

с учетом обстоятельств, числом компаний, которые сочтены способными удовлетворить соответствующие потребности. Помимо этого общего положения в законодательстве ряда стран не имеется конкретных положений, касающихся минимального числа подрядчиков или поставщиков, переговоры с которыми должна вести организация-заказчик. Однако в ряде других стран законодательство требует от организации-заказчика, чтобы в случае, когда это практически осуществимо, переговоры велись или предложения запрашивались у определенного минимального числа участников процедур (например, у трех). При некоторых обстоятельствах допускается проведение переговоров организацией-заказчиком с меньшим числом партнеров, в частности, когда привлечь к этим процедурам установленное минимальное число подрядчиков или поставщиков невозможно.

104. В целях повышения транспарентности целесообразно также предусмотреть требование о том, чтобы уведомление о процедурах переговоров предоставлялось участникам процедур специально оговоренным образом. Например, может устанавливаться требование о том, чтобы организация-заказчик опубликовала уведомление в каком-либо конкретном издании, обычно используемом для этих целей. Цель таких требований об уведомлении состоит в том, чтобы привлечь к процедурам закупок внимание возможно более широкого в данных обстоятельствах круга участников, что тем самым будет способствовать конкуренции. С учетом масштабов большинства проектов в области инфраструктуры уведомление должно содержать определенную минимальную информацию (например, описание проекта, квалификационные требования), и оно должно быть опубликовано достаточно заблаговременно для того, чтобы позволить участникам процедур подготовить свои оферты. В целом, формальные требования к отбору, применимые к участникам процедур при конкурентном отборе, должны применяться также и при процедурах переговоров.

105. В ряде стран требования об уведомлении снимаются в случаях, когда организация-заказчик обращается к переговорам после безрезультатного проведения торгов (см. пункт 100), если всем удовлетворяющим квалификационным требованиям подрядчикам или поставщикам, которые представили свои тендерные заявки, предоставляется возможность принять участие в переговорах или если в ходе торгов не было получено вообще никаких тендерных заявок.

с) Критерии для сопоставления и оценки оферт

106. Другая полезная мера для повышения транспарентности и эффективности прямых переговоров предполагает установление общих критериев, которым должны удовлетворять предложения (например, общих целей по производительности, спецификаций в отношении продукции проекта), а также критериев для сопоставления и оценки оферт в ходе переговоров и для выбора победившего концессионера (например, технические достоинства оферты, тарифы, затраты на эксплуатацию и материально-техническое обслуживание, воздействие условий договора на концессионера, а также рентабельность проектного соглашения и связанные с ним потенциальные возможности развития). Организации-заказчику следует выявить предложения, которые, как представляется, удовлетворяют этим критериям, и провести обсуждения с автором каждого предложения, с тем чтобы уточнить предложение и улучшить его до такой степени, когда оно станет удовлетворительным для организации-заказчика. Вопрос о цене каждого предложения при этих обсуждениях не затрагивается. Когда предложения окончательно доработаны, организации-заказчику будет, возможно, целесообразно запросить наилучшую и окончательную оферту на основе разъясненных предложений. Рекомендуется, чтобы участники процедур включали в свои окончательные оферты доказательство того, что распределение рисков, указанное в оферте, будет приемлемым для их предполагаемых кредиторов. Затем из числа полученных наилучших и окончательных оферт может быть сделан выбор предпочтительного участника. Подряд на проект будет выдан стороне, представившей "наиболее экономичное" или "наиболее выгодное" предложение. Рекомендуется, чтобы организация-заказчик в приглашении к переговорам указывала на то, намеревается ли она запросить наилучшую и окончательную оферту.

d) Отчет о процедурах отбора

107. От организации-заказчика должно требоваться составление отчета о процедурах отбора. В отчет должна включаться информация об обстоятельствах, обусловивших необходимость в использовании переговоров, о подрядчиках или поставщиках, приглашенных к переговорам, о подрядчиках или поставщиках, приглашенных к участию, и о подрядчиках или поставщиках, исключенных из участия, а также о причинах их исключения.

Е. Незапрошенные предложения

108. Частные компании иногда непосредственно обращаются в правительственные учреждения с предложениями о разработке проектов, в отношении которых не начиналось никаких процедур отбора. Эти предложения обычно называются "незапрошенными предложениями". Незапрошенные предложения могут быть подготовлены в результате того, что частный сектор определил ту или иную потребность в области инфраструктуры, которая может быть удовлетворена с помощью проекта, финансируемого из частных источников. Речь может также идти о

новаторских предложениях об управлении инфраструктурой и о предложениях, связанных с потенциальной передачей новой технологии принимающей стране.

109. Основной вопрос, возникающий в связи с незапрошенными предложениями, состоит в том, целесообразно ли предоставить организации-заказчику полномочия по проведению переговоров по незапрошенным предложениям непосредственно с представившей их стороной, или же договор на реализацию незапрошенных предложений также необходимо заключать в соответствии с применимыми на общих основаниях процедурами выдачи подрядов.

1. Программные соображения

110. Одна из возможных причин, которые иногда приводятся в качестве довода для отказа от требования о применении процедур конкурентного отбора, состоит в том, что это будет стимулировать частный сектор к представлению предложений, связанных с использованием новых концепций или технологий в целях удовлетворения потребностей организации-заказчика. Процедуры конкурентного отбора уже по самой своей природе предполагают, что ни один участник процедур не может быть уверен в том, что подряд на проект будет выдан именно ему, если он не выиграет конкурентную борьбу. Затраты на подготовку предложений в связи с крупными проектами в области инфраструктуры могут представлять собой сдерживающий фактор для компаний, сомневающих в своей способности представить предложения, не уступающие предложениям, представленным конкурирующими участниками. В отличие от этого правила, позволяющие организации-заказчику вести переговоры по незапрошенным предложениям непосредственно с их авторами, могут быть расценены частным сектором в качестве стимула к представлению таких предложений. Организация-заказчик может быть также заинтересована в возможности проведения прямых переговоров, с тем чтобы стимулировать частный сектор к разработке новаторских предложений по развитию инфраструктуры.

111. В то же время выдача подрядов на проект в соответствии с незапрошенными предложениями и без какой-либо конкуренции с другими участниками может послужить причиной серьезной критики в адрес правительства, особенно в случаях, связанных с исключительными концессиями. Кроме того, потенциальные кредиторы, в том числе многосторонние и двусторонние финансовые учреждения, могут испытывать трудности в деле кредитования или предоставления гарантий в связи с проектами, которые не являлись предметом процедур конкурентного отбора. Они могут опасаться возможности оспаривания и аннулирования будущими правительствами (например, поскольку выдача подряда на проект может быть впоследствии сочтена результатом необоснованной благосклонности или поскольку использованная процедура не содержала объективных параметров для сопоставления цен, технических элементов и общей эффективности проекта) или юридического или политического оспаривания со стороны заинтересованных сторон, таких как клиенты, не удовлетворенные возросшими тарифами, или конкурирующие компании, утверждающие об их несправедливом исключении из процедуры конкурентного отбора.

112. В свете вышеизложенных соображений принимающей стране важно изучить необходимость и целесообразность в разработке специальных процедур для рассмотрения незапрошенных предложений, которые отличались бы от процедур, обычно применяемых при выдаче подрядов на проекты в области инфраструктуры, финансируемые из частных источников. С этой целью будет, возможно, целесообразно проанализировать две ситуации, на которые наиболее часто ссылаются в связи с незапрошенными предложениями, а именно следующие: незапрошенные предложения, которые, как утверждается, связаны с использованием новых концепций или технологий для удовлетворения потребностей организации-заказчика в области инфраструктуры, и незапрошенные предложения, которые, как утверждается, позволяют удовлетворить потребность в области инфраструктуры, еще не выявленную организацией-заказчиком.

а) Незапрошенные предложения, которые, как утверждается, связаны с использованием новых концепций и технологий для удовлетворения потребностей организации-заказчика в области инфраструктуры

113. В целом в связи с проектами в области инфраструктуры, которые требуют использования того или иного вида промышленных процессов или методов, организация-заказчик будет заинтересована в стимулировании представления предложений, предлагающих применение наиболее передовых процессов, конструкторских решений, методологий или инженерных концепций, доказавших свою действенность с точки зрения повышения отдачи проекта (например, за счет значительного сокращения затрат на строительство, ускорения реализации проекта, повышения безопасности, улучшения характеристик функционирования проекта, продления срока экономической жизни, сокращения затрат на материально-техническое обслуживание и эксплуатацию объекта или сокращения неблагоприятного экологического воздействия или сбоев на этапе строительства или эксплуатации проекта).

114. Вместо специального свода норм рассмотрения незапрошенных предложений законные интересы организации-заказчика могут быть также обеспечены с помощью должным образом модифицированных процедур конкурентного отбора. Например, если организация-заказчик использует процедуры отбора, в которых первоочередное внимание уделяется предполагаемой отдаче проекта, причем не предписываются какие-либо способы, с помощью которых

такая отдача должна быть достигнута (см. пункты 71-72), у участников процедур будут иметься достаточные возможности для проявления гибкости применительно к включению в предложения своих процессов или методов, защищенных правами собственности. В подобной ситуации тот факт, что каждый из участников процедур обладает своими процессами или методами, защищенными правами собственности, не будет являться препятствием для конкуренции при условии, что все предложенные методы будут в техническом отношении способны обеспечить такую отдачу, которая ожидается организацией-заказчиком.

115. Обеспечение необходимой дополнительной гибкости процедур конкурентного отбора может в подобных случаях представлять собой более удовлетворительное решение, чем разработка специальных неконкурентных процедур для рассмотрения предложений, которые, как утверждается, связаны с новыми концепциями или технологиями. За возможным исключением защищенных правами собственности концепций или технологий, уникальный характер которых может быть установлен на основе действующих прав интеллектуальной собственности, организация-заказчик может столкнуться со значительными трудностями при определении того, что представляет собой новая концепция или технология. Такое определение может потребовать привлечения дорогостоящих услуг независимых экспертов, возможно, из-за рубежа, с тем чтобы избежать обвинений в предвзятом отношении. Кроме того, определение, подтверждающее связь проекта с новаторской концепцией или технологией, может быть уравновешено подтверждениями со стороны других заинтересованных компаний, также заявляющих о том, что они обладают надлежащими новыми технологиями.

116. В то же время несколько иная ситуация может возникнуть в том случае, если уникальность предложения или его новаторские аспекты носят такой характер, что реализация проекта без использования процессов, конструкторских решений, методологий или инженерных концепций, на которые лицо, предложившее проект, или его партнеры обладают исключительными правами, будь то во всемирном или региональном масштабе, окажется невозможной. Наличие прав интеллектуальной собственности в отношении метода или технологии может на практике сократить или полностью ликвидировать возможность для сколь-либо значимой конкуренции. Именно по этой причине действующее в большинстве стран законодательство о закупках разрешает закупающим организациям проводить закупки из одного источника, если товары (работы) или услуги имеются в наличии только у какого-либо конкретного поставщика (подрядчика) или если какой-либо конкретный поставщик (подрядчик) обладает исключительными правами в отношении товаров (работ) или услуг и не существует никакой разумной альтернативы или замены (ср. Типовой закон ЮНСИТРАЛ, статья 22).

117. В подобном случае было бы целесообразно уполномочить организацию-заказчика провести переговоры по вопросам реализации проекта непосредственно с автором незапрошенного предложения. Здесь, несомненно, трудность заключается в том, как установить с необходимой степенью объективности и транспарентности, что разумной альтернативы или замены методу или технологии, предусмотренным в незапрошенном предложении, не существует. В этих целях организации-заказчику целесообразно разработать процедуры для выявления сопоставительных элементов в связи с незапрошенными предложениями.

b) Незапрошенные предложения, которые, как утверждается, позволяют удовлетворить потребность в области инфраструктуры, еще не выявленную организацией-заказчиком

118. Достоинство незапрошенных предложений, относящихся к этой категории, состоит в том, что они позволяют выявить потенциальные возможности для развития инфраструктуры, которые еще не рассматривались властями принимающей страны. В то же время сам по себе этот факт в обычных обстоятельствах не должен являться достаточным основанием для выдачи подряда на проект путем прямых переговоров в ситуации, когда у организации-заказчика нет объективных гарантий того, что она избрала наиболее выгодное решение для удовлетворения своих потребностей.

2. Процедуры рассмотрения незапрошенных предложений

119. В свете вышеизложенных соображений организации-заказчику целесообразно разработать транспарентные процедуры для определения того, отвечает ли незапрошенное предложение требуемым условиям и отвечает ли работа над реализацией этого предложения интересам организации-заказчика.

a) Ограничения на неприемлемость незапрошенных предложений

120. В интересах обеспечения надлежащей отчетности в расходовании публичных средств в некоторых национальных законодательных актах предусматривается также, что ни одно незапрошенное предложение не может быть принято к рассмотрению, если реализация проекта потребует значительных финансовых обязательств со стороны организации-заказчика или другого правительственного ведомства в такой форме, как гарантии, субсидии или участие в акционерном капитале. Причина такого ограничения состоит в том, что процедуры рассмотрения незапрошенных предложений обычно являются менее четко регламентированными, чем обычные процедуры отбора, и могут не обеспечивать того же уровня транспарентности и конкуренции, который был бы достигнут в ином случае.

В то же время могут существовать причины для того, чтобы предусмотреть возможности для определенной гибкости при применении этого условия. В ряде стран наличие правительственной поддержки в иной форме, чем прямые правительственные гарантии, субсидии или участие в акционерном капитале (например, продажа или аренда правительственных активов авторам проекта) не является обязательным условием дисквалификации предложения, которое может быть по-прежнему рассмотрено и принято в качестве незапрошенного предложения.

121. Другое условие рассмотрения незапрошенных предложений состоит в том, что такое предложение должно быть связано с проектом, применительно к которому организация-заказчик не начала каких-либо процедур отбора или не объявила о таких процедурах. Основанием для рассмотрения незапрошенного предложения без использования процедур конкурентного отбора является стремление обеспечить стимулы для частного сектора в деле определения новых или невыявленных потребностей в области инфраструктуры или разработки новаторских предложений для удовлетворения таких потребностей. В случае, если проект уже выявлен властями принимающей страны и частный сектор просто предлагает техническое решение, отличающееся от того, которое предусматривается организацией-заказчиком, такое обоснование может оказаться неприменимым. В подобном случае у организации-заказчика будут по-прежнему иметься возможности для использования новаторских решений, если она применит двухэтапную процедуру отбора или предложит представлять альтернативные предложения в рамках первоначально запланированных процедур отбора (см. пункты 60-84). В то же время рассмотрение незапрошенных предложений вне рамок уже начатых или объявленных процедур отбора будет противоречить принципу беспристрастности при выдаче публичных подрядов.

b) Процедуры определения приемлемости незапрошенных предложений

122. Следует предусмотреть требование о том, чтобы компания или группа компаний, обратившиеся к правительству с предложением о развитии инфраструктуры силами частного сектора, представляли первоначальное предложение с изложением информации, которой было бы достаточно для того, чтобы позволить организации-заказчику определить, *prima facie*, соблюдены ли условия для рассмотрения незапрошенных предложений, и, в частности, отвечает ли предложенный проект публичным интересам. В первоначальное предложение следует включать, например, следующую информацию: описание предыдущего опыта автора предложения в деле реализации проектов и заявление о его финансовом состоянии; описание проекта (вид проекта, место осуществления, региональное воздействие, предполагаемые инвестиции, эксплуатационные затраты, финансовая оценка, ресурсы, требующиеся от правительства или третьих сторон); месторасположение (право собственности и вопрос о том, потребуются ли проведение экспроприации земельных участков или иной собственности); описание услуг и работ.

123. После предварительного изучения организация-заказчик должна в течение непродолжительного разумного срока проинформировать компанию о том, рассматривается ли проект в качестве потенциально отвечающего публичным интересам. Если организация-заказчик положительно оценивает проект, следует предложить компании представить официальное предложение, в котором в дополнение к моментам, уже охваченным в первоначальном предложении, должно содержаться технико-экономическое обоснование (включая характеристики, затраты и результаты), а также исследование экологического воздействия. Кроме того, у автора предложения следует запросить представление надлежащей информации относительно концепций или технологий, предусматриваемых в предложении. Сообщенная информация должна быть достаточно подробной для того, чтобы позволить организации-заказчику должным образом оценить такие концепции и технологии и определить, отвечают ли они установленным условиям и могут ли быть успешно применены в масштабах предлагаемого проекта. На всех этапах этой процедуры компания, представившая незапрошенное предложение, должна сохранять правовой титул на всю представленную документацию, которая должна быть ей возвращена в случае отклонения предложения.

124. После того, как автор представит всю требующуюся информацию, организации-заказчику следует в течение непродолжительного разумного срока принять решение о том, намеревается ли она реализовать этот проект и - в случае положительного ответа на этот вопрос - какая процедура будет использоваться. Выбор надлежащей процедуры должен основываться на предварительном определении организацией-заказчиком по вопросу о том, может ли быть реализован проект без использования процессов, конструкторских решений, методологий или инженерных концепций, на которые автор предложения или его партнеры обладают исключительными правами.

c) Процедуры рассмотрения незапрошенных предложений, которые не связаны с концепциями или технологиями, защищенными правами собственности

125. Если организация-заказчик после изучения незапрошенного предложения принимает решение о том, что реализация проекта отвечает публичным интересам, однако может быть осуществлена без использования процессов, конструкторских решений, методологий или инженерных концепций, на которые автор предложения или его партнеры обладают исключительными правами, организация-заказчик должна будет организовать выдачу подряда на проект на основании использования тех процедур, применение которых будет обычно требоваться в связи с выдачей подрядов на проекты в области инфраструктуры, финансируемые из частных источников, например, на основании процедур конкурентного отбора, описанных в настоящем Руководстве (см. пункты 39-94). В то же время

в процедуры отбора могут быть включены определенные специальные элементы, предназначенные для того, чтобы стимулировать представление незапрошенных предложений. К числу таких стимулов могут относиться следующие меры:

а) организация-заказчик может принять на себя обязательство не начинать процедур отбора в связи с проектом, являющимся предметом полученного незапрощенного предложения, без приглашения компании, представившей первоначальное предложение;

б) участнику процедур, представившему первоначальное предложение, могут быть предоставлены определенные льготы. В ряде стран льготы предоставляются в форме преференциальной поправки, применяемой в отношении окончательной оценки (т.е. повышение окончательной совокупной оценки, полученной соответствующей компанией на основании как ценовых, так и неценовых критериев оценки, на определенный процент). Одна из возможных сложностей применения такого подхода связана с опасностью того, что преференциальная поправка будет установлена на столь высоком уровне, что будет препятствовать представлению других конкурентоспособных или обладающих всеми необходимыми достоинствами заявок, что приведет к принятию менее выгодного проекта по причине преференций, предоставленных авторам новаторского предложения. Другие формы стимулов могут включать возмещение, полное или частичное, расходов, понесенных автором первоначального предложения при подготовке незапрощенного предложения. Для целей транспарентности о существовании таких стимулов должно быть объявлено в запросе предложений.

