского акта или даже после принятия специального законодательства.

6. В целях оперативного рассмотрения конкретных вопросов и избежания отрицательных последствий задержек в исполнении графика осуществления проекта в некоторых странах полномочия в отношении принятия обязательства от имени правительства принимающей страны делегируются на основании соответствующего законодательства конкретным уполномоченным должностным лицам, с тем чтобы вступление проектного соглашения в силу происходило после его подписания или же после завершения определенных формальных

процедур, например публикации в официальном издании. В тех странах, где подобная процедура может быть неприемлемой или в которых может требоваться окончательное утверждение другим органом, целесообразно рассмотреть методы избежания необоснованных задержек. Важно учитывать, что риск, связанный с задержками в осуществлении проекта из-за отсутствия утверждения после завершения переговоров, отнюдь не является тем риском, который будет с готовностью принимать на себя проектная компания. В тех случаях, когда требования в отношении утверждения расцениваются как произвольные или чрезмерно громоздкие, правительству принимающей страны может быть предложено предоставить проектной компании и кредиторам достаточные гарантии в отношении такого риска. В некоторых странах, где существуют подобные требования в отношении утверждения, правительства в некоторых случаях соглашались в проектном соглашении выплачивать проектной компании компенсацию в отношении всех расходов, которые могут возникнуть в том случае, если окончательное утверждение проекта задерживается по причинам, не зависящим от проектной компании.

B. Общие условия проектного соглашения

7. Проектные соглашения обычно представляют собой объемные документы, в которых подробно рассматривается широкий круг общих вопросов и вопросов, касающихся конкретных проектов. В настоящем разделе рассматриваются возможные последствия тех положений, которые могут являться ключевыми положениями национальных законов.

1. Строительная площадка

8. Если предполагается построить новый объект инфраструктуры на земельном участке, принадлежащем правительству принимающей страны, или же модернизировать или переоборудовать (например, в рамках таких проектов, как "модернизация-эксплуатация-передача" или "переоборудование-эксплуатация-передача") уже существующий объект инфраструктуры, обычно именно правительство принимающей страны, выступающее собственником такого земельного участка или объекта, должно предоставить участок или объект в распоряжение проектной компании. Правительство принимающей страны может либо передать проектной компании правовой титул на землю или объекты или же сохранить за собой такой правовой титул, предоставив проектной компании право пользоваться земельным участком или объектом или осуществлять на них строительство.

9. В обоих случаях, т.е. когда объект инфраструктуры должен быть возвращен правительству принимающей страны или же будет постоянно принадлежать проектной компании, сторонам рекомендуется определить состояние такого земельного участка или объекта в момент его передачи проектной компании. Такое определение может снизить вероятность возникновения разногласий в момент возвращения объекта инфраструктуры правительству принимающей страны. Поэтому в проектном соглашении следует предусмотреть, что такой земельный участок или существующий объект, до передачи или предоставления в распоряжение проектной компании, должны быть проинспектированы, замерены или демаркированы. Кроме того, в проектном соглашении обычно рассматриваются такие вопросы, как процедуры передачи земельного участка или объектов и предоставление необходимой документации.

10. Более сложная ситуация может возникнуть в том случае, когда земельный участок еще не принадлежит правительству принимающей страны и должен быть закуплен у его владельцев. В том случае, если проекты являются следствием незапрошенных предложений со стороны частного сектора (см. главу III "Выбор концессионера", пункты 87-93), или же объекты инфраструктуры имеют относительно высокий коммерческий потенциал и не относятся к категории национальных приоритетов, правительство принимающей страны может счесть, что каких-либо серьезных причин для того, чтобы оно самостоятельно приобретало земельный участок и предоставляло его проектной компании, не существует. Тем не менее в большинстве случаев проектные компании вряд ли будут заинтересованы в том, чтобы брать на себя ответственность за приобретение земельного участка, необходимого для проекта. У проектной компании могут возникать опасения в отношении возможных задержек и расходов, связанных с необходимостью проводить переговоры с отдельными владельцами, число которых может быть весьма значительным, и, поскольку это требуется в некоторых странах, заниматься сложной проверкой документов о передаче правового титула и прослеживанием цепочки предыдущих передач собственности для установления правомерности правового титула отдельных владельцев. Поэтому обычно именно правительство принимающей страны берет на себя ответственность за предоставление земельного участка, необходимого для осуществления проекта, с тем чтобы избежать необоснованных задержек и повышения стоимости проекта в результате приобретения земельного участка. Правительство принимающей страны может закупить необходимый земельный участок у его владельцев или же, если это необходимо, приобрести его в результате экспроприации.

11. В тех случаях, когда необходимо провести процедуры экспроприации, возможно, необходимо будет принять различные подготовительные меры для обеспечения безотлагательного проведения строительных работ. В тех странах, где в законодательстве предусматривается несколько видов процедур экспроприации, возможно, целесообразно предусмотреть, чтобы все экспроприации, необходимые для проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, осуществлялись в соответствии с наиболее оперативной из таких процедур, например, в соответствии со специальными процедурами, которые применяются в некоторых странах по причинам

исключительных общественных потребностей (см. главу I "Общие соображения по законодательным вопросам", пункты 36-37).

12. Правительство, как правило, обладает правом экспроприировать частную собственность, однако в соответствии с законодательством ряда стран предприятиям общественного пользования или поставщикам общедоступных услуг (например, железнодорожным компаниям, службам энергоснабжения, телефонным компаниям) разрешается предпринимать определенные действия для экспроприации частной собственности, если это необходимо для предоставления или расширения их услуг населению. В некоторых случаях, особенно в тех странах, где предоставление компенсации владельцам экспроприированной собственности обеспечивается в результате судебного разбирательства, было сочтено целесообразным делегировать концессионеру полномочия в отношении осуществления определенных действий, связанных с экспроприацией, однако правительство принимающей страны по-прежнему несло при этом ответственность за осуществление тех действий, которые в соответствии с применимым законодательством обеспечивают соблюдение юридических требований, связанных с возбуждением разбирательства об экспроприации. После экспроприации правовой титул на земельный участок обычно передается правительству принимающей страны, хотя в некоторых случаях в законодательстве может предусматриваться право правительства принимающей страны и проектной компании договариваться об ином порядке владения, принимая во внимание их соответствующую долю в расходах на экспроприацию собственности.

2. Сервитуты

13. Помимо приобретения имущества для сооружения объекта может существовать необходимость в обеспечении доступа проектной компании к такому имуществу в тех случаях, когда строительная площадка для проекта расположена в таком месте, что для получения доступа к такой площадке необходимо получить право на транзитный проезд по территории или через территорию, принадлежащую третьим сторонам. Кроме того, вследствие особого характера проекта проектной компании, возможно, необходимо будет получить доступ на территорию, принадлежащую третьим сторонам (например, для установления дорожных знаков на прилегающих земельных участках; для установления мачт или линий электропередачи на территории третьих сторон; для монтажа или обслуживания трансформаторного и релейного оборудования; для подрезки деревьев, которые мешают телефонным линиям и которые расположены на смежной территории). Для обозначения права использовать имущество другого лица для конкретной цели или выполнять на его территории определенные работы в Руководстве обычно применяется термин "сервитут".

14. Сервитуты обычно требуют согласия владельца имущества, в отношении которого они применяются, если такие права не предусмотрены законом. За исключением тех случаев, когда необходимые сервитуты затрагивают только незначительное число прилегающих участков, возложение на проектную компанию ответственности за получение сервитутов непосредственно от владельцев соответствующего имущества обычно не является достаточно оперативным или рентабельным решением. Вместо этого наиболее часто такие сервитуты получает правительство принимающей страны в результате применения процедур экспроприации, которые осуществляются одновременно с экспроприацией участка для строительной площадки.

15. Несколько иной альтернативный вариант может состоять в том, чтобы предусмотреть в самом законодательстве те виды сервитутов, которые могут быть предоставлены проектной компании без обязательной экспроприации имущества, с которым связаны такие сервитуты. Такой подход может быть использован в отношении конкретного отраслевого законодательства в том случае, если правительство сочтет возможным заранее установить определенные минимальные сервитуты, которые могут потребоваться проектной компании. Так, например, законодательство, непосредственно касающееся электроэнергетического сектора, может предусматривать условия, при которых концессионер получает право производить укладку кабеля с целью сооружения или эксплуатации основных или распределительных сетей на территории, принадлежащей третьим сторонам. Такое право может потребоваться для различных целей, например для того, чтобы укладывать или наводить подземный или антенный кабель, а также устанавливать опоры и монтируемое на них трансформаторное и релейное оборудование; осуществлять техническое обслуживание, ремонт и демонтаж любого из таких сооружений; устанавливать зону безопасности вдоль линии подземных или антенных кабелей; устранять препятствия вдоль линии электропроводки или в пределах зоны безопасности.

16. В некоторых правовых системах предусматривается, что проектная компания, возможно, будет обязана выплатить владельцу компенсацию, которая причиталась бы ему в случае экспроприации, если характер сервитута существенно ограничивает возможности использования такого имущества ее владельцем.

3. Исключительные права

17. Одним из центральных вопросов, рассматриваемых в проектных соглашениях, является вопрос о том, является ли право на эксплуатацию инфраструктуры или предоставление соответствующих услуг исключительным или же будет разрешена эксплуатация конкурирующей инфраструктуры. Исключительное право может предоставляться в отношении обслуживания какого-либо конкретного географического региона (например, коммунальной

водораспределительной компании) или на всей территории страны (например, национальной железнодорожной компании); исключительное право может предоставляться на поставку какого-либо конкретного вида товаров или услуг одному конкретному клиенту (например, когда электростанция является исключительным региональным поставщиком для определенной линии передачи и распределения), или же ограниченной группе клиентов (например, когда национальная компания междугородной телефонной связи обеспечивает связь с местными телефонными компаниями).

18. Для стран, желающих принять общее разрешительное законодательство в отношении проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, гибкий подход к решению вопроса об исключительности прав мог бы состоять в том, чтобы предусмотреть в законодательстве, что правительству разрешается предоставлять исключительные концессии, когда это отвечает публичным интересам, например, в том случае, если исключительные права оправданы по причинам технической или экономической рентабельности. Можно предусмотреть требование о том, что выдающий подряд орган обязан в каждом конкретном случае указывать причины для предоставления исключительной концессии. Такое общее законодательство может дополняться конкретными законодательными актами в отношении отдельных секторов, для которых вопрос об исключительных правах будет регулироваться с учетом особых потребностей каждого конкретного сектора (см. главу II "Структура и регулирование секторов", ___).

19. Еще один вопрос, который может возникать в рамках некоторых проектов, касается возможности предоставления проектной компании гарантий в отношении того, что эксплуатация любой конкурирующей инфраструктуры будет запрещена. Некоторые национальные законы содержат положения, в соответствии с которыми правительства обязуются не оказывать содействия или поддержки осуществлению параллельного проекта, в результате которого проектная компания может столкнуться с конкуренцией. В некоторых случаях в законодательстве предусматривается, что правительство обязано воздерживаться от изменения условий такой исключительной концессии в ущерб проектной компании без согласия проектной компании. В других странах такое обязательство может вытекать из общих норм, применимых в отношении концессии или из общих принципов административного права, особенно в тех случаях, когда соответствующая деятельность является или являлась объектом государственной монополии.

20. Такого рода положения могут быть предназначены для того, чтобы повысить уверенность акционеров и кредиторов проектной компании в том, что никакого параллельного конкурирующего проекта не будет осуществляться или что основные предпосылки, исходя из которых был выдан подряд на проект, будут соблюдаться. Тем не менее такие положения могут ограничить способность правительства принимающей страны учитывать изменения обстоятельств, исходя из публичных интересов. Так, например, уровень тарифа, необходимый для обеспечения прибыльной эксплуатации платной автодороги, может превышать платежеспособность групп населения с низкими доходами. Поэтому правительство принимающей страны может быть заинтересовано в наличии открытых неплатных автодорог в качестве альтернативы новым платным автодорогам. Такие условия довольно часто предусматриваются при осуществлении проектов в области автодорожного транспорта.

21. Поэтому в законодательстве, возможно, целесообразно предоставить правительству принимающей страны и проектной компании право согласовывать приемлемые решения в рамках проектного соглашения, вместо того чтобы регулировать данный вопрос на единообразной основе для всех проектов. Возможность внесения последующих изменений в политику правительства принимающей страны в отношении данного сектора, включая решения о стимулировании конкуренции или о сооружении параллельной инфраструктуры, также может быть рассмотрено сторонами в положениях, посвященных изменениям обстоятельств (см. главу VIII "Задержки, дефекты и другие случаи неисполнения обязательств", ___).

4. Правовой статус концессионера

22. Проектное соглашение, как правило, содержит положения о правовом статусе концессионера, а также регулирует вопрос о том, должен ли концессионер быть учрежден в форме самостоятельного юридического лица или же подряд на проект может быть выдан на коллективной основе определенному проектному консорциуму. Положения по таким вопросам зачастую содержатся также в национальном законодательстве, касающемся проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников.

23. В деловой практике под термином "консорциум" подразумевается договорный механизм, в соответствии с которым группа предприятий обязуется сотрудничать в осуществлении проекта без объединения в какую-либо корпорацию, выступающую самостоятельным юридическим лицом. Консорциумы широко используются в строительстве для реализации крупных капиталоемких проектов, требующих технического опыта в различных областях. Обычно консорциумы рассматриваются в качестве чисто договорных механизмов, не обладающих собственной правосубъектностью. Тем не менее никакого единообразного правового режима для регулирования деятельности консорциумов не существует. Они могут относиться в соответствии с национальным законодательством к различным категориям договорных отношений, и правовой статус консорциумов, а также содержание прав и обязательств их членов в отдельных правовых системах могут существенно различаться.

24. Создание проектного консорциума может обеспечить определенные преимущества, например, большую, чем в случае отдельной проектной компании, гибкость в отношениях членов консорциума друг с другом и с деловыми партнерами. Отказ от создания самостоятельного юридического лица в принимающей стране может быть также обусловлен стремлением избежать двойного налогообложения в случае отсутствия двустороннего соглашения о двойном налогообложении между принимающей страной и страной или странами, в которых расположены штаб-квартиры иностранных инвесторов для целей налогообложения. В некоторых случаях правительство принимающей страны, возможно, пожелает сохранить возможность привлечения консорциумов для осуществления проектов в области инфраструктуры с учетом масштабов и характера данного проекта или же для того, чтобы обеспечить коллективную ответственность всех членов консорциума по проекту в целом.

25. В тех странах, которые желают сохранить такую возможность, законодательство может предусматривать факультативное право закупающей организации, в зависимости от потребностей конкретного проекта, либо выдавать подряд на проект консорциуму, либо требовать, чтобы отобранный проектный консорциум создавал компанию в качестве самостоятельного юридического лица. Тем не менее ряд вопросов по-прежнему необходимо будет урегулировать в проектном соглашении, и, возможно, потребуются продолжительные переговоры и подробные положения для обеспечения координации между членами консорциума, для обеспечения соответствующей связи с правительством принимающей страны и для разъяснения содержания обязанностей и обязательств каждого из членов консорциума в связи с исполнением данного проекта[1].

26. Тем не менее более широко распространены законодательные положения, требующие, чтобы концессионер создавался в качестве самостоятельного юридического лица. С точки зрения правительства принимающей страны, наличие самостоятельного юридического лица облегчает координацию в процессе исполнения проекта и может обеспечить механизм для защиты интересов проекта, которые отнюдь не обязательно могут совпадать с индивидуальными интересами всех членов консорциума. Особое значение данный аспект имеет в том случае, когда значительная часть услуг или поставок, требующихся для проекта, будет обеспечиваться членами проектного консорциума. Поскольку существенная часть правовых и финансовых обязательств проектной компании, включая долгосрочные обязательства (проектное соглашение, соглашения о кредитовании и страховании, подряды на строительство), обычно согласовываются на ранних этапах, самостоятельное представительство в момент обсуждения таких документов может способствовать успешному осуществлению проекта.

27. Кроме того, правительство принимающей страны, возможно, пожелает, чтобы проектная компания создавалась в соответствии с законами данной страны. Правительство принимающей страны может исходить из того, что если деятельность проектной компании будет регулироваться законами иностранного государства, то это может воспрепятствовать выполнению его функций по регулированию и мониторингу в отношении услуг, которые будут предоставляться проектной компанией. Кроме того, с учетом публичного интереса в деятельности проектной компании правительство принимающей страны, возможно, пожелает, чтобы проектная компания соблюдала национальные правила в отношении отчетности и представления информации (например, публикация финансовых ведомостей; требования в отношении предоставления информации об определенных корпоративных актах). Тем не менее для того, чтобы выдвигать такое требование, правительство принимающей страны должно иметь соответствующие законы, регулирующие деятельность компаний (см. главу I "Общие соображения по законодательным вопросам", пункты 46-49). Упрощенные процедуры учреждения проектной компании при надлежащем учете разумных требований, предъявляемых исходя из публичных интересов, может способствовать избежанию необоснованных задержек в процессе осуществления проекта.

28. Вопрос о том, в какой момент следует учреждать проектную компанию, должен рассматриваться в свете различных интересов, возникающих в процессе осуществления типичного проекта. Будучи заинтересованы в том, чтобы как можно раньше перейти к этапу осуществления, некоторые правительства принимающих стран, возможно, будут склоняться к тому, чтобы требовать учреждения проектной компании на как можно более раннем этапе. Тем не менее необходимо принимать во внимание, что кредиторы и другие поставщики капитала, как правило, не берут на себя твердых и окончательных обязательств до принятия окончательного решения о предоставлении концессии, особенно в том случае, если планируется создать самостоятельное юридическое лицо в качестве механизма

---

[1]Вопросы, возникающие в связи с выдачей подрядов на строительные работы неинтегрированной группе предприятий, кратко рассматриваются в Правовом руководстве ЮНСИТРАЛ по контрактам на строительство (глава II "Выбор метода заключения контракта", пункты 9-16). Некоторые из упомянутых в этом Руководстве вопросов могут также иметь отношение mutatis mutandis к переговорам, касающимся проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, включая следующие вопросы: каким образом можно решить проблему предъявления иска к членам консорциума из других стран в случае возникновения спора; каким образом можно сформулировать положение об урегулировании споров, с тем чтобы спор между правительством принимающей страны и некоторыми или всеми членами консорциума можно было урегулировать в рамках одного арбитражного или судебного разбирательства; какую структуру должны иметь гарантии, которые обязаны предоставить третьи стороны в качестве обеспечения исполнения, и гарантии качества, которые должны быть выданы членами консорциума; какие вспомогательные соглашения, возможно, необходимо будет заключить правительству; существуют ли какие-либо императивные нормы применимого права, регулирующие соглашение с группой подрядчиков.

мобилизации средств для осуществления проекта, например, в рамках сделки по "проектному финансированию" (см. "Введение и справочная информация по проектам в области инфраструктуры, финансируемым из частных источников", пункты 68-71). Поэтому обычно желательно требовать создания проектной компании в течение достаточно непродолжительного срока после, но не до выдачи подряда на проект.

29. Еще один важный вопрос, возникающий в связи с учреждением проектной компании, касается инвестиций в акционерный капитал, необходимый для учреждения проектной компании. Правительство принимающей страны имеет вполне законный интерес в том, чтобы стремиться к достижению таких размеров акционерного капитала, который обеспечивает надежную финансовую основу для деятельности проектной компании и гарантирует ее способность отвечать по своим обязательствам. Такой интерес может быть удовлетворен за счет требования о том, что проектная компания должна быть учреждена с определенным минимальным капиталом. В некоторых странах этот вопрос непосредственно рассматривается в законодательстве, в котором либо предписывается определенная фиксированная сумма минимального капитала проектной компании, либо устанавливается показатель доли такого капитала по отношению к общему объему расходов по проекту. В других странах такие вопросы не рассматриваются в законодательстве, а решаются закупающей организацией в некоторых случаях после переговоров с отобранным проектным консорциумом.

30. Показатели общего объема необходимых инвестиций, а также идеального соотношения между заемным и акционерным капиталом могут различаться в зависимости от конкретного проекта, поэтому зачастую довольно трудно установить какую-либо фиксированную сумму или удельный показатель, которые будут приемлемы во всех случаях. Поэтому законодательное требование в отношении определенной фиксированной суммы минимального капитала для всех компаний, осуществляющих в данной стране проекты в области инфраструктуры, может оказаться нежелательным. Более гибкий подход мог бы состоять в установлении индивидуальных требований с учетом конкретных обстоятельств каждого проекта или каждого вида инфраструктуры. Если выдающий подряд орган не в состоянии заранее оценить общую сметную стоимость проекта, при привлечении тендерных заявок или запросе предложений можно указать минимальный капитал, требующийся для учреждения проектной компании. Если заранее невозможно оценить стоимость проекта или если правительство принимающей страны предпочитает согласовать сумму или долю инвестиций в акционерный капитал со стороны отобранного проектного консорциума, выдающий подряд орган, возможно, предпочтет более гибкий подход, позволяющий определить соответствующую сумму минимального капитала в ходе процесса отбора. В тех странах, где подряд на проект выдается на основании официального постановления правительства принимающей страны, например, на основании указа или уведомления о выдаче подряда, требуемая минимальная сумма капитала проектной компании может быть указана в таком постановлении.

31. Помимо положений, касающихся минимального капитала, в национальном законодательстве могут содержаться также положения, касающиеся той формы, в которой будет организована проектная компания. Некоторые законы содержат конкретные требования о том, чтобы проектная компания учреждалась в качестве компании определенного типа, в то время как в других законах никаких положений по этому вопросу не содержится. В тех случаях, когда будет сочтено важным конкретно указать ту форму, в которой должна учреждаться проектная компания, желательно учитывать заинтересованность членов консорциума в том, чтобы их ответственность ограничивалась суммой их инвестиций. Для того чтобы избежать возникновения субсидиарной ответственности за погашение задолженности проектной компании, акционеры будут обычно отдавать предпочтение корпоративной форме, при которой их ответственность будет ограничиваться стоимостью их доли в капитале компании, например ее учреждению в форме акционерной компании. Члены консорциума будут неохотно соглашаться осуществлять проект, по которому они будут нести неограниченную ответственность по долговым обязательствам проектной компании.

32. Некоторые законы содержат положения, касающиеся сферы деятельности проектной компании, и требуют, например, чтобы деятельность проектной компании ограничивалась реализацией проекта и эксплуатацией того или иного конкретного объекта. Такие ограничения могут способствовать обеспечению транспарентности отчетности по проекту и сохранению целостности активов проекта благодаря разделению активов, поступлений и обязательств по данному проекту и активов, поступлений и обязательств по другим проектам или другой деятельности, не связанной с данным проектом. Кроме того, подобное требование может способствовать оценке деятельности по каждому проекту, поскольку суммы дефицита или прибыли не могут быть покрыты за счет или зачтены против задолженности или поступлений по другим проектам или другой деятельности. Тем не менее правительство принимающей страны может быть одновременно заинтересовано в том, чтобы сохранялась возможность для осуществления других проектов под единым руководством в том случае, если этой же проектной компании в рамках отдельной процедуры отбора будет выдан подряд на какой-либо вспомогательный проект.

33. Правительство принимающей страны может быть также заинтересовано в обеспечении того, чтобы устав и нормативные акты проектной компании надлежащим образом отражали обязательства, взятые на себя этой компанией в соответствии с проектным соглашением, и чтобы не принималось никаких решений, которые могли бы препятствовать исполнению проекта. Поэтому в законодательстве может быть предусмотрено, что для изменения устава и нормативных актов проектной компании требуется предварительное разрешение правительства

принимающей страны. В других странах такой уровень контроля достигается за счет требования в отношении участия правительства принимающей страны в управлении проектной компании в качестве привилегированного акционера при том условии, что определенные решения не могут быть приняты, если правительство принимающей страны не проголосовало за них в ходе заседаний акционеров или совета управляющих. При установлении требования в отношении утверждения правительством изменений устава и нормативных актов проектной компании или других корпоративных решений желательно на сбалансированной основе оценить публичные интересы, которые представляет государство, и необходимость обеспечения для проектной компании необходимой свободы действий для осуществления коммерческих операций. Если необходимо будет всегда получать предварительное правительственное утверждение даже по незначительным вопросам, которое относится к сфере внутреннего управления компанией, то это может нанести серьезный ущерб повседневной деятельности по управлению проектом. Одно из возможных решений могло бы состоять в ограничении возможностей правительства принимающей страны выдвигать возражения против предлагаемых поправок теми случаями, которые связаны с положениями, имеющими, как представляется, принципиальное значение (например, сумма капитала, категории акций и их привилегированность, процедуры ликвидации) и которые могут быть указаны в проектном соглашении.

34. Правительство принимающей страны может иметь законный интерес в обеспечении того, чтобы первоначальные члены проектного консорциума продолжали нести обязательства по проекту на протяжении всего его срока, и в том, чтобы их не заменяли другие организации, не известные правительству принимающей страны. Поэтому в законодательстве можно предусмотреть, в дополнение к вышеупомянутым вопросам, что предварительное утверждение правительством принимающей страны требуется также в случае передачи фактического контроля за деятельностью проектной компании.

5. Уступка концессии

35. Концессии предоставляются с учетом конкретных квалификационных данных и надежности концессионера, и в большинстве правовых систем они не подлежат свободной передаче. Поэтому в национальном законодательстве довольно часто запрещается уступка концессии без согласия правительства, которое может требоваться также для передачи права контролировать проектную компанию. Общие законодательные положения такого рода могут способствовать повышению доверия населения к надежности контроля, осуществляемого правительством в отношении квалификационных данных операторов инфраструктуры или поставщиков общедоступных услуг.