126. Независимо от тех стимулов, которые могут быть предусмотрены, следует установить общее требование о том, чтобы автор незапрощенного предложения по существу удовлетворял тем же квалификационным критериям, которые установлены для участников процедур конкурентного отбора (см. пункты 43-46).

д) Процедуры для рассмотрения незапрошенных предложений, которые связаны с концепциями и технологиями, защищенными правами собственности

127. Если окажется, что новаторские аспекты предложения являются таковыми, что реализация проекта без использования процессов, конструкторских решений, методологий или инженерных концепций, на которые автор предложения или его партнеры обладают исключительными правами, будь то на всемирной или на региональной основе, является невозможной, то организации-заказчику будет, возможно, целесообразно подтвердить эту предварительную оценку путем применения процедуры выявления сопоставительных элементов в связи с незапрошенным предложением. Одна из таких процедур может состоять в опубликовании резюме основных условий предложения и приглашения для других заинтересованных сторон представить в течение определенного срока альтернативные или сопоставимые предложения. Предусматриваемый срок должен учитывать сложность проекта и предоставлять в распоряжение потенциальных конкурентов достаточное время для подготовки их предложений. Этот фактор может сыграть решающее значение для представления альтернативных предложений, например, в том случае, если участникам процедур потребуется провести тщательные подземные геологические исследования, которые уже могли проводиться в течение многих месяцев автором первоначального предложения, желающим сохранить результаты таких геологических исследований в тайне.

128. Приглашение к представлению сопоставимых или конкурентных предложений следует публиковать через минимальные интервалы (например, раз в неделю в течение трех недель) по крайней мере в одной из газет, имеющих общее распространение. В приглашении должно быть указано время и место, где может быть получена тендерная документация, и должен быть оговорен срок возможного представления предложений. Организации-заказчику важно обеспечить защиту прав интеллектуальной собственности, принадлежащих автору первоначального предложения, а также конфиденциальный характер защищенной правами собственности информации, полученной в незапрошенном предложении. Любая такая информация не должна включаться в тендерную документацию. От автора первоначального предложения и от любой другой компании, которая пожелает представить альтернативное предложение, следует потребовать предоставления тендерного обеспечения (см. пункты 81-82). Затем, в зависимости от изучения ответов, полученных на приглашение, могут быть рассмотрены два возможных варианта действий:

а) если никаких альтернативных предложений не получено, организация-заказчик может с достаточными основаниями сделать вывод о том, что никакой разумной альтернативы или замены для метода или технологии, предусматриваемых в незапрошенном предложении, не имеется. Этот вывод организации-заказчика следует должным образом отразить в отчете, и организация-заказчик может быть уполномочена начать прямые переговоры с автором первоначального предложения. Будет, возможно, целесообразно предусмотреть требование о том, чтобы решение организации-заказчика было рассмотрено и утверждено тем же органом, утверждение которого будет обычно требоваться для проведения организацией-заказчиком отбора концессионера путем прямых переговоров (см. пункт 102);

b) если альтернативные предложения представлены, организация-заказчик должна пригласить всех авторов к участию в конкурентных переговорах с целью определения наиболее выгодного предложения по реализации проекта (см. пункты 103-105). В том случае, если организация-заказчик получит достаточно много альтернативных предложений, которые, *prima facie*, будут, как представляется, удовлетворять ее потребности в области инфраструктуры, могут появиться возможности для применения полномасштабных процедур конкурентного отбора с учетом любых стимулов, которые могут быть предоставлены автору первоначального предложения (см. пункт 125(b)).

Ф. Процедуры обжалования

129. Важной гарантией надлежащего соблюдения правил, регулирующих процедуру отбора, является предоставление участникам процедур права обжаловать действия организации-заказчика, противоречащие этим правилам. В различных правовых и административных системах предусматриваются разнообразные средства правовой защиты и процедуры, тесно увязанные с вопросом об обжаловании правительственных решений. Независимо от конкретной формы процедур обжалования решающее значение имеет то, что должны быть предусмотрены соответствующие возможности и эффективные процедуры обжалования. Элементы для создания надлежащей системы обжалования содержатся в главе VI Типового закона ЮНСИТРАЛ.

130. Надлежащие процедуры обжалования должны в первую очередь устанавливать, что поставщики (подрядчики) имеют право на обжалование. В первую очередь жалоба может быть направлена самой организации-заказчику, особенно в тот момент, когда решение о выдаче подряда на проект еще не принято. Это может способствовать обеспечению экономичности и эффективности, поскольку во многих случаях, особенно до принятия решения о выдаче подряда на проект, организация-заказчик вполне может с готовностью исправить процедурные ошибки, о которых ей может быть даже и не быть известно. Было бы также, возможно, целесообразно предусмотреть возможность обжалования в вышестоящие правительственные административные органы в тех случаях, когда такая процедура будет соответствовать судебному и административному устройству. И наконец, внутренние режимы закупок большинства стран подтверждают право на обжалование в судебном порядке, которое в целом должно также предусматриваться и в связи с вопросами выдачи подрядов на проекты в области инфраструктуры.

131. С тем чтобы установить эффективную сбалансированность между, с одной стороны, необходимостью в защите прав участников процедур и обеспечения объективности процесса отбора и, с другой стороны, необходимостью ограничить возможность нарушений процесса отбора, во внутреннем законодательстве четко предусматривается ряд ограничений на установленные процедуры обжалования. К их числу относятся следующие: ограничение права на обжалование участниками процедур; предельные сроки для подачи жалоб и рассмотрения дел, включая любое приостановление процедур отбора, которое может осуществляться в ходе обжалования в административном порядке; исключение из сферы действия процедур обжалования ряда решений, которые оставлены на усмотрение организации-заказчика и которые прямо не касаются вопросов справедливого отношения к участникам процедур.

132. В большинстве государств действуют механизмы и процедуры обжалования действий административных органов и других государственных организаций. В некоторых государствах были созданы механизмы и процедуры обжалования специально для споров, возникающих в контексте закупок, производимых этими органами и организациями. В других государствах такие споры рассматриваются с помощью общих механизмов и процедур для обжалования действий административных органов. Некоторые важные аспекты процедур обжалования - например, определение органа, в который можно представить жалобу, а также возможные средства правовой защиты - связаны с основополагающими концептуальными и структурными аспектами правовой системы и системы государственной администрации в соответствующей стране. Во многих правовых системах предусматривается обжалование действий административных органов и других государственных организаций путем обращения в административный орган, осуществляющий на правах вышестоящей инстанции властные полномочия или контроль за деятельностью такого органа или организации (эта процедура в дальнейшем именуется "обжалованием в административном порядке в вышестоящем органе"). В правовых системах, в которых предусматривается обжалование в административном порядке в вышестоящем органе, ответ на вопрос о том, какой орган или какие органы должны осуществлять эту функцию в отношении действий конкретных органов или организаций, зависит в первую очередь от структуры государственного управления. В контексте общего законодательства о закупках, например, в некоторых государствах предусматривается обжалование в орган, осуществляющий общий надзор и контроль над закупками в этом государстве (например, центральный совет по закупкам); в других государствах функцию рассмотрения жалоб выполняет орган, осуществляющий финансовый контроль и надзор за деятельностью правительства и других органов государственного управления. В некоторых государствах функция рассмотрения жалоб в связи с конкретными делами, затрагивающими административные органы или другие государственные организации, выполняется специальными независимыми административными органами, компетенция которых иногда называется "квазисудебной". В этих государствах подобные органы не рассматриваются, однако, в качестве судов, входящих в судебную систему.

133. Во многих национальных правовых системах действия административных органов и государственных организаций подлежат обжалованию в судебном порядке. В некоторых из этих правовых систем обжалование в судебном порядке предусматривается в дополнение к обжалованию в административном порядке, в то время как в других системах устанавливается только возможность обжалования в судебном порядке. В некоторых правовых системах предусматривается возможность обжалования только в административном, но не в судебном порядке. В ряде правовых систем, в которых предусматривается обжалование как в административном, так и в судебном порядке, обжалование в судебном порядке может осуществляться только после того, как исчерпаны возможности обжалования в административном порядке; в других системах могут быть по выбору использованы оба этих пути обжалования.

G. Отчет о процедурах отбора

134. В целях обеспечения транспарентности и отчетности, а также для содействия осуществлению участниками процедур, интересы которых нарушены, права на обжалование решений, принятых организацией-заказчиком, следует предусмотреть требование о том, чтобы организация-заказчик вела соответствующий отчет, в который должна включаться ключевая информация, касающаяся процедур отбора.

135. В отчет, который должна вести организация-заказчик, следует прежде всего должным образом включать такую общую информацию, касающуюся процедур отбора, которую обычно требуется включать в отчеты о государственных закупках (например, информацию, перечисленную в статье 11 Типового закона ЮНСИТРАЛ), в том числе следующую:

- a) описание проекта, в отношении которого организация-заказчик запрашивает предложения;
- b) наименования и адреса компаний, входящих в консорциумы, которые принимают участие в процедурах, и наименования и адреса участников процедур, с которыми заключается проектное соглашение;
- c) информация о квалификационных данных участников процедур или об отсутствии таковых данных; 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 документации для предварительного отбора 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.

136. В дополнение к вышеупомянутой информации, возможно, целесообразно предусмотреть требование о том, чтобы организация-заказчик включала в отчет о процедурах отбора следующую информацию:

- a) краткое изложение выводов предварительных технико-экономических обоснований, подготовленных по поручению организации-заказчика, и краткое изложение выводов технико-экономических обоснований, представленных участниками процедуры, отвечающими квалификационным требованиям;
- b) список участников процедур, прошедших предварительный отбор;
- c) если впоследствии будет разрешено внести изменения в состав участников процедур, прошедших предварительный отбор, - заявление о причинах разрешения таких изменений и результаты оценки квалификационных данных новых членов или членов, принятых в соответствующие консорциумы;
- d) если организация-заказчик сочтет наиболее выгодным какое-либо другое предложение, помимо предложения, содержащего наиболее низкую удельную цену на ожидаемую продукцию, - обоснование причин для такого заключения комитету, принимающего решение о выдаче подряда;
- 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.

137. Для процедур отбора, связанных с прямыми переговорами (см. пункты 95-107), возможно, целесообразно включать в отчет о процедурах отбора следующую информацию:

- а) изложение оснований и обстоятельств, из которых исходила организация-заказчик при обосновании необходимости прямых переговоров;
- б) наименование и адрес компании или компаний, приглашенных к участию в таких переговорах;
- в) если такие переговоры не приводят к заключению проектного соглашения, - заявление об этом с изложением соответствующих оснований.

138. Для процедур отбора, проводимых в связи с незапрошенными предложениями (см. пункты 108-128), возможно, целесообразно включать в отчет о процедурах отбора следующую дополнительную информацию, помимо упомянутой выше:

- а) наименование и адрес компании или компаний, представивших незапрошенное предложение, и его краткое описание;
- б) подтверждение организацией-заказчиком в отношении того, что незапрошенное предложение отвечает публичным интересам и связано, если это уместно, с новыми концепциями или технологиями.

139. Целесообразно, чтобы в правилах, касающихся требований к отчетности, оговаривалось, в какой степени должна раскрываться соответствующая информация и кто должен быть ее получателем. Установление параметров в отношении раскрываемой информации требует увязки таких факторов, как общая целесообразность широкого раскрытия информации с точки зрения организаций-заказчиков; необходимость предоставления участникам процедур соответствующей информации, с тем чтобы они могли оценить свое участие в процедурах и определить, при каких обстоятельствах у них имеются законные основания для обжалования; и необходимость обеспечить защиту конфиденциальной коммерческой информации участников процедур. С учетом этих соображений, возможно, целесообразно предусмотреть два уровня раскрытия информации, как об этом говорится в статье 11 Типового закона ЮНСИТРАЛ. Информация, которая должна предоставляться любому представителю общественности, может ограничиться основной информацией, связанной с требованием об отчетности организации-заказчика перед общественностью. В то же время целесообразно предусмотреть возможность раскрытия более подробной информации, касающейся проведения отбора, в интересах участников процедур, поскольку такая информация необходима им для того, чтобы они могли осуществлять контроль за относительными результатами своего участия в процедурах отбора и за действиями организации-заказчика по выполнению требований применимых законов и правил.

140. Кроме того, следует принять надлежащие меры по предотвращению раскрытия конфиденциальной коммерческой информации, представленной поставщиками (подрядчиками). Это особенно относится к раскрываемой информации, касающейся оценки и сопоставления предложений, поскольку чрезмерно широкое раскрытие подобной информации может нанести ущерб законным коммерческим интересам участников процедур. В качестве общего правила организация-заказчик не должна раскрывать более подробную информацию, касающуюся изучения, оценки и сопоставления и цен предложений, кроме как по приказу компетентного суда.

141. Положения об ограниченном раскрытии информации, касающейся процесса отбора, не будут препятствовать в государстве, принимающем соответствующее законодательство, применению к определенным частям отчета других законов, которые наделяют широкую общественность общим правом доступа к правительственным документам. Раскрытие содержащейся в отчете информации законодательным или парламентским надзорным органам может быть предписано законодательством, действующем в принимающей стране.

A/CN.9/458/Add.5

Глава IV. ПРОЕКТНОЕ СОГЛАШЕНИЕ

СОДЕРЖАНИЕ

	<u>Пункты</u>
Рекомендации по законодательным вопросам	-
Комментарии к рекомендациям по законодательным вопросам	1-67
А. Общие замечания	1-8
1. Законодательные подходы	2-4
2. Заключение проектного соглашения	5-8
В. Основные условия проектного соглашения	9-67
1. Финансовые положения	10-21
2. Строительная площадка	22-27
3. Сервитуты	28-31
4. Обеспечительные интересы	32-40
5. Организация концессионера	41-51
6. Уступка концессии	52-55
7. Возможность передачи акций проектной компании	56-63
8. Срок действия проектного соглашения	64-67

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫМ ВОПРОСАМ

Заключение проектного соглашения (см. пункты 5-8)

1) Принимающая страна, возможно, пожелает ввести в действие положения, упрощающие процедуры заключения проектного соглашения и заранее определяющие компетентные органы или ведомства, правомочные утверждать и подписывать проектное соглашение.

Финансовые положения (см. пункты 10-21)

2) Принимающая страна, возможно, пожелает предусмотреть:

а) что любое финансирование объекта инфраструктуры может обеспечиваться в такой сумме и на таких условиях и положениях, какие могут быть определены концессионером, и что с этой целью концессионер может, в частности, эмитировать долговые обязательства, акции и другие ценные бумаги или обязательства и создать обеспечение какого-либо финансирования с помощью обеспечительного интереса в каком-либо своем имуществе;

б) что проектное соглашение должно устанавливать тарифы или сборы с пользователей, которые могут взиматься концессионером для использования объекта или предоставляемых им услуг, и должно определять метод и формулу корректировки таких тарифов или сборов с пользователей;

с) что проектное соглашение должно устанавливать тарифы или сборы с пользователей, позволяющие возратить вложенный капитал, а также затраты на эксплуатацию и обслуживание при разумной норме прибыли.

3) Принимающая страна, возможно, далее пожелает предусмотреть:

а) что органу, выдавшему подряд, разрешено в соответствующих случаях соглашаться производить прямые платежи концессионеру в качестве замены платы за услуги, которую должны вносить пользователи, или в качестве дополнения к такой плате;

б) что органу, выдавшему подряд, разрешено в соответствующих случаях принимать на себя обязательства в отношении приобретения товаров и услуг в фиксированном объеме.

Строительная площадка (см. пункты 22-27)

- 4) Принимающая страна, возможно, пожелает предусмотреть:
- a) что проектное соглашение должно в соответствующих случаях указывать, какие активы будут оставаться собственностью органа, выдавшего подряд, или других правительственных ведомств и какие категории активов будут оставаться частной собственностью концессионера;
 - b) что принудительное отчуждение какого-либо земельного участка, требуемого для исполнения проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, должно осуществляться на основе наиболее действенных процедур, установленных законодательством принимающей страны,

Сервитуты (см. пункты 28-31)

- 5) Принимающая страна, возможно, пожелает ввести в действие законодательные положения, определяющие сервитуты, которые могут быть необходимыми для концессионера.

Обеспечительные интересы (см. пункты 32-40)

- 6) Принимающая страна, возможно, пожелает предусмотреть:
- a) что концессионер может создавать обеспечение в отношении любого из своих имущественных интересов в объекте инфраструктуры;
 - b) что концессионер может обеспечивать любое финансирование с помощью залога поступлений и дебиторской задолженности, связанных с концессией.

Организация концессионера (см. пункты 41-51)

- 7) Принимающая страна, возможно, пожелает предусмотреть, что выбранные участники торгов должны учредить независимое юридическое лицо с местонахождением в принимающей стране, за исключением случаев, когда орган, выдавший подряд, отказался от такого требования.
- 8) В том случае, если от выбранных участников торгов требуется учреждение независимого юридического лица, принимающая страна, возможно, пожелает предусмотреть, что проектное соглашение должно указывать:
- a) форму юридического лица и его минимальный капитал;
 - b) процедуры одобрения органом, выдавшим подряд, значительных изменений в учредительных документах и уставных нормах компании концессионера, причем не следует необоснованно отказывать в таком одобрении.

Уступка концессии (см. пункты 52-55)

- 9) Принимающая страна, возможно, пожелает потребовать, чтобы в проектом соглашении излагались условия, на которых орган, выдавший подряд, может давать свое согласие на уступку концессии, включая:
- a) принятие новым концессионером всех обязательств по проектному соглашению;
 - b) подтверждение того, что новый концессионер обладает техническими и финансовыми возможностями, необходимыми для предоставления соответствующей услуги.

Возможность передачи акций проектной компании (см. пункты 56-63)

- 10) Принимающая страна, возможно, пожелает предусмотреть, что передача доли в акционерном капитале компании концессионера может потребовать согласия органа, выдавшего подряд, если:
- a) концессионер владеет государственными активами или активами, которые концессионер должен передать органу, выдавшему подряд, в конце срока концессии; или
 - b) концессионер получил кредиты, субсидии, акции или прямую финансовую поддержку со стороны правительства в иных формах или же воспользовался преимуществами от этого.

Срок действия проектного соглашения (см. пункты 64-67)

- 11) Принимающая страна, возможно, пожелает предусмотреть, что срок действия всех концессий должен быть ограниченным и что это должно быть указано в проектом соглашении, принимая во внимание характер и сумму инвестиций, которые должен произвести концессионер.

КОММЕНТАРИИ К РЕКОМЕНДАЦИЯМ ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫМ ВОПРОСАМ

А. Общие замечания

1. "Проектное соглашение" между правительством и концессионером является основным документом по проекту в области инфраструктуры. В проектном соглашении определяются масштабы и цели проекта, а также права и обязательства сторон; в нем приводятся подробности, касающиеся осуществления проекта, и устанавливаются условия в отношении эксплуатации инфраструктуры или предоставления соответствующих услуг. Проектные соглашения могут содержаться в одном документе или состоять из нескольких отдельных соглашений между органом, выдавшим подряд, и концессионером. В настоящем разделе рассматривается взаимосвязь между проектным соглашением и законодательством принимающей страны, касающимся проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников. В нем также рассматриваются процедуры и формальности, касающиеся заключения и вступления в силу проектного соглашения.

1. Законодательные подходы

2. Проектное соглашение представляет собой документ, с помощью которого правительство осуществляет свои полномочия, касающиеся возложения на концессионера ответственности за исполнение проекта в области инфраструктуры (см. главу I, "Общие соображения по законодательным вопросам", ____). Поэтому существует внутренняя взаимосвязь между проектным соглашением и законодательством принимающей страны, регулирующим исполнение проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, или, если говорить в целом, предоставление общедоступных услуг. Внутрисоветское законодательство часто содержит положения, касающиеся содержания проектного соглашения. В связи с этим используются три основных подхода. Хотя законодательство некоторых стран содержит всего лишь ссылку на необходимость заключения соглашения между концессионером и органом, выдавшим подряд, законодательство других стран содержит обширные обязательные положения, касающиеся содержания условий, которые должны быть включены в такое соглашение. Промежуточный подход отражается в таком законодательстве, в котором содержится перечень вопросов, которые необходимо решить в проектном соглашении, но при этом содержание его положений подробно не регламентируется.

3. Законодательные положения по конкретным важнейшим элементам проектного соглашения могут способствовать установлению общих рамок для распределения прав и обязательств между сторонами. Цель таких положений может состоять в обеспечении последовательности в решении определенных договорных вопросов и ориентиров для государственных органов, ведущих переговоры о заключении проектных соглашений на различных уровнях правительства (национальном, провинциальном или местном). Такие ориентиры могут оказаться особенно полезными для органов, выдающих подряды, которые не обладают достаточным опытом в проведении переговоров по проектным соглашениям. Некоторые страны, возможно, будут также исходить из того, что законодательные положения по некоторым элементам проектного соглашения могут усилить позицию органа, выдающего подряд, на переговорах с концессионером. И наконец, такое законодательство может оказаться необходимым для того, чтобы предоставить органу, выдающему подряд, полномочия в отношении согласования определенных видов положений.

4. Возможным недостатком законодательных положений, в которых подробно рассматриваются права и обязательства сторон, является то, что они могут лишить орган, выдавший подряд, и концессионера необходимой свободы действий при обсуждении условий соглашения, которое должно учитывать потребности и особенности конкретного проекта. В связи с этим целесообразно ограничить сферу действия законодательных положений, касающихся проектного соглашения, теми положениями, 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. В связи со столь сложными проектами, как проекты в области инфраструктуры, обычно проходит несколько месяцев переговоров, прежде чем стороны готовы подписать проектное соглашение. Как сообщается, задержки в таких переговорах обуславливаются рядом факторов, например, неопытностью сторон, плохой координацией между различными правительственными ведомствами, неопределенностью в отношении степени правительственной поддержки или трудностями в создании механизмов обеспечения, приемлемых для кредиторов¹. Чтобы избежать излишних задержек в заключении проектного соглашения, целесообразно ввести правила, которые четко идентифицировали бы лиц или органы, правомочные принимать на себя обязательства от имени органа, выдавшего

¹ В отношении рассмотрения вопросов, оказывающих воздействие на достижение финансовой договоренности, см. International Finance Corporation, *Financing Private Infrastructure*, Washington, D.C., 1996, p. 37.

подряд, (и в соответствующих случаях от имени других ведомств правительства) на различных стадиях переговоров и подписать проектное соглашение. В отношении проектов, затрагивающих органы или ведомства на различных уровнях правительства (например, на национальном, провинциальном или местном уровне), на которых может и не быть возможности заранее идентифицировать все соответствующие органы и ведомства, связанные с проектом, могут потребоваться другие меры для обеспечения надлежащей координации между ними (см. главу I "Общие соображения по законодательным вопросам", ___).

6. Кроме того, правительство может внести значительный вклад, дав надлежащие указания участникам переговоров, действующим от имени органа, выдающего подряд. Чем глубже понимание сторонами вопросов, которые должны быть затронуты в проектом соглашении, тем больше вероятность того, что переговоры в отношении проектного соглашения будут проведены успешно. И напротив, если после процесса выбора важные вопросы остаются открытыми и если участникам переговоров даны всего лишь общие руководящие указания в отношении существа проектного соглашения, то может возникнуть значительный риск проведения дорогостоящих и длительных переговоров, а также подачи обоснованных жалоб на то, что процесс выбора не был достаточно открытым и состязательным (см. далее главу III, "Выбор концессионера", ___).

7. Помимо практических мер по содействию переговорам в отношении проектного соглашения, весьма важно рассмотреть меры по ускорению заключения такого соглашения. Внутригосударственное законодательство некоторых стран содержит определенные формальные требования, касающиеся заключения и вступления в силу проектных соглашений. В некоторых странах условия соглашения, заключенного между органом, выдающим подряд, и выбранными участниками торгов, могут подлежать утверждению вышестоящей инстанции. Вступление в силу проектного соглашения или определенных категорий проектных соглашений в некоторых странах обуславливается принятием парламентского акта или даже специального законодательства.

8. В целях оперативного рассмотрения конкретных вопросов и избежания отрицательных последствий задержек в соблюдении графика осуществления проекта в некоторых странах полномочия в отношении принятия обязательств органом, выдающим подряд, или правительством, в зависимости от случая, 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 концессионер. В тех случаях, когда требования в отношении утверждения расцениваются как произвольные или чрезмерно громоздкие, правительству может быть предложено предоставить концессионеру и кредиторам достаточные гарантии от такого риска (см. главу II, "Риски, связанные с проектами, и правительственная поддержка", ___). В некоторых странах, где существуют подобные требования в отношении утверждения, правительства иногда соглашались в проектом соглашении выплачивать концессионеру компенсацию в отношении всех расходов, которые могут возникнуть в том случае, если окончательное утверждение проекта задерживается по причинам, не зависящим от концессионера.

В. Основные условия проектного соглашения

9. Проектные соглашения обычно представляют собой объемные документы, в которых подробно рассматривается широкий круг общих вопросов и вопросов, касающихся конкретных проектов. В данном разделе рассматриваются возможные законодательные последствия включения положений, которые, как представляется, согласно внутригосударственному законодательству являются основными положениями проектных соглашений, т.е. те положения, в которых определяются важнейшие финансовые обязательства сторон, характер прав, предоставляемых концессионеру, строительная площадка и режим собственности в отношении активов проекта, организация концессионера и срок осуществления проекта.

1. Финансовые положения

10. Финансовые положения относятся к числу важнейших условий проектного соглашения. Как правило, они включают положения, касающиеся обязательств концессионера по мобилизации средств для осуществления проекта, указывают на механизмы расходования средств и соответствующей отчетности, излагают методы расчета и корректировки цен, устанавливаемых концессионером, и затрагивают те виды обеспечительных интересов, которые могут быть созданы в пользу кредиторов концессионера. При разработке этих положений необходимо проявлять предосторожность для обеспечения их соответствия кредитным соглашениям и другим финансовым обязательствам, взятым на себя концессионером. Кроме того, важно обеспечить, чтобы законодательство принимающей страны способствовало или не создавало препятствий финансовому управлению проектом.

а) Финансовые обязательства концессионера

11. При осуществлении проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, концессионер, как правило, несет ответственность за обеспечение достаточного финансирования проекта. В большинстве случаев орган, выдавший подряд, или другие правительственные ведомства будут заинтересованы в ограничении своих финансовых обязательств теми обязательствами, которые конкретно указаны в проектном соглашении, или теми формами прямой поддержки, которые правительство согласилось оказать проекту (см. главу II, "Риски, связанные с проектами, и правительственная поддержка", ___).

12. Сумма частного капитала, вносимого непосредственно акционерами проектной компании, как правило, является лишь частью общего объема предлагаемых инвестиций. Намного большая часть образуется за счет кредитов, предоставленных концессионеру коммерческими банками, а также за счет поступлений от размещения облигаций и других оборотных документов на рынке капитала (см. "Введение и справочную информацию по проектам в области инфраструктуры, финансируемым из частных источников", ___). В связи с этим, возможно, было бы полезным, чтобы закон признавал правомочие концессионера заключать финансовые договоренности, которые он считает целесообразными для цели финансирования инфраструктуры. Кроме того, весьма важно обеспечить, чтобы законодательство принимающей страны не ограничивало в неразумной степени способность концессионера заключать необходимые финансовые договоренности, например, посредством ограничения способности концессионера предлагать адекватное обеспечение своим кредиторам (см. пункты 32-40).

13. Доходы, полученные от размещения облигаций и других оборотных документов, могут являться существенным источником финансирования проектов в области инфраструктуры. Эти документы могут выдаваться самим концессионером, и в таком случае инвесторы, приобретающие обеспечение, становятся его кредиторами, или же они могут быть выданы какой-либо третьей стороной, которой была уступлена дебиторская задолженность по проекту (см. пункт 39), путем использования механизма, известного как "секьюритизация". Секьюритизация сопряжена с созданием финансового обеспечения на основе поступлений от проекта, которые передаются в залог для выплаты суммы долга и процентов по такому обеспечению. Сделки о секьюритизации обычно сопряжены с учреждением юридического лица, отдельного от концессионера, и специально направлены на секьюритизацию активов или дебиторской задолженности. Такое юридическое лицо часто называют "специальным целевым механизмом". Концессионер уступает дебиторскую задолженность по проекту специальному целевому механизму, который в свою очередь выдает инвесторам документы, которые сопряжены с выплатой процентов и которые обеспечиваются дебиторской задолженностью по проекту. Секьюритизированные держатели облигаций приобретают тем самым право на доходы от сделок концессионера с его потребителями. Концессионер осуществляет сбор платежей потребителей по тарифам и переводит эти суммы специальному целевому механизму, который затем переводит их секьюритизированным держателям облигаций. В некоторых странах недавно принятое законодательство прямо признает правомочие концессионера переуступить дебиторскую задолженность по проекту специальному целевому механизму, который удерживает и управляет данной дебиторской задолженностью в порядке доверительного управления в интересах кредиторов по проекту. Для обеспечения защиты держателей облигаций от риска несостоятельности концессионера, возможно, было бы целесообразным принять необходимые законодательные меры, позволяющие проводить правовое разграничение между концессионером и специальным целевым механизмом.

б) Правомочие концессионера взимать плату за общедоступные услуги

14. В ряде стран предварительное законодательное разрешение может быть необходимым для того, чтобы концессионер взимал плату за предоставление общедоступных услуг или за пользование объектами публичной инфраструктуры. В связи с этим целесообразно, чтобы закон содержал общие положения, разрешающие органу, выдавшему подряд, и концессионеру согласовывать приемлемую форму платежей концессионеру, включая право взимать плату за пользование инфраструктурой или за предоставляемые им услуги или товары. Отсутствие такого общего положения в законодательстве некоторых стран привело к возникновению судебных споров, ставящих под сомнение правомочие концессионера взимать плату за предоставление услуг.

15. Помимо общего признания правомочия концессионера взимать плату за предоставление общедоступных услуг или за пользование объектами публичной инфраструктуры, весьма важно рассмотреть размер тарифов и платы, которые концессионер может взимать. Тарифы и плата, взимаемые концессионером, могут быть основным (а иногда даже единственным) источником поступлений, используемых для возвращения инвестиций, вложенных в проект, в отсутствие субсидий или платежей, производимых органом, выдавшим подряд (см. пункты 17-21), или правительством (см. главу II, "Риски, связанные с проектами, и правительственная поддержка", ___). По этой причине концессионер будет стремиться к тому, чтобы он располагал возможностью устанавливать и сохранять такие тарифы и плату в таком размере, какой обеспечивает достаточный приток наличности для проекта. Вместе с тем в некоторых правовых системах могут быть установлены ограничения в отношении свободы концессионера устанавливать тарифы и плату. Затраты на предоставление общедоступных услуг, как правило, являются элементом политики правительства в отношении инфраструктуры и непосредственно затрагивают большие слои населения. Таким образом, регулятивная основа во многих странах включает специальные нормы, касающиеся контроля над

тарифами и платой за предоставление общедоступных услуг (см. главу V, "Развитие и эксплуатация инфраструктуры", ___). Кроме того, статутные положения или общие нормы права в некоторых правовых системах устанавливают параметры ценообразования в отношении товаров или услуг, например, требуя, чтобы цены отвечали определенным стандартам "обоснованности", "честности" или "справедливости".

16. В тех случаях, когда положения, касающиеся размера тарифов и платы, которые может взимать концессионер, считаются необходимыми, они должны стремиться к установлению баланса между интересами инвесторов и нынешних и будущих пользователей. Целесообразно, чтобы статутные критерии определения платы учитывали, помимо социальных факторов, которые правительство считает имеющими к этому отношению, заинтересованность концессионера в обеспечении притока наличности в таком объеме, какой обеспечивал бы экономическую жизнеспособность и коммерческую прибыльность проекта. Таким образом, может быть полезным, чтобы закон признавал, что возвращение капитала, а также затраты на эксплуатацию и техническое обслуживание при разумной норме прибыли являются одним из важнейших элементов справедливой тарифной системы. Кроме того, целесообразно предоставлять сторонам необходимые правомочия по заключению соответствующих договоренностей, включая положения о компенсации, с тем чтобы учесть ситуации, в которых применение правил, касающихся контроля над ценами и прямо или косвенно относящихся к предоставлению общедоступных услуг, могло привести к фиксации цен ниже уровня, требуемого для прибыльной эксплуатации проекта (см. главу V, "Развитие и эксплуатация инфраструктуры", ___).

с) Финансовые обязательства органа, выдавшего подряд

17. Если концессионер предлагает услуги непосредственно населению, то орган, выдавший подряд, или другое правительственное ведомство могут взять на себя обязательство производить прямые платежи концессионеру в качестве замены платы за услуги, которая должна вноситься пользователями, или в качестве дополнения к ней. Если концессионер производит товар или услугу для дальнейшей передачи или распространения другим поставщиком услуг, то орган, выдавший подряд, может взять на себя обязательство делать оптовые закупки такого товара или услуги по согласованной цене и на согласованных условиях. Основные примеры таких механизмов кратко рассматриваются ниже.

и) Прямые платежи

18. Прямые платежи органом, выдавшим подряд, использовались в некоторых странах в качестве замены платежей конечных пользователей или дополнения к ним, в частности, в отношении проектов по строительству платных дорог, с помощью механизма, известного под названием "взимание косвенных сборов". Косвенные сборы представляют собой механизмы, с помощью которых концессионер принимает на себя обязательство проектировать, строить, финансировать и эксплуатировать какую-либо дорогу или иной транспортный объект в течение указанного ряда лет в обмен на периодические платежи вместо реальных или прямых сборов, уплачиваемых пользователями, или в добавление к ним. Схемы косвенных сборов могут использоваться для уменьшения рисков, которые присущи проектам в области транспорта, в частности риска меньшей, чем ожидавшаяся, насыщенности дорожного движения (см. главу II, "Риски, связанные с проектами, и правительственная поддержка", ___). Кроме того, схемы косвенных сборов могут быть в политическом отношении более приемлемыми, чем прямые сборы, например тогда, когда существует опасение, что введение платы за проезд по общественным дорогам может привести к протестам со стороны пользователей этих дорог.

19. Косвенные сборы могут быть сопряжены со значительными расходами для органа, выдавшего подряд, и могут требовать осуществления органом, выдавшим подряд, жесткого и широкого контроля за ними. В странах, которые использовали косвенные сборы для осуществления проектов по строительству новых дорог, платежи органа, выдавшего подряд, концессионеру основываются главным образом на фактической интенсивности дорожного движения, измеряемой в автомобиле-километрах. Считается целесообразным предусмотреть, чтобы такие платежи не производились до тех пор, пока не начнется дорожное движение, с тем чтобы стимулировать концессионера к скорейшему открытию дороги. В то же время было сочтено полезным исчислять платежи на основе фактической интенсивности дорожного движения в течение срока концессии, с тем чтобы концессионер также имел основания обеспечивать, чтобы на дороге в течение этого времени ремонтные работы проводились в минимальных объемах, поскольку они препятствуют дорожному движению. В качестве альтернативы проектное соглашение может содержать положение о выплате штрафа или возмещении заранее оцененных убытков в связи с отсутствием свободных полос вследствие проведения ремонтных работ. Системы платежей, используемые в некоторых странах, далее совершенствуются путем разделения дорожного движения на ряд "полос" с различным уровнем годовой интенсивности дорожного движения и размером платы за одно автотранспортное средство, в результате чего более низкий размер тарифов влечет за собой больший размер платы за автотранспортное средство, тогда как более высокий уровень тарифов приводит к более низкому размеру платы за автотранспортное средство. Сами полосы могут быть со временем увеличены, с тем чтобы они соответствовали предполагаемому увеличению интенсивности дорожного движения. Могут создаваться отдельные полосы в зависимости от длины автотранспортных средств. От концессионера, как правило, требуется производить непрерывные подсчеты интенсивности дорожного движения в форме количества автомобиле-миль в течение года, которые периодически проверяются органом, выдавшим

подряд. Несколько модифицированная система может сочетать и косвенные сборы, и прямые сборы, выплачиваемые пользователями. В такой системе косвенные сборы выплачиваются только органом, выдавшим подряд, в том случае, если уровень интенсивности дорожного движения в течение определенного периода времени снижается ниже согласованного минимального уровня, необходимого для того, чтобы концессионер прибыльно эксплуатировал данную дорогу.

ii) Обязательства приобретения

20. В случае объектов, финансируемых из частных источников и генерирующих товары или услуги, которые могут предоставляться на долгосрочной основе конкретному приобретателю, подверженность концессионера рискам, связанным со спросом и ценами на рынке, может быть уменьшена с помощью договорных механизмов, обеспечивающих приобретение всей продукции такого объекта или ее согласованной минимальной части. Если орган, выдавший подряд, или другое правительственное ведомство является единственным потребителем услуг или товаров, поставляемых концессионером, то закон иногда предусматривает, что эти ведомства обязаны приобретать такие товары и услуги по согласованной ставке, как они предлагаются концессионером. Договоры такого вида обычно называются "соглашениями о постоянном приобретении товаров или услуг", причем они часто, но не исключительно используются для поддержки строительства электростанций независимыми производителями электроэнергии. Соглашения о постоянных поставках товаров или услуг часто предусматривают два вида платежей: платежи за наличие производственных мощностей и платежи за единицы фактического потребления. Например, в отношении проекта по строительству электростанции соглашение о приобретении электроэнергии может предусматривать следующие сборы:

а) сборы за наличие мощностей. Эти сборы подлежат уплате независимо от фактического производства электроэнергии в период, охватываемый счетом, и исчисляются таким образом, чтобы их было достаточно для возмещения всех постоянных затрат концессионера на финансирование и техническое обслуживание проекта, включая обслуживание долга и другие текущие финансовые затраты, постоянные затраты на эксплуатацию и техническое обслуживание и определенную норму прибыли. Выплата сборов за наличие мощностей часто обуславливается соблюдением определенных стандартов, касающихся результатов использования мощностей или их наличия;

б) сборы за потребление. Эти сборы предназначаются не для охвата всех постоянных затрат концессионера, а скорее для возмещения переменных или предельных затрат, которые концессионер должен нести для того, чтобы генерировать и предоставлять какую-либо данную единицу соответствующей услуги или товара (например, киловатт-час электроэнергии). Сборы за потребление, как правило, исчисляются таким образом, чтобы покрыть переменные эксплуатационные затраты концессионера, такие, как топливо, потребленное во время эксплуатации объекта, расходы на очистку воды и затраты на потребляемые товары. Переменные платежи часто увязываются с собственными переменными эксплуатационными затратами концессионера или с индексом, который в разумной степени отражает изменение в эксплуатационных затратах.