36. Кроме того, некоторые страны сочли целесообразным упомянуть в законодательстве конкретные условия, при которых может быть дано разрешение на передачу концессии до истечения ее срока и которые могут предусматривать, например, согласие нового концессионера со всеми обязательствами в соответствии с проектным соглашением и подтверждение того, что новый концессионер обладает техническими и финансовыми возможностями, необходимыми для предоставления соответствующих услуг. Такого рода общие законодательные положения могут дополняться конкретными положениями проектного соглашения, в которых устанавливается сфера действия таких ограничений, а также определяются условия, при которых может быть дано согласие правительства принимающей страны.

37. В отличие от полной уступки субконцессия предусматривает передачу другой организации ответственности за осуществление одной конкретной деятельности, в отношении которой предоставлена концессия. В тех случаях, когда проектной компании предоставляется право оказывать вспомогательные услуги или когда концессия охватывает различные виды деятельности, которые могут осуществляться отдельно, проектная компания, возможно, пожелает привлечь другую организацию для выполнения некоторых из этих видов деятельности на условиях субконцессии. В том случае, если сама концессия не подлежит передаче, то без соответствующего законодательного разрешения могут возникнуть препятствия для предоставления субконцессии. Тем не менее при обычных обстоятельствах не будет существовать каких-либо серьезных причин, вынуждающих правительство принимающей страны полностью исключать возможность предоставления субконцессий, при том условии, что оно сможет убедиться в надежности и соответствии квалификационных данных субконцессионера. Поэтому в законодательстве, возможно, целесообразно предусмотреть, что концессионеру разрешается выдавать субконцессии при условии предварительного утверждения правительством принимающей страны.

38. Другой связанный с этим вопрос касается метода отбора субконцессионера. Некоторые страны применяют специальные правила, регулирующие выдачу подрядов поставщиками общедоступных услуг, а в ряде стран в законодательстве содержится прямое требование применять для предоставления субконцессий процедуры торгов. Подобные правила обычно принимались в тот период, когда практически вся инфраструктура принадлежала государству и эксплуатировалась государством при небольших или незначительных инвестициях со стороны частного сектора. Цель таких правил состояла в обеспечении экономии, эффективности, объективности и транспарентности при использовании государственных средств. Тем не менее в случае проектов в области инфраструктуры, осуществляемых частными организациями, возможно, больше уже не существует каких-либо серьезных причин или публичного интереса, для того чтобы предписывать концессионеру применять определенную процедуру для предоставления субконцессий.

6. Обеспечительные интересы

39. Финансовые документы по проектам в области инфраструктуры, финансируемым из частных источников, как правило, содержат подробные положения об обеспечении. Даже в тех случаях, когда потенциальная рыночная стоимость объекта инфраструктуры может быть ниже стоимости инвестиций, обеспечение в форме материальных активов может покрывать по меньшей мере часть сумм, заимствованных проектной компанией. Использование в качестве обеспечения оборотных документов, дебиторской задолженности и нематериальных прав также может оказаться важным фактором для сокращения объема рисков, принимаемых на себя кредиторами в связи с данным проектом, и, возможно, для улучшения условий кредитования. Таким образом, проектная компания будет обычно заинтересована в том, чтобы отдать кредиторам в залог все или часть своих активов, имущества и прав, вытекающих из концессии.

a) Физические активы в качестве обеспечения

40. Юридические препятствия для создания обеспечительных интересов в физических активах, составляющих объект инфраструктуры, могут возникать в том случае, когда такие активы остаются собственностью государства на протяжении всего срока проекта. Если проектная компания не имеет правового титула на имущество, то во многих правовых системах она не будет иметь права (или будет иметь лишь ограниченное право) обременять такое имущество.

41. Тем не менее в некоторых странах определенные формы обеспечения могут оказаться возможными, особенно в том случае, если проектной компании предоставляется арендное право или право использовать соответствующее имущество. Такое обеспечение будет относиться не к самому имуществу, а к правам и интересам, предоставленным проектной компании в соответствии с проектным соглашением. Кроме того, обеспечительные интересы могут быть также созданы в том случае, когда концессия охватывает различные виды государственного имущества, например, когда железнодорожной компании предоставляется правовой титул на прилегающий земельный участок (а не только право пользоваться им) в дополнение к праву использовать публичную инфраструктуру.

42. Рекомендуется прямо определить в законодательстве, в какой степени проектная компания может создавать обеспечительные интересы в физических активах, составляющих объект инфраструктуры, например за счет указания тех видов активов, в отношении которых такие обеспечительные интересы могут быть созданы, или же тех видов обеспечительных интересов, которые являются допустимыми. Тем не менее правительство будет заинтересовано в том, чтобы обеспечительные интересы, создаваемые проектной компанией, не оказывали отрицательного воздействия на проект. Поэтому в законодательство может быть включено требование об утверждении правительством, которое, как правило, должно быть отражено в проектном соглашении, для того чтобы проектная компания могла создавать такие обеспечительные интересы.

b) Нематериальные активы в качестве обеспечения

43. Право эксплуатировать инфраструктуру во многих случаях не подлежит передаче без согласия правительства, что, как правило, не позволяет создать обеспечительный интерес в концессии или лицензии. Тем не менее, даже если сама концессия не может быть отдана в залог, законодательство некоторых стран разрешает проектной компании создавать обеспечительные интересы в правах, вытекающих из концессии или лицензии или же поступлениях по такой концессии или лицензии. Такие поступления, как правило, включают плату, взимаемую с населения за пользование инфраструктурой, или же цену, уплачиваемую клиентами за товары или услуги, предоставляемые концессионером. Они могут включать также доходы от вспомогательных концессий. Обеспечение такого рода является типичным элементом финансовых договоренностей, заключаемых с кредиторами.

44. Обеспечительные интересы в форме уступки или залога поступлений по концессии не затрагивают правового титула правительства на физические активы в рамках концессии, и в связи с ними обычно не возникает таких же принципиальных проблем, которые могут возникнуть при ипотечном залоге или аналогичных формах залога. Тем не менее, поскольку принудительное осуществление прав по некоторым из таких видов обеспечения может привести к возникновению ситуации, когда кредиторы начинают выступать вместо концессионеров при осуществлении определенных прав, вытекающих из концессионного соглашения, такие обеспечительные интересы могут затрагивать интересы правительства, населения или же партнеров или клиентов проектной компании. Поэтому в законодательстве, возможно, целесообразно предусмотреть, что для целей финансирования строительства или эксплуатации объекта проектная компания может с согласия правительства использовать в любой форме в качестве обеспечения права, вытекающие из проектного соглашения, при том условии, что принудительное осуществление прав по такому обеспечению не затрагивает обязательств проектной компании в отношении проекта или его эксплуатации в соответствии с соглашением.

c) Акции проектной компании в качестве обеспечения

45. В связи с созданием обеспечительных интересов в акциях проектной компании возникают, в принципе, такие же проблемы, как и в случае уступки концессии. В тех случаях, когда концессия не может быть уступлена или передана без согласия правительства, в законодательстве иногда запрещается устанавливать право удержания или другие обеспечительные права в отношении акций проектной компании. Тем не менее следует отметить, что использование в качестве обеспечения акций проектной компании является одним из видов обеспечения, которого довольно часто требуют кредиторы при сделках по проектному финансированию, и что общие запреты в отношении предоставления такого обеспечения могут необоснованно ограничивать способность проектной компании мобилизовывать финансовые ресурсы для осуществления проекта. Поэтому, как и для других форм обеспечения, в законодательстве, возможно, целесообразно разрешить проектной компании использовать такое обеспечение при условии получения предварительного утверждения от правительства принимающей страны.

7. Срок действия

46. Желательный срок действия проектного соглашения может зависеть от целого ряда факторов, например от срока службы объекта или периода времени, необходимого проектной компании для погашения своей задолженности и амортизации первоначальных инвестиций. Поэтому в законодательстве, возможно, нецелесообразно устанавливать какой-либо определенный срок действия в отношении всех категорий проектов. Тем не менее ряд стран сочли целесообразным принять законодательные положения, ограничивающие срок действия концессии на инфраструктуру определенным максимальным количеством лет. В некоторых законодательных актах предусмотрена комбинированная система, требующая, чтобы проектное соглашение предусматривало истечение концессии после погашения проектной компанией в полном объеме ее задолженности или достижения определенного уровня доходности, производительности или использования объекта, причем максимальный предельный срок не должен превышать определенного фиксированного количества лет. В тех случаях, когда считается целесообразным принять законодательные положения, ограничивающие срок действия концессий определенным максимальным количеством лет, такое ограничение должно предусматривать возможность установления достаточно продолжительного срока, с тем чтобы проектная компания смогла полностью погасить свою задолженность и получить разумную прибыль.

47. В национальном законодательстве предлагаются различные решения в отношении метода расчета срока действия концессии. В некоторых законодательных актах прямо предусматривается включение в срок концессии этапа строительства, а также любого дополнительного срока, предоставляемого по причине возникновения форс-мажорных обстоятельств. Тем не менее другие законодательные акты прямо предусматривают, что срок, необходимый для исполнения проекта, не учитывается при расчете срока концессии. В некоторых законодательных актах аналогичный результат достигается за счет указания на то, что срок концессии начинается после завершения строительства. Включение срока строительства в общей срок концессии обусловлено стремлением стимулировать проектную компанию досрочно завершить строительные работы, чтобы воспользоваться более продолжительным периодом эксплуатации объекта. Такой элемент стимулирования отсутствует в том случае, если законодательство предусматривает исключение этапа строительства из общего срока концессии.

C. Особые условия

48. Помимо основных положений, рассмотренных в предыдущем разделе, в проектном соглашении затрагивается также широкий круг различных других вопросов, которые рассматриваются в последующих главах Руководства, например, степень правительственной поддержки, предоставляемой в отношении проекта (см. ниже главу V "Правительственная поддержка"); график работ (см. главу VI "Этап строительства"); условия эксплуатации инфраструктуры, уровень и качество услуг, положения о структуре тарифов и корректировке цен (см. главу VII "Этап эксплуатации"); положения и средства правовой защиты в случае неисполнения или нарушения условий проектного соглашения, положения, касающиеся изменений обстоятельств и непредвиденных событий, гарантии исполнения и страховых обязательств проектной компании (см. главу VIII "Задержки, дефекты и другие случаи неисполнения"); передача объекта в конце срока осуществления проекта, возможность продления срока и причины досрочного прекращения проектного соглашения (см. главу IX "Срок действия, продление срока действия и досрочное прекращение проектного соглашения"); положения о применимом праве и механизмах урегулирования споров (см. главу X "Применимое право" и главу XI "Урегулирование споров").

IV. ПРЕЦЕДЕНТНОЕ ПРАВО ПО ТЕКСТАМ ЮНСИТРАЛ

1. Секретариат ЮНСИТРАЛ продолжал публиковать судебные и арбитражные решения, имеющие отношение к толкованию и применению текстов, которые являются результатом работы ЮНСИТРАЛ. Описание системы ППТЮ (прецедентное право по текстам ЮНСИТРАЛ) см. Руководство для пользователей (A/CN.9/SER.C/GUIDE/1), опубликованное в 1993 году.

2. К настоящему времени опубликовано 18 сборников резюме решений (A/CN.9/SER.C/ABSTRACTS/1-18). Эти документы могут быть получены в Секретариате ЮНСИТРАЛ по адресу:

UNCITRAL Secretariat
P.O. Box 500
Vienna International Centre
A-1400 Vienna
Austria

Телефон: (43-1) 26060-4060 или 4061
Телекс: 135612 uno a
Телефакс: (43-1) 26060-5813
Электр. почта: uncitral@unov.un.or.at

3. Доступ к этим документам также открыт на собственной странице ЮНСИТРАЛ в сети "Интернет" (http://www.un.or.at/uncitral).

4. Копии полных текстов судебных и арбитражных решений, о которых сообщалось в рамках системы ППТЮ, могут быть посланы Секретариатом, на языке оригинала, заинтересованным лицам по их просьбе за плату, покрывающую расходы на фотокопирование и рассылку по почте.

V. СТАТУС ТЕКСТОВ ЮНСИТРАЛ

Статус конвенций и типовых законов: записка Секретариата (A/CN.9/449) [Подлинный текст на английском языке]

[Не воспроизводится. Обновленный перечень может быть получен в Секретариате ЮНСИТРАЛ, или с ним можно ознакомиться на собственной странице ЮНСИТРАЛ в сети "Интернет" (http://www.un.or.at/uncitral).]

VI. ПОДГОТОВКА КАДРОВ И ОКАЗАНИЕ ПОМОЩИ

Подготовка кадров и оказание технической помощи: записка Секретариата (A/CN.9/448) [Подлинный текст на английском языке]

СОДЕРЖАНИЕ

		Пункты
I.	ВВЕДЕНИЕ	1-2
II.	ТЕНДЕНЦИИ В ОБЛАСТИ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ И ОКАЗАНИЯ ТЕХНИЧЕСКОЙ ПОМОЩИ	3-4
III.	ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ ГОСУДАРСТВАМ В РАЗРАБОТКЕ И ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА	5-8
IV.	СЕМИНАРЫ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ МИССИИ ЮНСИТРАЛ	9-12
V.	ДРУГИЕ СЕМИНАРЫ, КОНФЕРЕНЦИИ, КУРСЫ И ПРАКТИКУМЫ	13-14
VI.	ПРОГРАММА СТАЖИРОВОК	15-16
VII.	БУДУЩАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	17-18
VIII.	ФИНАНСИРОВАНИЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОГРАММ	19-24

ВВЕДЕНИЕ

1. В соответствии с решением, принятым на двадцатой сессии Комиссии (1987 год), подготовка кадров и оказание помощи относятся к наиболее приоритетным областям деятельности ЮНСИТРАЛ[1]. Программа подготовки кадров и оказания технической помощи, осуществляемая Секретариатом в соответствии с мандатом, полученным от Комиссии, в частности, в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, включает два основных направления деятельности: a) информационная деятельность, направленная на содействие распространению информации о конвенциях, типовых законах и других правовых текстах по международному коммерческому праву; и b) оказание помощи государствам-членам в их деятельности, направленной на реформу коммерческого права и принятие текстов ЮНСИТРАЛ.

2. В настоящей записке излагаются мероприятия Секретариата, проведенные после тридцатой сессии Комиссии (12-30 мая 1997 года), и рассматриваются возможные будущие мероприятия в области подготовки кадров и оказания помощи с учетом тенденций спроса на такие услуги Секретариата.

[1]Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, сорок вторая сессия, Дополнение № 17 (A/42/17), пункт 335.

II. ТЕНДЕНЦИИ В ОБЛАСТИ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ И ОКАЗАНИЯ ТЕХНИЧЕСКОЙ ПОМОЩИ

3. Правительства, национальные и международные деловые круги и многосторонние и двусторонние учреждения по оказанию помощи продолжают придавать все более важное значение совершенствованию правовой основы для международной торговли и инвестирования. В этом процессе ЮНСИТРАЛ принадлежит важная функция, поскольку она подготавливает и содействует применению правовых документов в ряде ключевых областей коммерческого права, которые содержат признанные на международном уровне стандарты и решения, приемлемые для различных правовых систем. К этим документам относятся следующие:

a) в области купли-продажи - Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров и Конвенция Организации Объединенных Наций об исковой давности в международной купле-продаже товаров;

b) в области урегулирования споров - Конвенция о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений (Нью-Йорк, 1958 год) (эта Конвенция Организации Объединенных Наций была принята до создания Комиссии, однако Комиссия активно содействует ее применению), Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ, Согласительный регламент ЮНСИТРАЛ,

Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже и Комментарии ЮНСИТРАЛ по организации арбитражного разбирательства;

c) в области закупок - Типовой закон ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг;

d) в области банковского дела, платежей и несостоятельности - Конвенция Организации Объединенных Наций о независимых гарантиях и резервных аккредитивах, Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международных кредитовых переводах, Конвенция Организации Объединенных Наций о международных переводных векселях и международных простых векселях и Типовой закон ЮНСИТРАЛ о трансграничной несостоятельности;

e) в области транспорта - Конвенция Организации Объединенных Наций о морской перевозке грузов 1978 года (Гамбургские правила) и Конвенция Организации Объединенных Наций об ответственности операторов транспортных терминалов в международной торговле;

f) в области электронной торговли и электронного обмена данными - Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронной торговле.

4. Активное проведение реформы в области коммерческого права является существенной и решающей возможностью для ЮНСИТРАЛ в еще большей степени содействовать выполнению задач, связанных с комплексной координацией, систематизацией и ускорением процесса гармонизации и унификации права международной торговли, как это предусмотрено резолюцией 2205 (XXI) от 17 декабря 1966 года.

III. ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ ГОСУДАРСТВАМ В РАЗРАБОТКЕ И ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

5. Государствам оказывается техническая помощь в разработке законодательства на основе правовых текстов ЮНСИТРАЛ. Такая помощь оказывается в самых различных формах, включая анализ предварительных законопроектов с точки зрения правовых текстов ЮНСИТРАЛ, оказание технических консультативных услуг и помощи в разработке законодательства на основе правовых текстов ЮНСИТРАЛ, подготовка нормативных актов по осуществлению такого законодательства, комментарии по докладам комиссий по правовым реформам, а также информационные встречи с законодателями, судьями, арбитрами, должностными лицами по закупкам и другими пользователями правовых текстов ЮНСИТРАЛ, включенных в национальное законодательство. Другой формой технической помощи, оказываемой Секретариатом, является консультирование по вопросам создания институциональной основы для международного торгового арбитража, включая учебные семинары для арбитров, судей и специалистов, работающих в этой области.

6. Для обеспечения максимальных преимуществ технической помощи ЮНСИТРАЛ для стран-получателей Секретариат принимает меры, направленные на расширение сотрудничества и координации с учреждениями по оказанию помощи в области развития. Сотрудничество и координация между учреждениями, оказывающими юридическую и техническую помощь, имеют весьма желательный эффект благодаря тому, что, когда подразделения системы Организации Объединенных Наций или не входящие в нее учреждения участвуют в оказании юридической и технической помощи, правовые тексты, подготавливаемые Комиссией и рекомендуемые Генеральной Ассамблеей для рассмотрения, действительно рассматриваются и используются.

7. С точки зрения государств-получателей техническая помощь ЮНСИТРАЛ является полезной благодаря накопленному Секретариатом опыту в разработке правовых текстов ЮНСИТРАЛ. Такая помощь содействует созданию правовых систем, которые не только являются внутренне согласованными, но также основаны на разработанных на международном уровне конвенциях, типовых законах и других правовых текстах по торговому праву. В результате такой правовой унификации максимально повышается способность деловых партнеров из различных государств успешно планировать и осуществлять коммерческие сделки.

8. Государства, торговое право которых в настоящее время находится в процессе пересмотра или реформирования, возможно, пожелают установить контакты с Секретариатом ЮНСИТРАЛ для получения технической помощи и консультативных услуг.

IV. СЕМИНАРЫ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ МИССИИ ЮНСИТРАЛ

9. Информационная деятельность ЮНСИТРАЛ, как правило, осуществляется на основе семинаров и информационных миссий для правительственных должностных лиц из заинтересованных министерств (в частности, торговли, иностранных дел, юстиции и транспорта), судей, арбитров, адвокатов, коммерческих и торговых деловых кругов, ученых и других заинтересованных лиц. Цель таких семинаров и информационных миссий - разъяснить основные особенности и практическую полезность документов ЮНСИТРАЛ по праву международной торговли. Предоставляется также информация о некоторых важных правовых текстах других организаций, например, об Унифицированных правилах и обычаях для документарных аккредитивов и ИНКОТЕРМС (Международная торговая палата); Конвенции о факторинге (Международный институт по унификации частного права (МИУЧП)).

10. Как правило, лекции на семинарах ЮНСИТРАЛ читают один или два сотрудника Секретариата, эксперты из принимающих стран и иногда внешние консультанты. После семинаров Секретариат ЮНСИТРАЛ сохраняет контакты с участниками семинаров, с тем

чтобы предоставить принимающим странам максимально возможную поддержку в ходе процесса, направленного на принятие и применение правовых текстов ЮНСИТРАЛ.

11. После предыдущей сессии Секретариат организовал семинары в ряде государств. За счет средств Целевого фонда ЮНСИТРАЛ для симпозиумов финансировались следующие семинары и информационные миссии:

a) Стелленбос, Южная Африка (11 марта 1997 года), семинар, организованный в сотрудничестве с факультетом права Стелленбосского университета; около 90 участников;

b) Картахена, Колумбия (14-15 апреля 1997 года), семинар, организованный в сотрудничестве в Министерством юстиции и Торговой палатой; около 70 участников;

c) Богота, Колумбия (17-18 апреля 1997 года), информационное совещание для 20 сотрудников Министерства юстиции и Министерства торговли;

d) Кито, Эквадор (21-22 апреля 1997 года), семинар, организованный в сотрудничестве с "Креспо Абогадос"; около 40 участников;

e) Лима, Перу (24-26 апреля 1997 года), семинар, организованный в сотрудничестве с Ибероамериканским институтом международного экономического права и Ассоциацией адвокатов Лимы; около 100 участников;

f) Никосия, Кипр (9-10 октября 1997 года), семинар, организованный в сотрудничестве с Управлением генерального прокурора Кипра; около 100 участников.

12. Следующие семинары и информационные миссии финансировались учреждением, организовавшим это мероприятие, или другой организацией:

a) Салоники, Греция (12-13 сентября 1997 года), семинар, организованный в сотрудничестве с факультетом права Салоникского университета им. Аристотеля, Салоникской ассоциацией адвокатов и Технической палатой Греции; около 100 участников;

b) Дубай, Объединенные Арабские Эмираты (10 декабря 1997 года), семинар, организованный в сотрудничестве с Дубайской торговой палатой; около 200 участников; и

c) Валетта, Мальта (24-25 февраля 1998 года), семинар, организованный в сотрудничестве с Мальтийской внешнеторговой корпорацией; около 30 участников.

V. ДРУГИЕ СЕМИНАРЫ, КОНФЕРЕНЦИИ, КУРСЫ И ПРАКТИКУМЫ

13. Сотрудники Секретариата ЮНСИТРАЛ участвовали в качестве выступающих в различных семинарах, конференциях и курсах, на которых в целях изучения и возможного принятия или использования представлялись правовые тексты ЮНСИТРАЛ. Участие сотрудников Секретариата в семинарах, конференциях и курсах, перечисленных ниже, финансировалось учреждением - организатором мероприятий или другой организацией:

- Симпозиум по международному законодательству о банкротстве: сравнительные и транснациональные подходы, организованный журналом Texas International Law Journal/факультетом права Техасского университета и Техасским обществом международного права (Остин, Техас, 20-21 марта 1997 года);

- Курсы для аспирантов, изучающих международное торговое право, организованные Международным учебным центром Международной организации труда (МОТ) и Высшим институтом европейских исследований (Турин, Италия, 14 апреля 1997 года);

- Международная конференция по новому германскому Закону об арбитраже, организованная Германским арбитражным институтом (Берлин, 23 апреля 1997 года);

- Совещание Исследовательской группы Соединенных Штатов Америки, США по проблемам резервного креди-тования, организованное Институтом международного банковского права и практики (Чикаго, Иллинойс, 7-9 июня 1997 года);

- Международный научный коллоквиум по теме "Вопросы законодательства о несостоятельности", организованный Мариборским институтом коммерческого права (Марибор, Словения, 24 июня 1997 года);

- Совещание Совместного комитета Алжирского агентства по содействию иностранным инвестициям, Всемирного банка и ЮНИДО, организованное правительством Алжира (Алжир, 21-22 июля 1997 года);

- Практикум ФОБАПРОА по теме "Ключевые вопросы программы успешного решения проблемы несостоятельности для Мексики", организованный ФОБАПРОА и Valuación y Venta de Activos (Мексика) (Мехико, 5-6 сентября 1997 года);

- юбилейная Международная конференция по теме "Урегулирование международных коммерческих споров", организованная Арбитражным судом при Торгово-промышленной палате (Москва, 25 сентября 1997 года);

- вторая Международная конференция по проектам строительства-эксплуатации-передачи (СЭП), организованная Каирским региональным центром по международному торговому арбитражу и Институтом международного права (Каир, 7-9 октября 1997 года);

- Практикум по арбитражному законодательству, организованный Корейской академией арбитража (Сеул, 24-25 октября 1997 года);

- пятьдесят третья Ежегодная конференция Ассоциации финансирования торговли по теме: "Услуги по кредитованию под обеспечение активами" (Филадельфия, Пенсильвания, 5-7 ноября 1997 года);

- Курсы для аспирантов в Мариборском университете, факультет права (Марибор, Словения, 7-8 ноября 1997 года);

- Курсы по вопросам арбитража, организованные Институтом арбитров-экспертов (Дели, 8-11 ноября 1997 года);

- Международные вводные курсы и специальные курсы для стипендиатов по вопросам арбитража, организованные Институтом арбитров-экспертов и Каирским региональным центром по международному торговому арбитражу (Каир, 12-17 декабря 1997 года);

- Международная конференция Форума "Интернет" по вопросам права и политики (ILPF) по теме "Развитие экономической деятельности через "Интернет" - содержание и электронная торговля" (Сиэтл, Вашингтон, 7-8 января 1998 года);

- Симпозиум Американской ассоциации адвокатов SONREEL/AIPN по теме "Арбитражное решение международных споров в области энергетики", организованный Американской ассоциацией адвокатов и SONREEL/AIPN (Хьюстон, Техас, 21-22 января 1998 года);

- Практикум Швейцарской арбитражной ассоциации (Эбнат-Каппель, Швейцария, 22-25 января 1998 года);

- Совещание по международной резервной практике, организованное Институтом международного банковского права и практики (Нью-Йорк, 26-29 января 1998 года);

- Региональная конференция Института международного права (ЮНСИТРАЛ) по теме "Правовая основа для проектов СВЭ и СЭП" (Санто-Доминго, 16 февраля 1998 года); и

- Семинар по вопросам интеллектуальной собственности, лицензирования и урегулирования споров, организованный Всемирной организацией интеллектуальной собственности (ВОИС) и Каирским региональным центром по международному торговому арбитражу (Каир, 9-10 марта 1998 года).