21. С точки зрения концессионера, объединенная схема сборов за наличие мощностей и потребление является особенно полезной для обеспечения возмещения затрат в тех случаях, когда функция передачи или распространения товаров или услуг, генерируемых этим концессионером, является монопольной. Вместе с тем сборы за наличие мощностей, предусматриваемые соглашением о постоянной поставке товаров и услуг, должны быть соразмерными с другими источниками электроэнергетических мощностей, которыми располагает или которые фактически использует орган, выдавший подряд. Значительные сборы за наличие мощностей возлагают соответствующее бремя на покупательную способность органа, выдавшего подряд, и увеличивают риск неисполнения или аннулирования соглашения, например, по соображениям общественного интереса. С целью обеспечения наличия средств для платежей, производимых органом, выдавшим подряд, в соответствии с соглашением о постоянной поставке товаров или услуг, целесообразно рассмотреть вопрос о том, требуются ли механизмы заблаговременного бюджетирования. Платежи в соответствии с соглашением о постоянной поставке товаров или услуг могут быть поддержаны гарантией, выданной правительством принимающей страны или каким-либо национальным или международным учреждением, предоставляющим гарантии (см. главу II, "Риски, связанные с проектами, и правительственная поддержка", ___).

2. Строительная площадка

22. Если предполагается построить новый объект инфраструктуры на земельном участке, принадлежащем органу, выдавшему подряд, или же модернизировать или переоборудовать (например, в рамках таких проектов, как "модернизация-эксплуатация-передача" или "переоборудование-эксплуатация-передача") уже существующий объект инфраструктуры, то обычно именно орган, выдавший подряд, который выступает собственником такого земельного участка или объекта, должен предоставить участок или объект в распоряжение концессионера. Орган, выдавший подряд, может либо передать концессионеру правовой титул на землю или объекты, или же сохранить за собой такой правовой титул, предоставив концессионеру право пользоваться земельным участком или объектом или осуществлять на них строительство. В дополнение к общему законодательному разрешению, которое может

требоваться для того, чтобы орган, выдавший подряд, мог передать государственную собственность концессионеру или предоставить концессионеру право пользования такой государственной собственностью (см. главу I, "Общие соображения по законодательным вопросам", ____), весьма важно рассмотреть режим права собственности на различные категории активов, которые требуются для развития и эксплуатации объектов инфраструктуры, а также процедуры приобретения собственности, которая еще не находится во владении органа, выдавшего подряд.

а) Право собственности на активы проекта

23. В некоторых странах закон устанавливает, что физическая инфраструктура, требуемая для предоставления общедоступных услуг, остается собственностью органа, выдавшего подряд. Вместе с тем в течение срока осуществления проекта концессионер может произвести значительные улучшения или добавления к физической инфраструктуре, первоначально полученной от органа, выдавшего подряд, или созданной самим концессионером. Концессионер может также приобрести различные другие активы, которые, не являясь абсолютно или строго необходимыми для предоставления данной услуги, могут усилить приемлемость или эффективность эксплуатации объекта или повысить качество услуги. В любом случае могут возникать сомнения относительно права собственности на такие активы. В этом отношении необходима ясность, с тем чтобы определить вид и охват обеспечительных интересов, которые концессионер может создавать в активах проекта с целью обеспечить финансирование для этого проекта (см. пункты 34-36). Кроме того, ясность будет необходима для того, чтобы обеспечить упорядоченную передачу активов органу, выдавшему подряд, или другому концессионеру по истечении срока осуществления проекта в случае таких проектов, как "строительство-эксплуатация-передача" или аналогичных категорий проектов (см. главу VI, "Истечение срока проекта, продление и прекращение", ____). Хотя закон может предусматривать общее определение категорий активов, которые должны, как правило, оставаться собственностью органа, выдавшего подряд, или другого правительственного ведомства или которые в обязательном порядке должны передаваться органу, выдавшему подряд, может и не быть насущной необходимости принятия детальных законодательных положений по этому вопросу. В действительности в различных странах было сочтено достаточным установить в законе требование о том, чтобы в проекте соглашения, в соответствующих случаях, конкретно указывалось, какие активы будут оставаться собственностью органа, выдавшего подряд, или другого правительственного ведомства и какие активы будут оставаться частной собственностью концессионера.

б) Приобретение земельного участка, необходимого для осуществления проекта

24. В обоих случаях, т.е. когда объект инфраструктуры должен быть возвращен органу, выдавшему подряд, или же когда он будет постоянно принадлежать концессионеру, сторонам рекомендуется определить состояние такого земельного участка и объекта в момент его передачи концессионеру. Такое определение может снизить вероятность возникновения разногласий в момент возвращения объекта инфраструктуры органу, выдавшему подряд. В связи с этим в проектном соглашении следует предусмотреть, что такой земельный участок и существующий объект, до передачи или предоставления в распоряжение концессионера, должны быть проинспектированы, обмерены и демаркированы. Кроме того, в проектном соглашении обычно рассматриваются такие вопросы, как процедуры передачи земельного участка или объектов и представление необходимой документации.

25. Более сложная ситуация может возникнуть в том случае, когда земельный участок еще не принадлежит органу, выдавшему подряд, и должен быть приобретен у его собственников. В большинстве случаев концессионер не будет в наилучшем положении для того, чтобы принимать на себя ответственность за приобретение земельного участка, необходимого для проекта. Концессионер может опасаться вероятной задержки и расходов, связанных с переговорами, возможно, с большим числом отдельных собственников, и предпринимать, что является необходимым в некоторых частях мира, сложные поиски документов, подтверждающих правовой титул, и изучать цепочку случаев предыдущей передачи собственности, с тем чтобы установить правильность правового титула отдельных собственников. В связи с этим орган, выдавший подряд, как правило, принимает на себя ответственность за отвод земельного участка, необходимого для осуществления проекта, с тем чтобы избежать излишних задержек или увеличения проектных затрат в результате приобретения земли. Орган, выдавший подряд, может приобрести необходимый земельный участок у его собственников или, если это необходимо, приобрести его в принудительном порядке. Процедура принудительного приобретения частной собственности при условии выплаты надлежащей компенсации собственникам в соответствии с нормами, действующими в принимающей стране, и надлежащими нормами международного права обозначается во внутригосударственном законодательстве с помощью различных технических выражений. В Руководстве она называется "экспроприацией".

26. В тех случаях, когда требуется использовать процедуры экспроприации, возможно, необходимо будет принять различные подготовительные меры для обеспечения безотлагательного проведения строительных работ. В тех странах, где законодательство предусматривает несколько видов процедур экспроприации, возможно, было бы целесообразным предусмотреть, чтобы все экспроприации, необходимые для проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, осуществлялись в соответствии с наиболее эффективной из таких процедур, например, в соответствии со специальными процедурами, которые применяются в некоторых странах по причинам исключительных общественных нужд (см. главу VII, "Применимое право", ____).

27. Правительство, как правило, обладает правом экспроприировать частную собственность, однако в соответствии с законодательством ряда стран операторам инфраструктуры 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 по-прежнему несет при этом ответственность за осуществление тех действий, которые в соответствии с применимым законодательством обеспечивают соблюдение юридических требований, связанных с возбуждением разбирательства об экспроприации. В случае экспроприации правовой титул на земельный участок часто принадлежит правительству, хотя в некоторых случаях закон может разрешать органу, выдавшему подряд, и концессионеру согласовывать иной механизм, принимая во внимание их соответствующие доли в затратах, связанных с экспроприацией собственности.

3. Сервитуты

28. Помимо приобретения имущества для сооружения объекта может существовать необходимость в обеспечении доступа концессионера к такому имуществу в тех случаях, когда строительная площадка для проекта расположена в таком месте, что для получения доступа к этой строительной площадке необходимо получить право на транзитный проезд по территории или через территорию, принадлежащую третьим сторонам. Кроме того, вследствие особого характера проекта концессионеру, 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 с конкретной целью или выполнять на его территории определенные работы в Руководстве обычно применяется термин "сервитут".

29. Сервитуты обычно требуют согласия собственника 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 концессионера ответственности за получение сервитутов непосредственно от собственников соответствующего имущества обычно не является достаточно оперативным или рентабельным решением. Вместо этого наиболее часто такие сервитуты приобретает правительство одновременно с экспроприацией участка для строительной площадки. Принудительное приобретение сервитутов обычно осуществляется на основе по существу тех же условий, которые применяются к принудительному приобретению имущества, а именно на основе соображений или причин общественной значимости и выплаты соответствующей компенсации согласно нормам, действующим в принимающей стране, и соответствующим нормам международного права.

30. Несколько иной альтернативный вариант может состоять в том, чтобы предусмотреть в самом законодательстве те виды сервитутов, которые могут быть предоставлены концессионеру без обязательной экспроприации имущества, к которому относятся 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 концессионеру. 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 проводить 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.

31. В некоторых правовых системах предусматривается, что концессионер, возможно, будет обязан выплатить собственнику компенсацию, которая причиталась бы ему в случае экспроприации, если характер сервитута существенно ограничивает возможности использования такого имущества его собственником.

4. Обеспечительные интересы

32. В целом обеспечительные интересы в движимом имуществе предоставляют обеспеченному кредитору по существу два вида прав: имущественное право, позволяющее обеспеченному кредитору в принципе вступить во владение этим имуществом или разрешить третьей стороне вступить во владение этим имуществом и продать его, а также преимущественное право на получение платежа за счет доходов от продажи имущества в случае неисполнения должником своих обязательств. В общей практике финансирования кредиторы ведут переговоры о

создании обеспечительных интересов, которые позволяют им взять в свое ведение и вступить во владение каким-либо проектом, которым они могут распоряжаться и управлять либо для восстановления его экономической жизнеспособности с целью перепродажи в надлежащее время, либо для сохранения в своем ведении данного проекта в течение неопределенного периода времени и получения поступлений от него. Кроме того, обеспечение может играть защитную или превентивную роль, поскольку позволяет в том случае, если какая-либо третья сторона приобретет операции должника (например, путем лишения права выкупа, в результате банкротства или непосредственно от должника), прежде всего направлять на выплату остающихся кредитов все поступления от продажи таких активов.

33. Механизмы обеспечения играют центральную роль в финансировании проектов в области инфраструктуры, в частности, тогда, когда структура финансирования создана по варианту "проектного финансирования". Документы, касающиеся финансирования проектов в области инфраструктуры из частных источников, обычно включают действенные механизмы обеспечения, которые в большинстве случаев охватывают в качестве обеспечения как материальные активы, относящиеся к этому проекту, так и нематериальные активы, удерживаемые концессионером. Ряд основных требований, касающихся успешного создания механизмов обеспечения, рассматриваются ниже.

а) Материальные активы в качестве обеспечения

34. Создание механизмов обеспечения, необходимых для того, чтобы проектная компания получила финансирование проекта, в целом может быть облегчено в том случае, если законодательство принимающей страны прямо разрешает создавать обеспечительные интересы в материальных активах, образующих соответствующую инфраструктуру. Вместе с тем могут существовать правовые препятствия созданию таких обеспечительных интересов, в частности тогда, когда такие активы остаются в собственности органа, выдавшего подряд, или другого правительственного ведомства в течение всего срока осуществления проекта. Если концессионер не располагает правовым титулом на имущество, то во многих правовых системах он не будет иметь права (или будет иметь такое право в ограниченной степени) на обременение такого имущества.

35. Если установлены ограничения такого рода, законодательство может тем не менее способствовать проведению переговоров о создании механизмов обеспечения, например, путем указания на те виды активов, в отношении которых могут быть созданы такие обеспечительные интересы, или же на вид обеспечительных интересов, который разрешен. В некоторых правовых системах концессионер, которому предоставлен интерес в арендованной собственности или право использовать определенное имущество, может создать обеспечительный интерес на основе интереса в арендованной собственности или такого права пользования. Кроме того, обеспечительные интересы могут также создаваться в том случае, когда концессия охватывает различные виды государственной собственности, например случай, когда правовой титул на прилегающий участок (а не только право пользоваться им) предоставляется какой-либо железнодорожной компании в дополнение к праву пользования публичной инфраструктурой.

36. Если есть возможность создать обеспечительные интересы в какой бы то ни было форме в отношении активов, которые принадлежат или которые требуется передать органу, выдавшему подряд, или активов, в отношении которых орган, выдавший подряд, имеет договорный опцион приобретения (см. главу VI, "Истечение срока проекта, продление и прекращение", ___), то законодательство может требовать одобрения со стороны органа, выдавшего подряд, с тем чтобы концессионер мог создать такие обеспечительные интересы. В целях содействия созданию обеспечения в такой ситуации может быть полезным предоставление органу, выдавшему подряд, разрешения давать такое одобрение посредством включения в проектное соглашение положения общего характера вместо того, чтобы требовать совершения конкретных актов одобрения в отношении каждого актива, в котором создается обеспечительный интерес.

б) Нематериальные активы в качестве обеспечения

37. Основным нематериальным активом проекта в области инфраструктуры является сама концессия, т.е. право концессионера эксплуатировать инфраструктуру или предоставлять соответствующую услугу. В большинстве правовых систем концессия предоставляет ее держателю правомочие контролировать весь проект и дает концессионеру право на получение доходов, генерируемых проектом. Таким образом, стоимость концессии намного превышает общую стоимость всех материальных активов, связанных с проектом. Поскольку держатель концессии, как правило, имеет право владения и распоряжения всеми активами проекта (с возможным исключением тех активов, которые принадлежат другим сторонам, например, активов, принадлежащих органу, выдавшему подряд, или другому правительственному ведомству), концессия, как правило, охватывает и нынешние, и будущие активы материального или нематериального характера. Поэтому кредиторы могут рассматривать концессию как важнейший компонент механизмов обеспечения, созданных в результате переговоров с концессионером. Залог самой концессии может давать различные практические преимущества концессионеру и кредиторам, в частности, в тех правовых системах, которые в ином случае не разрешают создавать обеспечение на основе всех активов компании или которые в целом не признают непосessorные обеспечительные интересы (см. главу VII, "Применимое право", ___). Такие преимущества включают: устранение необходимости создавать отдельные обеспечительные

интересы в каждом активе проекта, предоставление концессионеру возможности продолжать распоряжаться этими активами в ходе обычной предпринимательской деятельности, предоставление возможности вносить в залог определенные активы без передачи фактического владения этими активами кредиторам. Кроме того, залог концессии может дать кредиторам право предотвращать, в случае неисполнения своих обязательств концессионером, прекращение проекта посредством принятия концессии и мер для продолжения осуществления проекта при участии другого концессионера. В связи с этим залог концессии может являться полезным дополнением к прямому соглашению между кредитором и органом, выдавшим подряд, относительно прав кредиторов на вмешательство или при определенных обстоятельствах заменой такого соглашения (см. главу V, "Развитие и эксплуатация инфраструктуры", ___).

38. Вместе с тем в некоторых правовых системах могут существовать препятствия созданию залога концессии в отсутствие прямого законодательного разрешения. В различных правовых системах обеспечительные интересы могут быть созданы только в отношении активов, которые могут быть свободно переданы лицом, создавшим обеспечение. Поскольку право эксплуатации инфраструктуры в большинстве случаев не передается без согласия органа, выдавшего подряд (см. пункты 52-55), в некоторых правовых системах может и не предусматриваться возможность создания концессионером обеспечительных интересов в самой концессии. Принятое в последнее время в некоторых странах гражданского права законодательство устранило это препятствие путем установления специальной категории обеспечительных интересов, которая иногда обозначается с помощью таких выражений, как "hipoteca de concesión de obra pública" или "prenda de concesión de obra pública" ("ипотечный залог концессии" или "залог концессий на общественные работы"), и которая обычно сопряжена с предоставлением кредиторам могущего быть реализованным в принудительном порядке обеспечительного интереса, охватывающего все права, которые были предоставлены концессионеру в соответствии с проектным соглашением. Вместе с тем в целях защиты общественного интереса закон требует согласия органа, выдавшего подряд, с принятием кредиторами любой меры по реализации такого права на условиях, которые предусмотрены в соглашении между органом, выдавшим подряд, и кредиторами. Несколько более ограниченное решение было достигнуто в некоторых странах общего права, в которых было проведено различие между не подлежащим передаче правом осуществлять определенный вид деятельности согласно правительственной лицензии (т.е. "публичными правами", возникающими из лицензии) и правом требования в отношении доходов, полученных лицензиатом (т.е. "частными правами" последнего, вытекающими из лицензии).

39. Для стран, в которых может и не быть правовой возможности разрешать создание обеспечительного интереса в самой концессии, возможно, было бы полезным, чтобы законодательство прямо разрешало концессионеру создавать обеспечительные интересы в экономических правах, вытекающих из концессии, или в полученных от нее доходах. Эти доходы, как правило, включают тарифы, взимаемые с населения за использование инфраструктуры (например, плата за проезд по платной дороге) или сборы, уплачиваемые потребителями товаров или услуг, предоставляемых концессионером (например, плата за электроэнергию). Они могут также включать поступления от вспомогательных концессий. Обеспечение такого вида является типичным элементом механизмов финансирования, создаваемых в результате переговоров с кредиторами. Кроме того, оно может играть важнейшую роль в отношении выпуска облигаций и других оборотных документов концессионером. Статутные положения, признающие правомочие концессионера создавать залог поступлений от проектов в области инфраструктуры, были включены в недавно принятое внутреннее законодательство в различных правовых системах.

с) Акции концессионера в качестве обеспечения

40. В связи с созданием обеспечительных интересов в акциях концессионера возникают в принципе такие же проблемы, как и в случае уступки концессии (см. пункты 52-55). В тех случаях, когда концессия не может быть уступлена или передана без согласия органа, выдавшего подряд, законодательство иногда запрещает создание обеспечения в акциях концессионера. Тем не менее следует отметить, что кредиторы требуют создавать обеспечение в акциях концессионера, как правило, в связи со сделками по финансированию проекта и что общие запреты в отношении создания такого обеспечения могут необоснованно ограничивать способность концессионера мобилизовывать финансовые ресурсы для осуществления проекта. Поэтому, как и для других форм обеспечения, в законодательстве, возможно, было бы целесообразным разрешить акционерам концессионера создавать такое обеспечение при условии получения предварительного одобрения со стороны органа, выдавшего подряд, если такое одобрение требуется для передачи доли в акционерном капитале проектной компании (см. пункт 62).

5. Организация концессионера

41. 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.

42. 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.