14. Участие сотрудников Секретариата ЮНСИТРАЛ в качестве ораторов на конференциях, перечисленных ниже, финансировалось из средств регулярного бюджета Организации Объединенных Наций на оплату поездок:

- второй Многонациональный судейский коллоквиум ЮНСИТРАЛ/ИНСОЛ и пятый Всемирный конгресс Международной ассоциации конкурсных управляющих, организованные ИНСОЛ (Новый Орлеан, Луизиана, 22-26 марта 1997 года);

- XIII Международный семинар Панамериканской поручительской ассоциации (ПАСА), организованный ПАСА (Буэнос-Айрес, 7-9 мая 1997 года);

- Международный симпозиум юристов (Остин, Техас, 16-18 июня 1997 года);

- восьмой Ежегодный практикум по теме "Арбитраж глобальных проектов", организованный Институтом транснационального арбитража (Остин, Техас, 19-20 июня 1997 года);

- XLI Конгресс Международного союза адвокатов (Филадельфия, Пенсильвания, 4-7 сентября 1997 года);

- День Организации Объединенных Наций/ЮНСИТРАЛ/Международного союза адвокатов в Центральных учреждениях Организации Объединенных Наций (Нью-Йорк, 8 сентября 1997 года);

- Конференция по вопросам арбитража Индийского арбитражного совета (Дели, 30-31 октября 1997 года);

- Симпозиум арбитров Лондонского международного арбитражного суда (Агра, Индия, 1-2 ноября 1997 года);

- Конференция 1997 года Международной ассоциации адвокатов, Секция торгового права (Дели, 3-7 ноября 1997 года);

- Уик-энд международного права - 1997, организованный Американским отделением Ассоциации международного права (Нью-Йорк, 8 ноября 1997 года);

- Осеннее совещание Секции международного права и практики Американской ассоциации адвокатов и Совещание Совета Межамериканской ассоциации адвокатов (Майами, Флорида, 13-16 ноября 1997 года);

- Конференция по теме "Устранение барьеров для глобальной электронной торговли", организованная Организацией экономического сотрудничества и развития (Турку, Финляндия, 19-21 ноября 1997 года);

- Симпозиум по новому арбитражному регламенту, организованный Германским арбитражным институтом (Кёльн, Германия, 26 ноября 1997 года);

- второй Симпозиум Лондонского международного арбитражного суда в рамках Европейского совета в 1997 году и Совещание Международного совета по торговому арбитражу (Париж, 28-29 ноября 1997 года);

- Комиссия по предпринимательству, упрощению деловой практики и развитию Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД) (Женева, Швейцария, 1-5 декабря 1997 года);

- пятая Международная арбитражная конференция, организованная Торговой палатой Хорватии (Загреб, 4-5 декабря 1997 года); и

- Семинар и лекции Европейской ассоциации студентов юридических факультетов (ЕЛСА) по торговому праву в Институте международного морского права (Валетта, 16-17 февраля 1998 года).

VI. ПРОГРАММА СТАЖИРОВОК

15. Цель программы стажировок заключается в том, чтобы предоставить молодым юристам возможность познакомиться с работой ЮНСИТРАЛ и расширить свои знания в конкретных областях международного торгового права. За последний год Секретариат принял 14 стажеров из Австрии, Болгарии, Германии, Италии, Канады, Мексики, Нидерландов, Соединенного Королевства и Соединенных Штатов Америки. Перед стажерами ставятся такие задачи, как фундаментальные или углубленные исследования, сбор и систематизация информации и материалов или оказание помощи в подготовке справочной документации. ЮНСИТРАЛ имеет положительный опыт по программе стажировок. Поскольку Секретариат не располагает средствами для оказания помощи стажерам в покрытии путевых и других расходов, как правило, стажеры финансируются организацией, университетом или правительственным учреждением, или самостоятельно покрывают такие расходы. В этой связи Комиссия, возможно, пожелает предложить государствам-членам, университетам и другим организациям, помимо тех, которые уже делают это, рассмотреть возможность финансирования участия молодых юристов в программе стажировок Организации Объединенных Наций для работы с ЮНСИТРАЛ.

16. Кроме того, Секретарит иногда удовлетворяет просьбы ученых и специалистов, которые желают провести в течение непродолжительного времени исследовательскую работу в Секторе или Юридической библиотеке ЮНСИТРАЛ.

VII. БУДУЩАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

17. На оставшуюся часть 1998 года запланировано проведение семинаров и информационных миссий по оказанию юридической помощи в Африке, Азии, Восточной Европе и Латинской Америке. Поскольку расходы на обучение и оказание технической помощи регулярным бюджетом не покрываются, способность Секретариата выполнить эти планы зависит от получения достаточных средств в виде взносов в Целевой фонд ЮНСИТРАЛ для симпозиумов.

18. Как и в прошлые годы, Секретариат согласился выступить одним из организаторов следующих трехмесячных курсов для аспирантов, изучающих право международной торговли, которые будут организованы Высшим институтом европейских исследований и Международным учебным центром Международной организации труда в Турине. Обычно около половины участников прибывает из Италии, а значительная часть других участников - из развивающихся стран. В этом году Секретариат ЮНСИТРАЛ сосредоточит внимание на вопросах унификации законов в области международного торгового права с точки зрения ЮНСИТРАЛ, включая прошлую и настоящую работу.

VIII. ФИНАНСИРОВАНИЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОГРАММ

19. Секретариат продолжает предпринимать усилия для разработки более обширной программы подготовки кадров и оказания технической помощи в целях удовлетворения значительно возросшего спроса государств на услуги в области подготовки кадров и оказания помощи и в ответ на высказанный на двадцатой сессии Комиссии (1987 год) призыв об уделении более пристального внимания как подготовке кадров и оказанию помощи, так и распространению правовых текстов, подготовленных Комиссией. Однако, поскольку средства на семинары ЮНСИТРАЛ в регулярном бюджете не предусматриваются, расходы на мероприятия ЮНСИТРАЛ в области подготовки кадров и технической помощи (за исключением мероприятий, финансируемых такими финансовыми учреждения, как Всемирный банк) должны покрываться за счет добровольных взносов в Целевой фонд ЮНСИТРАЛ для симпозиумов.

20. Учитывая важное значение внебюджетных средств для осуществления компонента программы работы ЮНСИТРАЛ, связанного с подготовкой кадров и оказанием технической помощи, Комиссия, возможно, вновь пожелает обратиться ко всем государствам, международным организациям и другим заинтересованным учреждениям рассмотреть возможность внесения взносов в Целевой фонд ЮНСИТРАЛ для симпозиумов, в частности, взносов на многолетней основе, с тем чтобы облегчить планирование и позволить Секретариату удовлетворять возросшие потребности развивающихся стран и новых независимых государств в помощи и подготовке кадров. Информацию о порядке внесения взносов можно получить в Секретариате.

21. За отчетный период взнос на цели программы семинаров был внесен Швейцарией. Комиссия, возможно, пожелает высказать благодарность тем государствам и организациям, которые способствуют выполнению программы Комиссии в области подготовки кадров и оказания помощи, предоставляя средства или персонал или организуя семинары.

22. В связи с этим Комиссия, возможно, пожелает принять во внимание, что в соответствии с резолюцией 48/32 Генеральной Ассамблеи от 9 декабря 1993 года Генеральному секретарю было предложено учредить Целевой фонд для оказания помощи в покрытии путевых расходов развивающимся государствам - членам Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли. В учрежденный таким образом Целевой фонд могут вносить добровольные финансовые взносы государства, межправительственные организации, региональные организации экономической интеграции, национальные учреждения и неправительственные организации, а также физические и юридические лица.

23. На своей тридцатой сессии Комиссия с признательностью отметила, что в пункте 10 резолюции 51/161 Генеральная Ассамблея призвала правительства, соответствующие органы, организации и учреждения Организации Объединенных Наций и отдельных лиц для обеспечения всестороннего участия всех государств-членов в сессиях Комиссии и ее рабочих групп вносить добровольные взносы в Целевой фонд для оказания помощи в покрытии путевых расходов развивающимся странам, являющимся членами ЮНСИТРАЛ, по их просьбе и в консультации с Генеральным секретарем.

24. Было отмечено также, что в пункте 11 постановляющей части резолюции 51/161 от 16 декабря 1996 года Генеральная Ассамблея приняла решение включить целевые фонды для симпозиумов и оказания помощи в покрытии путевых расходов в перечень фондов и программ, которые рассматриваются на Конференции Организации Объединенных Наций по объявлению взносов на деятельность в целях развития.

Часть третья

ПРИЛОЖЕНИЯ

I. ДОБАВЛЕНИЕ К ТИПОВОМУ ЗАКОНУ ЮНСИТРАЛ ОБ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛЕ: ПОЛОЖЕНИЕ О ВКЛЮЧЕНИИ ПУТЕМ ССЫЛКИ И ДОБАВЛЕНИЕ К РУКОВОДСТВУ ПО ПРИНЯТИЮ ТИПОВОГО ЗАКОНА ЮНСИТРАЛ ОБ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛЕ

ТИПОВОЙ ЗАКОН ЮНСИТРАЛ ОБ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛЕ

Добавление

Статья 5 бис. Включение путем ссылки

(принята Комиссией на ее тридцать первой сессии в июне 1998 года)

Информация не может быть лишена юридической силы, действительности или исковой силы на том лишь основании, что она не содержится в сообщении данных, обусловливающем наличие такой юридической силы, а лишь упоминается в таком сообщении данных.

ДОБАВЛЕНИЕ К РУКОВОДСТВУ ПО ПРИНЯТИЮ

Статья 5 бис. Включение путем ссылки

46-1. Статья 5 бис была принята Комиссией на ее тридцать первой сессии в июне 1998 года. Она предназначена для обеспечения руководящих принципов в отношении возможного порядка рассмотрения в законодательстве, направленном на облегчение использования электронной торговли, ситуации, когда определенные условия, хотя они и не указаны в полном объеме, а только упоминаются в сообщении данных, возможно, необходимо признавать в качестве условий, имеющих такую же юридическую силу, как если бы они были в полном объеме изложены в тексте этого сообщения данных. Такое признание является приемлемым в соответствии с законодательством многих государств в отношении обычных бумажных сообщений, причем обычно предусматриваются определенные нормы права, обеспечивающие гарантии, например нормы о защите потребителей. Термин "включение путем ссылки" часто используется в качестве краткой формулировки для описания ситуаций, когда в документе содержится общая ссылка на положения, которые подробно изложены в другом источнике, вместо того, чтобы воспроизводить их в полном объеме.

46-2. В электронной торговле включение путем ссылки часто рассматривается в качестве важнейшего условия для широкого использования электронного обмена данными (ЭДИ), электронной почты, цифровых сертификатов и других форм электронной торговли. Например, электронные сообщения обычно имеют такую структуру, которая позволяет обеспечить обмен большим количеством сообщений, причем каждое сообщение содержит краткую информацию и гораздо чаще, чем бумажные документы, содержит ссылку на информацию, доступную в других источниках. В условиях использования электронных сообщений на лиц, осуществляющих практические операции, не следует возлагать обязательство, вынуждающее их перегружать свои сообщения данных каким-либо текстом, составленным на обычном языке, если они могут воспользоваться внешними источниками информации, например базами данных, списками кодов или глоссариями, посредством применения сокращений, кодов и других ссылок на такую информацию.

46-3. Стандарты включения сообщений данных в другие сообщения данных путем ссылки могут также иметь важное значение для использования сертификатов публичных ключей, поскольку эти сертификаты обычно представляют собой краткие, с жестко приписываемым содержанием, записи, объем которых ограничен. Тем не менее доверенная третья сторона, которая выдает сертификат, вероятно, потребует включения соответствующих договорных условий, ограничивающих ее ответственность. Поэтому сфера, цели и действенность применения сертификата в коммерческой практике будут неясными и неопределенными без внешних условий, включаемых путем ссылки. Это прежде всего относится к международным сообщениям, в передаче которых участвуют различные стороны, которые придерживаются разной торговой практики и обычаев.

46-4. Установление стандартов для включения сообщений данных в другие сообщения данных путем ссылки имеет решающее значение для развития инфраструктуры компьютеризированной торговли. Без правовой определенности, которой способствуют такие стандарты, может возникать значительный риск того, что применение традиционных критериев для определения исковой силы условий, которые являются объектом включения путем ссылки, может оказаться неэффективным, когда речь идет об их применении к соответствующим условиям электронной торговли, вследствие различий между традиционными механизмами и механизмами электронной торговли.

46-5. Хотя электронная торговля в значительной мере полагается на механизм включения путем ссылки, доступность полного текста информации, на которую делается ссылка, может быть существенно улучшена путем использования электронных средств передачи сообщений. Например, сообщение может содержать единообразные ресурсные обнаружители (URL), которые отправляют читателя к справочному документу. Такие URL могут обеспечивать "гипертекстовые связи", позволяющие читателю просто направить указывающее устройство (например, "мышь") на ключевое слово, связанное с определенным URL. После этого на экране появляется справочный текст. При оценке доступности справочного текста могут учитываться следующие факторы: наличие (часы работы регистра и простота доступа); стоимость доступа; целостность информации (проверка содержания, аутентификация отправителя и механизмы исправления ошибок при передаче); а также то, в какой степени соответствующее условие может быть впоследствии изменено (уведомление об обновлении; уведомление о порядке внесения изменений).

46-6. Одна из целей статьи 5 бис состоит в том, чтобы облегчить включение путем ссылки в электронном контексте путем устранения неопределенности, существующей во многих правовых системах, в отношении того, являются ли положения, касающиеся традиционного включения путем ссылки, применимыми в отношении включения путем ссылки в электронной среде. Тем не менее при введении в действие статьи 5 бис необходимо проявлять осмотрительность, с тем чтобы не допустить введения в отношении включения путем ссылки в электронной торговле более ограничительных требований по сравнению с теми требованиями, которые уже применяются в отношении бумажных документов.

46-7. Другая цель этого положения состоит в признании необходимости не затрагивать действия правовых норм о защите потребителей или же других национальных или международных императивных норм (например, норм, обеспечивающих защиту более слабых сторон в контексте договоров присоединения). Это может быть достигнуто за счет придания юридической силы включению путем ссылки в электронной торговле "в той степени, в которой это допустимо в соответствии с законодательством", или же за счет перечисления норм права, которые не затрагиваются статьей 5 бис. Статью 5 бис не следует толковать, как создающую особый правовой режим для включения путем ссылки в условиях электронной среды. Эту статью, устанавливающую принцип недискриминации, следует, скорее, толковать как обуславливающую применение внутриправовых норм, применимых к вопросам включения путем ссылки в отношении бумажных документов, также и к вопросам включения путем ссылки для целей электронной торговли. Например, в некоторых правовых системах действующие императивные нормы признают действительность включения путем ссылки только при соблюдении следующих трех условий: a) содержащая ссылку оговорка должна быть включена в сообщение данных; b) документ, на который делается ссылка, например общие условия, должен быть фактически известен стороне, против которой может использоваться документ, на который делается ссылка, и c) помимо того, что документ, на который делается ссылка, должен быть известен такой стороне, она должна выразить свое согласие с ним.

Справочная документация

A/53/17, пункты 212-221
A/CN.9/450
A/CN.9/446, пункты 14-24
A/CN.9/WG.IV/WP.74
A/52/17, пункты 248-250
A/CN.9/437, пункты 151-155
A/CN.9/WG.IV/WP.71, пункты 77-93
A/51/17, пункты 222-223
A/CN.9/421, пункты 109 и 114
A/CN.9/WG.IV/WP.69, пункты 30, 53, 59-60 и 91
A/CN.9/407, пункты 100-105 и 117
A/CN.9/WG.IV/WP.66
A/CN.9/WG.IV/WP.65
A/CN.9/406, пункты 90 и 178-179
A/CN.9/WG.IV/WP.55, пункты 109-113
A/CN.9/360, пункты 90-95
A/CN.9/WG.IV/WP.53, пункты 77-78
A/CN.9/350, пункты 95-96
A/CN.9/333, пункты 66-68

II. БИБЛИОГРАФИЯ ПОСЛЕДНИХ РАБОТ, КАСАЮЩИХСЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЮНСИТРАЛ[1]: ЗАПИСКА СЕКРЕТАРИАТА

(A/CN.9/463) [Подлинный текст на английском языке]

СОДЕРЖАНИЕ

		Страница
I.	РАБОТЫ ОБЩЕГО ХАРАКТЕРА	355
II.	МЕЖДУНАРОДНАЯ КУПЛЯ-ПРОДАЖА ТОВАРОВ	356
III.	МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТОРГОВЫЙ АРБИТРАЖ И СОГЛАСИТЕЛЬНАЯ ПРОЦЕДУРА	360
IV.	МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ	363
V.	МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЛАТЕЖИ	364
VI.	ЭЛЕКТРОННЫЙ ОБМЕН ДАННЫМИ	364
VII.	НЕЗАВИСИМЫЕ ГАРАНТИИ И РЕЗЕРВНЫЕ АККРЕДИТИВЫ	365
VIII.	ЗАКУПКИ	365
IX.	ТРАНСГРАНИЧНАЯ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ	366
X.	ФИНАНСИРОВАНИЕ ПОД ДЕБИТОРСКУЮ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ	366
XI.	МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНТРАКТЫ	367
XII	ПРОЕКТЫ ПО СОЗДАНИЮ ИНФРАСТРУКТУРЫ, ФИНАНСИРУЕМЫЕ ЧАСТНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ	367
Приложение:	Правовые тексты ЮНСИТРАЛ	367

I. Работы общего характера

Dion, N. Travaux des organisations internationales : droit du commerce international. Revue de droit des affaires internationales : Forum européen de la communication (Paris) 8:971-974, 1998.

Продолжение серии докладов о деятельности международных организаций (в данном случае ЮНСИТРАЛ) в области унификации права международной торговли; другие доклады см. предыдущие библиографии последних работ, касающихся деятельности ЮНСИТРАЛ (A/CN.9/...).

Название журнала на английском языке: International business law journal.

Estudios de derecho mercantil : homenaje al Profesor Justino F. Duque. Valladolid : Universidad de Valladolid,1998. 2 v. Оглавление тома 2, касающегося деятельности ЮНСИТРАЛ: Las disposiciones comunes a vendedor y comprador en la Convención de Viena de 1980 / A.-L. Calvo Caravaca, p. 1175-1205.—Proyecto de convención internacional sobre cesión de créditos / I. Lojendio Osborne, p. 1251-1263.—El Convenio de las Naciones Unidas sobre la Responsabilidad de los Empresarios de Terminales de Trans-porte en el Comercio Internacional / R. Illescas Ortiz, p. 1453-1461.—Mercancías en la fase portuaria : problemas y soluciones / D. Morán Bovio, p. 1473-1496. Ley y disposiciones legales modelo como instrumentos de armonización y unificación internacional del derecho de la insolvencia / M. Olivencia Ruiz, p. 1655-1663.

Ferrari, F. Das Verhältnis zwischen den UNIDROIT-Grundsätzen und den allgemeinen Grundsätzen internationaler Einheitsprivatrechtskonventionen : zugleich ein Beitrag zur Lückenfüllung durch staatliche Gerichte. Juristen-Zeitung (Tübingen) 53:1:9-17, 9. Januar 1998.

Happ, R. The future of the New York Convention : New York Convention Day, June 10th, 1998, United Nations Headquarters, N.Y. Croatian arbitration yearbook : Croatian Chamber of Commerce, Permanent Arbitration Court (Zagreb) 5:231-234, 1998.

Kopal, V. Na rozloučenou s Ludvíkem Kopácem. Právník : teoreticky časopis pro otázky státu a práva (Praha) 137:5:425, 1998.

На чешском языке.

---

[1]Прецедентное право по текстам ЮНСИТРАЛ (ППТЮ) и соответствующие биографические ссылки содержатся в документах серии A/CN.9/SER.C/... .

Перевод заголовка по оглавлению: In memoriam Ludvík Kopác.
Некролог о Людвиге Кораче, сотруднике секретариата с 1981 по 1987 год, который внес значительный вклад в разработку Руководства ЮНСИТРАЛ по составлению контрактов на строительство (1987).
Название журнала на английском языке: Lawyer : scientific review for problems of state and law.

День Нью-йоркской конвенции в Организации Объединенных Наций. World arbitration & mediation report: covering dispute resolution in the United States and around the world (Yonkers, N.Y.) 9:5:125-126, May 1998.
Заголовок по оглавлению: UNCITRAL sponsors New York Convention Day at United Nations headquarters in New York on June 10 and 11, 1998.

Olivencia Ruiz, M. Joaquín Garrigues y su labor en la UNCITRAL. Revista de derecho mercantil (Madrid) 164:269-280, 1982.
Некролог о первом делегате Испании в ЮНСИТРАЛ с указанием его вклада в деятельность ЮНСИТРАЛ.

Parra-Aranguren, G. Estudios de derecho mercantil internacional. Caracas : Universidad Central de Venezuela, Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas, 1998. 727 p.
Содержание: о деятельности ЮНСИТРАЛ: 1, Legislación uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías, p. 5-87.—2, La Convención de las Naciones Unidas sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales (1988), p. 89-313.—4, El Reglamento de Arbitraje de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (1976), p. 329-398.—5, El Reglamento de Conciliación de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI, 1980), p. 399-421.—6, La Ley Modelo de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI, 1985) sobre Arbitraje Comercial Internacional, p. 423-584. —7, La nulidad, el reconocimiento y la ejecución de los laudos en la Ley Modelo de Arbitraje Comercial Internacional de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI, 1985), p. 585-725.
Факсимальное издание статей, опубликованных в: Revista de la Facultad de Derecho : Universidad Católica "Andrés Bello" (Caracas) and Revista de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas : Universidad Central de Venezuela (Caracas) в период мжеду 1986 и 1995 годами.

Uniform law studies in memory of Malcolm Evans = Études de droit uniforme à la mémoire de Malcolm Evans. Uniform law review : UNIDROIT (Roma) 3:2/3, 1998. (New series)
Заглавие на переплете.
Включены некрологи и биографические данные о покойном Генеральном секретаре МИУЧП, стр. 243-257.
Статьи о деятельности ЮНСИТРАЛ: The protection of interests in movables in transnational commercial law / R. Goode, 453-465.—The UNCITRAL arbitration law : a good model of a model law / G. Herrmann, p. 483-499.—The OTT convention viewed in the light of decisions on the Hamburg Rules / D. Morán Bovio, p. 601-614.
Название журнала на французском языке: Revue de droit uniforme : Institut international pour l'unification du droit privé.

Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли. ППТЮ; прецедентное право по текстам ЮНСИТРАЛ. [Вена : Организация Объединенных Наций], 1993-. (A/CN.9/SER.C/ ABSTRACTS/1-)
Последнее издание: A/CN.9/SER.C/ABSTRACTS/ 20 от 22 февраля 1999 года.
Документы серии ППТЮ издаются на всех шести официальных языках Организации Объединенных Наций: английском, арабском, испанском, китайском, русском и французском.
В каждом издании содержатся выдержки судебных решений и арбитражных постановлений, подготовленные национальными корреспондентами, включая библиографические ссылки на первоисточники и комментарии специалистов по делам.
В настоящее время ППТЮ охватывает: Конвенцию об исковой давности (1974-1980 годы), Конвенцию Организации Объединенных Наций о купле-продаже (1980 год), Типовой закон ЮНСИТРАЛ об арбитраже (1985 год) и Гамбургские правила (1978 год).
С копиями решений и арбитражных постановлений можно ознакомиться на языке оригинала; по соответствующей просьбе их можно получить через Секретариат ЮНСИТРАЛ за определенную плату, покрывающую расходы на копирование и пересылку.
В серии ППТЮ издано: 1. User guide (A/CN.9/SER.C/ GUIDE/1) of 19 May 1993.— 2. Thesaurus to the United Nations Sales Convention (1980) (A/CN.9/SER.C/INDEX/1) of 19 September 1995.—3. Index to the United Nations Sales Convention (1980) (A/CN.9/SER.C/INDEX/2/Rev.1) of 3 June 1997.

II. Международная купля-продажа товаров

Adame Godard, J. La cláusula de reserva de dominio en la compraventa internacional. Revista de derecho privado : Instituto de Investigaciones Jurídicas (México, D.F.) 9:26:97-100, mayo-agosto 1998.

Berman, G. A. and S. C. Symeonides, eds. American law at the end of the 20th century : United States national reports to the XVth International Congress of Comparative Law. American journal of comparative law : American Association for the Comparative Study of Law (Berkeley, Cal.) 46, suppl. 1998.
Заглавие на переплете.
Содержание: о деятельности ЮНСИТРАЛ в области Конвенции Организации Объединенных Наций о купле-продаже (1980 год) и Принципов МИУЧП (1994 год): part 1, The UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts : a new approach to international commercial contracts / A. I. Rosett, p. 347-360.—part 2, Some thoughts on the receptiveness of contract rules in the CISG and UNIDROIT Principles as reflected in one state's (Florida) experience of (1) law school faculty, (2) members of the Bar with an international practice, and (3) judges / M. W. Gordon, p. 361-378.

Blaurock, U. and Ph. Lamprecht. Europäisches Privatrecht im Internet. Zeitschrift für europäisches Privatrecht (München) 1:190-193, 1998.

Bonell, M. J. and A. Mari, eds. Rassegna giurisprudenziale in terma di vendita internazionale / collab. D. Brachini ... [et al.]. Diritto del commercio internazionale : pratica internazionale e diritto interno (Milano) 12:4:1077-1110, ottobre-dicembre 1998. (Giurisprudenza commerciale)
Продолжение серии предыдущих докладов о судебных решениях, связанных с Конвенцией Организации Объединенных Наций о купле-продаже (1980 год). См. предыдущие библиографии последних работ, касающихся деятельности ЮНСИТРАЛ (A/CN.9/...).