43. Создание проектного консорциума может обеспечить определенные преимущества, например, большую гибкость в отношениях членов консорциума друг с другом. 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 орган, выдавший подряд, может пожелать сохранить возможность привлечения консорциумов для осуществления проектов в области инфраструктуры с учетом масштабов и характера данного проекта или же для того, чтобы обеспечить совместную ответственность всех членов консорциума за проект в целом.

44. 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 выбранный 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 органом, выдавшим подряд, и для разъяснения содержания обязанностей и обязательств каждого из членов консорциума в связи с исполнением данного проекта².

45. Тем не менее более широко распространены случаи, когда требуется, чтобы концессионер был учрежден в качестве самостоятельного юридического лица. С точки зрения органа, выдавшего подряд, 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 может иметь в том случае, когда значительная часть услуг или поставок, требующихся для проекта, будет обеспечиваться членами проектного консорциума. Поскольку существенная часть правовых и финансовых обязательств концессионера, включая долгосрочные обязательства (проектное соглашение, кредитные и обеспечительные соглашения, подряды на строительство), обычно согласовывается на ранних этапах, самостоятельное представительство во время обсуждения таких документов может способствовать успешному осуществлению проекта.

46. Часто требуется, чтобы организации, получающие концессии на предоставление общедоступных услуг, учреждались в качестве внутренних юридических лиц в соответствии с законами принимающей страны. С учетом общественного интереса в деятельности концессионера орган, выдавший подряд, возможно, пожелает, чтобы концессионер соблюдал национальные правила в отношении отчетности и представления информации (например, публикация финансовых ведомостей; требования в отношении предоставления информации об определенных корпоративных актах). Однако такое требование подчеркивает необходимость того, чтобы в принимающей стране имелись соответствующие законы, регулирующие деятельность компаний (см. главу II "Применимое право", ___). Упрощенные процедуры учреждения концессионера при надлежащем учете разумных требований, предъявляемых исходя из общественных интересов, могут способствовать избежанию необоснованных задержек в осуществлении проекта.

²Вопросы, 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 членам консорциума из других стран в случае возникновения спора; каким образом можно сформулировать положение об урегулировании споров, с тем чтобы любой спор между органом, выдавшим подряд, 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 органу, выдавшему подряд; существуют ли какие-либо императивные нормы применимого права, регулирующие соглашение с группой подрядчиков.

47. Вопрос о том, в какой момент следует учреждать концессионера, должен рассматриваться в свете различных интересов, возникающих в процессе осуществления типичного проекта. Будучи заинтересованы в том, чтобы как можно скорее перейти к этапу осуществления, некоторые органы, выдавшие подряд, возможно, будут склоняться к тому, чтобы требовать учреждения концессионера 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 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 ___). Поэтому, если орган, выдавший подряд, требует учреждения выбранным консорциумом, принявшим участие в торгах, самостоятельного юридического лица для осуществления проекта, обычно желательно требовать учреждения концессионера в течение достаточно непродолжительного срока после, но не до выдачи подряда на проект.

48. Еще один важный вопрос, возникающий в связи с организацией концессионера, касается инвестиций в акционерный капитал, необходимый для учреждения концессионера. Орган, выдавший подряд, имеет вполне законный интерес в том, чтобы стремиться к достижению таких размеров акционерного капитала, какие обеспечивали бы надежную финансовую основу для деятельности концессионера и гарантировали бы ее способность отвечать по своим обязательствам. Общий объем необходимых инвестиций, а также идеальное соотношение между заемным и акционерным капиталом могут различаться в зависимости от конкретного проекта, в связи с чем обычно довольно трудно установить какую-либо фиксированную сумму или процентную долю, которые будут приемлемыми 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 указании в запросе предложений минимального размера капитала, требуемого для учреждения концессионера, в качестве идеальной процентной доли общих затрат по проекту. Если орган, выдавший подряд, предпочитает согласовать сумму или долю инвестиций в акционерный капитал со стороны выбранного консорциума, принимающего участие в торгах, выдающий подряд орган, возможно, предпочтет более гибкий подход, позволяющий определить соответствующую сумму минимального капитала в ходе процесса выбора.

49. Помимо положений, касающихся минимального размера капитала, в национальном законодательстве могут содержаться также положения, касающиеся той формы, в которой должен быть организован концессионер. Некоторые законы содержат конкретные требования о том, чтобы концессионер учреждался 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 должен учреждаться концессионер, желательно учитывать заинтересованность членов консорциума в том, чтобы их ответственность ограничивалась суммой их инвестиций. Для того чтобы избежать возникновения субсидиарной ответственности за погашение задолженности концессионера, его акционеры будут обычно отдавать предпочтение корпоративной форме, при которой их ответственность будет ограничиваться стоимостью их акций в капитале компании, например его учреждению в форме акционерной компании. Они не будут готовы осуществлять проект, по которому они будут нести неограниченную ответственность в отношении задолженности концессионера.

50. Некоторые законы содержат положения, касающиеся сферы деятельности концессионера, и требуют, например, чтобы деятельность концессионера ограничивалась реализацией и эксплуатацией какого-либо 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 сумма дефицита или прибыли не может быть покрыта за счет или зачтена против задолженности или поступлений по другим проектам или другой деятельности.

51. Орган, выдавший подряд, возможно, также пожелает получить заверения в том, что устав и уставные нормы концессионера будут надлежащим образом отражать обязательства, принятые компанией по проектному соглашению. В связи с этим проектные соглашения иногда предусматривают, что вступление в силу изменений в уставах и уставных нормах концессионера обуславливается одобрением органа, выдавшего подряд. Если орган, выдавший подряд, или другое правительственное ведомство участвует в деятельности концессионера, то иногда принимаются положения, предусматривающие, что определенные решения сопряжены с необходимостью положительного голосования органа, выдавшего подряд, на собрании акционеров или заседании правления. В любом случае важно оценить общественные интересы, которые представляет правительство, и необходимость обеспечения для концессионера требуемой гибкости для осуществления его предпринимательской деятельности. Если будет необходимо всегда получать предварительное правительственное одобрение даже по незначительным вопросам, которые относятся к сфере внутреннего управления компанией, то это может нанести серьезный ущерб повседневной деятельности по управлению проектом. Кроме того, требования такого рода могут увеличить риск оказания на концессионера ненадлежащего давления. Если считается необходимым потребовать одобрения органом,

выдавшим подряд, предлагаемых поправок к уставу или уставным нормам концессионера, то целесообразно ограничить такое требование теми случаями, которые касаются положений, считающихся имеющими жизненно важное значение (например, размер капитала, классы акций и их привилегии, процедуры ликвидации), и которые должны быть указаны в проектном соглашении.

6. Уступка концессии

52. Концессии предоставляются с учетом конкретных квалификационных данных и надежности концессионера, и в большинстве правовых систем они не подлежат свободной передаче. В действительности внутреннее законодательство часто запрещает уступку концессии без согласия органа, выдавшего подряд. Цель этих ограничений заключается, как правило, в обеспечении контроля органа, выдавшего подряд, в отношении квалификационных данных операторов инфраструктуры или поставщиков общедоступных услуг.

53. Некоторые страны сочли полезным упомянуть в своем законодательстве об условиях, на которых может быть дано одобрение передачи концессии до истечения срока ее действия, например, признание новым концессионером всех обязательств по проектному соглашению и подтверждение технической и финансовой способности нового концессионера предоставлять данную услугу. Общие законодательные положения такого рода могут дополняться конкретными положениями проектного соглашения, устанавливающими сферу действия таких ограничений, а также условия, на которых может быть дано согласие органа, выдавшего подряд. Вместе с тем следует отметить, что такие ограничения, как правило, применимы к добровольной передаче концессионером своих прав; они не исключают принудительной передачи концессии юридическому лицу, назначенному кредиторами в соответствии с прямым соглашением между ними и органом, выдавшим подряд, с целью предотвращения прекращения проекта вследствие серьезного неисполнения своих обязательств концессионером (см. далее главу V, "Развитие и эксплуатация инфраструктуры", ___).

54. Еще один случай, в котором может потребоваться законодательное рассмотрение, касается передачи другому юридическому лицу ответственности за осуществление одного конкретного вида деятельности по проекту вместо полной уступки концессии. В тех случаях, когда концессионеру предоставляется право оказывать вспомогательные услуги или когда концессия сопряжена со множественностью видов деятельности, которые можно осуществлять по отдельности, концессионер, возможно, пожелает поручить другому юридическому лицу осуществление некоторых из этих видов деятельности посредством частичной уступки своих прав по проектному соглашению. Такая частичная уступка называется в некоторых правовых системах "субконцессией". Если сама концессия не подлежит передаче, могут существовать препятствия частичной уступке без законодательного разрешения. Однако при обычных обстоятельствах орган, выдавший подряд, не будет располагать вескими основаниями для полного исключения вероятности субконцессий при условии, что он может удостовериться в надежности и квалификационных данных субконцессионера.

55. Другой вопрос, связанный с этим, касается метода выбора субконцессионера. Некоторые страны применяют специальные правила, регулирующие выдачу подрядов поставщиками общедоступных услуг, а в законодательстве ряда стран содержится прямое требование использовать для предоставления субконцессий состязательные процедуры выбора. Правила такого рода зачастую 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, более уже не существует каких-либо серьезных оснований с точки зрения общественного интереса для того, чтобы предписывать концессионеру применять определенную процедуру для предоставления субконцессий.

7. Возможность передачи акций проектной компании

56. Орган, выдавший подряд, может быть заинтересован в том, чтобы первоначальные члены консорциума, принимавшего участие в торгах, сохраняли свою приверженность осуществлению проекта в течение всего срока его реализации, и чтобы действенный контроль над концессионером не был передан организациям, которые не известны органу, выдавшему подряд. Концессионеры выбираются для осуществления проекта в области инфраструктуры, по меньшей мере отчасти, на основе их опыта и способности реализовать такого рода проект (см. главу III, "Выбор концессионера", ___). Поэтому органы, выдающие подряды, озабочены тем, что если акционеры концессионера пользуются полной свободой передачи своих инвестиций в какой-либо данный проект, то не будет никакой уверенности в том, кто фактически будет предоставлять соответствующие услуги.

57. Ограничения в отношении возможности передачи акций компаний, предоставляющих общедоступные услуги, были установлены в некоторых странах для того, чтобы учесть законную заинтересованность органа, выдавшего подряд, в том, чтобы такие компании были способны предоставлять соответствующую услугу на основании согласованных стандартов и условий. Вместе с тем с законодательной точки зрения важно рассмотреть возможные неблагоприятные моменты, связанные с установлением ограничений в отношении возможности передачи

инвестиций в компании концессионера, и достаточность таких ограничений для обеспечения предоставления обещаемых услуг.

58. Органы, выдающие подряды, могут опереться на опыт, который выбранный консорциум, принимавший участие в торгах, продемонстрировал на этапе, предшествующем выбору, а также на гарантии деятельности, предоставленные организациями, образовавшими первоначальный консорциум, и его субподрядчиками. Вместе с тем в практике не следует переоценивать ту уверенность, которая может покоиться на очевидном специализированном опыте акционеров концессионера. Когда для осуществления проекта учреждается отдельное юридическое лицо, как это часто происходит на деле (см. пункты 41-51), то поддержка со стороны акционеров концессионера в том случае, если в ходе осуществления проекта возникнут трудности, может ограничиваться их минимальной гражданско-правовой ответственностью. Таким образом, ограничения в отношении возможности передачи инвестиций сами по себе могут и не обеспечивать достаточной защиты от риска неисполнения концессионером своих обязательств. В частности, такие ограничения не являются заменой для соответствующих договорных средств защиты, предусмотренных проектным соглашением, таких, как осуществление контроля в отношении уровня предоставляемой услуги (см. главу V, "Развитие и эксплуатация инфраструктуры", ___), прекращение проекта без полной компенсации в случае неудовлетворительного функционирования (см. главу VI, "Истечение срока проекта, продление и прекращение, ___) или замена проектной компании другим концессионером, назначенным кредиторами по прямому соглашению с органом, выдавшим подряд (см. главу V, "Развитие и эксплуатация инфраструктуры", ___).

59. Следует также отметить, что до определенной степени озабоченность в отношении способности концессионера удовлетворительным образом исполнять свои обязательства по проектному соглашению не присуща только органу, выдавшему подряд. Партнеры концессионера, включая его кредиторов, будут в такой же степени, что и орган, выдавший подряд, заинтересованы в обеспечении того, чтобы проектировщик, строительный подрядчик и компания по эксплуатации выполняли свои обязательства по проектному соглашению. В практике договорные гарантии, эксплуатационные гарантии или страховые полисы (см. главу V, "Развитие и эксплуатация инфраструктуры", ___) могут быть более эффективными в обеспечении защиты от будущего неисполнения, чем принудительное удержание инвестиций партнера, не выполнившего своих обязательств.

60. Помимо вышеизложенного, ограничения в отношении возможности передачи акций компаний, предоставляющих общедоступные услуги, могут быть также сопряжены с некоторыми неблагоприятными моментами для органа, выдавшего подряд. Ограничения в отношении свободы частного сектора передавать свою долю акций в проектах в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, могут также ограничивать многообразие видов инвестиций и инвесторов, уменьшая таким образом шансы на снижение расходов на финансирование. С точки зрения долгосрочной перспективы развитие рынка инвестиций в публичную инфраструктуру может столкнуться с препятствиями в том случае, если инвесторы излишне ограничены в своей свободе передавать свой интерес в проектах в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников.

61. Как отмечалось ранее (см. "Введение и справочная информация по проектам в области инфраструктуры, финансируемым из частных источников", ___), существуют многочисленные виды финансирования, которое можно привлекать у различных инвесторов при наличии различных рисков и схем вознаграждения. Первоначальные инвесторы, такие, как строительные компании и поставщики оборудования, будут стремиться получить вознаграждение в связи с более высокими рисками, которые они принимают на себя, тогда как последующие инвесторы могут требовать меньшей прибыли, соизмеримой с уменьшенными рисками, которые они несут. Большинство первоначальных инвесторов располагают ограниченными средствами и должны обеспечивать оборот капитала, с тем чтобы они могли участвовать в осуществлении новых проектов. В связи с этим такие инвесторы, как правило, будут избегать вложений капитала в долгосрочные проекты. В конце периода строительства первоначальные инвесторы могут предпочесть продать свой интерес какому-либо вторичному акционеру, необходимая норма прибыли которого является меньшей. Когда эксплуатация становится более определенной, может иметь место иное рефинансирование. Вместе с тем, если способность инвесторов инвестировать и реинвестировать капитал в развитие проекта ограничивается факторами, касающимися возможности передачи акций в проектах в области инфраструктуры, то возникает риск более высокой стоимости финансирования. При определенных обстоятельствах, возможно, нельзя будет обеспечить финансирование проекта вообще, поскольку некоторые инвесторы, участие которых может быть решающим для осуществления проекта, могут и не проявлять желания принимать в нем участие.

62. По вышеизложенным причинам, возможно, было бы целесообразным свести к минимуму ограничения, касающиеся передачи акций компаний концессионера, и предусмотреть их только в случаях, когда такие ограничения оправданы в силу веских причин общественного интереса. Одна из таких ситуаций может возникать тогда, когда орган, выдавший подряд, или другое правительственное ведомство поручает концессионеру государственные активы (см. пункт 23) или когда концессионер получает кредиты, субсидии, акционерный капитал или прямую правительственную поддержку в других формах (см. главу II, "Риски, связанные с проектами, и правительственная поддержка", ___). В таких случаях ответственность органа, выдавшего подряд, за надлежащее использование государственных средств требует гарантий того, что такие средства и активы поручаются надежной

компании, приверженность которой первоначальные инвесторы будут сохранять в течение разумного периода времени. Другая ситуация, которая может оправдывать введение ограничений в отношении передачи акций компаний концессионера, может возникать тогда, когда орган, выдавший подряд, заинтересован в предотвращении передачи акций конкретным инвесторам. Например, орган, выдавший подряд, возможно, пожелает осуществлять контроль над приобретением контрольного пакета акций поставщиков общедоступных услуг во избежание формирования олигополий или монополий в либерализованных секторах (см. "Введение и справочную информацию по проектам в области инфраструктуры, финансируемым из частных источников", ____). К тому же может и не считаться целесообразным, чтобы какая-либо компания, которая обманула один орган правительства, была задействована другим органом правительства через недавно приобретенную дочернюю компанию.

63. В этих исключительных случаях, возможно, было бы целесообразным потребовать, чтобы первоначальные инвесторы заручились предварительным согласием органа, выдавшего подряд, до передачи своей доли акций. В проектном соглашении следует разъяснить, что не должны иметь места неразумный отказ в любом таком согласии или ненадлежащая задержка в его выражении. Кроме того, для целей транспарентности, возможно, было бы целесообразным предусмотреть в законе основания для отказа в одобрении и потребовать, чтобы орган, выдавший подряд, в каждом случае конкретно указывал причины какого-либо отказа. Надлежащий срок действия таких ограничений (например, либо в течение конкретной стадии осуществления проекта, либо в течение всего срока концессии), возможно, потребуется рассматривать в каждом отдельном случае. В отношении некоторых проектов можно будет ослабить такие ограничения после завершения строительства объекта. Было бы также целесообразным уточнить в проектном соглашении, должны ли такие ограничения, если они установлены вообще, применяться только к передаче какого-либо долевого участия в деятельности концессионера или интересы органа, выдавшего подряд, будут сосредоточиваться на одном конкретном инвесторе (например, строительной компании или проектировщике объекта) в течение стадии строительства или же в течение значительного периода времени после этого.

8. Срок действия проектного соглашения

64. Законодательство некоторых стран содержит положения, ограничивающие срок действия концессий в области инфраструктуры определенным числом лет. В некоторых случаях законодательство устанавливает общие ограничения в отношении большинства проектов в области инфраструктуры и специальные ограничения в отношении проектов в конкретных секторах инфраструктуры. В некоторых странах максимальные сроки действия установлены только в отношении определенных секторов инфраструктуры.

65. Желательный срок действия проектного соглашения может зависеть от целого ряда факторов, например от срока эксплуатации объекта; периода времени, в течение которого данная услуга, по всей вероятности, будет необходимой; предполагаемого срока полезной эксплуатации активов, связанных с проектом; степени изменяемости технологии, требуемой для проекта; периода времени, необходимого концессионеру для погашения своей задолженности и амортизации первоначальных инвестиций. С учетом трудностей, сопряженных с установлением единого статутного ограничения срока осуществления проектов в области инфраструктуры, целесообразно рассмотреть вопрос о принятии статутных решений, наделяющих орган, выдавший подряд, определенной гибкостью в ведении переговоров в отношении такого срока, который в каждом случае является надлежащим для данного проекта.

66. В некоторых правовых системах этот результат достигается с помощью положений, которые требуют, чтобы все концессии обуславливались максимальным сроком без указания при этом какого-либо числа лет. Иногда закон лишь указывает, какие элементы следует принимать во внимание при определении срока действия концессии (например, характер и размер инвестиций, требуемых от концессионера, обычный срок амортизации в отношении конкретных объектов и соответствующих установок). Некоторые законы, касающиеся конкретного проекта или сектора, предусматривают объединенную систему, в рамках которой требуется, чтобы проектное соглашение предусматривало истечение срока концессии в конце определенного периода времени или же после полного погашения концессионером своей задолженности и получения поступлений, налаживания производства или эксплуатации на определенном уровне в зависимости от того, что наступает раньше.

67. Вместе с тем в тех случаях, когда считается необходимым установить статутные ограничения, максимальный срок должен быть достаточно продолжительным для того, чтобы концессионер мог полностью погасить свою задолженность и получить разумную прибыль. Кроме того, возможно, было бы полезным предоставлять в исключительных случаях органу, выдавшему подряд, право на согласование более длительных сроков концессий с учетом объема инвестиций и требуемого для их возвращения периода времени, а также при условии соблюдения специальных процедур одобрения.

A/CN.9/458/Add.6

ГЛАВА V. РАЗВИТИЕ И ЭКСПЛУАТАЦИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ

СОДЕРЖАНИЕ

	<u>Пункты</u>
РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫМ ВОПРОСАМ	1-11
КОММЕНТАРИИ К РЕКОМЕНДАЦИЯМ ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫМ ВОПРОСАМ	1-91
А. Общие замечания	1
В. Субподряды	2-4
С. Строительные проекты	5-17
1. Рассмотрение и утверждение планов строительства	8-9
2. Изменения условий проекта	10-13
3. Полномочия организации-заказчика по осуществлению контроля	14-17
D. Эксплуатация инфраструктуры	18-46
1. Общие обязанности поставщиков общедоступных услуг	20-30
2. Контроль за ценами	31-39
3. Требования в отношении предоставления информации	40-41
4. Эксплуатационные стандарты	42-43
5. Права концессионера по обеспечению выполнения контракта	44-46
E. Гарантии исполнения и страхование	47-58
1. Виды, функции и характер гарантий исполнения	48-49
2. Преимущества и недостатки различных видов гарантий исполнения	50-56
3. Механизмы страхования	57-58
F. Изменение условий	58-68
1. Законодательные или нормативные изменения	60-63
2. Изменения экономических условий	64-68
G. Положения, касающиеся освобождения от ответственности	69-79
1. Определение событий, освобождающих от ответственности	70-73
2. Последствия для сторон	74-79
H. Случаи неисполнения обязательств и средства правовой защиты	80-91
1. Общие соображения, касающиеся неисполнения обязательств и средств правовой защиты	81-82
2. Права вмешательства организации-заказчика	83-86
3. Права кредиторов на вмешательство и принудительная передача концессии в другие руки	89-91

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫМ ВОПРОСАМ

1. Субподряды (см. пункты 2-4)

1. Принимающая страна, возможно, пожелает предусмотреть следующее:

а) концессионер имеет право, в случае необходимости, заключать контракты на выполнение публичных работ и ремонт и эксплуатацию объектов инфраструктуры. Организация-заказчик должна быть проинформирована о названии и квалификации субподрядчиков, которых привлекает концессионер;

б) без ущерба вышесказанному, организация-заказчик может оставить за собой право рассматривать и утверждать контракты, заключенные концессионером со своими акционерами или филиалами. Как правило, организация-заказчик не утверждает субподряды только в тех случаях, если в них содержатся положения, явно противоречащие публичным интересам или императивным нормам публично-правового характера.

2. Строительные проекты (см. пункты 5-17)

2. Принимающая страна, возможно, пожелает предусмотреть следующее:

a) в проектном соглашении, в случае необходимости, должны предусматриваться процедуры для рассмотрения и утверждения строительных планов и спецификаций организацией-заказчиком;

b) в проектном соглашении должны излагаться конкретные обстоятельства, при которых организация-заказчик может потребовать внести изменения в условия строительства; компенсация, которая в соответствующих случаях может причитаться концессионеру для покрытия дополнительных расходов, связанных с такими изменениями; процедуры для определения суммы и погашения таких затрат; и обстоятельства и суммы, в случае превышения которых концессионер перестает быть обязанным внести изменения;

c) организация-заказчик, в случае необходимости, может оставить за собой право следить за строительством или модернизацией объекта инфраструктуры для обеспечения того, чтобы они соответствовали инженерно-техническим стандартам, отвечающим требованиям организации-заказчика. Любое приостановление проекта по требованию организации-заказчика должно производиться только на такое время, которое необходимо с учетом обстоятельств, повлекших за собой требование приостановить проект;

d) в проектных соглашениях должны предусматриваться процедуры для испытания и итоговой инспекции объекта, его оборудования и аппаратуры. Если закон предусматривает приемку объекта организацией-заказчиком, то в приемке такого объекта может быть отказано только по причине незавершенности работ или обнаружения брака.

3. Эксплуатация инфраструктуры (см. пункты 18-46)

3. Принимающая страна, возможно, пожелает предусмотреть, что в проектном соглашении, в случае необходимости, должна устанавливаться степень ответственности концессионера за обеспечение следующего:

a) расширение обслуживания в целях удовлетворения потребностей обслуживаемой общины или территории;

b) непрерывное предоставление услуг, за исключением тех случаев, когда услугу невозможно предоставить из-за препятствия, освобождающего от ответственности, как предусмотрено в проектном соглашении;

c) предоставление услуг всем пользователям на практически одних и тех же условиях, за исключением разумной дифференциации между категориями пользователей на основе объективных критериев, предусмотренных в проектном соглашении;

d) недискриминационный доступ, в случае необходимости, других поставщиков услуг к любой сети публичной инфраструктуры, находящейся в ведении концессионера, на условиях, предусмотренных в проектном соглашении.

4. В тех случаях, когда цены, взимаемые концессионером, подлежат внешнему контролю того или иного регулирующего органа, принимающая страна, возможно, пожелает предусмотреть, что в проектном соглашении должны излагаться механизмы периодического или внеочередного пересмотра формул корректировки цен.

5. Принимающая страна, возможно, пожелает предусмотреть, что в проектном соглашении должно быть указано следующее:

a) степень ответственности концессионера за предоставление организации-заказчику или регулирующему органу, в случае необходимости, отчетов и другой информации о своих операциях;

b) процедуры для наблюдения за деятельностью концессионера и принятия таких различных мер, которые, по мнению организации-заказчика, являются необходимыми для обеспечения надлежащей эксплуатации объекта инфраструктуры и предоставления услуг в соответствии с применимыми юридическими и договорными требованиями.

6. Принимающая страна, возможно, пожелает предусмотреть, что концессионер, по согласованию с организацией-заказчиком, может вводить правила, регулирующие использование объекта, и обеспечивать их соблюдение.

4. Гарантии исполнения и страхование (см. пункты 47-58)

7. Принимающая страна, возможно, пожелает предусмотреть, чтобы в проектном соглашении устанавливалось следующее:

a) формы, продолжительность и объем гарантий исполнения, которые концессионеру, возможно, потребуются предоставить в связи с сооружением и эксплуатацией объектов;

б) формы и суммы страховых полисов, которые концессионеру, возможно, потребуется заключить для покрытия сумм, подлежащих выплате в качестве компенсации рабочим, в связи с нанесением ущерба окружающей среде, для покрытия деликтных обязательств перед гражданами и служащими, в связи с причинением ущерба имуществу, а также других видов страхования, которые могут потребоваться для обеспечения непрерывности эксплуатации объекта.

5. Изменение условий (см. пункты 59-68)

8. Принимающая страна, возможно, пожелает предусмотреть, что в проектном соглашении должны устанавливаться механизмы пересмотра условий проектного соглашения в случае законодательных изменений, конкретно касающихся отдельных проектов или какой-либо группы аналогичных проектов, или же в целом проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, а также иных изменений в экономических или финансовых условиях, которые, не препятствуя исполнению концессионером взятых на себя обязательств, существенно затрудняют их исполнение по сравнению с тем, что первоначально предусматривалось.

6. Положения, касающиеся освобождения от ответственности (см. пункты 69-79)

9. Принимающая страна, возможно, пожелает предусмотреть, что в проектном соглашении должны излагаться обстоятельства, при которых любая из сторон может освобождаться от ответственности в связи с неисполнением или задержкой исполнения любого обязательства, предусмотренного в проектном соглашении, в той степени, в какой такое неисполнение или задержка исполнения вызваны обстоятельством, которое находится вне сферы ее разумного контроля, из-за которого любая из сторон оказывается не в состоянии исполнить взятые на себя обязательства и которое эта сторона не смогла преодолеть за счет проявления должной осмотрительности.

7. Случаи неисполнения обязательств и средства правовой защиты (см. пункты 80-91)

10. Принимающая страна, возможно, пожелает предусмотреть, что в проектном соглашении должны указываться средства правовой защиты, имеющиеся в распоряжении организации-заказчика и концессионера в случае неисполнения обязательств другой стороной.

11. Принимающая страна, в частности, возможно, пожелает предусмотреть следующее:

а) в случае серьезного неисполнения концессионером своих обязательств по проектному соглашению организация-заказчик может временно брать на себя функции по эксплуатации объекта с целью обеспечения эффективного и бесперебойного оказания услуг;

б) организация-заказчик может заключать соглашения с кредиторами, предоставляющие им возможность назначать нового концессионера для выполнения действующего проектного соглашения в случае серьезного нарушения концессионером своих обязательств по предоставлению услуг согласно проектному соглашению или в случае наступления других оговоренных событий, которые могут являться основанием для прекращения действия проектного соглашения.

КОММЕНТАРИИ К РЕКОМЕНДАЦИЯМ ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫМ ВОПРОСАМ

А. Общие замечания

1. Условия, при которых осуществляется развитие и эксплуатация инфраструктуры, могут существенно различаться в зависимости от конкретного проекта, и поэтому, как правило, нецелесообразно пытаться регламентировать конкретные аспекты взаимных прав и обязательств концессионера и организации-заказчика в общем законодательстве. Вместе с тем в рамках большинства проектов в области инфраструктуры будут возникать вопросы, которые, возможно, потребуются рассмотреть законодательным органам. Организации-заказчику, например, могут потребоваться конкретные полномочия на заключение необходимых соглашений для надлежащего решения некоторых вопросов. Кроме того, правительство может быть заинтересовано в обеспечении предсказуемого и единообразного решения некоторых часто встречающихся вопросов, касающихся выполнения проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников.

В. Субподряды

2. Учитывая сложность проектов в области инфраструктуры, концессионер для выполнения некоторых видов или основного объема строительных работ по проектному соглашению, как правило, привлекает услуги одного или нескольких строительных подрядчиков. Кроме того, концессионер может также пожелать прибегнуть к услугам подрядчиков, имеющих опыт работы в области эксплуатации и материально-технического обслуживания инфраструктуры, на эксплуатационном этапе проекта. В законах некоторых стран в целом признается право

концессионера заключать контракты, необходимые для выполнения строительных работ. В других странах, где действуют положения, ограничивающие возможности государственных подрядчиков заключать субподряды, может оказаться весьма полезным включить в законодательство положения, признающие за концессионером право заключать субподряды.

3. В некоторых странах право концессионера нанимать субподрядчиков ограничивается правилами, предписывающими использование торгов или аналогичных процедур для выдачи субподрядов поставщикам общедоступных услуг. Во многих случаях такие законодательные положения устанавливались в тот период, когда эксплуатация объектов инфраструктуры осуществлялась главным образом или исключительно правительством при небольшом или незначительном участии частного сектора. Цель этих законодательных положений состояла в том, чтобы обеспечить экономичное, эффективное, объективное и транспарентное использование публичных средств. Однако в случае проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, возможно, уже не имеется неотразимых, связанных с публичными интересами оснований для того, чтобы предписывать концессионеру процедуры, которых ему надлежит придерживаться при выдаче своих подрядов. Напротив, такие положения могут оттолкнуть потенциальных инвесторов, поскольку в число спонсоров проектов обычно входят инженерные и строительные компании, которые участвуют в проекте, рассчитывая на то, что им будут предоставлены главные подряды на выполнение строительных и других работ.

4. Однако свобода выбора концессионером своих субподрядчиков не безгранична. В некоторых странах концессионер должен указывать в своем предложении тех подрядчиков, услугами которых он намеревается воспользоваться, включая информацию об их технических возможностях и финансовом положении. Другие страны либо требуют, чтобы такая информация представлялась во время заключения проектного соглашения, либо распространяют на такие контракты процедуры предварительного рассмотрения и утверждения организацией-заказчиком. Цель таких положений состоит в том, чтобы избежать возможных коллизий интересов проектной компании и ее акционеров, а этот аспект, как правило, представляет интерес и для кредиторов, которые могут пожелать удостовериться в том, что проектная компания не переключается своим подрядчикам. В любом случае, если будет сочтено необходимым, чтобы организация-заказчик имела право рассматривать и утверждать субподряды, выданные проектной компанией, в проектом соглашении должна четко указываться цель таких процедур рассмотрения и утверждения и условия, при которых организация-заказчик может не утвердить субподряды. Как правило, субподряды не утверждаются только в том случае, если в них содержатся положения, явно противоречащие публичным интересам (например, предусматривающие выплату завышенных сумм субподрядчикам или необоснованно ограничивающие ответственность) или носящие публично-правовой характер императивным нормам, применяющимся в принимающей стране в отношении проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников.

С. Строительные проекты

5. Внутренние законы и правила, касающиеся традиционных контрактов на публичные работы, зачастую содержат подробные положения о выполнении работ и процедуры для обеспечения соблюдения подрядчиками чертежей и других проектных спецификаций. Организации-заказчики, приобретающие услуги по осуществлению строительных работ, выступают, как правило, в качестве нанимателей по строительному подряду и оставляют за собой широкие права по наблюдению и инспектированию, включая право рассматривать строительный проект и требовать внесения в него изменений, внимательно следить за выполнением строительных работ и графиком строительства, инспектировать и официально принимать заверненные работы и давать разрешение на эксплуатацию объекта.

6. В отличие от этого во многих проектах в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, организация-заказчик может предусматривать иное распределение обязанностей между публичным и частным сектором. Вместо того, чтобы брать на себя прямую ответственность за управление деталями проекта, организация-заказчик в этих странах может предпочесть передать такую ответственность концессионеру, потребовав от него взять на себя полную ответственность за своевременное завершение строительства. Концессионер, в свою очередь, будет также заинтересован в обеспечении своевременного завершения проекта в пределах сметы и будет, как правило, заключать контракты на сдачу объекта "под ключ" за фиксированную плату и с фиксированными сроками, включая гарантии исполнения со стороны строительных подрядчиков. Таким образом, в рамках проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, роль нанимателя по строительным подрядам в основном играет именно концессионер.

7. Из вышесказанного следует, что законы и правила, регулирующие традиционные контракты на публичные работы, не всегда целиком и полностью могут подходить для проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников. По этой причине в некоторых странах законодательные положения, касающиеся строительства объектов инфраструктуры, финансируемых из частных источников, ограничиваются общим определением обязательства концессионера выполнить публичные работы в соответствии с положениями проектного соглашения и предоставляют организации-заказчику общее право следить за ходом работ для обеспечения их

соответствия условиям соглашения. В этих странах более подробное регулирование осуществляется в проектных соглашениях.

1. Рассмотрение и утверждение планов строительства

8. В тех случаях, когда необходимо решать вопросы, касающиеся строительных проектов, а также связанные с ними аспекты в законодательном порядке, целесообразно разработать процедуры, которые помогают сохранять согласованные сроки завершения работ и стоимость строительства в пределах оговоренных графиков и смет и уменьшить возможность возникновения споров между концессионером и соответствующими государственными властями. Например, если законодательные положения требуют, чтобы организация-заказчик рассматривала и утверждала строительный проект, в проектом соглашении следует установить предельный срок для рассмотрения строительного проекта и предусмотреть, что утверждение считается данным, если организация-заказчик в течение указанного периода не выскажет никаких возражений. Кроме того, может оказаться полезным указать в проектом соглашении причины, по которым организация-заказчик может высказать возражения или потребовать внести изменения в проект (например, по соображениям техники безопасности, обороны, общественной безопасности, окружающей среды или несоответствия спецификациям).

9. Следует отметить, что в некоторых правовых системах сторона, осуществляющая контроль за чертежами или спецификациями строительного проекта в последней инстанции, может нести в определенной степени ответственность за дефекты, возникающие из-за несоответствия утвержденных чертежей или спецификаций. Поэтому, возможно, было бы целесообразно четко оговаривать в проектом соглашении, что организация-заказчик не несет никакой ответственности в этой связи, кроме как в тех случаях, когда чертежи и спецификации были первоначально предоставлены самой организацией-заказчиком (см. также главу III "Выбор концессионера", ___).

2. Изменения условий проекта

10. В ходе строительства объекта инфраструктуры часто возникают ситуации, делающие необходимым или желательным изменение определенных элементов строительства. В связи с этим организация-заказчик может пожелать сохранить за собой право требовать внесения изменения в такие элементы, как масштабы строительства, технические характеристики оборудования или материалов, которые станут частью объекта или будут использоваться при предоставлении строительных услуг, требуемых согласно спецификациям. В этой связи в настоящем Руководстве используется термин "изменения". Термин "изменения", как он используется в Руководстве, не охватывает корректировки или пересмотра тарифов и цен из-за роста издержек или колебаний валютных курсов (см. пункты 32-37). Пересмотр условий проектом соглашения в случае существенного изменения ситуации, согласно Руководству, также не считается изменением (см. пункты 59-68).

11. Учитывая сложность большинства проектов в области инфраструктуры исключить необходимость внесения изменений в строительные спецификации или другие условия проекта не представляется возможным. Однако эти изменения часто приводят к задержке сроков выполнения проекта или начала предоставления услуг; они могут также затруднить для концессионера исполнение проектом соглашения. Кроме того, расходы в связи с выполнением распоряжений о внесении крупных изменений могут превысить собственные финансовые возможности концессионера, что потребует привлечения крупного дополнительного финансирования, обеспечить которое по приемлемой стоимости может оказаться сложно. В связи с этим организации-заказчику целесообразно рассмотреть вопрос о мерах, ограничивающих возможную необходимость внесения изменений. Важное значение имеет высокое качество технико-экономических обоснований, проведенных организацией-заказчиком, и спецификаций, предоставленных в ходе процесса отбора, что помогает избежать внесения последующих изменений в проект (см. главу III "Выбор концессионера", ___).

12. Концессионеру потребуются гарантии в отношении того, что он не понесет дополнительных расходов или ответственности из-за задержек, связанных с внесением изменений по просьбе организации-заказчика. Таким образом, в проектом соглашении целесообразно указать конкретные обстоятельства, при которых организация-заказчик может потребовать внести изменения в условия строительства, а также размеры компенсации, которую, возможно, потребуется выплатить концессионеру для покрытия дополнительных расходов, связанных с такими изменениями. В проектом соглашении следует также четко определить, в какой степени концессионер обязан вносить эти изменения и может ли он возразить против их внесения, а также указать основания таких возражений. Кроме того, в соответствии с договорной практикой, применяющейся в некоторых правовых системах, иногда бывает целесообразно указать в проектом соглашении, что концессионер освобождается от своих обязательств, если сумма дополнительных расходов, обусловленных внесением изменений, превышает установленный максимальный предел.