Calvo Caravaca, A.-L. Consideraciones en torno al artículo 1 de la Convención de Viena de 1980 sobre compraventa internacional de mercaderías. In Hacia un Nuevo Orden Internacional y Europeo : estudios en homenaje al Profesor Don Manuel Díez de Velasco. Madrid : Tecnos, 1993. p. 1329-1348.

_____ Las disposiciones comunes a vendedor y comprador en la Convención de Viena de 1980. In Estudios de derecho mercantil : homenaje al Profesor Justino F. Duque. Valladolid : Universidad de Valladolid, 1998. vol. 2. p. 1175-1205.

Campuzano Díaz, B. El Convenio de Viena de 11 de abril de 1980 como núcleo en la regulación de la compraventa internacional de mercaderías : comentario a propósito de la sentencia arbitral de la CCI no. 8611/HV/JC de 23 de enero de 1997. Derecho de los negocios (Madrid) 9:99:15-28, diciembre 1998.

_____ La regulación de la compraventa internacional de mercaderías. Cuadernos de derecho y comercio : Consejo General de los Colegios Oficiales de Corredores de Comercio (Madrid) 17:143-186, 1995.
Включена библиография, p. 177-186.

Colombia. Ministerio de Justicia y del Derecho. Acuerdos internacionales de facilitación del comercio internacional. Santafé de Bogotá, D.C. : el Ministerio, 1997. 179 p.
Esta obra la publicó el Ministerio, en desarrollo del Plan de Armonización de Derecho Internacional Privado (PADIP).

Конвенция о международной купле-продаже товаров. Pace international law review : Pace University School of Law (White Plains, N.Y.) 9:1:185-255, summer 1997.
Содержание: Introduction to CISG articles / D. M. Sobel, p. 185-186.—CISG : Pace University School of Law Internet World Wide Web Site excerpts from http://www.cisg.law.pace.edu / A. Kritzer, p.187-222. — Measuring damages under the CISG : article 74 of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods / by E. C. Schneider, p. 223-237.—Missing specifications in international sales : article 65 of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods / by R. Amissah, p. 239-255.
Заголовки по оглавлению.

Díez-Picazo Ponce de León, L. La formación del contrato. Anuario de derecho civil : Instituto Nacional de Estudios Jurídicos (Madrid) 48:1:5-31, 1995.

DiMatteo, L. A. Resolving international contract disputes : the CISG (Contracts for the International Sale of Goods) covers many international trade conflicts. Dispute resolution journal (New York, N.Y.) 53:4:75-79, November 1998.

Droit uniforme de la vente internationale de marchandises / par une équipe de recherche des Universités de la Sarre et de Strasbourg sous la direction de C. Witz. Recueil Dalloz Sirey : sommaires commentés (Paris) 34:307-314, 1 octobre 1998.
Первая часть.
Члены группы: J. Niessen, M.-F. Papandréou- Deterville, W. Rosch, N. Spiegel, C. Witz.
Включены библиография научных работ и адреса информационных центров Web, по которым можно найти решения суда.

Durany Pich, S. Sobre la necesidad de que la aceptación coincida en todo con la oferta : el espejo roto. Anuario de derecho civil : Instituto Nacional de Estudios Jurídicos (Madrid) 45:3:1011-1096, 1992.
В добавлении содержится таблица судебных дел.

Enderlein, F. Vienna Convention and Eastern European lawyers. International sales quarterly : International Bar Association, Section on Business Law (London) 21:12-15, June 1997.

Fallon, M. La Convention de Vienne sur les contrats de vente internationale de marchandises. Journal des tribunaux (Bruxelles) 117:17-37, 10 janvier 1998.
Включены библиография и и сведения о состоянии Конвенции Организации Объединенных Наций о купле-продаже (1980 год).

Ferrari, F. CISG case law : a new challenge for interpreters? = La jurisprudence sur la CVIM : un nouveau défi pour les interprètes? Revue de droit des affaires internationales : Forum Européen de la communication (Paris) 4/5:495-508, 1998.
Параллельные колонки на английском и французском языках.
Название журнала на английском языке: International business law journal.

_____ CISG case law on the rate of interest on sums in arrears = Le taux d'intérêt applicable au montant des arriérés dans la jurisprudence concernant la CVIM. Revue de droit des affaires internationales : Forum européen de la communication (Paris) 1:86-93, 1999.
Пояснения к заголовку: Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (КМКПТ) = Convention sur la vente internationale de marchandises (CVIM).
Серия исторических справок по Конвенции Организации Объединенных Наций о купле-продаже (1980 год).
Параллельные колонки на английском и французском языках.
Название журнала на английском языке: International business law journal.

_____ Der Begriff des "internationalen Privatrechts" nach Art.1 Abs.1 lit.b) des UN-Kaufrechts. Zeitschrift für europäisches Privatrecht (München) 1:162-172, 1998.
Комментарий по следующим судебным решениям: Oberlandesgericht Düsseldorf of 8 January 1993 (IPRAX 1993:412 etc.; RIW 1993:325 etc.; NJW-RR 1993:999 etc.)—Tribunale di Monza of 29 March 1993 (Contratti I:1993:580-etc.; Foro italiano 1994:I:916 etc.; Giurisprudenza italiana 1994:I:146 etc.)—Bezirksgericht für Handelssachen Wien of 20 February 1992 (RdW 1992:239) —Landesgericht Aachen of 3 April 1990 (RIW 1990:491 etc.).

_____ Осуществление Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (КМКПТ) = Applications de la Convention sur la vente internationale de marchandises (CVIM). Revue de droit des affaires internationales : Forum européen de la communication (Paris) 7:835-839, 1998.
Параллельные колонки на английском и французском языках.
Название журнала на английском языке: International business law journal.

Fonseca, P. G. da. O Brasil perante uma nova perspectiva de direito mercantil internacional. Revista forense : publicação nacional de

doutrina, jurisprudencia e legislação (Rio de Janeiro) 341:193-211, 1998.

Gabriel, H. D. A primer on the United Nations Convention on the International Sale of Goods : from the perspective of the Uniform Commercial Code. Indiana international and comparative law review : Indiana University School of Law (Indianapolis, Ind.) 7:279-310, 1997.

Garrigues, J. Observaciones sobre el convenio de compraventa internacional de mercaderías. Boletín del Ilustre Colegio de Abogados de Madrid (Madrid) 2:16-18, 1980.

Giannuzzi, K. B. The Convention on Contracts for the International Sale of Goods : temporarily out of "service"? Law and policy in international business : Georgetown University Law Center in affiliation with the International Law Institute (Washington, D.C.) 28:4:991-1035, summer 1997.

Gondra Romero, J. M. Condiciones generales de la contratación y protección de la parte "más débil" en el marco del derecho uniforme de la compraventa internacional. In Estudios de derecho mercantil : en homenaje a Rodrigo Uría. Madrid : Editorial Civitas, 1978. p. 231-247.

Goode, R. The protection of interests in movables in transnational commercial law. In Uniform law studies in memory of Malcolm Evans = Études de droit uniforme à la mémoire de Malcolm Evans. Uniform law review : UNIDROIT (Roma) 3:2/3:453-465, 1998. (New series)

Название журнала на французском языке: Revue de droit uniforme : Institut international pour l'unification du droit privé.

Gstoehl, M. Das Verhältnis von Gewährleistung nach UN-Kaufrecht und Irrtumsanfechtung nach nationalem Recht. Zeitschrift für Rechtsvergleichung, internationales Privatrecht und Europarecht (Wien) 39:1:1-10, 1998.

Hellner, J. Gammal och ny köprätt. Juridisk tidskrift : vid Stockholms Universitet (Stockholm) 2:353-365, 1997-98.

На шведском языке.

Перевод заглавия: Старый и новый закон о купле-продаже.

Опубликован также в: Julskrift 1998 / från Jan Hellner (Stockholm) 71-83, 1998.

Hernández-Bretón, E. Usos no pactados : del Código de Comercio alemán (Handelsgesetzbuch) a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 1980). Revista de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas : Universidad Central de Venezuela (Caracas) 38:90:81-116, 1993.

Honsell, H., ed. Kommentar zum UN-Kaufrecht : Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf (CISG) / authors: M. Karollus, U. Magnus, W. Melis ... [et al.]. Berlin : Springer, 1997. lxvii, 1121 p. (Springer Kommentare)

Постатейный комментарий к Конвенции Организации Объединенных Наций о купле-продаже (1980 год).

Включены библиография и тематический указатель.

Houtte, H. van, J. Erauw and P. Wantelet, eds. Het Weens koopverdrag. Antwerpen-Groningen : Intersentia rechtswetenschappen, c1997. 377 p.

На голландском и частично на английском языках.

Включены библиография, текст международных конвенций о купле-продаже, список дел и тематический указатель.

Huber, Ch. and M. Sundström. Kodifioitua kansainvälistä kauppaoikeutta ("wienin konventio") oikeuskäytännön valossa : wienin konventio muotoutuu kansainvälisen oikeuskäytännön myötä. Defensor legis : Organ för Finlands advokatförbund (Helsinki) 78:5:747-759, September-October 1997.

На финском языке с параллельным заголовком на немецком языке: Kodifiziertes internationales Kaufrecht ("UN-Kaufrecht") im Spiegel der Rechtsprechung : das "UN-Kaufrecht" erhält Konturen durch die internationale Rechtsprechung.

Internationales Handelsrecht : Mitteilungen für die wirtschaftliche Praxis / R. Herber, ed.; collab.: J. Basedow ... [et al.]. Hamburg : Luchterhand, 1999-. v. (Beilage zur Zeitschrift Transportrecht ; 1-99)

Дополнение к журналу: Transportrecht : Zeitschrift für das gesamte Recht der Güterbeförderung, der Spedition, der Versicherungen des Transports, der Personenbeförderung, der Reiseveranstaltung (Hamburg).

Заглавие: TranspR-IHR.

На английском языке воспроизводятся тексты документов ПТТЮ, касающихся Конвенции Организации Объединенных Наций о купле-продаже (1980 год).

Включен также комментарий специалистов по вопросам, представляющим практический интерес.

Основная статья первого издания: Herber, R. Internationales Handelsrecht : ein für die Praxis wichtiges, doch für sie bisher zu wenig erschlossenes Rechtsgebiet, p. 1-6.

См. также в: Transportrecht : ... (Hamburg) 22:1: 39-40, Januar 1999.

Kanda, A. Umluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží jako součást naseho právního rádu. Právník : teoreticky časopis pro otázky státu a práva (Praha) 136:1:1-22, 1997.

На чешском языке.

Перевод заглавия по оглавлению: Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров как составная часть нашей правовой системы.

Название журнала на английском языке: Lawyer : scientific review for problems of state and law.

Kindler, P. Gesetzliche Zinsansprüche im Zivil- und Handelsrecht : Plädoyer für einen kreditmarktorientierten Fälligkeitszins. Tübingen : Mohr, c1996. xxix, 395 p. (Jus privatum ; 16)

Глава 4 касается Конвенции Организации Объединенных Наций о купле-продаже (1980 года): Fälligkeitszinsen im UN-Kaufrecht und in Bestrebungen zur Rechtsvereinheitlichung, p. 94-118.

Диссертация (докторская) — Университет Констанца (Германия), 1995 год.

Включены библиография и тематический указатель.

А также приложения: A. Rechtsquellen.—B. Berechnung der durchschnittlichen Marge zwischen dem Bundesbankdiskontsatz und den durchschnittlichen Zinsen für Kontokorrentkredite unter 1 Mio. DM (Источник: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, Statistischer Teil; см. также NJW 1995, 1074 f.).

López y López, A. M. La interpretación del contrato en la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de

Mercaderías. Revista de derecho mercantil (Madrid) 225:1207-1233, 1997.

Pantaleón, F. Las nuevas bases de la responsabilidad contractual. Anuario de derecho civil : Instituto Nacional de Estudios Jurídicos (Madrid) 46:4:1719-1745, 1993.

Park, S. K. On compatibility of article on contract formation under the "UNIDROIT Principles for International Commercial Contracts" in international transactions (compared with CISG). Arbitration journal : Korean Commercial Arbitration Board (Seoul) 289:86-93, autumn 1998.
На корейском языке.
Заголовок по оглавлению на английском языке.

Parra-Aranguren, G. Estudios de derecho mercantil internacional. Caracas : Universidad Central de Venezuela, Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas, 1998. 727 p.
Глава 1, Legislación uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías, p. 5-87.

Perales Viscasillas, Mª del P. Tratamiento jurídico de las cartas de confirmación en la Convención de Viena de 1980 sobre Compraventa Internacional de Mercaderías. Revista Jurídica del Perú (Lima) 47:13:241-262, octubre-diciembre 1997.

Piltz, B. Compraventa internacional : Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías de 1980. Buenos Aires : Editorial Astrea, 1998. xxiii, 194 p.
Adaptación al derecho de los países hispanoamericanos de la obra alemana: UN-Kaufrecht : Gestaltung von Export- und Importverträgen: Wegweiser für die Praxis. 2. Aufl. Bonn : Economica Verlag, 1996. (Internationale Wirtschaftspraxis, Bd. 2)

_____ Exportbedingungen und UN-Kaufrecht. AW-Praxis : Aussenwirtschaftliche Praxis : Zeitschrift für Aussenwirtschaft in Recht und Praxis (Köln) 214-217, Juni 1998.

Rechtsprechung zum Wiener Kaufrecht / Bericht des national correspondent für die Schweiz (Bundesamt für Justiz). Schweizerische Zeitschrift für internationales und europäisches Recht : Schweizerische Vereinigung für internationales Recht (Zürich) 1:75-90, 1998.
Часть с серией докладов по прецедентному праву, касающихся Конвенции Организации Объединенных Наций о купле-продаже (1980 год).
Параллельные названия журнала: Revue suisse de droit international et de droit européen = Swiss review of international and European law = Rivista svizzera di diritto internazionale e di diritto europeo.

Roth, M. and R. Happ. Interpretation of uniform law instruments according to principles of international law. Uniform law review : UNIDROIT (Roma) 2:4:700-711, 1997.
Название на английском языке по оглавлению.
Название журнала на французском языке: Revue de droit uniform : Institut international pour l'unification du droit privé.

Schlechtriem, P., ed. Commentary on the United Nations Convention on the International Sale of Goods (CISG) / translated by G. Thomas. 2nd ed. Oxford : Clarendon Press, 1998. xlviii, 803 p.
Authors: K. Bacher, H. H. Eberstein, G. Hager ... [et al.].
Постатейный комментарий, переведенный с Kommentar zum Einheitlichen UN-Kaufrecht : das Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf : CISG-Kommentar / von Caemmerer/Schlechtriem; von H. H. Eberstein ... [et al.] ; ed. by P. Schlechtriem. 2. völlig neu-berarbeitete Aufl. München : Beck, 1995. [1xxx, 924].
Включены библиография, текст Конвенции и предметный указатель.

Schön, E. Der Kaufvertrag im österreichischen Recht und im Recht der Vereinigten Staaten von Amerika : unter besonderer Berücksichtigung von Vertragsschlußphase und Willensmängeln, sowie mit einem Exkurs zum UN-Kaufrecht. Salzburg : (s.n.), 1998 . various pagings : illustrated.
Содержание (отрывки): Exkurs : UN-Kaufrecht (Teil IV), p. 191-210.
Диссертация (кандидатская) — Зальцбургский университет, по положению на май 1998 года.

Sierralta Ríos, A. La compraventa internacional y el derecho peruano / prefacio de G. Herrmann ; prólogo de H. Medrano Cornejo. Lima : Pontificia Universidad Católica del Perú, Fondo Editorial, 1997. xx, 244 p.
Включена библиография.
В приложении воспроизводится текст Конвенции Организации Объединенных Наций о купле-продаже (1980 года) на испанском языке.
В главе 6, стр. 169-192, излагаются три спорных вопроса, рассматриваемых на основе перуанского законодательства.

Симпозиум: Десять лет Конвенции Организации Объединенных Наций о купле-продаже. Journal of law and commerce : University of Pittsburgh School of Law (Pittsburgh, Pa.) 17:2:181-461, spring 1998.
Содержание: Introduction / H. M. Fletcher, [unpaged].— The sales convention : from idea to practice / J. O. Honnold, p. 181-186.—The several texts of the CISG in a decentralized system : observations on translations, reservations and other challenges to the uniformity principle in Article 7(1) / H. M. Fletcher, p. 187-217.—The United Nations Sales Convention in the Americas : recent developments / A.M. Garro, p. 219-244.—CISG case law : a new challenge for interpreters? / F. Ferrari, p. 245-261. —The sales convention in Europe : from problems in drafting to problems in practice / V. Behr, p. 263-299.— Professional responsibility in a transnational transactions practice / R. A. Brand, p. 301-342.— CISG : from the perspective of the practitioner / V. S. Cook, p. 343-353.—Building on the CISG : international commercial law developments and trends for the 2000's / H. S. Burman, p. 355-364.—The neglect of CISG : a workable solution / J. E. Murray, Jr., p. 365-379.—Force majeure clauses : drafting advice for the CISG practitioner / J. M. Bund, p. 381-413.— Blazing a trail in the "new frontier" of the CISG : ... (Helen Kaminski Pty. Ltd. v. Marketing Australian Products, Inc., WL 414137, S.D.N.Y. July 23, 1997) / V. M. Genys, p. 415-426.—CISG Project : dictamen emitido por la Comisión para la Protección del Comercio Exterior a Petición de Conservas la Costeña, S.A. de C.V. with commentary / A. Osuna González, p. 427-443.—Bibliography of CISG materials previously published in the JLC, p. 445-448.—CISG contracting states and declarations table, p. 449-461.

Преподавание аспектов законодательства в области купли-продажи в глобальном контексте: взаимозависимость внутреннего торгового законодательства (статья 2) и частного международного права (КМКПТ и МИУЧП) и частного международного права пункт от пересмотренной статьи 2. Tulane law review : Tulane Law School (New Orleans, La.) 72:6:1925-2111, June 1998.
Сборник докладов, представленных на симпозиуме.
Содержание: Foreword / S. H. Jenkins, p. 1925- 1929.— Electronic commerce and the symbiotic relationship between

international and domestic law reform / A. H. Boss, p. 1931-1984.—The American provenance of the UNIDROIT Principles / E. A. Farns-worth, p. 1985-1994.—The inapplicability of the United Nations Convention on the International Sale of Goods as a model for the revision of Article Two of the Uniform Commercial Code / H. D. Gabriel, p. 1995-2014.—Exemption for non-performance : UCC, CISG, UNIDROIT Principles - a comparative assessment / S.H. Jenkins, p. 2015-2030.—Non-["UN-"?]American law and the core curriculum / P. Linzer, p. 2031-2042.—The relevance of evolving domestic and inter-national law on contracts in the classroom : assumptions about assent / L. J. Rusch, p. 2043-2087—Freeing the tortious soul of express warranty law / J. J. White, p. 2089-2111.

Vahle, O. Der Erfüllungsanspruch des Käufers nach UN-Kaufrecht im Vergleich mit dem deutschen Kaufrecht. Zeitschrift für vergleichende Rechtswissenschaft : Archiv für internationales Wirtschaftsrecht (Heidelberg) 98:1:54- 73, Februar 1999.

Van den hole, L. L'exonération de responsabilité dans l'article 79 CISG en comparaison avec le droit allemand, français, belge et la common law. Revue de droit commercial belge = Tijdschrift voor belgisch Handelsrecht (Antwerpen) 356-375, 1998.

Vázques Lepinette, T. Análisis crítico de las disposiciones generales de la Convención de Viena sobre compraventa internacional de mercaderías. Revista de derecho mercantil (Madrid) 217:1049-1111, julio-septiembre 1995.

Viguri, A. Algunas consideraciones en torno al Convenio de Viena sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías : la uniformidad del derecho : análisis del Derecho norteamericano. Actualidad y derecho : revista semanal de actualidad jurídica (Madrid) 4:1, 3-11, semana 23 al 29 de enero de 1995.

Witz, C. Le contentieux des ventes de marchandises intracommunautaires et le jeu combiné des Conventions de Bruxelles et de Vienne : note sous Cassation 1re. civil, 16 juillet 1998. Recueil Dalloz Sirey : jurisprudence, notes (Paris) 8:117-120, 25 février 1999.

Заголовок по оглавлению.

Примечание к судебному решению, вынесенному кассационным судом Франции.

Witz, C. and G. Wolter. Die neuere Rechtsprechung französischer Gerichte zum Einheitlichen UN-Kaufrecht. Recht der internationalen Wirtschaft : Betriebs-Berater International (Heidelberg) 44:4:278-285, April 1998.

Wolf, E. Die Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs zum Kaufrecht. VIII, UN-Kaufrecht. Wertpapier Mitteilungen (Teil 4) : Zeitschrift für Wirtschafts- und Bankrecht (Frankfurt, M.) Sonderbeilage 2:41-44 zu Nr. 47, 21. November 1998.

III. Международный торговый арбитраж и согласительная процедура

Asouzu, A. A. The adoption of the UNCITRAL Model Law in Nigeria : implications on the recognition and enforcement of arbitral awards. Journal of business law (London) 185-204, March 1999.

_____ The new arbitration and conciliation law of India : a comparative study of old and new law. ICSID review : Foreign investment law journal (Washington, D.C.) 13:1:401-410, spring 1998.

Рецензия на книгу: Kwatra, G. K. The new arbitration and conciliation law of India : a comparative study of old and new law. New Delhi : Indian Council of Arbitration, 1996. 1998 printing. 238 p.

См. ниже: Kwatra.

Berger, K. P. Germany adopts the UNCITRAL Model Law. International arbitration law review (London) 1:3:121-126, April 1998.

Сокращенный вариант статьи, предварительно опубликованный в International arbitration report (Wayne, Pa.) 13:1:38-54 and A1-7, January 1998.—Footnote.*

_____ Осуществление Типового закона ЮНСИТРАЛ в Германии. Tijschrift voor arbitrage ('s-Gravenhage) 2:41-46, 1998.

Сокращенный и пересмотренный вариант статьи, опубликованный в International arbitration report (Wayne, Pa.) 13:1:38-54, A1-7, January 1998. См. библиографию последних работ о деятельности ЮНСИТРАЛ (A/CN.9/ 452) от 27 марта 1998 года, стр. 12.

Библиография. Yearbook commercial arbitration (Deventer) 23:1211-1267, 1998.

Обновленная библиография работ по коммерческому арбитражу, национальному и международному, со ссылками на деятельность ЮНСИТРАЛ в этой области.

Biukovic, L. Impact of the adoption of the Model Law in Canada : creating a new environment for international arbitration. Canadian business law journal (Aurora, Ont.) 30:3:376-414, September 1998.

Название журнала на французском языке: Revue canadienne du droit de commerce.

Christie, R. H. The UNCITRAL Model Law in Southern Africa. Arbitration : journal of the Chartered Institute of Arbitrators (London) 64:4:272-274, November 1998.

Судебные решения, при принятии которых использовался Типовой закон ЮНСИТРАЛ об арбитраже (1985). Прецедентное право по текстам ЮНСИТРАЛ (ППТЮ) / Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли. Yearbook commercial arbitration (Deventer) 23:219-237, 1998.

Пятая часть выдержек из документов ЮНСИТРАЛ ППТЮ. Воспроизводятся отрывки из документов A/CN.9/SER.C/ ABSTRACTS/12 от 26 мая 1997 года, A/CN.9/SER.C/ABSTRACTS/13 от 23 октября 1997 года, A/CN.9/SER.C/ ABSTRACTS/14 от 30 января 1998 года, A/CN.9/SER.C/ABSTRACTS/15 от 23 февраля 1998 года, A/CN.9/SER.C/ABSTRACTS/16 от 19 марта1998 года,A/CN.9/SER.C/ABSTRACTS/17 от 11 мая 1998 года; выдержки сведены вместе и представлены по странам по порядку номеров.—стр. 222, сноска 3. Включен также индекс статей Типового закона ЮНСИТРАЛ об арбитраже (1985 год), содержащихся в ППТЮ в томах XIX (1994 год) - XXIII (1998 год), стр. 233-237.

DiMatteo, L. A. Resolving international contract disputes : the CISG (Contracts for the International Sale of Goods) covers

many international trade conflicts. Dispute resolution journal (New York, N.Y.) 53:4:75- 79, November 1998.

Fouchard, Ph. Commission des Nations Unies pour le droit commercial international (CNUDCI) : aide-mémoire de la CNUDCI sur l'organisation des procédures arbitrales : liste des questions qui pourraient être examinées dans le cadre de l'organisation de la procé-dure arbitrale. Revue de l'arbitrage : Bulletin du Comité français de l'arbitrage (Paris) 1:273-277, janvier-mars 1998.

Freyer, D. H., B. H. Garfinkel and H. G. Gharavi. Arbitration under bilateral investment treaties : an often overlooked tool. International arbitration report (King of Prussia, Pa.) 13:5:44-52, May 1998.

Gharavi, H. G. The 1997 Iranian international commercial arbitration law : the UNCITRAL Model Law à l'iranienne. Arbitration international : London Court of International Arbitration (London) 15:1:85-96, 1999.

Habscheid, W. J. Il nuovo diritto dell'arbitrato in Germania. Rivista dell'arbitrato : Associazione italiana per l'arbitrato (Milano) 8:2:175-189, 1998.

Текст на немецком языке и его английский перевод представлены в приложении к статье, с. 365-397.

Имеется резюме на английском языке, стр. 189.

Herrmann, G. The UNCITRAL arbitration law : a good model of a model law. In Uniform law studies in memory of Malcolm Evans = Études de droit uniforme à la mémoire de Malcolm Evans. Uniform law review : UNIDROIT (Roma) 3:2/3:483-499, 1998. (New series)

Название журнала на французском языке: Revue de droit uniforme : Institut international pour l'unification du droit privé.

Holtzmann, H. M. Recent work on dispute resolution by the United Nations Commission on International Trade Law. In International Law Weekend '98 / co-spon-sored by: International Law Association, American Society of International Law, Association of the Bar of the City of New York ... [et al.].

Неопубликованное выступление в "Группе по вопросам работы Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли", 14 ноября 1998 года, Нью-Йорк.

Holtzmann, H. M. and D. F. Donovan. United States. In International handbook on commercial arbitration / gen. eds.: P. Sanders, A. J. van den Berg, with the assistance of International Bureau of the Permanent Court of Arbitration, The Hague. The Hague : Kluwer Law International, 1990-. Suppl. 28, 76 p. + Annex I-V, January 1999)

В приложениях воспроизводятся: I, United States Arbitration Act (Federal Arbitration Act) (9 U.S.C. Sect. 1 et seq.), 8 p.—II, Excerpts from the Patent Act (35 U.S.C. Sects. 135(d), 294), 2 p.—III, Excerpts from the Foreign Sovereign Immunities Act (28 U.S.C. Sects. 1605, 1607, 1610, 1611), 6 p.—IV, Uniform Arbitration Act, 6 p.—V, Arbitration Statutes of the United States, the District of Columbia and Puerto Rico, 2 p.

Индия : Закон об арбитраже и согласительной процедуре 1996 года. Commonwealth law bulletin : Commonwealth Secretariat (London) 24:1/2:1-8, January and April 1998.

Перепечатка из Digest of Central Acts (New Dehli) ; 33:3:25-etc., 1996.

Международный арбитраж : Руководство для иностранных корпораций. 31 стр. International commercial litigation (London) 2-18, April 1998. (Special supplement)

Название на переплете.

Бермуда - идеальное место для арбитражного разбирательства компаний / J. Wolo-niecki, p. 2-4.—Канада : Разрешение споров прежде всего путем арбитража / C. L. Campbell and J. A. Keefe, p. 5-7.—В новый финский кодекс включен Типовой закон / C.Wallgren and P. Taivalkoski, p. 8-11.—В новом законе Германии отражен Типовой закон, а также некоторые особенности законодательства соседних стран / F. von Schlabrendorff and A. Sessler, p. 12-15.—Коммерческий арбитраж по-индийски / M. Prabhakaran, p. 16-18.

Jafarian, M. and M. Rezaeian. The new law on international commercial arbitration in Iran. Journal of international arbitration (Geneva) 15:3:31-41, 1998.

Jayagovind, A. International commmercial arbitration under the Arbitration and Conciliation Act, 1996. Indian journal of international law : Indian Society of International Law (New Delhi) 37:4:658-672, October- December 1997.

Kierstead, S. Referral to Arbitration under article 8 of the UNCITRAL Model Law : the Canadian approach. Canadian business law journal (Agincourt, Ont.) 31:1:98:117, November 1998.

Название журнала на французском языке: Revue canadienne du droit de commerce.

Kim, H.-K. Characteristics of the amended German Arbitration Act. Arbitration journal : Korean Commercial Arbitration Board (Seoul) 291:51-60, 1999.

На корейском языке.

Перевод заголовка по оглавлению на английском языке.

Koch, Ch. The new Irish Arbitration Act of 1998. Bulletin ASA : Association suisse de l'arbitrage (Bâle) 17:1:51-57, 1999.

Kronke, H. Internationale Schiedsverfahren nach der Reform. Recht der internationalen Wirtschaft : Betriebs-Berater International (Heidelberg) 44:4:257-265, April 1998.

Kwatra, G. K. The new arbitration and conciliation law of India : a comparative study of old and new law. Revised edition, October 1996. New Delhi : Indian Council of Arbitration, 1996, 1998 printing. 238 p.

Kwok, W. C. The meaning of "commercial" and "international" in the UNCITRAL Model Law : the status in Ontario. Arbitration and dispute resolution law journal (London) 3:224-240, September 1998.

Lee Suet Lin, J. Much ado about errors : the Singapore perspective. Journal of international arbitration (Geneva) 15:1:95-112, March 1998.

Lim, P. G. International arbitrations under the rules of the Kuala Lumpur Regional Centre for Arbitration : section 34 of the Malaysian Arbitration Act 1952. Arbitration and dispute resolution law journal (London) 4:318-326, December 1998.

Lörcher, G. The new German arbitration act. Journal of international arbitration (Geneva) 15:2:85-93, June 1998.

Morgan, R.J.M. The Arbitration Ordinance of Hong Kong : a commentary. Hong Kong : Butterworths Asia, 1997. cv, 891 p.+ Suppl.

Комментарий, поясняющий положения Указа на основе Типового закона ЮНСИТРАЛ по арбитражу (1985 год), принятого в Гонконге.

Включены библиография, тематический указатель и список дел и правовых норм; кроме того включены дополнения, в которых содержатся нормативные акты Гонконга и Великобритании и сопоставительные таблицы по этим актам.

Дополнение 1997 года посвящено Арбитражному указу (поправка) (№ 75 от 1996 года), который вступил в силу 27 июня 1997 года.

_____ Арбитраж в Гонгконге : применение законодательства. Arbitration and dispute resolution law journal (London) 4:287-317, December 1998.

В дополнении I приводится Арбитражный указ (раздел 341) с поправками и Арбитражный указ (поправка) (№ 75 от 1996 года).

_____ Hong Kong arbitration in transition : the Arbitration (Amendment) Ordinance 1996. International arbitration report (King of Prussia, Pa.) 13:4:18-73, April 1998.

Эта статья была первоначально опубликована в: International Arbitration Law Review (London) 1:1:19-38, December 1997 and 1:2:74-85, February 1998.

Mosito, K. E. The UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration and the doctrine of party autonomy. Lesotho law journal : National University of Lesotho Faculty of Law (Roma) 9:133-147, 1996.

Nariman, F. S. India's new arbitration law. International arbitration law review (London) 1:5:181-183, August 1998.

Niggemann, F. Le nouveau droit allemand de l'arbitrage = The new German arbitration law. Revue de droit des affaires internationales : Forum européen de la communication (Paris) 6:637-671, 1998; 8:953, 1998.

Параллельные колонки на английском и французском языках.

Название журнала на английском языке: International business law journal.

В восьмой том включены опечатки, стр. 953.

Osterthun, B. Das neue deutsche Recht der Schiedsgerichtsbarkeit. Transportrecht : Zeitschrift für das gesamte Recht der Güterbeförderung, der Spedition, der Versicherungen des Transports, der Personenbeförderung, der Reiseveranstaltung (Hamburg) 21:5:177-187, Mai 1998.

Parra-Aranguren, G. Estudios de derecho mercantil internacional. Caracas : Universidad Central de Venezuela, Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas, 1998. 727 p.

Глава 4, El Reglamento de Arbitraje de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (1976), p. 329-398.—5, El Reglamento de Conciliación de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI, 1980), p. 399-421.—6, La Ley Modelo de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internactional (CNUDMI, 1985) sobre Arbitraje Comercial Internacional, p. 423-584.—7, La nulidad, el reconocimiento y la ejecución de los laudos en la Ley Modelo de Arbitraje Comercial Internacional de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercan-til Internacional (CNUDMI, 1985), p. 585-725.

Pfaff, D. Zukunftsmodell : internationale Schiedsgerichtsbarkeit. Recht der internationalen Wirtschaft : Betriebs-Berater International (Heidelberg) 45:2:I, Februar 1999.

Raghavan, V. Heightened judicial review of arbitral awards : perspectives from the UNCITRAL Model Law and the English Arbitration Act of 1996 on some United States developments. Journal of international arbitration (Geneva) 15:3:103-134, 1998.

Rao, P. Ch. The Arbitration and Conciliation Act, 1996 : a commentary. Delhi : Universal Law Publishing Co. Pvt. Ltd., c1997. lxxxviii, 518 p.

Постатейный комментарий к закону (№ 26 от 1996 года) со стороны его основного составителя. Цель комментария - дать представление о тех соображениях, которыми руководствовались при разработке этого закона, особо отметив "travaux préparatoires" ЮНСИТРАЛ.—Введение.

Rawlins, H. A. Aspects of the UNCITRAL regimes for procurement and for international commercial arbitration, and government international commercial contracts in the Commonwealth Caribbean. Journal of transnational law and policy : Florida State University, College of Law (Tallahassee, Fla.) 7:1:41-75, fall 1997.

Перед оглавлением реферат статьи.

Recent developments in arbitration law and practice : Egypt, Germany, Iran, Lithuania, Oman, Peru. Yearbook commercial arbitration (Deventer) 23:563-573, 1998.

Четвертая часть с краткой информацией от стран о недавно принятых или измененных арбитражных законах на основе Типового закона ЮНСИТРАЛ об арбитраже (1985 года). В этих сообщениях упоминаются национальные доклады, опубликованные или предполагаемые для публикации в справочнике, который является приложением International Handbook on Commercial Arbitration (бесшвейном), который является приложением к Yearbook.

Rice Fowler reports on Latin American arbitration.

Simon, A. and J. H. Rooney, Jr. The Law and practice of international arbitration in Peru. World arbitration & mediation report : covering dispute resolution in the United States and around the world (Yonkers, N.Y.) 10:2:48-54, February 1999.

Samuel, A. Arbitration statutes in England and the United States of America. [x,] International arbitration statutes in the US states ; [xi,] The new English Arbitration Act / Adam Samuel. Arbitration and dispute resolution law journal (London) 1:23-33, March 1999.

Sanders, P. Commentary on UNCITRAL Arbitration Rules. Yearbook commercial arbitration : International Council for Commercial Arbitration (Deventer) 2:172-223, 1977.

Комментарий к правилам, предложенный консультантом на подготовительном этапе. В библиографии публикаций (ЮНСИТРАЛ Yearbook IX:1978:219, 1981) не указан.

Schwebel, S. M. May the majority vote of an international arbitral tribunal be impeached? : the 1996 Freshfields Lecture. Arbitration international : London Court of International Arbitration (London) 13:2:145-153, 1997.

Seifi, J. The new International Commercial Arbitration Act of Iran : towards harmony with the UNCITRAL Model Law. Journal of international arbitration (Geneva) 15:2:5-35, June 1998.

Singhania, K. G. Comparative study of the Indian Arbitration Act 1940 and the Arbitration and Conciliation Act 1996. Arbitration and ADR : International Bar Association, Section on Business Law, Committee D (London) 3:2:17-18, 1998.
АРС - альтернативное разрешение споров.

Smit, H. and V. Pechota. A chart comparing international commercial arbitration rules. [Yonkers, N.Y.] : Juris Publishing, c1998. ix, 160 p. (Smit's guides to international arbitration ; 3)
Заглавие, помещенное перед текстом: сравнение международных коммерческих арбитражных правил НТП, ААА, ЛЦИА, ИКСИД, ВОИС, ЮНСИТРАЛ и ЦПР: подборка параллельных положений.

Taivalkoski, P. Sovellettavasta laista kansainvälisessä välimiesmenettelyssä = Welches Recht im internationalen Schiedsverfahren anzuwenden ist? Defensor legis : Organ för Finlands advokatförbund (Helsinki) 79:2:296-309, mars-april, 1998.
На финском языке с параллельным названием на немецком языке.

Triebel, V. Germany : current developments. Arbitration and ADR : International Bar Association, Section on Business Law, Committee D (London) 3:2:23-25, 1998.
АРС - альтернативное разрешение споров.

[Willem C. Vis International Arbitration Moot. Fifth] Willem C. Vis International Commercial Arbitration Moot 1998 : reports of Zagreb participants. Croatian arbitration yearbook : Croatian Chamber of Commerce, Permanent Arbitration Court (Zagreb) 5:235-240, 1998.
Доклад, подготовленный группой работников Загребского университета: N. Balenovic, D. Kaufman, N. Lacmanovic, T. Nagy and B. Stritof.—Footnote*.

Williams, D. New Zealand. The new arbitration act : adoption of the Model Law with additions. International arbitration law review (London) 1:6:214-216, October 1998.

Work, T. S. India satisfies its Jones [i.e. Joneses] for arbitration : new arbitration law in India. Transnational lawyer : University of the Pacific, McGeorge School of Law (Sacramento, Calif.) 10:1:217-243, spring 1997.

IV. Международные перевозки

Asariotis, R. Anwendungssystem und Zuständigkeitsvorschriften der Hamburger Regeln als Mittel zur Durchsetzung des Haftungsregimes. European transport law : journal of law and economics (Antwerpen) 33:2:161-191, 1998.

Derecho uniforme del transporte internacional : cuestiones de actualidad / coordinator: A. Madrid Parra; authors: M. Olivencia Ruiz ... [et al.]. Madrid : McGraw-Hill, 1998. xxiii, 437 p. (Elementos empresa. Ciencias jurídicas)
Главы, посвященные деятельности ЮНСИТРАЛ: La tarea unificadora en materia de transporte (I) / M. Olivencia Ruiz, p. 1-22.—Las Reglas de Hamburgo (Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marí-timo de Mercancías, 1978) (III) / R. Illescas Ortiz, p. 67-77.—Regulación uniforme de UNCITRAL del uso de medios electrónicos en relación con los contratos de transporte de mercancías (IV) / A. Madrid Parra, 79-121.— Mercancías en la fase portuaria : problemas y soluciones (VI) / D. Morán Bovio, p.167-212.—La obligación de entrega en la venta con expedición (X) / M. A. Pendón Meléndez, p. 325-368.

Illescas Ortiz, R. El Convenio de las Naciones Unidas sobre la Responsabilidad de los Empresarios de Terminales de Transporte en el Comercio Internacional. In Estudios de derecho mercantil : homenaje al Profesor Justino F. Duque. Valladolid : Universidad de Valla-dolid, 1998. vol. 2. p. 1453-1461.

Lee, E. S. Analysis of the Hamburg Rules on marine cargo insurance and liability insurance. ILSA Journal of International & Comparative Law : Nova Southeastern University (Ft. Lauderdale, Fla.) 4:153-172, 1997.
МАСП - Международная ассоциация студентов-правовиков.

Meyer-Rehfueß, M. Zwischen Hamburg und Haag/Visby : aktuelle Entwicklungen im internationalen Seefrachtrecht. Transportrecht : Zeitschrift für das gesamte Recht der Güterbeförderung, der Spedition, der Versicherungen des Transports, der Personenbeförderung, der Reiseveranstaltung (Hamburg) 21:6:236-241, Juni 1998.

Morán Bovio, D. The OTT Convention viewed in the light of decisions on the Hamburg Rules. In Uniform law studies in memory of Malcolm Evans = Études de droit uniforme à la mémoire de Malcolm Evans. Uniform law review : UNIDROIT (Roma) 3:2/3:601-614, 1998. (New series)
Название журнала на французском языке: Revue de droit uniforme : Institut international pour l'unification du droit privé.

_____ Mercancías en la fase portuaria : problemas y soluciones. In Estudios de derecho mercantil : homenaje al Profesor Justino F. Duque. Valladolid : Universidad de Valladolid, 1998. vol. 2. p. 1473-1496.

_____ Sentencias primeras en aplicación de las Reglas de Hamburgo. Revista de direito mercantil industrial, economico e financeiro : Instituto Brasileiro de Direito Comercial Comparado (São Paulo) 36:105:220-230, janeiro-março de 1997. (Nova série)

Ramberg, J. New Scandinavian maritime codes. Diritto marittimo : rivista trimestrale di dottrina, giuris-prudenza, legislazione italiana e straniera (Genova) 4:1222-1224, 1994.
Перепечатка.
Эти новые кодексы заполняют "пробелы" в Гаагско-Висбийских правилах положениями Гамбургских правил, стр. 1223.

_____ The vanishing bill of lading and the "Hamburg Rules carrier". American journal of comparative law : American Association for the Comparative Study of Law (Berkeley, Calif.) 27:2/3:391-406, 1979.
Перепечатка.

Tetley, W. Arbitration and jurisdiction in carriage of goods by sea and multimodal transport : can we have international uniformity? European transport law : journal of law and economics (Antwerpen) 33:6:735-765, 1998.
Первоначальный вариант этого текста был представлен на Международной конференции по арбитражу и морскому праву, проведенной в Барселоне, Испания, 24-28 июня 1998 года. — Сноска*.

_____ Le régime juridique du transport des marchandises par eau : l'uniformisation du droit en péril. Annuaire de droit maritime et océanique : Centre de droit maritime et océanique, Faculté de droit et des sciences politiques, Université de Nantes (Nantes, France) 16:95- 107, 1998.

V. Международные платежи

Díez Gargari, P. Hacia una reglamentación uniforme de la transferencia internacional de crédito. México : Universidad Nacional Autónoma de México, 1996. 218 p.
Диссертация (кандидатская) - Университет Мехико, 1996 год.
Включены библиография и предметный указатель.

Felsenfeld, C. The compatibility of the UNCITRAL Model Law on International Credit Transfers with article 4A of the UCC. Fordham law review : Fordham University School of Law (New York, N.Y.) 60:6:S53-S75, May 1992.

Lojendio Osborne, I. Proyecto de Convención internacional sobre cesión de créditos. In Estudios de derecho mercantil : homenaje al Profesor Justino F. Duque. Valladolid : Universidad de Valladolid, 1998. vol. 2. p. 1251-1263.

Pinault, M. La réconciliation des irréconciliables : la Convention des Nations Unies sur les lettres de change internationales et les billets à ordre internationaux. Cahiers de droit : revue des étudiants en droit de l'Université Laval (Québec) 38:3:503-567, septembre 1997.
На французском языке, резюме на английском и французском языках, стр. 503-504.

VI. Электронный обмен данными

Andersen, M. B. Electronic commerce : a challenge to private law? Roma : Centro di studi e ricerche di diritto comparato e straniero, 1998. 29 p. (Saggi, conferenze e seminari / Centro di studi e ricerche di diritto comparato e straniero ; 32).

Boss, A. H. Electronic commerce and the symbiotic relationship between international and domestic law reform. In Teaching sales law in a global context : the reciprocal influence of domestic sales law (article 2) on private international law (CISG & UNIDROIT) and private international law on revised article 2. Tulane law review : Tulane Law School (New Orleans, La.) 72:6:1925-2111, June 1998, p. 1931-1984.

Chandler, G. F., III. Maritime electronic commerce for the twenty-first century. Tulane maritime law journal (New Orleans, La.) 22:2:463-510, summer 1998.
В добавлении В воспроизводится текст Закона ЮНСИТРАЛ об электронной торговле (1996 год), стр. 503-510.
Статья в сокращенном виде была представлена на заседании, посвященном столетней годовщине Международного морского комитета, которое состоялось в Антверпене 10 июня 1997 года.— Сноска*.
См. ниже International Maritime Committee Centenary Conference.

Cova Arria, L. La Ley Modelo de la CNUDMI sobre Comercio Electrónico. Revista de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas : Universidad Central de Venezuela (Caracas) 42:104:31-45, 1997.
В приложении воспроизводится текст Закона ЮНСИТРАЛ об электронной торговле (1996 год) на испанском языке, стр. 421-433.

Enayat, S. H. Legal aspect [sic] of international funds transfer : commentary of UNCITRAL Model Law on International Credit Transfers (1992). Tehran : [s.n.], 1993 [1372]. 176 p.
На персидском языке.
Резюме по дополнительному титульному листу на английском языке.
В приложении воспроизводится текст Закона ЮНСИТРАЛ о кредитовых переводах (1992 год) на английском языке и решение ЮНСИТРАЛ, принятое 15 мая 1992 года на 484-м заседании ЮНСИТРАЛ об утверждении Типового закона и о рекомендации к его применению.

Greenwood, D. J. and R. A. Campbell. Electronic commerce legislation : from written on paper and signed in ink to electronic records and online authentication. Business lawyer : American Bar Association, Section of Business Law (Chicago, Ill.) 53:1:307-338, November 1997.
Включены сравнительная таблица Закона ЮНСИТРАЛ об электронной торговле (1996 год), законов штата Массачусетс (MERSA) и правовых актов Национальной конференции уполномоченных по унификации законов штатов (NCCUSL), стр. 321-337.

International Maritime Committee Centenary Conference (June 9-13, 1997, Antwerp)
Antwerp II : Documents of the Centenary Conference. International Maritime Committee yearbook (Antwerpen) 208-277, 1997.
Документы, касающиеся деятельности ЮНСИТРАЛ: Agenda topic 5, Electronic Data Interchange (EDI) : report of the chairman of the working group / A. von Ziegler, p. 208-214.— I, Maritime electronic commerce for the twenty-first century / G. F. Chandler, III, p.215-250.— Appendices: A, CMI Rules for Electronic Bills of Lading, p. 238-241.— B, UNCITRAL Model Law on Electronic Commerce, p. 242-250.—II, The broader context of electronic commerce / J. Gauthier, p. 251-256.—III, The 1990 CMI Rules on Electronic Bills of Lading in the context of electronic commerce / J. Ramberg, p. 257-259.—IV, UNCITRAL Model Law on Electronic Commerce / R. I. L. Howland, p. 260-265.—

V, Legal obstacles to the implementation of the electronic bill of lading in civil law countries / L. Cova Arria, p. 266-271.—VI, Main legal issues related to the implementation of electronic transport documentation / G. J. van der Ziel, p. 272-277.
Статьи А. фон Циглера, Г.Ф. Чандлера, III, Дж. Готье, Дж. Рамберга, Р.И.Д. Хаулэнда, Д. Кова Арриа и Г.Дж. ван дер Циля перепечатаны в European transport law : journal of law and economics (Antwerpen) 32:6:643-728, 1997.
Расширенный вариант статья Чандлера опубликован также в: Tulane maritime law journal (New Orleans) 22:2:463-510, summer 1998. См. также Chandler.

Lenselink, B. Internet: which court decides, which law applies? : Tagung in Utrecht. IPRax : Praxis des internationalen Privat - und Verfahrensrechts (Bielefeld) 18:3:229-231, Mai/Juni 1998.

Livory, A. CNUDCI : projet de règles uniformes sur les signatures numériques. Droit de l'informatique & des télécoms (Paris) 15:3:88-89, 1998.

Madrid Parra, A. Regulación uniforme de UNCITRAL del uso de medios electrónicos en relación con los contratos de transporte de mercancías (IV). In Derecho uniforme del transporte internacional : cuestiones de actualidad / coordinator: A. Madrid Parra; authors: M. Olivencia Ruiz ... [et al.]. Madrid : McGraw-Hill, 1998. (Elementos empresa. Ciencias jurídicas). p. 79-121.

Mudenda, F. UNCITRAL continues work on electronic signatures. International law in brief : American Society of International Law (Washington, D.C.) 2:2:5-6, February 1999.

Новая Зеландия. Юридическая комиссия.
Electronic commerce : a guide for the legal and business community. Wellington, New Zealand : The Commission, October 1998. xix, 182 p. (NZLC ; R20)
Добавление: A, UNCITRAL Model Law on Electronic Commerce (1996), p. 139-147.— B, Revision of Uniform Commercial Code (extracts), p. 148-152.— C, Law Commission draft Evidence Code (extracts), p. 153-155.— D, Conflict of laws : comparative law, p.156- 174.
Включены библиография, добавления с текстами правовых документов и предметный указатель.
Доклад (№ 50, часть 1) представлен в Министерство юстиции. Все аспекты сравнивались с положениями Типового закона Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) об электронной торговле и с докладом Австралийской (федеральной) группы экспертов по электронной торговле: электронная торговля: создание правовой основы.—Резюме, стр. xv.

Nicoll, C. C. Can computers make contracts? Journal of business law (London) 35-49, January 1998.

UNCITRAL Model Law on Electronic Commerce with Guide to Enactment, 1996 : with additional article 5 bis as adopted in 1998. New York : United Nations, 1999. vii, 75 p.
Содержание: 1. General Assembly resolution 51/162 of 16 December 1996, on the report of the Sixth Committee (A/51/628).— 2. UNCITRAL Model Law on Electronic Commerce.—3. Guide to Enactment of the UNCITRAL Model Law on Electronic Commerce. Новое издание, только на английском языке.

Wulff, O. Das UNCITRAL Modellgesetz über den grenzüberschreitenden Überweisungsverkehr. Bielefeld: Gieseking, 1998. xli, 371 p. (Schriften zum deutschen und europäischen Zivil-, Handels- und Prozessrecht ; Bd. 176)
Диссертация (докторская)— Регенсбургский университет (Германия) 1996/97 годы.
Включены библиография и приложение с текстом закона ЮНСИТРАЛ о кредитовых переводах на английском языке (1992 год).

VII. Независимые гарантии и резервные аккредитивы

Estrella Faria, J. A. Garantías para concesiones : ¿un rompecabezas? = Concession guarantees : a conundrum? In International seminar = Seminario internacional / Panamerican Surety Association = Asociación Panamericana de Fianzas. Buenos Aires : The Association, 1997. p. 109-118, 291-299.

Fayers, R. Roger Fayers responds to Paul Turner on Article 15(3) of the UNCITRAL Convention. Documentary credits INsight : International Chamber of Commerce (Paris) 4:2:19-20, spring 1998.
A response to: Expert commentary ; some points on warranties, fraud and the United Nations [Guarantee and Standby] Convention. Documentary credits INsight ; 4:1:17-19, winter 1998. См. библиографию последних работ, касающихся деятельности ЮНСИТРАЛ (A/CN.9/452) от 27 марта 1998 года, стр. 21.

Kozolchyk, B. The impact of the UNCITRAL Bank Guarantee, Standby Letter of Credit Convention upon international commerce and financial markets. Letter of credit update : Government Information Services (Arlington, Va.) 10:7:26-32, July 1994.

Parra-Aranguren, G. Estudios de derecho mercantil internacional. Caracas : Universidad Central de Venezuela, Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas, 1998. 727 p.
Chapter 2, La Convención de las Naciones Unidas sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales (1988), p. 89-313.