13. Для определения того, в каких случаях подрядчик обязан вносить изменения и требуемые коррективы в смету расходов и сроки осуществления проекта, в крупных строительных контрактах используются различные подходы¹. Такие решения могут также *mutatis mutandis* применяться в отношении изменений, запрашиваемых организацией-заказчиком согласно проектному соглашению. Вместе с тем следует отметить, что в случае концессий в области инфраструктуры платежи проектной компании представляют собой плату, взимаемую с пользователя, или цены, устанавливаемые на продукцию, выпускаемую объектом, а не общую стоимость строительных работ. Таким образом, методы компенсации, используемые в связи с концессиями в области инфраструктуры, иногда включают сочетание различных методов от одновременных платежей до повышения тарифов или продления срока действия концессии. Например, может возникнуть необходимость в изменениях, которые приводят к увеличению расходов, которое концессионер мог бы покрыть или профинансировать самостоятельно и компенсировать с помощью соответствующей корректировки тарифов или платежных механизмов. Если концессионер не может самостоятельно рефинансировать или оплатить изменения, стороны могут договориться о одновременных выплатах в качестве альтернативы дорогостоящему и сложному механизму рефинансирования.

3. Полномочия организации-заказчика по осуществлению контроля

14. В некоторых правовых системах правительственные ведомства, приобретающие услуги по выполнению строительных проектов, обычно сохраняют за собой право требовать временного прекращения или приостановления работ исходя из публичных интересов. Однако, для того чтобы смягчить обеспокоенность потенциальных инвесторов, иногда бывает полезно ограничить возможность такого вмешательства только исключительными обстоятельствами и предусмотреть, что масштабы или продолжительность такого временного прекращения работ не могут превышать действительно необходимые значения с учетом обстоятельств, которые явились причиной требования приостановить или временно прекратить работы. Кроме того, может оказаться полезным договориться о максимальном сроке приостановления и предусмотреть компенсацию для концессионера в связи с любым приостановлением на срок, превышающий согласованный максимальный отрезок времени. Кроме того, можно предусмотреть гарантии для обеспечения выплаты концессионеру компенсации или возмещения ущерба от приостановления проекта (см. также главу II "Риски, связанные с проектами, и правительственная поддержка", ___).

15. Положения в отношении проведения итоговой инспекции и приемки строительных работ организацией-заказчиком могут иметь особенно важное значение в связи с нормами, касающимися здравоохранения, техники безопасности, строительства и труда. Они могут также иметь важное значение для объектов, которые находятся под контролем регулирующих органов (по причинам техники безопасности или аналогичным соображениям) или в связи с которыми правительство несет прямую или остаточную ответственность перед своими гражданами за ущерб или вред, вызванный дефектами строительства объекта.

16. В проектном соглашении следует в деталях описать характер приемочных испытаний или инспекции завершеного объекта; график испытаний (например, возможно, будет целесообразно проводить через определенные периоды времени частичные испытания вместо одного итогового испытания в конце строительства); последствия непрохождения испытаний объектом; и ответственность за обеспечение ресурсов для проведения испытаний и покрытия соответствующих расходов. Окончательная приемка объекта организацией-заказчиком является, как правило, условием для выдачи разрешения на ввод объекта в эксплуатацию. В некоторых странах было признано целесообразным разрешать ввод объекта в эксплуатацию на временной основе до подписания заключительного акта приемки организацией-заказчиком и предоставить концессионеру возможность исправить дефекты, которые могут быть обнаружены на этой стадии. В тех случаях, когда организацию-заказчика непосредственно не интересуют вопросы регулирования или ответственности, она может лишь потребовать, чтобы концессионер сам провел эти испытания и дал надлежащие гарантии того, что объект готов к вводу в эксплуатацию.

17. В случае проектов, которые предусматривают передачу объекта и связанных с ним активов организации-заказчику по истечении срока действия концессии (см. главу VI "Истечение срока проекта, продление и прекращение", ___), например, проектов типа "строительство, эксплуатация, передача" (СЭП) или аналогичных проектов, или в тех случаях, когда объект передается организации-заказчику сразу же по завершении строительных работ, важно установить в проектном соглашении положения, которые бы гарантировали, что сооруженный объект будет надежно служить долгое время по истечении срока действия концессии. Кроме того, организация-заказчик должна иметь гарантии того, что она получит все необходимое для осуществления долговременной эксплуатации объекта, например, чертежи, данные о материально-техническом обслуживании, проводившемся в период эксплуатации объекта концессионером, и любые подготовленные руководства по эксплуатации и обслуживанию. Важно также включить положения, касающиеся надлежащей подготовки персонала организации-заказчика до передачи ей объекта.

¹Обсуждение подходов и возможных решений, используемых в контрактах на строительство крупных промышленных объектов см. Правовое руководство ЮНСИТРАЛ по составлению международных контрактов на строительство промышленных объектов (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.87.V.10), глава XXIII, "Оговорки о внесении изменений".

Д. Эксплуатация инфраструктуры

18. На этапе эксплуатации концессионер обязуется осуществлять эксплуатацию и материально-техническое обслуживание объекта инфраструктуры и взимать плату с пользователей. Условия эксплуатации и материально-технического обслуживания такого объекта, а также стандарты качества и техники безопасности часто указываются в законах и детализируются в проектном соглашении. В тех странах, где действует общее законодательство о концессиях, закон может, например, ограничиваться общим описанием основных обязанностей поставщиков общедоступных услуг, оставляя более узкие вопросы на урегулирование в рамках конкретных проектных соглашений. Там, где для осуществления организациями-заказчиками определенных типов проектов требуется специальное законодательство, соответствующие законы часто предусматривают условия, касающиеся эксплуатации и материально-технического обслуживания соответствующих объектов инфраструктуры, и дополняются более детальными положениями, содержащимися в постановлениях, регулирующих соответствующий сектор инфраструктуры, и в проектных соглашениях. Данный подход широко применяется в различных правовых системах. Помимо этого, особенно в области электроэнергетики, водоснабжения, канализации и общественного транспорта организация-заказчик или независимый регулирующий орган могут осуществлять надзор за эксплуатацией объекта. Подробное обсуждение правовых вопросов, касающихся условий эксплуатации объектов инфраструктуры, выходит за рамки настоящего Руководства. В связи с этим в последующих пунктах приводится лишь краткое изложение некоторых основных вопросов.

19. Нормативные положения, касающиеся регулирования эксплуатации инфраструктуры, и юридические требования, предъявляемые к предоставлению публичных услуг, направлены на достижение различных целей, представляющих общественный интерес. С учетом того, что проекты в области инфраструктуры являются обычно долгосрочными, в течение срока действия проектного соглашения в такие положения и требования, возможно, потребуется внести изменения. Однако важно помнить о потребности частного сектора в стабильной и предсказуемой нормативной основе. Изменения в положениях или частое введение новых и более жестких правил может негативно сказаться на осуществлении проекта и подорвать его финансовую состоятельность. Поэтому, в то время как стороны могут согласовать договорные условия для противодействия неблагоприятным последствиям будущих изменений нормативных положений (см. пункты 60-63), регулирующим органам рекомендуется избегать чрезмерного регулирования или неразумно частых изменений действующих правил.

1. Общие обязанности поставщиков общедоступных услуг

20. В различных правовых системах предприятия, занимающиеся предоставлением общедоступных услуг, несут определенные особые обязательства перед пользователями этих услуг, клиентами или другими поставщиками таких услуг. Наиболее часто встречающиеся такие обязанности рассматриваются ниже.

а) Расширение услуг

21. В некоторых правовых системах считается, что предприятие, занимающееся обеспечением некоторых основных услуг по правительственной концессии (например, снабжением электроэнергией или питьевой водой) для общины или территории и ее жителей, обязано создать систему услуг, отвечающую разумным потребностям данной общины или территории. Эта обязанность часто объясняется не только историческим спросом, сложившимся на момент выдачи концессии; она подразумевает обязательство учитывать темпы роста обслуживаемой общины или территории и постепенно расширять систему в соответствии с возможным изменением разумного спроса общины или территории. В некоторых правовых системах эта обязанность носит характер общественного долга, на который может сослаться любой житель соответствующей общины или территории. В других правовых системах она носит характер установленного законом или договорного обязательства, соблюдение которого, в зависимости от конкретных обстоятельств, может быть обеспечено в принудительном порядке организацией-заказчиком или регулирующим органом.

22. Такая обязанность, где она установлена, не является абсолютной и безусловной. Обязанность концессионера расширять сеть предоставляемых услуг в некоторых правовых системах зависит от различных факторов, таких, как необходимость и стоимость расширения и доходы, которые могут быть получены в результате такого расширения; финансовое положение концессионера; публичная заинтересованность в осуществлении такого расширения; и масштабы обязательств, которые принимает на себя концессионер в этой связи по проектному соглашению. В некоторых правовых системах концессионер иногда обязан расширять свои объекты по оказанию услуг, даже если то или иное конкретное расширение не является прибыльным в ближайшей перспективе или даже если в результате проведенного расширения территория, на которой действует концессионер, может в итоге охватить неприбыльные районы. Тем не менее это обязательство имеет ряд ограничений, поскольку концессионер не обязан производить расширения, которые накладывают чрезмерное бремя на концессионера или его клиентов. В зависимости от конкретных обстоятельств расходы в связи с расширением объекта по оказанию услуг могут покрываться самим концессионером, компенсироваться за счет клиентов или конечных пользователей в результате повышения цен или специальных сборов или же полностью или частично покрываться организацией-заказчиком или другим государственным учреждением путем предоставления субсидий или грантов. С учетом разнообразия факторов,

которые могут быть приняты во внимание для оценки степени целесообразности любого конкретного расширения, желательно предусмотреть в проектном соглашении конкретные обстоятельства, при которых от концессионера может потребоваться расширение его объектов по оказанию услуг, и надлежащие методы финансирования расходов в связи с любым таким расширением.

b) Непрерывный характер предоставления услуг

23. Еще одной обязанностью поставщиков общедоступных услуг является обеспечение непрерывного предоставления услуг в большинстве случаев, за исключением небольшого числа событий, освобождающих от ответственности (см. также пункты 70-73). В некоторых правовых системах эта обязанность носит характер обязательства по закону, которое действует даже в том случае, если оно конкретно не предусмотрено в проектном соглашении. Следствием этого правила в тех правовых системах, в которых оно закреплено, является то, что различные обстоятельства, которые, согласно обычным принципам договорного права, могут позволить стороне контракта приостановить или прекратить выполнение ее обязанностей (например, экономические трудности или нарушение условий другой стороной), не могут использоваться концессионером в качестве основания для временного прекращения или приостановления предоставления общедоступных услуг, будь то в полном объеме или частично. В некоторых правовых системах организация-заказчик может даже обладать специальными принудительными полномочиями, позволяющими ей заставить концессионера продолжать оказывать услуги в случае неправомерного прекращения.

24. Эта обязанность также регулируется общим правилом разумной обоснованности. Различные правовые системы признают право концессионера на справедливую компенсацию за продолжение оказания услуг в сложных экономических ситуациях (см. пункты 74-79). Кроме того, в некоторых правовых системах указывается, что от поставщика общедоступных услуг нельзя требовать продолжения оказания услуг, если соответствующая операция является в целом убыточной. В тех случаях, когда предприятие общественного пользования в целом, а не одно или несколько его отделений или территорий, перестает быть прибыльным, концессионер может получить право на прямую компенсацию от организации-заказчика или, в качестве альтернативы, на прекращение проектного соглашения. Однако для такого прекращения, как правило, требуется согласие со стороны организации-заказчика или судебное решение. Поэтому целесообразно уточнить в проектном соглашении те исключительные обстоятельства, которые могут оправдывать приостановление оказания услуг или даже освободить концессионера от обязанностей по проектному соглашению (см. также главу VI "Истечение срока проекта, продление и прекращение", ___).

c) Равное отношение к клиентам или пользователям

25. Предприятия, которые предоставляют определенные услуги населению, в некоторых правовых системах обязаны обеспечивать услуги для всех пользователей и клиентов, подпадающих под одну и ту же категорию, практически на одинаковых условиях. Однако в этих правовых системах признается любая дифференциация, основанная на разумной и объективной классификации клиентов и пользователей, если аналогичные услуги предоставляются клиентам и пользователям, осуществляющим аналогичные операции при аналогичных обстоятельствах. В связи с этим, установление различных цен или неодинаковых условий доступа для различных категорий пользователей (например, для бытовых потребителей, с одной стороны, и коммерческих или промышленных пользователей, с другой) может быть совместимо с принципом равного отношения при условии, что дифференциация основана на объективных критериях и отражает действительные различия в положении потребителей или условиях, при которых им предоставляются услуги. Тем не менее, если различие в плате или других условиях оказания услуг основано на фактических различиях в предоставляемых услугах (например, более высокая плата за услуги, предоставляемые в часы пикового потребления), то оно, как правило, должно быть соизмеримым с величиной этих различий.

26. Помимо дифференциации, устанавливаемой самим концессионером, разное отношение к определенным пользователям или клиентам может быть результатом законодательных решений. Во многих странах закон предусматривает, что конкретные услуги должны предоставляться некоторым категориям пользователей и клиентов на особо благоприятных условиях (например, льготный транспорт для школьников и престарелых; сниженные ставки за воду или электроэнергию для малоимущих или сельских пользователей). Поставщики общедоступных услуг могут компенсировать это бремя или расходы различными способами, в том числе с помощью государственных субсидий, фондов и других официальных механизмов, создаваемых для распределения финансового бремени по выполнению этих обязанностей между всеми поставщиками общедоступных услуг, или через посредство внутреннего перераспределения субсидий из других прибыльных служб (см. главу II "Риски, связанные с проектами, и правительственная поддержка", ___).

d) Подключение и доступ к сетям инфраструктуры

27. Компании, занимающиеся эксплуатацией сетей инфраструктуры в таких секторах, как железнодорожный транспорт, связь, электро- или газоснабжение, в некоторых случаях обязаны предоставлять доступ к своим сетям другим компаниям. Это требование может предусматриваться в проектном соглашении или закрепляться в законах

или постановлениях по конкретным секторам. В одних секторах инфраструктуры требования в отношении подключения и доступа введены в качестве дополнения к мерам по вертикальному расчленению, а в других они были приняты с целью развития конкуренции в секторах, которые остаются полностью или частично интегрированными (краткую информацию по вопросам рыночной структуры см. выше в разделе "Введение и справочная информация", _____).

28. От операторов сетей часто требуется обеспечивать доступ на условиях, которые являются справедливыми и недискриминационными с финансовой и технической точки зрения. Недискриминация подразумевает, что новый участник или поставщик услуг должен иметь возможность пользоваться инфраструктурой оператора сети на условиях, которые не могут быть менее благоприятными чем те, которые предоставляются оператором сети своим собственным службам или службам конкурирующих поставщиков. Следует, однако, отметить, что во многих случаях режимы, регулирующие доступ к трубопроводам, не требуют, например, создания абсолютно равных условий для транспортировщика и конкурирующих пользователей. Обязанность в отношении предоставления доступа может оговариваться теми или иными условиями. Например, она может ограничиваться лишь незагруженными мощностями или обусловлена предоставлением разумных (а не на равных) условий.

29. Хотя цена за предоставление доступа, как правило, устанавливается с учетом фактических расходов, регулирующие органы, возможно, пожелают сохранить за собой право следить за этими ценами, с тем, чтобы они были достаточно высокими для обеспечения надлежащих стимулов для инвестиций в требуемую инфраструктуру и достаточно низкими для предоставления новым участникам возможности вести конкуренцию на справедливых условиях. Если оператор сети оказывает услуги в условиях конкуренции с другими поставщиками, может потребоваться отдельный бухгалтерский учет по каждому из его направлений деятельности, с тем чтобы определить фактическую стоимость использования сети или ее отдельных частей третьими сторонами.

30. Технические условия доступа могут иметь столь же важное значение, и от операторов сети может потребоваться приспособление их сетей к удовлетворению потребностей новых участников в доступе. Доступ может предоставляться к сети в целом или к отдельным ее частям или сегментам (которые иногда также называются узловыми или важными объектами). Многие правительства разрешают поставщикам услуг создавать свою собственную инфраструктуру или использовать альтернативную инфраструктуру, если таковая имеется. В таких случаях поставщик услуг может потребовать только доступ к небольшой части 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.

2. Контроль за ценами

31. За исключением тех случаев, когда концессионер имеет право самостоятельно определять свою тарифную и коммерческую политику, внутренние законы часто ставят цены, взимаемые концессионером, под контроль определенного механизма. Многие страны избрали такой вариант, при котором в законодательстве закрепляются 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. В случаях использования мер контроля над ценами законодательство, как правило, предусматривает, что формула ценообразования должна разясняться в запросе предложений и включаться в текст проектного соглашения. Системы контроля над ценами, как правило, включают формулы, используемые для корректировки цен, и положения о контроле для обеспечения соблюдения параметров, используемых для корректировки цен.

а) Методы контроля за ценами

32. Самыми распространенными методами контроля над ценами, используемыми во внутреннем законодательстве, являются методы, основанные на норме прибыли и верхнем пределе цены. Встречаются также комбинированные режимы, сочетающие элементы обеих систем. Эти методы кратко рассматриваются ниже.

і) Метод, основанный на норме прибыли

33. В соответствии с методом, основанным на норме прибыли, механизм корректировки цен строится таким образом, чтобы обеспечить концессионеру определенную прибыль на инвестиции, как правило, выражаемую в процентах и представляющую собой средневзвешенную величину от стоимости заемных средств и стоимости акционерного капитала. Тарифы на любой конкретный период устанавливаются с учетом общих поступлений, необходимых для эксплуатации концессионером соответствующего объекта, включая определение величины его расходов, инвестиций, произведенных для оказания услуг, и допустимой нормы прибыли. Обзор тарифов проводится периодически или в тех случаях, когда организация-заказчик или другие заинтересованные стороны сочтут, что фактическая прибыль выше или ниже, чем потребности объекта в прибыли. С этой целью организация-заказчик проверяет издержки объекта, определяет, в какой мере инвестиции, произведенные концессионером, могут быть

включены в базу расчета нормы и рассчитывает поступления, которые необходимо получить для покрытия допустимых расходов и получения согласованной прибыли на инвестиции.

34. Применение метода, основанного на норме прибыли, требует обработки большого объема информации, а также детальных переговоров (например, в отношении приемлемых расходов и распределения расходов). Как считается, метод, основанный на норме прибыли, обеспечивает высокую степень надежности для операторов инфраструктуры, поскольку концессионеру гарантируется, что взимаемые тарифы будут достаточными для покрытия его эксплуатационных расходов и получения согласованной нормы прибыли. Поскольку корректировка цен проводится на регулярной основе, в связи с чем прибыль концессионера поддерживается на относительно постоянном уровне, инвестиции в компании, обеспечивающие общедоступные услуги, связаны с незначительным рыночным риском. Результатом этого являются, как правило, более низкие капитальные издержки. Возможный недостаток метода, основанного на норме прибыли, заключается в том, что он обеспечивает слабые стимулы для минимизации операторами инфраструктуры своих расходов, поскольку существует гарантия того, что эти расходы будут покрыты за счет корректировки тарифов. Однако определенные стимулы могут появиться, если тарифы не будут корректироваться немедленно или если корректировка не будет иметь ретроактивного действия.

ii) Метод установления верхнего предела цены

35. В соответствии с методом установления верхнего предела цены на определенный срок (например, на четыре-пять лет) устанавливается формула цены с учетом будущей инфляции и будущего роста эффективности, ожидаемого от объекта. Колебания цен допускаются в пределах, определяемых этой формулой. В некоторых странах формула представляет собой средневзвешенную величину различных индексов, а в других она соответствует индексу 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, предоставляемым компанией, или лишь к отдельным "корзинам" услуг, причем к различным "корзинам" услуг могут применяться различные формулы. При этом периодическая корректировка формулы основывается на расчетах, аналогичных применяемым в случае метода, основанного на норме прибыли, для чего требуется обработка столь же подробной информации, о которой говорилось выше, хотя и на менее частой основе.