Turner, P. S. The United Nations Convention on international standby letters of credit : how could it change existing letter of credit law in the United States? Banking law journal (Arlington, Va.) 9:790-808, October 1997.

United Nations Convention's advantages weighed. Letter of credit update : Government Information Services (Arlington, Va.) 13:2:3-4, February 1997.

VIII. Закупки

Rawlins, H. A. Aspects of the UNCITRAL regimes for procurement and for international commercial arbitration, and government international commercial contracts in the Commonwealth Caribbean. Journal of transnational law and policy : Florida State University, College of Law (Tallahassee, Fla.) 7:1:41-75, fall 1997.
Резюме статьи перед оглавлением.

IX. Трансграничная несостоятельность

Barrett, J. A. Various legislative attempts with respect to bankruptcies involving more than one country. IV, UNCITRAL. Texas international law journal : University of Texas at Austin School of Law (Austin, Tex.) 33:3:561-563, summer 1998.

В приложении воспроизводится текст Типового закона ЮНСИТРАЛ о несостоятельности (1997 год), стр. 564-573.

Автор являлся членом делегации Государственного департамента Соединенных Штатов Америки, принимавшей участие в разработке Типового закона ЮНСИТРАЛ о трансграничной несостоятельности.— Сноска, стр. 561.

Berends, A. J. The UNCITRAL Model Law on Cross-Border Insolvency : a comprehensive overview. Tulane journal of international and comparative law : Tulane Law School (New Orleans, La.) 6:309-399, spring 1998.

В приложении воспроизводятся текст Типового закона ЮНСИТРАЛ о несостоятельности (1997 год), стр. 401-413, и Руководство по применению Типового закона ЮНСИТРАЛ о трансграничной несостоятельности (1997 год), стр. 415-486.

Carbone, S. M. Il così detto fallimento internazionale tra riforma italiana del diritto internazionale privato e normativa di diritto uniforme. Diritto del commercio internazionale : pratica internazionale e diritto interno (Milano) 12:3:633-645, luglio-settembre 1998.

В приложении приводится текст Типового закона ЮНСИТРАЛ о трансграничной несостоятельности (1997 год), стр. 646-655.

Cooper, N. Cross-border insolvency : the insolvency practitioner working under the aegis of the Model Law : presentation to UNICTRAL on 11th June, 1998. Insol world : the newsletter of INSOL international (London) 1-2, July 1998.

Esplugues Mota, C. A. The UNCITRAL Model Law of 1997 on Cross-Border Insolvency : an approach. Diritto del commercio internazionale : pratica internazionale e diritto interno (Milano) 12:3:657-680, luglio-settembre 1998. (Giurisprudenza commerciale)

Krings, E. Unification législative internationale récente en matière d'insolvabilité et de faillite. Uniform law review : UNIDROIT (Roma) 2:4:657-674, 1997.

На параллельных страницах текст Типового закона ЮНСИТРАЛ о несостоятельности (1997 год) на английском и французском языках, стр. 768-789.

Название журнала на французском языке: Revue de droit uniforme : Institut international pour l'unification du droit privé.

Olivencia Ruiz, M. Ley y disposiciones legales modelo como instrumentos de armonización y unificación internacional del derecho de la insolvencia. In Estudios de derecho mercantil : homenaje al Profesor Justino F. Duque. Valladolid : Universidad de Valla-dolid, 1998. vol. 2. p. 1655-1663.

Sandoval, R. Chilean legislation and cross-border insolvency. C, The UNCITRAL effort. Texas international law journal : University of Texas at Austin School of Law (Austin, Tex.) 33:3:583-585, summer 1998.

UNCITRAL Model Law on Cross-Border Insolvency with Guide to Enactment. New York : United Nations, 1999. vii, 94 p.

Содержание: 1. Типовой закон ЮНСИТРАЛ о трансграничной несостоятельности.— 2. Руководство по применению Типового закона ЮНСИТРАЛ о трансграничной несостоятельности.— Приложение: резолюции 52/158 Генеральной Ассамблеи от 15 декабря 1997 года.

Имеется также на французском и испанском языках.

Vallens, J.-L. La loi-type de la CNUDCI sur l'insolvabilité internationale. Recueil Dalloz Sirey : chronique (Paris) 15:157-165, 16 avril 1998.

X. Финансирование под дебиторскую задолженность

Bazinas, S. V. An international legal regime for receivables financing : UNCITRAL's contribution. Duke journal of comparative & international law : Duke University School of Law (Durham, N.C.) 8:2:315-358, 1998.

Колонтитул: UNCITRAL uniform law on assignment.

_____ Die Arbeit von UNCITRAL im Bereich der Forderungsabtretung zur Kreditfinanzierung. In Hadding, W. and U. H. Schneider, eds. Die Forderungsabtretung, insbesondere zur Kreditsicherung, in ausländischen Rechtsordnungen. Berlin : Duncker & Humblot, 1999. p. 99-132. (Untersuchungen über das Spar-, Giro- und Kreditwesen : Abt. B, Rechtswissenschaft : Schriften des Instituts für deutsches und internationales Recht des Spar-, Grio- und Kreditwesens an der Johannes Gutenberg-Universität Mainz ; Bd. 120)

_____ UNCITRAL's work in the field of secured transactions. In Norton J. J. and M. Andenas, eds. Emerging financial markets and secured transactions. London : Kluwer Law International, c1998. p. 211-218. (International Economic Development Law ; v. 6)

В добавлении 2 воспроизводится текст проекта конвенции об уступке при финансировании под дебиторскую задолженность (1996 год), стр. 509-522.

_____ United Nations streamline(s) [sic] cross-border receivables financing : viewpoint. Trade winds (New York, N.Y.) 2, spring 1998.

Carsella, M. B. UNCITRAL : first step in the globalization of asset-based lending. Secured lender : magazine of the asset-based financial services industry (New York, N.Y.) 108-120, 152, November-December 1998.

Goode, R. The protection of interests in movables in transnational commercial law. In Uniform law studies in memory of Malcolm Evans = Études de droit uniforme à la mémoire de Malcolm Evans. Uniform law review : UNIDROIT (Roma) 3:2/3:453-465, 1998. (New series)

Название журнала на французском языке: Revue de droit uniforme : Institut international pour l'unification du droit privé.

Hartwieg, O. Kollisionsrechtliches zur internationalen Abtretung : eine reale Reminiszenz zu BGH ZIP 1997, 890. Zeitschrift für Wirtschaftsrecht (Köln) 19:51/52:2137-2144, 18. Dezember 1998.

История принятия решения германским федеральным судом, опубликованная в Zeitschrift für Wirtschaftsrecht (Köln) 18:20:890-893, 16. Mai 1997.

Lojendio Osborne, I. Proyecto de convención internacional sobre cesión de créditos. In Estudios de derecho mercantil: homenaje al Profesor Justino F. Duque. Valladolid : Universidad de Valladolid, 1998. vol. 2. p. 1251-1263.

XI. Международные строительные контракты

Vidal Ramírez, F. La Guía Jurídica para la Redacción de Contratos Internacionales de Construcción en [i.e. de] Instalaciones Industriales. Revista de la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú (Lima) 50:331-342, diciembre de 1996.

Перепечатка.
Обзор правового руководства ЮНСИТРАЛ по составлению международных контрактов на строительство промышленных объектов. Нью-Йорк : Организация Объединенных Наций, 1988 год.

XII. Проекты по созданию инфраструктуры, финансируемые частными организациями

Levy, D. A. Build-Operate-Transfer (BOT) and public procurement : a conceptual framework. Indiana International and comparative law review : Indiana University School of Law (Indianapolis, Ind.) 7:1:95-110, 1996.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Правовые тексты ЮНСИТРАЛ

Сокращенное название	Полное название
Гамбургские правила (1978 год)	Конвенция Организации Объединенных Наций о морской перевозке грузов 1978 года (Гамбург)[a]
Конвенция об исковой давности (1974-1980 годы)	Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров, 1974 год (Нью-Йорк)[b] и Протокол об изменении Конвенции об исковой давности в международной купле-продаже товаров, 1980 год (Вена)[c]
Комментарии ЮНСИТРАЛ по арбитражному разбирательству (1996 год)	Комментарии ЮНСИТРАЛ по организации арбитражного разбирательства (1996 год)[d]
Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ (1976 год)	Арбитражный регламент Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (1976 год)[e]
Согласительный регламент ЮНСИТРАЛ (1980 год)	Согласительный регламент Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (1980 год)[f]
Закон ЮНСИТРАЛ о кредитовых переводах (1992 год)	Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международных кредитовых переводах (1992 год)[g]
Закон ЮНСИТРАЛ об электронной торговле (1996 год)	Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронной торговле (1996 год)[h]
Руководство ЮНСИТРАЛ по международной встречной торговле (1992 год)	Правовое руководство ЮНСИТРАЛ по международным встречным торговым сделкам (1992 год)[i]
Руководство ЮНСИТРАЛ по электронному переводу средств (1986 год)	Правовое руководство ЮНСИТРАЛ по электронному переводу средств[j]
Руководство ЮНСИТРАЛ по составлению контрактов на строительство (1987 год)	Правовое руководство ЮНСИТРАЛ по составлению международных контрактов на строительство промышленных объектов (1987 год)[k]
Типовой закон ЮНСИТРАЛ об арбитраже (1985 год)	Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже (1985 год)[l]
Типовой закон ЮНСИТРАЛ о несостоятельности (1997 год)	Типовой закон ЮНСИТРАЛ о трансграничной несостоятельности (1997 год)[m]
Типовой закон ЮНСИТРАЛ о закупках (1994 год)	Типовой закон ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг (1994 год)[n]
Конвенция Организации Объединенных Наций о переводных и простых векселях (1988 год)	Конвенция Организации Объединенных Наций о международных переводных векселях и международных простых векселях (1988 год)[o]
Конвенция Организации Объединенных Наций о гарантиях (1995 год)	Конвенция Организации Объединенных Наций о независимых гарантиях и резервных аккредитивах (1995 год)[p]
Конвенция Организации Объединенных Наций о купле-продаже (1980 год)	Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1980 год)[q]
Конвенция Организации Объединенных Наций об операторах транспортных терминалов (1991 год)	Конвенция Организации Объединенных Наций об ответственности операторов транспортных терминалов в международной торговле (1991 год)[r]

Примечания

[a]Официальные отчеты Конференции Организации Объединенных Наций по морской перевозке грузов, Гамбург, 6-31 марта 1978 года (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.80.VIII.I), документ A/CONF.89/13, приложение I.

[b]Официальные отчеты Конференции Организации Объединенных Наций об исковой давности (погасительных сроках) в международной купле-продаже товаров, Нью-Йорк, 20 мая - 14 июня 1974 года (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.74.V.8), часть I.

[c]Официальные отчеты Конференции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров, 10 марта - 11 апреля 1980 года (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.81.IV.3), часть I.

[d]Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, пятьдесят первая сессия, Дополнение № 17 (A/51/17), часть II.

[e]Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, тридцать первая сессия, Дополнение № 17 (A/31/17), пункт 57.

[f]Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, тридцать пятая сессия, Дополнение № 17 (A/35/17), пункт 106.

[g]Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, сорок седьмая сессия, Дополнение № 17 (A/47/17), приложение I.

[h]Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, пятьдесят первая сессия, Дополнение № 17 (A/51/17), приложение I; см, также резолюцию 51/162 Генеральной Ассамблеи, приложение, от 16 декабря 1996 года.

[i]Издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.93.V.7.

[j]Издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.87.V.9.

[k]Издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.87.V.10.

[l]Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, сороковая сессия, Дополнение № 17 (A/40/17), приложение I.

[m]Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, пятьдесят вторая сессия, Дополнение № 17 (A/52/17), приложение I.

[n]Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, сорок девятая сессия, Дополнение № 17 и исправление (A/49/17 и Corr.1), приложение I.

[o]Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, сорок вторая сессия, Дополнение № 17 (A/42/17), приложение I; см. также резолюцию 43/165 Генеральной Ассамблеи, приложение, от 9 декабря 1988 года.

[p]Резолюция 50/48, приложение, от 11 декабря 1995 года.

[q]Официальные отчеты Конференции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров, Вена, 10 марта - 11 апреля 1980 года (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.81.IV.3), часть I.

[r]Официальные отчеты Конференции Организации Объединенных Наций об ответственности операторов транспортных терминалов в международной торговле, Вена, 2-19 апреля 1991 года (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.93.XI.3), часть I, документ A/CONF.152/13, приложение.

III. ПЕРЕЧЕНЬ ДОКУМЕНТОВ ЮНСИТРАЛ

Условное обозначение документа	Название или описание	Расположение в данном томе
	А. Перечень документов, представленных Комиссии на ее тридцать первой сессии	
	1. Документы общего распространения	
A/CN.9/443	Предварительная повестка дня, аннотации к ней и расписание заседаний тридцать первой сессии	Не воспроизводится
A/CN.9/444 и Add.1-5	Проект глав руководства для законодательных органов по проектам в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников: доклад Генерального секретаря	Часть вторая, III
A/CN.9/445	Доклад Рабочей группы по международной договорной практике о работе ее двадцать седьмой сессии	Часть вторая, I, A
A/CN.9/446	Доклад Рабочей группы по электронной торговле о работе ее тридцать второй сессии	Часть вторая, II, A
A/CN.9/447	Доклад Рабочей группы по международной договорной практике о работе ее двадцать восьмой сессии	Часть вторая, I, C
A/CN.9/448	Подготовка кадров и оказание технической помощи: записка Секретариата	Часть вторая, VI
A/CN.9/449	Статус конвенций и типовых законов: записка Секретариата	Часть вторая, V
A/CN.9/450	Возможное добавление в Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронной торговле: проект положения о включении путем ссылки: записка Секретариата	Часть вторая, II, D
A/CN.9/452	Библиография последних работ, касающихся деятельности ЮНСИТРАЛ: записка Секретариата	Ежегодник, том XXVIII: 1997 год, Часть третья, IV
	2. Документы ограниченного распространения	
A/CN.9/XXXI/ CRP.1 и Add.1-19	Проект доклада Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее тридцатой первой сессии	Не воспроизводится
A/CN.9/XXXI/CRP.2	Записка делегации Франции	Не воспроизводится
A/CN.9/XXXI/CRP.3	Записка делегации Франции	Не воспроизводится
	3. Документы для информации	
A/CN.9/XXXI/INF.1	Список участников	Не воспроизводится

Условное обозначение документа	Название или описание	Расположение в данном томе

B. Перечень документов, представленных Рабочей группе по международной договорной практике на ее двадцать седьмой сессии

1. Рабочие документы

A/CN.9/WG.II/WP.94	Предварительная повестка дня	Не воспроизводится
A/CN.9/WG.II/WP.93	Рабочий документ, представленный Рабочей группе по международной договорной практике на ее двадцать седьмой сессии: финансирование под дебиторскую задолженность: пересмотренные статьи проекта конвенции об уступке при финансировании под дебиторскую задолженность: записка Секретариата	Часть вторая, I, B

2. Документы ограниченного распространения

A/CN.9/WG.II/XXVII/ CRP.1 и Add.1-10	Проект доклада Рабочей группы по международной договорной практике о работе ее двадцать седьмой сессии	Не воспроизводится
A/CN.9/WG.II/XXVII/ CRP.2	Предложение делегаций Австрии, Германии и Франции: дополнительные положения: приложение 2 к проекту конвенции об уступке при финансировании под дебиторскую задолженность	Не воспроизводится

3. Документы для информации

A/CN.9/WG.II/XXVII/ INF.1 и Rev.1	Список участников	Не воспроизводится

C. Перечень документов, представленных Рабочей группе по международной договорной практике на ее двадцать восьмой сессии

1. Рабочие документы

A/CN.9/WG.II/WP.95	Предварительная повестка дня	Не воспроизводится
A/CN.9/WG.II/WP.96	Рабочий документ, представленный Рабочей группе по международной договорной практике на ее двадцать восьмой сессии: финансирование под дебиторскую задолженность: пересмотренные статьи проекта конвенции об уступке при финансировании под дебиторскую задолженность: записка Секретариата	Часть вторая, I, D

2. Документы ограниченного распространения

A/CN.9/WG.II/XXVIII/ CRP.1 и Add.1-12	Проект доклада Рабочей группы по международной договорной практике о работе ее двадцать восьмой сессии	Не воспроизводится
A/CN.9/WG.II/XXVII/ CRP.2 и Add.1-3	Доклад редакционной группы	Не воспроизводится

3. Документы для информации

A/CN.9/WG.V/XXVIII/ INF.1	Список участников	Не воспроизводится

Условное обозначение документа	Название или описание	Расположение в данном томе

D. Перечень документов, представленных Рабочей группе по электронной торговле на ее тридцать второй сессии

1. Рабочие документы

A/CN.9/WG.IV/WP.72	Предварительная повестка дня	Не воспроизводится
A/CN.9/WG.IV/WP.73	Рабочий документ, представленный Рабочей группе по электронной торговле на ее тридцать второй сессии: проект единообразных правил об электронных подписях: записка Секретариата	Часть вторая, II, B
A/CN.9/WG.IV/WP.74	Рабочий документ, представленный Рабочей группе по электронной торговле на ее тридцать второй сессии: включение путем ссылки: предложение Соединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии	Часть вторая, II, C

2. Документы ограниченного распространения

A/CN.9/WG.IV/XXXII/ CRP.1 и Add.1-13	Проект доклада Рабочей группы по электронной торговле о работе ее тридцать второй сессии	Не воспроизводится
A/CN.9/WG.IV/XXXII/ CRP.2	Предложение о включении путем ссылки, представленное наблюдателем от Международной торговой палаты	Не воспроизводится
A/CN.9/WG.IV/XXXII/ CRP.3	Предложение Соединенных Штатов Америки	Не воспроизводится
A/CN.9/WG.IV/XXXII/ CRP.4	Предложение о пересмотре статьи 3, представленное делегациями Канады, Нидерландов, Сингапура, Соединенных Штатов Америки и Швеции	Не воспроизводится
A/CN.9/WG.IV/XXXII/ CRP.5	Предложение Соединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии по статье 3	Не воспроизводится

3. Документы для информации — Не воспроизводится

A/CN.9/WG.IV/XXXII/ INF.1 и INF.1/Rev.1	Список участников	Не воспроизводится

IV. ПЕРЕЧЕНЬ ДОКУМЕНТОВ ЮНСИТРАЛ, ВОСПРОИЗВЕДЕННЫХ В ПРЕДЫДУЩИХ ТОМАХ ЕЖЕГОДНИКА

В настоящем перечне конкретно указываются том, год, часть, глава и страница, где воспроизведены документы, касающиеся работы Комиссии, в предыдущих томах Ежегодника; не указанные в перечне документы в Ежегоднике не воспроизводились. Все документы распределены по следующим категориям:

1. Доклады ежегодных сессий Комиссии
2. Резолюции Генеральной Ассамблеи
3. Доклады Шестого комитета
4. Выдержки из докладов Совета по торговле и развитию Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию
5. Документы, представленные Комиссии (в их число входят доклады сессий рабочих групп)
6. Документы, представленные рабочим группам:
   a) Рабочая группа I: временные пределы и исковая давность (погасительные сроки);
   b) Рабочая группа II: международная купля-продажа товаров (1968-1978 годы): 1-11-я сессии; международная договорная практика (1981-1989 годы: 14-я и последующие сессии);
   c) Рабочая группа III: международное законодательство в области морских перевозок;
   d) Рабочая группа IV: международные оборотные документы (1974-1987 годы: 7-20-я сессии); международные платежи (1988-1992 годы: 21-24-я сессии); электронный обмен данными (1993-1996 годы: 25-30 сессии); электронная торговля (1997-... годы: 31-я и последующие сессии)
   e) Рабочая группа V: новый международный экономический порядок; трансграничная несостоятельность (1995-1997 годы: 18-21-я сессии)
7. Краткие отчеты об обсуждениях в Комиссии
8. Тексты, принятые конференциями полномочных представителей
9. Библиография работ, касающихся деятельности Комиссии.

Условное обозначение документа	Том, год	Часть, глава	Страница
1. Доклады ежегодных сессий Комиссии			
A/7216 (первая сессия)	Том I: 1968-1970	Часть вторая, I, A	81
A/7618 (вторая сессия)	Том I: 1968-1970	Часть вторая, II, A	106
A/8017 (третья сессия)	Том I: 1968-1970	Часть вторая, III, A	147
A/8417 (четвертая сессия)	Том II: 1971	Часть первая, II, A	11
A/8717 (пятая сессия)	Том III: 1972	Часть первая, II, A	9
A/9017 (шестая сессия)	Том IV: 1973	Часть первая, II, A	11
A/9617 (седьмая сессия)	Том V: 1974	Часть первая, II, A	15
A/10017 (восьмая сессия)	Том VI: 1975	Часть первая, II, A	9
A/31/17 (девятая сессия)	Том VII: 1976	Часть первая, II, A	11
A/32/17 (десятая сессия)	Том VIII: 1977	Часть первая, II, A	13
A/33/17 (одиннадцатая сессия)	Том IX: 1978	Часть первая, II, A	13
A/34/17 (двенадцатая сессия)	Том X: 1979	Часть первая, II, A	13
A/35/17 (тринадцатая сессия)	Том XI: 1980	Часть первая, II, A	14
A/36/17 (четырнадцатая сессия)	Том XII: 1981	Часть первая, A	2
A/37/17 и Corr.1 (пятнадцатая сессия)	Том XIII: 1982	Часть первая, A	2
A/38/17 (шестнадцатая сессия)	Том XIV: 1983	Часть первая, A	2
A/39/17 (семнадцатая сессия)	Том XV: 1984	Часть первая, A	2

Условное обозначение документа	Том, год	Часть, глава	Страница
A/40/17 (восемнадцатая сессия)	Том XVI: 1985	Часть первая, A	2
A/41/17 (девятнадцатая сессия)	Том XVII: 1986	Часть первая, A	8
A/42/17 (двадцатая сессия)	Том XVIII: 1987	Часть первая, A	8
A/43/17 (двадцать первая сессия)	Том XIX: 1988	Часть первая, A	8
A/44/17 (двадцать вторая сессия)	Том XX: 1989	Часть первая, A	8
A/45/17 (двадцать третья сессия)	Том XXI: 1990	Часть первая, A	8
A/46/17 (двадцать четвертая сессия)	Том XXII: 1991	Часть первая, A	8
A/47/17 (двадцать пятая сессия)	Том XXIII: 1992	Часть первая, A	9
A/48/17 (двадцать шестая сессия)	Том XXIV: 1993	Часть первая, A	3
A/49/17 (двадцать седьмая сессия)	Том XXV: 1994	Часть первая, A	3
A/50/17 (двадцать восьмая сессия)	Том XXVI: 1995	Часть первая, A	3
A/51/17 (двадцать девятая сессия)	Том XXVII: 1996	Часть первая, A	3
A/52/17 (тридцатая сессия)	Том XXVIII: 1997	Часть первая, A	3

2. Резолюции Генеральной Ассамблеи

2102 (XX)	Том I: 1968-1970	Часть первая, II, A	20
2205 (XXI)	Том I: 1968-1970	Часть первая, II, E	75
2421 (XXIII)	Том I: 1968-1970	Часть вторая, I, B, 3	104
2502 (XXIV)	Том I: 1968-1970	Часть вторая, II, B, 3	143
2635 (XXV)	Том II: 1971	Часть первая, I, C	8
2766 (XXVI)	Том III: 1972	Часть первая, I, C	8
2928 (XXVII)	Том IV: 1973	Часть первая, I, C	9
2929 (XXVII)	Том IV: 1973	Часть первая, I, C	10
3104 (XXVIII)	Том V: 1974	Часть первая, I, C	11
3108 (XXVIII)	Том V: 1974	Часть первая, I, C	12
3316 (XXIX)	Том VI: 1975	Часть первая, I, C	7
3317 (XXIX)	Том VI: 1975	Часть третья, I, B	357
3494 (XXX)	Том VII: 1976	Часть первая, I, C	8
31/98	Том VIII: 1977	Часть первая, I, C	9
31/99	Том VIII: 1977	Часть первая, I, C	9
31/100	Том VIII: 1977	Часть первая, I, C	11
32/145	Том IX: 1978	Часть первая, I, C	10
32/438	Том IX: 1978	Часть первая, I, C	11
33/92	Том X: 1979	Часть первая, I, C	9
33/93	Том X: 1979	Часть первая, I, C	10
34/142	Том XI: 1980	Часть первая, I, C	10
34/143	Том XI: 1980	Часть первая, I, C	11
34/150	Том XI: 1980	Часть третья, III	361
35/166	Том XI: 1980	Часть третья, III	362
35/51	Том XI: 1980	Часть первая, II, D	71
35/52	Том XI: 1980	Часть первая, II, D	74
36/32	Том XII: 1981	Часть первая, D	41
36/107	Том XII: 1981	Часть третья, I	591
36/111	Том XII: 1981	Часть третья, II	593
37/103	Том XIII: 1982	Часть третья, III	973
37/106	Том XIII: 1982	Часть первая, D	44
37/107	Том XIII: 1982	Часть первая, D	48
38/128	Том XIV: 1983	Часть третья, III	702
38/134	Том XIV: 1983	Часть первая, D	47
38/135	Том XIV: 1983	Часть первая, D	52
39/82	Том XV: 1984	Часть первая, D	40
40/71	Том XVI: 1985	Часть первая, D	75
40/72	Том XVI: 1985	Часть первая, D	77
41/77	Том XVII: 1986	Часть первая, D	62
42/152	Том XVIII: 1987	Часть первая, D	77
42/153	Том XVIII: 1987	Часть первая, E	80
43/165 и приложение	Том XIX: 1988	Часть первая, D	41
43/166	Том XIX: 1988	Часть первая, E	44
44/33	Том XX: 1989	Часть первая, E	62
45/42	Том XXI: 1990	Часть первая, D	38
46/56	Том XXII: 1991	Часть первая, D	38
47/34	Том XXIII: 1992	Часть первая, D	53
48/32	Том XXIV: 1993	Часть первая, D	56
48/33	Том XXIV: 1993	Часть первая, D	57
48/34	Том XXIV: 1993	Часть первая, D	58
49/54	Том XXV: 1994	Часть первая, D	42
49/55	Том XXV: 1994	Часть первая, D	42
50/47	Том XXVI: 1995	Часть первая, D	68

Условное обозначение документа	Том, год	Часть, глава	Страница
50/48	Том XXVI: 1995	Часть первая, D	70
51/161	Том XXVII: 1996	Часть первая, D	52
51/162	Том XXVII: 1996	Часть первая, D	54
52/157	Том XXVIII: 1997	Часть первая, D	55
52/158	Том XXVIII: 1997	Часть первая, D	57

3. Доклады Шестого комитета

A/5728	Том I: 1968-1970	Часть первая, I, A	5
A/6396	Том I: 1968-1970	Часть первая, II, B	20
A/6594	Том I: 1968-1970	Часть первая, II, D	67
A/7408	Том I: 1968-1970	Часть вторая, I, B, 2	99
A/7747	Том I: 1968-1970	Часть вторая, II, B, 2	137
A/8146	Том II: 1971	Часть первая, I, B	3
A/8506	Том III: 1972	Часть первая, I, B	3
A/8896	Том IV: 1973	Часть первая, I, B	3
A/9408	Том V: 1974	Часть первая, I, B	4
A/9920	Том VI: 1975	Часть первая, I, B	3
A/9711	Том VI: 1975	Часть третья, I, A	357
A/10420	Том VII: 1976	Часть первая, I, B	3
A/31/390	Том VIII: 1977	Часть первая, I, B	3
A/32/402	Том IX: 1978	Часть первая, I, B	3
A/33/349	Том X: 1979	Часть первая, I, B	3
A/34/780	Том XI: 1980	Часть первая, I, B	9
A/35/627	Том XI: 1980	Часть первая, II, C	69
A/36/669	Том XII: 1981	Часть первая, C	39
A/37/620	Том XIII: 1982	Часть первая, C	42
A/38/667	Том XIV: 1983	Часть первая, C	45
A/39/698	Том XV: 1984	Часть первая, C	39
A/40/935	Том XVI: 1985	Часть первая, C	74
A/41/861	Том XVII: 1986	Часть первая, C	60
A/42/836	Том XVIII: 1987	Часть первая, C	74
A/43/820	Том XIX: 1988	Часть первая, C	39
A/C.6/43/L.2	Том XIX: 1988	Часть третья, II, A	332
A/43/405 и Add.1-3	Том XIX: 1988	Часть третья, II, B	335
A/44/453 и Add.1	Том XX: 1989	Часть первая, C	56
A/44/723	Том XX: 1989	Часть первая, D	61
A/45/736	Том XXI: 1990	Часть первая, C	37
A/46/688	Том XXII: 1991	Часть первая, C	75
A/47/586	Том XXIII: 1992	Часть первая, C	52
A/48/613	Том XXIV: 1993	Часть первая, C	55
A/49/739	Том XXV: 1994	Часть первая, C	40
A/50/640 и Corr.1	Том XXVI: 1995	Часть первая, C	67
A/51/628	Том XXVII: 1996	Часть первая, C	51
A/52/649	Том XXVIII: 1997	Часть первая, C	54

4. Выдержки из докладов Совета по торговле и развитию Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию

A/7214	Том I: 1968-1970	Часть вторая, I, B, 1	97
A/7616	Том I: 1968-1970	Часть вторая, II, B, 1	136
A/8015/Rev.1	Том II: 1971	Часть первая, I, A	3
TD/B/C.4/86, приложение I	Том II: 1971	Часть вторая, III	151
A/8415/Rev.1	Том III: 1972	Часть первая, I, A	3
A/8715/Rev.1	Том IV: 1973	Часть первая, I, A	3
A/9015/Rev.1	Том V: 1974	Часть первая, I, A	3
A/9615/Rev.1	Том VI: 1975	Часть первая, I, A	3
A/10015/Rev.1	Том VII: 1976	Часть первая, I, A	3
TD/B/617	Том VIII: 1977	Часть первая, I, A	3
TD/B/664	Том IX: 1978	Часть первая, I, A	3
A/33/15/Vol.II	Том X: 1979	Часть первая, I, A	3
A/34/15/Vol.II	Том XI: 1980	Часть первая, I, A	8
A/35/15/Vol.II	Том XI: 1980	Часть первая, II, B	68
A/36/15/Vol.II	Том XII: 1981	Часть первая, B	39
TD/B/930	Том XIII: 1982	Часть первая, B	42
TD/B/973	Том XIV: 1983	Часть первая, B	44
TD/B/1026	Том XV: 1984	Часть первая, B	38
TD/B/1077	Том XVI: 1985	Часть первая, B	73

Условное обозначение документа	Том, год	Часть, глава	Страница
TD/B/L.810/Add.9	Том XVII: 1986	Часть первая, B	60
A/42/15	Том XVIII: 1987	Часть первая, B	73
TD/B/1193	Том XIX: 1988	Часть первая, B	38
TD/B/1234/Vol.II	Том XX: 1989	Часть первая, B	55
TD/B/1277/Vol.II	Том XXI: 1990	Часть первая, B	36
TD/B/1309/Vol.II	Том XXII: 1991	Часть первая, B	74
TD/B/39(1)/15	Том XXIII: 1992	Часть первая, B	51
TD/B/40(1)/14(Vol.I)	Том XXIV: 1993	Часть первая, B	54
TD/B/41(1)/14(Vol.I)	Том XXV: 1994	Часть первая, B	40
TD/B/42(1)/19(Vol.I)	Том XXVI: 1995	Часть первая, B	67
TD/B/43(1)/12(Vol.I)	Том XXVII: 1996	Часть первая, B	51
TD/B/44(1)/19(Vol.I)	Том XXVIII: 1997	Часть первая, B	54

5. Документы, представленные Комиссии (в их число входят доклады сессий рабочих групп)

A/C.6/L.571	Том I: 1968-1970	Часть первая, I, B	6
A/C.6/L.572	Том I: 1968-1970	Часть первая, I, C	14
A/CN.9/15 и Add.1	Том I: 1968-1970	Часть третья, III, B	294
A/CN.9/18	Том I: 1968-1970	Часть третья, I, C, 1	237
A/CN.9/19	Том I: 1968-1970	Часть третья, III, A, 1	275
A/CN.9/21 и Corr.1	Том I: 1968-1970	Часть третья, IV, A	299
A/CN.9/30	Том I: 1968-1970	Часть третья, I, D	248
A/CN.9/31	Том I: 1968-1970	Часть третья, I, A, 1	181
A/CN.9/33	Том I: 1968-1970	Часть третья, I, B	231
A/CN.9/34	Том I: 1968-1970	Часть третья, I, C, 2	246
A/CN.9/35	Том I: 1968-1970	Часть третья, I, A, 2	201
A/CN.9/38	Том I: 1968-1970	Часть третья, III, A, 2	279
A/CN.9/L.19	Том I: 1968-1970	Часть третья, V, A	329
A/CN.9/38/Add.1	Том II: 1971	Часть вторая, II, 1	129
A/CN.9/41	Том I: 1968-1970	Часть третья, II, A	268
A/CN.9/48	Том II: 1971	Часть вторая, II, 2	130
A/CN.9/50 и приложения I-IV	Том II: 1971	Часть вторая, I, C, 2	101
A/CN.9/52	Том II: 1971	Часть вторая, I, A, 2	58
A/CN.9/54	Том II: 1971	Часть вторая, I, B, 1	77
A/CN.9/55	Том II: 1971	Часть вторая, III	151
A/CN.9/60	Том II: 1971	Часть вторая, IV	157
A/CN.9/62 и Add.1 и 2	Том III: 1972	Часть вторая, I, A, 5	91
A/CN.9/63 и Add.1	Том III: 1972	Часть вторая, IV	301
A/CN.9/64	Том III: 1972	Часть вторая, III	225
A/CN.9/67	Том III: 1972	Часть вторая, II, 1	169
A/CN.9/70 и Add.2	Том III: 1972	Часть вторая, I, B, 1	111
A/CN.9/73	Том III: 1972	Часть вторая, I, B, 3	134
A/CN.9/74 и приложение	Том IV: 1973	Часть вторая, IV, 1	161
A/CN.9/75	Том IV: 1973	Часть вторая, I, A, 3	71
A/CN.9/76 и Add.1	Том IV: 1973	Часть вторая, IV, 4 и 5	187, 237
A/CN.9/77	Том IV: 1973	Часть вторая, II, 1	119
A/CN.9/78	Том IV: 1973	Часть вторая, I, B	93
A/CN.9/79	Том IV: 1973	Часть вторая, III, 1	153
A/CN.9/82	Том IV: 1973	Часть вторая, V	257
A/CN.9/86	Том V: 1974	Часть вторая, II, 1	109
A/CN.9/87	Том V: 1974	Часть вторая, I, 1	33
A/CN.9/87, приложения I-IV	Том V: 1974	Часть вторая, I, 2-5	58
A/CN.9/88 и Add.1	Том V: 1974	Часть вторая, III, 1 и 2	127
A/CN.9/91	Том V: 1974	Часть вторая, IV	217
A/CN.9/94 и Add.1 и 2	Том V: 1974	Часть вторая, V	223
A/CN.9/96 и Add.1	Том VI: 1975	Часть вторая, IV, 1 и 2	223
A/CN.9/97 и Add.1-4	Том VI: 1975	Часть вторая, III	193
A/CN.9/98	Том VI: 1975	Часть вторая, I, 6	134
A/CN.9/99	Том VI: 1975	Часть вторая, II, 1	141
A/CN.9/100 и приложения I-IV	Том VI: 1975	Часть вторая, I, 1-5	53
A/CN.9/101 и Add.1	Том VI: 1975	Часть вторая, II, 3 и 4	161
A/CN.9/102	Том VI: 1975	Часть вторая, II, 5	188
A/CN.9/103	Том VI: 1975	Часть вторая, V	305
A/CN.9/104	Том VI: 1975	Часть вторая, VI	329
A/CN.9/105 и приложение	Том VI: 1975	Часть вторая, IV, 3 и 4	265
A/CN.9/106	Том VI: 1975	Часть вторая, VIII	341
A/CN.9/107	Том VI: 1975	Часть вторая, VII	337
A/CN.9/109 и Add. 1 и 2	Том VII: 1976	Часть вторая, IV, 1-3	225

Условное обозначение документа	Том, год	Часть, глава	Страница
A/CN.9/110	Том VII: 1976	Часть вторая, IV, 4	313
A/CN.9/112 и Add.1	Том VII: 1976	Часть вторая, III, 1 и 2	181
A/CN.9/113	Том VII: 1976	Часть вторая, III, 3	211
A/CN.9/114	Том VII: 1976	Часть вторая, III, 4	222
A/CN.9/115	Том VII: 1976	Часть вторая, IV, 5	358
A/CN.9/116 и приложения I и II	Том VII: 1976	Часть вторая, I, 1-3	93
A/CN.9/117	Том VII: 1976	Часть вторая, II, 1	165
A/CN.9/119	Том VII: 1976	Часть вторая, VI	365
A/CN.9/121	Том VII: 1976	Часть вторая, V	363
A/CN.9/125 и Add.1-3	Том VIII: 1977	Часть вторая, I, D	130
A/CN.9/126	Том VIII: 1977	Часть вторая, I, E	174
A/CN.9/127	Том VIII: 1977	Часть вторая, III	267
A/CN.9/128 и приложения I и II	Том VIII: 1977	Часть вторая, I, A-C	85
A/CN.9/129 и Add.1	Том VIII: 1977	Часть вторая, VI, A и B	369
A/CN.9/131	Том VIII: 1977	Часть вторая, II, A	211
A/CN.9/132	Том VIII: 1977	Часть вторая, II, B	272
A/CN.9/133	Том VIII: 1977	Часть вторая, IV, A	289
A/CN.9/135	Том VIII: 1977	Часть вторая, I, F	203
A/CN.9/137	Том VIII: 1977	Часть вторая, V	365
A/CN.9/139	Том VIII: 1977	Часть вторая, IV, B	339
A/CN.9/141	Том IX: 1978	Часть вторая, II, A	185
A/CN.9/142	Том IX: 1978	Часть вторая, I, A	73
A/CN.9/143	Том IX: 1978	Часть вторая, I, C	130
A/CN.9/144	Том IX: 1978	Часть вторая, I, D	132
A/CN.9/145	Том IX: 1978	Часть вторая, I, E	150
A/CN.9/146 и Add.1-4	Том IX: 1978	Часть вторая, I, F	157
A/CN.9/147	Том IX: 1978	Часть вторая, II, B	202
A/CN.9/148	Том IX: 1978	Часть вторая, III	225
A/CN.9/149 и Corr.1 и 2	Том IX: 1978	Часть вторая, IV, A	227
A/CN.9/151	Том IX: 1978	Часть вторая, V	247
A/CN.9/155	Том IX: 1978	Часть вторая, IV, B	245
A/CN.9/156	Том IX: 1978	Часть вторая, IV, C	246
A/CN.9/157	Том X: 1979	Часть вторая, II, A	75
A/CN.9/159	Том X: 1979	Часть вторая, I, A	43
A/CN.9/160	Том X: 1979	Часть вторая, I, B	45
A/CN.9/161	Том X: 1979	Часть вторая, I, C	46
A/CN.9/163	Том X: 1979	Часть вторая, II, B	96
A/CN.9/164	Том X: 1979	Часть вторая, I, D	58
A/CN.9/165	Том X: 1979	Часть вторая, II, C	100
A/CN.9/166	Том X: 1979	Часть вторая, III, A	109
A/CN.9/167	Том X: 1979	Часть вторая, III, B	113
A/CN.9/168	Том X: 1979	Часть вторая, III, C	123
A/CN.9/169	Том X: 1979	Часть вторая, III, D	133
A/CN.9/170	Том X: 1979	Часть вторая, III, E	135
A/CN.9/171	Том X: 1979	Часть вторая, IV	139
A/CN.9/172	Том X: 1979	Часть вторая, V, A	151
A/CN.9/175	Том X: 1979	Часть вторая, VI	161
A/CN.9/176	Том XI: 1980	Часть вторая, V, A	252
A/CN.9/177	Том XI: 1980	Часть вторая, II	78
A/CN.9/178	Том XI: 1980	Часть вторая, III, A	88
A/CN.9/179	Том XI: 1980	Часть вторая, IV, A	210
A/CN.9/180	Том XI: 1980	Часть вторая, IV, B	216
A/CN.9/181 и приложение	Том XI: 1980	Часть вторая, III, B, C	113
A/CN.9/183	Том XI: 1980	Часть вторая, I	77
A/CN.9/186	Том XI: 1980	Часть вторая, III, D	194
A/CN.9/187 и Add.1-3	Том XI: 1980	Часть вторая, IV, C	235
A/CN.9/189	Том XI: 1980	Часть вторая, IV, D	246
A/CN.9/191	Том XI: 1980	Часть вторая, V, B	262
A/CN.9/192 и Add.1 и 2	Том XI: 1980	Часть вторая, VI	297
A/CN.9/193	Том XI: 1980	Часть вторая, V, C	292
A/CN.9/194	Том XI: 1980	Часть вторая, V, D	296
A/CN.9/196	Том XII: 1981	Часть вторая, II, A	105
A/CN.9/197	Том XII: 1981	Часть вторая, I, A	47
A/CN.9/198	Том XII: 1981	Часть вторая, IV, A	205
A/CN.9/199	Том XII: 1981	Часть вторая, II, B	151
A/CN.9/200	Том XII: 1981	Часть вторая, II, C	154
A/CN.9/201	Том XII: 1981	Часть вторая, I, C	102
A/CN.9/202 и Add.1-4	Том XII: 1981	Часть вторая, V, A	427
A/CN.9/203	Том XII: 1981	Часть вторая, V, B	533
A/CN.9/204	Том XII: 1981	Часть вторая, VIII	585

Условное обозначение документа	Том, год	Часть, глава	Страница
A/CN.9/205/Rev.1	Том XII: 1981	Часть вторая, VI	575
A/CN.9/206	Том XII: 1981	Часть вторая, VII	579
A/CN.9/207	Том XII: 1981	Часть вторая, III	163
A/CN.9/208	Том XII: 1981	Часть вторая, V, C	573
A/CN.9/210	Том XIII: 1982	Часть вторая, II, A, 1	85
A/CN.9/211	Том XIII: 1982	Часть вторая, II, A, 3	242
A/CN.9/212	Том XIII: 1982	Часть вторая, II, A, 5	425
A/CN.9/213	Том XIII: 1982	Часть вторая, II, A, 4	274
A/CN.9/214	Том XIII: 1982	Часть вторая, II, A, 6	450
A/CN.9/215	Том XIII: 1982	Часть вторая, II, B, 1	577
A/CN.9/216	Том XIII: 1982	Часть вторая, III, A	657
A/CN.9/217	Том XIII: 1982	Часть вторая, IV, A	726
A/CN.9/218	Том XIII: 1982	Часть вторая, I, A	51
A/CN.9/219 и Add.1	Том XIII: 1982	Часть вторая, I, B	68
A/CN.9/220	Том XIII: 1982	Часть вторая, II, B, 3	621
A/CN.9/221	Том XIII: 1982	Часть вторая, II, C	624
A/CN.9/222	Том XIII: 1982	Часть вторая, III, C	714
A/CN.9/223	Том XIII: 1982	Часть вторая, II, A, 7	574
A/CN.9/224	Том XIII: 1982	Часть вторая, V	908
A/CN.9/225	Том XIII: 1982	Часть вторая, VI, B	924
A/CN.9/226	Том XIII: 1982	Часть вторая, VI, A	920
A/CN.9/227	Том XIII: 1982	Часть вторая, VII	955
A/CN.9/228	Том XIII: 1982	Часть вторая, VIII	959
A/CN.9/229	Том XIII: 1982	Часть вторая, VI, C	949
A/CN.9/232	Том XIV: 1983	Часть вторая, III, A	71
A/CN.9/233	Том XIV: 1983	Часть вторая, III, C	140
A/CN.9/234	Том XIV: 1983	Часть вторая, IV, A	229
A/CN.9/235	Том XIV: 1983	Часть вторая, I	55
A/CN.9/236	Том XIV: 1983	Часть вторая, V, C	431
A/CN.9/237 и Add.1-3	Том XIV: 1983	Часть вторая, V, B	350
A/CN.9/238	Том XIV: 1983	Часть вторая, V, D	446
A/CN.9/239	Том XIV: 1983	Часть вторая, V, A	345
A/CN.9/240	Том XIV: 1983	Часть вторая, VII	493
A/CN.9/241	Том XIV: 1983	Часть вторая, VI	489
A/CN.9/242	Том XIV: 1983	Часть вторая, II	68
A/CN.9/245	Том XV: 1984	Часть вторая, II, A, 1	260
A/CN.9/246 и приложение	Том XV: 1984	Часть вторая, II, B, 1 и 2	327
A/CN.9/247	Том XV: 1984	Часть вторая, III, A	409
A/CN.9/248	Том XV: 1984	Часть вторая, I, A, 1	43
A/CN.9/249 и Add.1	Том XV: 1984	Часть вторая, I, A, 2	175
A/CN.9/250 и Add.1-4	Том XV: 1984	Часть вторая, I, B	193
A/CN.9/251	Том XV: 1984	Часть вторая, V, B	563
A/CN.9/252 и приложения I и II	Том XV: 1984	Часть вторая, IV, A и B	513
A/CN.9/253	Том XV: 1984	Часть вторая, V, C	587
A/CN.9/254	Том XV: 1984	Часть вторая, V, D	596
A/CN.9/255	Том XV: 1984	Часть вторая, V, A	560
A/CN.9/256	Том XV: 1984	Часть вторая, VII	606
A/CN.9/257	Том XV: 1984	Часть вторая, VI	602
A/CN.9/259	Том XVI: 1985	Часть вторая, III, A, 1	304
A/CN.9/260	Том XVI: 1985	Часть вторая, IV, A	506
A/CN.9/261	Том XVI: 1985	Часть вторая, II, A	219
A/CN.9/262	Том XVI: 1985	Часть вторая, III, B, 1	381
A/CN.9/263 и Add.1-3	Том XVI: 1985	Часть вторая, I, A	79
A/CN.9/264	Том XVI: 1985	Часть вторая, I, B	158
A/CN.9/265	Том XVI: 1985	Часть вторая, V	543
A/CN.9/266 и Add.1 и 2	Том XVI: 1985	Часть вторая, II, B	233
A/CN.9/267	Том XVI: 1985	Часть вторая, IX	594
A/CN.9/268	Том XVI: 1985	Часть вторая, III, C	505
A/CN.9/269	Том XVI: 1985	Часть вторая, VI	567
A/CN.9/270	Том XVI: 1985	Часть вторая, VIII	591
A/CN.9/271	Том XVI: 1985	Часть вторая, VII	587
A/CN.9/273	Том XVII: 1986	Часть вторая, I, A, 1	66
A/CN.9/274	Том XVII: 1986	Часть вторая, I, A, 2	94
A/CN.9/275	Том XVII: 1986	Часть вторая, III, A	285
A/CN.9/276	Том XVII: 1986	Часть вторая, II, A	139
A/CN.9/277	Том XVII: 1986	Часть вторая, II, C	266
A/CN.9/278	Том XVII: 1986	Часть вторая, I, B	132
A/CN.9/279	Том XVII: 1986	Часть вторая, V	365
A/CN.9/280	Том XVII: 1986	Часть вторая, IV	343
A/CN.9/281	Том XVII: 1986	Часть вторая, VI	386

Условное обозначение документа	Том, год	Часть, глава	Страница
A/CN.9/282	Том XVII: 1986	Часть вторая, VIII	443
A/CN.9/283	Том XVII: 1986	Часть вторая, VII	437
A/CN.9/285	Том XVII: 1986	Часть вторая, I, A, 4	127
A/CN.9/287	Том XVIII: 1987	Часть вторая, III, A	204
A/CN.9/288	Том XVIII: 1987	Часть вторая, I, 1	288
A/CN.9/289	Том XVIII: 1987	Часть вторая, II, A, 1	189
A/CN.9/290	Том XVIII: 1987	Часть вторая, II, A, 4	201
A/CN.9/291	Том XVIII: 1987	Часть вторая, II, B	202
A/CN.9/292	Том XVIII: 1987	Часть вторая, IV	243
A/CN.9/293	Том XVIII: 1987	Часть вторая, VI	257
A/CN.9/294	Том XVIII: 1987	Часть вторая, V	250
A/CN.9/297	Том XIX: 1988	Часть вторая, I, A, 1	50
A/CN.9/298	Том XIX: 1988	Часть вторая, II, A	117
A/CN.9/299	Том XIX: 1988	Часть вторая, X, B	291
A/CN.9/300	Том XIX: 1988	Часть вторая, X, A	286
A/CN.9/301	Том XIX: 1988	Часть вторая, I, B	89
A/CN.9/302	Том XIX: 1988	Часть вторая, III	164
A/CN.9/303	Том XIX: 1988	Часть вторая, IX	263
A/CN.9/304	Том XIX: 1988	Часть вторая, VII, A	223
A/CN.9/305	Том XIX: 1988	Часть вторая, VII, B	231
A/CN.9/306	Том XIX: 1988	Часть вторая, IV	189
A/CN.9/307	Том XIX: 1988	Часть вторая, V, A	198
A/CN.9/308	Том XIX: 1988	Часть вторая, V, B	205
A/CN.9/309	Том XIX: 1988	Часть вторая, VI	211
A/CN.9/310	Том XIX: 1988	Часть вторая, VII, D	250
A/CN.9/311	Том XIX: 1988	Часть вторая, VIII	254
A/CN.9/312	Том XIX: 1988	Часть вторая, VII, C	242
A/CN.9/315	Том XX: 1989	Часть вторая, II, A	162
A/CN.9/316	Том XX: 1989	Часть вторая, IV, A	316
A/CN.9/317	Том XX: 1989	Часть вторая, I, A	66
A/CN.9/318	Том XX: 1989	Часть вторая, I, C	109
A/CN.9/319 и Add.1-5	Том XX: 1989	Часть вторая, III, A	227
A/CN.9/320	Том XX: 1989	Часть вторая, III, B	269
A/CN.9/321	Том XX: 1989	Часть вторая, III, C	277
A/CN.9/322	Том XX: 1989	Часть вторая, V	315
A/CN.9/323	Том XX: 1989	Часть вторая, VIII	369
A/CN.9/324	Том XX: 1989	Часть вторая, VI	328
A/CN.9/325	Том XX: 1989	Часть вторая, VII	362
A/CN.9/328	Том XXI: 1990	Часть вторая, I, A	41
A/CN.9/329	Том XXI: 1990	Часть вторая, I, D	111
A/CN.9/330	Том XXI: 1990	Часть вторая, IV, A	339
A/CN.9/331	Том XXI: 1990	Часть вторая, II, A	182
A/CN.9/332 и Add.1-7	Том XXI: 1990	Часть вторая, III	280
A/CN.9/333	Том XXI: 1990	Часть вторая, V	378
A/CN.9/334	Том XXI: 1990	Часть вторая, VI	398
A/CN.9/335	Том XXI: 1990	Часть вторая, IX	436
A/CN.9/336	Том XXI: 1990	Часть вторая, VII	399
A/CN.9/337	Том XXI: 1990	Часть вторая, VIII	429
A/CN.9/338	Том XXI: 1990	Часть вторая, X	441
A/CN.9/341	Том XXII: 1991	Часть вторая, I, C	230
A/CN.9/342	Том XXII: 1991	Часть вторая, III, A	493
A/CN.9/343	Том XXII: 1991	Часть вторая, II, A	410
A/CN.9/344	Том XXII: 1991	Часть вторая, I, E	310
A/CN.9/345	Том XXII: 1991	Часть вторая, III, C	538
A/CN.9/346	Том XXII: 1991	Часть вторая, I, A	81
A/CN.9/347 и Add.1	Том XXII: 1991	Часть вторая, I, B	154
A/CN.9/348	Том XXII: 1991	Часть вторая, V, B	630
A/CN.9/349	Том XXII: 1991	Часть вторая, VIII	679
A/CN.9/350	Том XXII: 1991	Часть вторая, IV	602
A/CN.9/351	Том XXII: 1991	Часть вторая, VII	674
A/CN.9/352	Том XXII: 1991	Часть вторая, V, A	629
A/CN.9/353	Том XXII: 1991	Часть вторая, VI	666
A/CN.9/356	Том XXIII: 1992	Часть вторая, III, A	324
A/CN.9/357	Том XXIII: 1992	Часть вторая, II, A	68
A/CN.9/358	Том XXIII: 1992	Часть вторая, IV, A	481
A/CN.9/359	Том XXIII: 1992	Часть вторая, III, C	408
A/CN.9/360	Том XXIII: 1992	Часть вторая, V, A	571
A/CN.9/361	Том XXIII: 1992	Часть вторая, IV, C	538
A/CN.9/362 и Add.1-17	Том XXIII: 1992	Часть вторая, II, C	156
A/CN.9/363	Том XXIII: 1992	Часть вторая, VIII	639

Условное обозначение документа	Том, год	Часть, глава	Страница
A/CN.9/364	Том XXIII: 1992	Часть вторая, VI, A	626
A/CN.9/367	Том XXIII: 1992	Часть вторая, I, A	57
A/CN.9/368	Том XXIII: 1992	Часть вторая, VII	631
A/CN.9/371	Том XXIV: 1993	Часть вторая, I, A	61
A/CN.9/372	Том XXIV: 1993	Часть вторая, II, A	227
A/CN.9/373	Том XXIV: 1993	Часть вторая, III, A	307
A/CN.9/374 и Corr.1	Том XXIV: 1993	Часть вторая, II, C	283
A/CN.9/375	Том XXIV: 1993	Часть вторая, I, C	162
A/CN.9/376 и Add.1-2	Том XXIV: 1993	Часть вторая, I, D	196
A/CN.9/377	Том XXIV: 1993	Часть вторая, I, E	222
A/CN.9/378 и Add.1-5	Том XXIV: 1993	Часть вторая, IV, A-F	359
A/CN.9/379	Том XXIV: 1993	Часть вторая, VII	455
A/CN.9/380	Том XXIV: 1993	Часть вторая, V	413
A/CN.9/381	Том XXIV: 1993	Часть вторая, VI	445
A/CN.9/384	Том XXV: 1994	Часть вторая, VI, A	341
A/CN.9/385	Том XXV: 1994	Часть вторая, VII	357
A/CN.9/386	Том XXV: 1994	Часть вторая, VI, B	349
A/CN.9/387	Том XXV: 1994	Часть вторая, III, A	211
A/CN.9/388	Том XXV: 1994	Часть вторая, II, A	163
A/CN.9/389	Том XXV: 1994	Часть вторая, I, A	47
A/CN.9/390	Том XXV: 1994	Часть вторая, III, C	263
A/CN.9/391	Том XXV: 1994	Часть вторая, II, C	190
A/CN.9/392	Том XXV: 1994	Часть вторая, I, C	78
A/CN.9/393	Том XXIV: 1993	Часть третья, II	493
A/CN.9/394	Том XXV: 1994	Часть вторая, I, E	154
A/CN.9/395	Том XXV: 1994	Часть вторая, VIII	363
A/CN.9/396 и Add.1	Том XXV: 1994	Часть вторая, IV	297
A/CN.9/397	Том XXV: 1994	Часть вторая, V, A	321
A/CN.9/398	Том XXV: 1994	Часть вторая, V, B	334
A/CN.9/399	Том XXV: 1994	Часть вторая, V, C	339
A/CN.9/400	Том XXV: 1994	Часть вторая, X	407
A/CN.9/401	Том XXV: 1994	Часть вторая, IX, A	393
A/CN.9/401/Add.1	Том XXV: 1994	Часть вторая, IX, B	402
A/CN.9/403	Том XXV: 1994	Часть третья, II	441
A/CN.9/405	Том XXVI: 1995	Часть вторая, I, A	77
A/CN.9/406	Том XXVI: 1995	Часть вторая, II, A	131
A/CN.9/407	Том XXVI: 1995	Часть вторая, II, C	169
A/CN.9/408	Том XXVI: 1995	Часть вторая, I, C	107
A/CN.9/409 и Add.1-4	Том XXVI: 1995	Часть вторая, II, E	215
A/CN.9/410	Том XXVI: 1995	Часть вторая, III	237
A/CN.9/411	Том XXVI: 1995	Часть вторая, I, D	127
A/CN.9/412	Том XXVI: 1995	Часть вторая, IV, C	265
A/CN.9/413	Том XXVI: 1995	Часть вторая, IV, A	253
A/CN.9/414	Том XXVI: 1995	Часть вторая, IV, B	256
A/CN.9/415	Том XXVI: 1995	Часть вторая, VI	289
A/CN.9/416	Том XXVI: 1995	Часть третья, V	281
A/CN.9/419	Том XXVII: 1996	Часть вторая, III, A	147
A/CN.9/420	Том XXVII: 1996	Часть вторая, IV	247
A/CN.9/421	Том XXVII: 1996	Часть вторая, II, A	77
A/CN.9/422	Том XXVII: 1996	Часть вторая, III, C	194
A/CN.9/423	Том XXVII: 1996	Часть вторая, I, A	57
A/CN.9/424	Том XXVII: 1996	Часть вторая, V	283
A/CN.9/425	Том XXVII: 1996	Часть вторая, I, B	74
A/CN.9/426	Том XXVII: 1996	Часть вторая, II, C	123
A/CN.9/427	Том XXVII: 1996	Часть вторая, VII	289
A/CN.9/428	Том XXVII: 1996	Часть вторая, VI	281
A/CN.9/431 и Corr.1	Том XXVIII: 1997	Часть вторая, V	409
A/CN.9/432	Том XXVIII: 1997	Часть вторая, II, A	177
A/CN.9/433	Том XXVIII: 1997	Часть вторая, I, A	61
A/CN.9/434	Том XXVIII: 1997	Часть вторая, II, C	244
A/CN.9/435	Том XXVIII: 1997	Часть вторая, I, C	102
A/CN.9/436	Том XXVIII: 1997	Часть вторая, I, E	155
A/CN.9/437	Том XXVIII: 1997	Часть вторая, III, A	315
A/CN.9/438 и Add.1-3	Том XXVIII: 1997	Часть вторая, IV	369
A/CN.9/439	Том XXVIII: 1997	Часть вторая, VIII	421
A/CN.9/440	Том XXVIII: 1997	Часть вторая, VII	419

Условное обозначение документа	Том, год		Часть, глава	Страница

6. Документы, представленные рабочим группам

a) Рабочая группа I: временные пределы и исковая давность (погасительные сроки)

A/CN.9/WG.1/WP.9	Том II:	1971	Часть вторая, I, C, 1	85

b) Рабочая группа II

i) Международная купля-продажа товаров

A/CN.9/WG.2/WP.1	Том I:	1968-1979	Часть третья, I, A, 2	201
A/CN.9/WG.2/WP.6	Том II:	1971	Часть вторая, I, A, 1	43
A/CN.9/WG.2/WP.8	Том III:	1972	Часть вторая, I, A, 1	35
A/CN.9/WG.2/WP.9	Том III:	1972	Часть вторая, I, A, 2	47
A/CN.9/WG.2/WP.10	Том III:	1972	Часть вторая, I, A, 3	64
A/CN.9/WG.2/WP.11	Том III:	1972	Часть вторая, I, A, 4	82
A/CN.9/WG.2/WP.15	Том IV:	1973	Часть вторая, I, A, 1	35
A/CN.9/WG.2/WP.16	Том IV:	1973	Часть вторая, I, A, 2	40
A/CN.9/WG.2/WP.15/Add.1	Том V:	1974	Часть вторая, I, 3	68
A/CN.9/WG.2/WP.17/Add.1	Том V:	1974	Часть вторая, I, 4	74
A/CN.9/WG.2/WP.17/Add.2	Том V:	1974	Часть вторая, I, 4	89
A/CN.9/WG.2/WP.20	Том VI:	1975	Часть вторая, I, 4	101
A/CN.9/WG.2/WP.21 и Add.1-2	Том VI:	1975	Часть вторая, I, 3	79
A/CN.9/WG.2/WP.26 и Add.1 и добавление I	Том VIII:	1977	Часть вторая, I, C	108
A/CN.9/WG.2/WP.27	Том IX:	1978	Часть вторая, I, B	104
A/CN.9/WG.2/WP.28	Том IX:	1978	Часть вторая, I, B	117

ii) Международная договорная практика

A/CN.9/WG.II/WP.33 и Add.1	Том XII:	1981	Часть вторая, I, B, 1 и 2	61
A/CN.9/WG.II/WP.35	Том XIII:	1982	Часть вторая, III, B	693
A/CN.9/WG.II/WP.37	Том XIV:	1983	Часть вторая, III, B, 1	116
A/CN.9/WG.II/WP.38	Том XIV:	1983	Часть вторая, III, B, 2	130
A/CN.9/WG.II/WP.40	Том XIV:	1983	Часть вторая, III, D, 1	184
A/CN.9/WG.II/WP.41	Том XIV:	1983	Часть вторая, III, D, 2	201
A/CN.9/WG.II/WP.42	Том XIV:	1983	Часть вторая, III, D, 3	218
A/CN.9/WG.II/WP.44	Том XV:	1984	Часть вторая, II, A, 2, (a)	303
A/CN.9/WG.II/WP.45	Том XV:	1984	Часть вторая, II, A, 2, (b)	313
A/CN.9/WG.II/WP.46	Том XV:	1984	Часть вторая, II, A, 2, (c)	321
A/CN.9/WG.II/WP.48	Том XV:	1984	Часть вторая, II, B, 3, (a)	379
A/CN.9/WG.II/WP.49	Том XV:	1984	Часть вторая, II, B, 3, (b)	395
A/CN.9/WG.II/WP.50	Том XV:	1984	Часть вторая, II, B, 3, (c)	403
A/CN.9/WG.II/WP.52 и Add.1	Том XVI:	1985	Часть вторая, IV, B, 1	525
A/CN.9/WG.II/WP.53	Том XVI:	1985	Часть вторая, IV, B, 3	539
A/CN.9/WG.II/WP.55	Том XVII:	1986	Часть вторая, III, B	306
A/CN.9/WG.II/WP.56	Том XVII:	1986	Часть вторая, III, C	325
A/CN.9/WG.II/WP.58	Том XVIII:	1987	Часть вторая, III, B	229
A/CN.9/WG.II/WP.60	Том XIX:	1988	Часть вторая, II, B	149
A/CN.9/WG.II/WP.62	Том XX:	1989	Часть вторая, IV, B, 1	305
A/CN.9/WG.II/WP.63	Том XX:	1989	Часть вторая, IV, B, 2	311
A/CN.9/WG.II/WP.65	Том XXI:	1990	Часть вторая, IV, B	357
A/CN.9/WG.II/WP.67	Том XXII:	1991	Часть вторая, III, B, 1	512
A/CN.9/WG.II/WP.68	Том XXII:	1991	Часть вторая, III, B, 2	522
A/CN.9/WG.II/WP.70	Том XXII:	1991	Часть вторая, III, D, 1	556
A/CN.9/WG.II/WP.71	Том XXII:	1991	Часть вторая, III, D, 2	588
A/CN.9/WG.II/WP.73 и Add.1	Том XXIII:	1992	Часть вторая, IV, B	513
A/CN.9/WG.II/WP.76 и Add.1	Том XXIV:	1993	Часть вторая, II, B, 1	250
A/CN.9/WG.II/WP.77	Том XXIV:	1993	Часть вторая, II, B, 2	270
A/CN.9/WG.II/WP.80	Том XXV:	1994	Часть вторая, II, B	184
A/CN.9/WG.II/WP.83	Том XXIV:	1995	Часть вторая, I, B	99
A/CN.9/WG.II/WP.87	Том XXVIII:	1997	Часть вторая, II, B	219
A/CN.9/WG.II/WP.89	Том XXVIII:	1997	Часть вторая, II, D, 1	287
A/CN.9/WG.II/WP.90	Том XXVIII:	1997	Часть вторая, II, D, 2	306
A/CN.9/WG.II/WP.91	Том XXVIII:	1997	Часть вторая, II, D, 3	311

Условное обозначение документа	Том, год		Часть, глава	Страница
c) Рабочая группа III: международное законодательство в области морских перевозок				
A/CN.9/WG.III/WP.6	Том IV:	1973	Часть вторая, IV, 2	171
A/CN.9/WG.III/WP.7	Том IV:	1973	Часть вторая, IV, 3	183
A/CN.9/WG.III/WP.11	Том V:	1974	Часть вторая, III, 3	186
d) Рабочая группа IV				
i) Международные оборотные документы				
A/CN.9/WG.IV/WP.2	Том IV:	1973	Часть вторая, II, 2	138
A/CN.9/WG.IV/CRP.5	Том VI:	1975	Часть вторая, II, 2	160
A/CN.9/WG.IV/WP.21	Том XIII:	1982	Часть вторая, II, A, 2(a)	151
A/CN.9/WG.IV/WP.22	Том XIII:	1982	Часть вторая, II, A, 2(b)	165
A/CN.9/WG.IV/WP.23	Том XIII:	1982	Часть вторая, II, A, 2(c)	171
A/CN.9/WG.IV/WP.24 и Add.1 и 2	Том XIII:	1982	Часть вторая, II, A, 2(d-f)	177
A/CN.9/WG.IV/WP.25 и Add.1	Том XIII:	1982	Часть вторая, II, A, 2(g,h)	216
A/CN.9/WG.IV/WP.27	Том XIII:	1982	Часть вторая, II, B, 2	600
A/CN.9/WG.IV/WP.30	Том XVII:	1986	Часть вторая, I, A, 3	117
A/CN.9/WG.IV/WP.32 и Add.1-10	Том XVIII:	1987	Часть вторая, I, 2	114
A/CN.9/WG.IV/WP.33	Том XVIII:	1987	Часть вторая, I, 3	186
ii) Международные платежи				
A/CN.9/WG.IV/WP.35	Том XIX:	1988	Часть вторая, I, A, 2	68
A/CN.9/WG.IV/WP.37	Том XX:	1989	Часть вторая, I, B	89
A/CN.9/WG.IV/WP.39	Том XX:	1989	Часть вторая, I, D	141
A/CN.9/WG.IV/WP.41	Том XXI:	1990	Часть вторая, I, B	71
A/CN.9/WG.IV/WP.42	Том XXI:	1990	Часть вторая, I, C	97
A/CN.9/WG.IV/WP.44	Том XXI:	1990	Часть вторая, I, E	143
A/CN.9/WG.IV/WP.46 и Corr.1	Том XXII:	1991	Часть вторая, I, D, 1	259
A/CN.9/WG.IV/WP.47	Том XXII:	1991	Часть вторая, I, D, 2	306
A/CN.9/WG.IV/WP.49	Том XXII:	1991	Часть вторая, I, F	340
A/CN.9/WG.IV/WP.51 и Add.1-7	Том XXIII:	1992	Часть вторая, II, B	84
A/CN.9/WG.IV/WP.53	Том XXIII:	1992	Часть вторая, V, B	598
iii) Электронная торговля				
A/CN.9/WG.IV/WP.55	Том XXIV:	1993	Часть вторая, III, B	332
A/CN.9/WG.IV/WP.57	Том XXV:	1994	Часть вторая, III, B, 1	244
A/CN.9/WG.IV/WP.58	Том XXV:	1994	Часть вторая, III, B, 2	258
A/CN.9/WG.IV/WP.60	Том XXV:	1994	Часть вторая, III, D	288
A/CN.9/WG.IV/WP.62	Том XXVI:	1995	Часть вторая, II, B	164
A/CN.9/WG.IV/WP.64	Том XXVI:	1995	Часть вторая, II, D, 1	187
A/CN.9/WG.IV/WP.65	Том XXVI:	1995	Часть вторая, II, D, 2	206
A/CN.9/WG.IV/WP.66	Том XXVI:	1995	Часть вторая, II, D, 3	208
A/CN.9/WG.IV/WP.67	Том XXVI:	1995	Часть вторая, II, D, 4	212
A/CN.9/WG.IV/WP.69	Том XXVII:	1996	Часть вторая, II, B	102
A/CN.9/WG.IV/WP.71	Том XXVIII:	1997	Часть вторая, III, B	346
e) Рабочая группа V: новый международный экономический порядок				
A/CN.9/WG.V/WP.4 и Add.1-8	Том XII:	1981	Часть вторая, IV, B, 1	222
A/CN.9/WG.V/WP.5	Том XII:	1981	Часть вторая, IV, B, 2	424
A/CN.9/WG.V/WP.7 и Add.1-6	Том XIII:	1982	Часть вторая, IV, B	752
A/CN.9/WG.V/WP.9 и Add.1-5	Том XIV:	1983	Часть вторая, IV, B	240
A/CN.9/WG.V/WP.11 и Add.1-9	Том XV:	1984	Часть вторая, III, B	429
A/CN.9/WG.V/WP.13 и Add.1-6	Том XVI:	1985	Часть вторая, III, A, 2	326
A/CN.9/WG.V/WP.15 и Add.1-10	Том XVI:	1985	Часть вторая, III, B, 2	407
A/CN.9/WG.V/WP.17 и Add.1-9	Том XVII:	1986	Часть вторая, II, B	170
A/CN.9/WG.V/WP.19	Том XVIII:	1987	Часть вторая, II, A, 2	194
A/CN.9/WG.V/WP.20	Том XVIII:	1987	Часть вторая, II, A, 3	196
A/CN.9/WG.V/WP.22	Том XX:	1989	Часть вторая, II, B	181
A/CN.9/WG.V/WP.24	Том XXI:	1990	Часть вторая, II, B	221
A/CN.9/WG.V/WP.25	Том XXI:	1990	Часть вторая, II, C	230
A/CN.9/WG.V/WP.27	Том XXII:	1991	Часть вторая, II, B, 1	442
A/CN.9/WG.V/WP.28	Том XXII:	1991	Часть вторая, II, B, 2	457
A/CN.9/WG.V/WP.30	Том XXIII:	1992	Часть вторая, III, B, 1	359
A/CN.9/WG.V/WP.31	Том XXIII:	1992	Часть вторая, III, B, 2	402

Условное обозначение документа	Том, год		Часть, глава	Страница
A/CN.9/WG.V/WP.33	Том XXIII:	1992	Часть вторая, III, D, 2	449
A/CN.9/WG.V/WP.34	Том XXIII:	1992	Часть вторая, III, D, 3	476
A/CN.9/WG.V/WP.36	Том XXIV:	1993	Часть вторая, I, B	121
A/CN.9/WG.V/WP.38	Том XXV:	1994	Часть вторая, I, B	73
A/CN.9/WG.V/WP.40	Том XXV:	1994	Часть вторая, I, D	125
i) Трансграничная несостоятельность				
A/CN.9/WG.V/WP.42	Том XXVII:	1996	Часть вторая, III, B	177
A/CN.9/WG.V/WP.44	Том XXVII:	1996	Часть вторая, III, D	225
A/CN.9/WG.V/WP.46	Том XXVIII:	1997	Часть вторая, I, B	90
A/CN.9/WG.V/WP.48	Том XXVIII:	1997	Часть вторая, I, D	139

7. Краткие отчеты об обсуждениях в Комиссии

A/CN.9/SR.93-123	Том III:	1972	Дополнение	1
A/CN.9/SR.254-256	Том XIV:	1983	Часть третья, I, A	499
A/CN.9/SR.255-261	Том XIV:	1983	Часть третья, I, B, 1	512
A/CN.9/SR.270-278, 282 и 283	Том XIV:	1983	Часть третья, I, B, 2	580
A/CN.9/SR.286-299 и 301	Том XV:	1984	Часть третья, I	610
A/CN.9/SR.305-333	Том XVI:	1985	Часть третья, II	612
A/CN.9/SR.335-353, 355 и 356	Том XVII:	1986	Часть третья, II	472
A/CN.9/SR.378, 379, 381-385 и 388	Том XVIII:	1987	Часть третья, III	289
A/CN.9/SR.402-421, 424 и 425	Том XX:	1989	Часть третья, II	383
A/CN.9/SR.439-462 и 465	Том XXII:	1991	Часть третья, II	697
A/CN.9/SR.467-476, 481 и 482	Том XXIII:	1992	Часть третья, III	672
A/CN.9/SR.494-513	Том XXIV:	1993	Часть третья, III	529
A/CN.9/SR.520-540	Том XXV:	1994	Часть третья, III	473
A/CN.9/SR.547-579	Том XXVI:	1995	Часть третья, III	307
A/CN.9/SR.583-606	Том XXVII:	1996	Часть третья, III	325
A/CN.9/SR.607-631	Том XXVIII:	1997	Часть третья, III	483

8. Тексты, принятые конференциями полномочных представителей

A/CONF.63/14 и Corr.1	Том V:	1974	Часть третья, I, A	239
A/CONF.63/15	Том V:	1974	Часть третья, I, B	240
A/CONF.63/17	Том X:	1979	Часть третья, I	177
A/CONF.89/13, приложения I-III	Том IX:	1978	Часть третья, I, A-D	263
A/CONF.97/18 и приложения I и II	Том XI:	1980	Часть третья, I, A-C	321
A/CONF.152/13	Том XXIII:	1992	Часть третья, I	649

9. Библиография работ, касающихся деятельности Комиссии

без условного обозначения	Том I:	1968-1970	Часть третья	345
A/CN.9/L.20/Add.1	Том II:	1971	Часть вторая	162
без условного обозначения	Том II:	1971	Часть вторая	167
без условного обозначения	Том III:	1972	Часть вторая	369
без условного обозначения	Том IV:	1973	Часть вторая	272
A/CN.9/L.25	Том V:	1974	Часть третья, II, A	245
без условного обозначения	Том V:	1974	Часть третья, II, B	264
без условного обозначения	Том VI:	1975	Часть третья, II, A	359
без условного обозначения	Том VII:	1976	Часть третья, A	383
без условного обозначения	Том VIII:	1977	Часть третья, A	393
без условного обозначения	Том IX:	1978	Часть третья, II	273
без условного обозначения	Том X:	1979	Часть третья, II	213
без условного обозначения	Том XI:	1980	Часть третья, IV	365
без условного обозначения	Том XII:	1981	Часть третья, III	595
без условного обозначения	Том XIII:	1982	Часть третья, IV	975
без условного обозначения	Том XIV:	1983	Часть третья, IV	705
без условного обозначения	Том XV:	1984	Часть третья, II	684
A/CN.9/284	Том XVI:	1985	Часть третья, III	792
A/CN.9/295	Том XVII:	1986	Часть третья, III	613
A/CN.9/313	Том XVIII:	1987	Часть третья, III	340
A/CN.9/326	Том XIX:	1988	Часть третья, III	389
A/CN.9/339	Том XX:	1989	Часть третья, III	516
A/CN.9/354	Том XXI:	1990	Часть третья, I	447
A/CN.9/369	Том XXII:	1991	Часть третья, III	745

Условное обозначение документа	Том, год	Часть, глава	Страница
A/CN.9/382	Том XXIII: 1992	Часть третья, V	764
A/CN.9/402	Том XXIV: 1993	Часть третья, IV	615
A/CN.9/417	Том XXV: 1994	Часть третья, IV	559
A/CN.9/429	Том XXVI: 1995	Часть третья, IV	445
A/CN.9/441 и Corr.1 (изменение: бывший номер - 442)	Том XXVII: 1996	Часть третья, IV	415
A/CN.9/452	Том XXVIII: 1997	Часть третья, IV	577

كيفية الحصول على منشورات الأمم المتحدة

يمكن الحصول على منشورات الأمم المتحدة من المكتبات ودور التوزيع في جميع أنحاء العالم . استعلم عنها من المكتبة التي تتعامل معها أو أكتب إلى : الأمم المتحدة ، قسم البيع في نيويورك أو في جنيف .

如何购取联合国出版物

联合国出版物在全世界各地的书店和经售处均有发售。 请向书店询问或写信到纽约或日内瓦的联合国销售组。

HOW TO OBTAIN UNITED NATIONS PUBLICATIONS

United Nations publications may be obtained from bookstores and distributors throughout the world. Consult your bookstore or write to: United Nations, Sales Section, New York or Geneva.

COMMENT SE PROCURER LES PUBLICATIONS DES NATIONS UNIES

Les publications des Nations Unies sont en vente dans les librairies et les agences dépositaires du monde entier. Informez-vous auprès de votre libraire ou adressez-vous à : Nations Unies, Section des ventes, New York ou Genève.

КАК ПОЛУЧИТЬ ИЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

Издания Организации Объединенных Наций можно купить в книжных магазинах и агентствах во всех районах мира. Наводите справки об изданиях в вашем книжном магазине или пишите по адресу: Организация Объединенных Наций, Секция по продаже изданий, Нью-Йорк или Женева.

COMO CONSEGUIR PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS

Las publicaciones de las Naciones Unidas están en venta en librerías y casas distribuidoras en todas partes del mundo. Consulte a su librero o diríjase a: Naciones Unidas, Sección de Ventas, Nueva York o Ginebra.

Printed in Austria
V.99-82692–February 2000–200

United Nations publication
Sales No. R.99.V.7
ISSN 0251-4281

A/CN.9/SER.A/