36. Применение механизма установления верхнего предела цены может оказаться менее сложным, по сравнению с методом, основанным на норме прибыли. По имеющимся данным, метод установления верхнего предела цены обеспечивает более значительные стимулы для поставщиков общедоступных услуг, поскольку концессионер до следующего периода корректировки пользуется выгодами от снижения предполагавшегося размера затрат. Вместе с тем, поставщики общедоступных услуг, как правило, подвергаются большему риску при использовании метода установления верхнего предела цены, чем при применении механизма, основанного на норме прибыли. В частности, концессионер рискует понести убытки, если издержки оказываются выше, чем предполагалось, поскольку до следующей корректировки концессионер не может поднять цены. Повышение риска увеличивает стоимость капитала. В условиях запрета на рост прибыли проектной компании могут возникнуть сложности с привлечением новых инвестиций. Кроме того, компания может подвергнуться искушению снизить качество предоставляемых услуг, и тем самым уменьшить издержки.

iii) Комбинированные методы

37. Многие методы, используемые в настоящее время для корректировки тарифов, сочетают в себе элементы как механизма, основанного на норме прибыли, так и механизма установления верхнего уровня цены, для того, чтобы уменьшить риск для поставщиков услуг, а также обеспечить достаточные стимулы для повышения эффективности при эксплуатации инфраструктуры. В рамках одного из таких комбинированных методов для корректировки тарифов могут использоваться скользящие шкалы, которые обеспечивают корректировку в сторону повышения в тех случаях, когда норма прибыли опускается ниже определенного минимального уровня, и в сторону понижения, когда эта норма превышает определенный максимальный уровень, причем когда эта норма находится в установленных пределах, корректировка не осуществляется. Другие возможные методы включают проведение организацией-заказчиком обзора инвестиций, произведенных концессионером, для определения того, отвечают ли они критериям полезности, с тем чтобы они могли учитываться при расчете потребностей концессионера в прибыли. Еще одним способом корректировки цен, который может использоваться для установления цен или, в более общем плане, для контроля за уровнем цен, является установление цены на основе ориентиров или базовых показателей путем сопоставления различных компонентов издержек одного поставщика общедоступных услуг с элементами расходов других поставщиков и с международными ставками, организация-заказчик получает возможность определить, является ли просьба поставщика общедоступных услуг о корректировке тарифов обоснованной.

b) Программные соображения

38. Каждый из рассмотренных выше основных методов корректировки тарифов имеет свои преимущества и недостатки, которые должны учитываться законодательными органами при рассмотрении вопроса о соответствии методов контроля цен внутренним условиям. Кроме того, в различных секторах инфраструктуры могут применяться

различные методы. Так, некоторые законы разрешают организации-заказчику при выборе концессионеров применять либо метод установления фиксированной цены, либо метод, основанный на норме прибыли, в соответствии с масштабами и характером инвестиций и услуг. Какой бы механизм ни был выбран, важно тщательно проанализировать возможности организации-заказчика по обеспечению надлежащего контроля за деятельностью концессионера и эффективного применения выбранного метода корректировки (см. также главу I "Общие соображения по законодательным вопросам", ___).

39. Далее, важно помнить о том, что формулы корректировки цены не могут быть установлены раз и навсегда, поскольку технология, обменные курсы, ставки заработной платы, производительность и другие факторы неизбежно будут существенно изменяться в течение срока реализации проекта, причем порой непредсказуемо. В связи с этим многие страны создали механизмы для пересмотра тарифных формул, включая периодический пересмотр (например, каждые четыре-пять лет) или специальный пересмотр во всех случаях, когда очевидно, что выбранная формула не может обеспечить концессионеру надлежащую компенсацию (см. также пункты 59-68). Тарифный режим также требует надлежащей стабильности и предсказуемости с тем, чтобы дать возможность поставщикам общедоступных услуг и пользователям соответствующим образом планировать свою деятельность и обеспечить финансирование на основе предсказуемой прибыли. Особую озабоченность в отношении осуществляемых в порядке регулирования изменений, влияющих на метод корректировки цен, могут проявлять инвесторы и кредиторы. Так, они, как правило, требуют, чтобы формула корректировки цены, указывалась в проектном соглашении.

3. Требования в отношении предоставления информации

40. Во многих странах законы налагают на поставщиков общедоступных услуг обязанность представлять регулирующему органу точную и своевременную информацию о своих операциях и наделяют регулирующие органы специальными правами по обеспечению соблюдения этого требования. К их числу может относиться право направления запросов и проведения аудиторских проверок, включая тщательные аудиторские проверки показателей исполнения и соблюдения соответствующих норм, право налагать санкции на компании, отказывающиеся от сотрудничества, и право устанавливать запреты или возбуждать штрафные процедуры, направленные на обеспечение предоставления информации.

41. Поставщики общедоступных услуг, как правило, обязаны вести финансовые счета и ведомости и предоставлять их в распоряжение регулирующего органа, а также составлять подробную калькуляцию издержек, которая позволит регулирующему органу отдельно контролировать различные аспекты деятельности компании. Может также требоваться тщательная проверка финансовых операций в отношениях между концессионером и его дочерними компаниями, поскольку концессионеры могут попытаться перевести доходы в нерегулируемые предприятия или иностранные дочерние предприятия. Применительно к операторам инфраструктуры также могут действовать требования в отношении подробной технической и производственной отчетности. В то же время, как правило, важно установить разумные пределы в отношении степени детализации и типа информации, которую должны предоставлять операторы инфраструктуры. Кроме того, необходимо принять надлежащие меры для защиты конфиденциальности любой защищенной правами собственности информации, которую концессионер и его дочерние компании могут представить регулирующему органу.

4. Эксплуатационные стандарты

42. Поставщики общедоступных услуг обычно должны соблюдать комплекс технических стандартов и стандартов обслуживания. В большинстве случаев такие стандарты являются слишком подробными для включения в законодательство, и поэтому они могут устанавливаться в принятых во исполнение этого законодательства указах, постановлениях и других документах. Стандарты обслуживания часто подробно указываются в проектном соглашении. Они включают 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 и стандарты в области здравоохранения, техники безопасности и охраны окружающей среды. Однако законодательные органы могут устанавливать базовые принципы, которые будут лежать в основе разработки подробных стандартов, или потребовать соблюдения международных стандартов.

43. Организация-заказчик, как правило, сохраняет за собой право следить за соблюдением проектной компанией эксплуатационных стандартов, установленных в порядке регулирования. Концессионер будет заинтересован в том, чтобы, по мере возможности, избежать любого приостановления эксплуатации объекта и защитить себя от последствий такого приостановления. Он будет стремиться получить гарантии того, что выполнение организацией-заказчиком своих полномочий по контролю или регулированию не приведет к необоснованному нарушению или приостановлению эксплуатации объекта и не повлечет за собой необоснованных дополнительных издержек для концессионера.

5. Права концессионера по обеспечению выполнения контракта

44. Государственные учреждения, как правило, наделены полномочиями, призванными содействовать предоставлению услуг и обеспечению того, чтобы пользователи соблюдали соответствующие правила и положения. Такие полномочия могут включать, например, право устанавливать нормы техники безопасности и следить за их соблюдением и право приостановить предоставление услуг в чрезвычайных ситуациях и по соображениям безопасности. Эти права, как правило, вытекают из общих полномочий правительства и в некоторых правовых системах являются неотъемлемой функцией правительства.

45. В странах с установившимися традициями выдачи концессий на предоставление общедоступных услуг концессионер может наделяться необходимыми правами путем делегирования ему полномочий правительства. Объем прав, делегируемых концессионеру, обычно определяется в проектном соглашении и может подробно не оговариваться в законодательных актах. Тем не менее в законодательстве, возможно, было бы полезно предусмотреть, что концессионер может быть уполномочен устанавливать правила, регулирующие использование объекта населением, и принимать разумные меры для обеспечения соблюдения этих правил населением. Возможно, будет целесообразно предусмотреть, что эти правила вступают в силу после их утверждения, в зависимости от конкретных обстоятельств, регулирующим органом или организацией-заказчиком. Однако право утверждать предложенные концессионером эксплуатационные правила не должно носить дискреционный характер, и концессионер должен иметь право обжаловать решение об отказе в утверждении предложенных правил (см. главу I "Общие соображения по законодательным вопросам", ___).

46. Особую важность для концессионера представляет вопрос о возможности прекращения предоставления услуг в результате неисполнения или несоблюдения условий со стороны пользователей. Несмотря на общую обязанность концессионера обеспечивать непрерывное предоставление услуг (см. пункты 23-24), во многих правовых системах признается, что предприятия, предоставляющие общедоступные услуги, могут устанавливать и обеспечивать соблюдение правил, предусматривающих прекращение предоставления услуг потребителю или пользователю, который не платит за предоставленные услуги или который серьезно нарушил условия, касающиеся пользования услугами. Это право зачастую считается важнейшим условием для предотвращения злоупотреблений и обеспечения экономической жизнеспособности деятельности по оказанию услуг. Однако с учетом жизненной важности некоторых видов общедоступных услуг, в некоторых правовых системах для наделения такими правами может требоваться санкция законодательных органов. Кроме того, для осуществления этих полномочий может предусматриваться целый ряд прямо оговоренных или подразумеваемых ограничений или условий, таких, как специальные требования об уведомлении и специальные средства защиты потребителей. Дополнительные ограничения и условия могут вытекать из применения общих правил, касающихся защиты потребителей (см. главу VII "Применимое право", ___).

Е. Гарантии исполнения и страхование

47. В обязанности концессионера, как правило, входит предоставление в той или иной форме гарантий исполнения на случай неисполнения обязательств и страхование от ряда рисков. В некоторых странах закон обычно требует предоставления концессионером надлежащих гарантий исполнения, а вопрос о подробной регламентации этого требования оставляется на урегулирование в проектных соглашениях. В других странах законодательство содержит более детальные положения, например, требующие предоставления определенных гарантий в размере некоторой процентной доли основных инвестиций.

1. Виды, функции и характер гарантий исполнения

48. Как правило, существуют два вида гарантий исполнения. Согласно первому виду - денежной гарантии исполнения - гарант обязуется выплатить организации-заказчику денежные средства в пределах заранее оговоренной суммы для покрытия финансовой ответственности концессионера в случае неисполнения со стороны последнего. Денежные гарантии исполнения могут иметь форму обязательственного письма в обеспечение договора, резервного аккредитива или гарантии по первому требованию. В соответствии со вторым видом гарантий - обязательством по обеспечению исполнения - гарант выбирает один из двух следующих вариантов: либо а) самостоятельно исправить строительные дефекты или закончить незавершенное строительство; либо б) привлечь другого подрядчика для исправления дефектов или окончания незавершенного строительства и выплатить организации-заказчику компенсацию за убытки, причиненные неисполнением. В стоимостном выражении такое обязательство ограничено обусловленной суммой или определенной долей стоимости контракта. В соответствии с обязательством по обеспечению исполнения гарант часто оставляет за собой возможность исполнить свое обязательство путем выплаты организации-заказчику соответствующей денежной суммы. Гарантии исполнения, как правило, предоставляются специализирующимися на гарантиях учреждениями, такими, как гарантийные и страховые компании. Особым видом гарантии исполнения является гарантия обслуживания, которая защищает организацию-заказчика от возможных будущих сбоев, которые могут произойти в период пуска или эксплуатации объекта, и служит гарантией того, что

любые ремонтно-восстановительные работы в течение гарантийного периода после завершения строительства объекта будут осуществлены концессионером.

49. Что касается их характера, то гарантии исполнения в целом могут быть разделены на независимые гарантии и акцессорные гарантии. Гарантия считается независимой, если обязательство гаранта не связано с обязательствами концессионера по проектному соглашению. В соответствии с независимой гарантией (которая часто называется гарантией по первому требованию) или резервным аккредитивом, гарант или эмитент обязан осуществить платеж по требованию бенефициара, и последний имеет право на его получение, если он представит документ или документы, указанные в условиях такой гарантии или резервного аккредитива. Такой документ может иметь вид простого заявления бенефициара о том, что подрядчик не исполнил свои обязательства по контракту. Гарант или эмитент не вправе удерживать платеж по той причине, что в действительности никакое неисполнение обязательств по основному контракту не имело места; в то же время, в соответствии с правом, применимым к гарантийному документу, в платеже в исключительных случаях при узко определенных условиях может быть отказано или он может быть задержан (например, когда требование бенефициара носит явно мошеннический характер). В отличие от этого гарантия является акцессорной, если обязательство гаранта предусматривает не только простое изучение документального требования платежа, но и возможную оценку доказательств ответственности подрядчика за неисполнение контракта на производство работ. Характер этой связи в различных гарантиях может варьироваться и включать необходимость доказывания ответственности подрядчика в арбитражном порядке. По своей сути гарантии исполнения носят акцессорный характер по отношению к основному контракту.

2. Преимущества и недостатки различных видов гарантий исполнения

50. С точки зрения организации-заказчика денежные гарантии исполнения могут быть особенно полезными для покрытия дополнительных расходов, которые она может понести в результате задержки исполнения или неисполнения концессионером. Денежные гарантии исполнения могут также служить инструментом оказания давления на концессионера для обеспечения своевременного завершения строительства и исполнения других взятых им на себя обязательств в соответствии с условиями проектного соглашения. Однако сумма таких гарантий, как правило, составляет лишь часть экономической стоимости гарантированного обязательства и обычно является недостаточной для покрытия расходов по привлечению третьей стороны к выполнению работ вместо концессионера или его подрядчиков.

51. С точки зрения организации-заказчика гарантия по первому требованию имеет то преимущество, что она обеспечивает быстрое возмещение средств по гарантии без представления доказательств неисполнения со стороны подрядчика или размера убытков бенефициара. Кроме того, гаранты, предоставляющие денежные гарантии исполнения, в особенности банки, предпочитают гарантии по первому требованию, поскольку в них четко указаны условия, при которых возникает их ответственность по осуществлению платежа, и благодаря этому гаранты не участвуют в спорах между организацией-заказчиком и концессионером по вопросу о том, имело ли место неисполнение по проектному соглашению. Еще одно преимущество выдачи банком гарантии по первому требованию связано с возможностью быстрого и эффективного возмещения сумм, выплаченных в соответствии с гарантией по первому требованию, благодаря наличию прямого доступа к активам концессионера.

52. Недостаток гарантии выплаты компенсации по первому требованию или резервного аккредитива, с точки зрения организации-заказчика, состоит в том, что эти инструменты могут увеличить общие расходы по проекту, поскольку концессионер обычно вынужден получать и резервировать крупные суммы для контргарантий для учреждений, выдающих гарантии по первому требованию или резервные аккредитивы. Кроме того, концессионер, который предоставляет такую гарантию, может пожелать застраховаться от риска, связанного с выплатой организации-заказчику возмещения по гарантии по первому требованию или резервному аккредитиву, когда на деле никакого нарушения со стороны концессионера не было, и стоимость такого страхования включается в расходы по проекту. Концессионер может также включить в расходы по проекту потенциальные издержки в связи с любым иском, который может потребоваться возбудить в отношении организации-заказчика для возврата необоснованно востребованной с него суммы. Кроме того, поскольку организация-заказчик может получить сумму, подлежащую выплате согласно гарантии или резервному аккредитиву на основе неподтвержденного заявления о неисполнении со стороны концессионера, концессионер может пожелать установить размер суммы, подлежащей выплате, в виде небольшой процентной доли расходов по проекту и тем самым ограничить убытки, которые он может понести в результате выплаты возмещения гаранту в случае требования организации-заказчика в ситуации, когда неисполнения обязательств не было.

53. Недостаток гарантии по первому требованию или резервного аккредитива, с точки зрения концессионера, состоит в том, что, при получении организацией-заказчиком возмещения в случае, когда неисполнения со стороны концессионера не было, последний может понести немедленные убытки, если гарант или эмитент аккредитива взыщет причитающееся ему возмещение из активов концессионера после осуществления платежа организацией-заказчику. Концессионер может также столкнуться с трудностями и задержками в связи с возмещением организацией-заказчиком необоснованно востребованной суммы.

54. Условия акцессорной гарантии, как правило, требуют от бенефициара доказать факт неисполнения обязательств подрядчиком и размеры убытков, понесенных бенефициаром. Кроме того, возражения, имеющиеся у должника, которому предъявлено требование из неисполнения обязательств, имеются и у гаранта. Соответственно, существует возможность того, что организация-заказчик, заявляющая требование по гарантии, будет втянута в продолжительный спор. Однако из-за того, что при этом возникает менее высокий риск для гаранта, что также ведет к уменьшению стоимости акцессорной гарантии, денежный предел ответственности гаранта может быть значительно выше, чем при гарантии по первому требованию, и тем самым гарантия будет охватывать гораздо более значительную часть работ по проектному соглашению. Обязательство по обеспечению исполнения может также иметь преимущества в том случае, если организация-заказчик не может сама эффективно организовать устранение дефектов или завершение строительства и вынуждена обратиться для этого за помощью к третьей стороне. Однако если строительство связано с использованием технологии, известной только концессионеру, устранение дефектов или завершение работ третьей стороной может оказаться невозможным, и в этом случае обязательство по обеспечению исполнения может не иметь вышеуказанного преимущества по сравнению с денежной гарантией исполнения. С точки зрения концессионера преимущество акцессорных гарантий заключается в том, что они не снижают возможности концессионера по займствованию, поскольку эти гарантии, в отличие от гарантий по первому требованию и резервных аккредитивов, не влияют на кредитную линию концессионера у кредиторов.

55. На основе вышеизложенных соображений можно сделать вывод о том, что различные обязательства, принимаемые на себя концессионером, могут эффективно обеспечиваться различными видами гарантий. Хотя целесообразно потребовать от концессионера предоставления надлежащих гарантий исполнения обязательств, желательно оставить на усмотрение сторон решение вопроса о том, в какой мере и какие гарантии должны предоставляться в отношении различных обязательств, принимаемых на себя концессионером, а не предусматривать в законодательстве только одну форму гарантий, исключив другие. Следует отметить, что проектной компании самой потребуется ряд гарантий исполнения со стороны своих подрядчиков (см. пункт 6) и что дополнительные гарантии в пользу организации-заказчика, как правило, ведут к увеличению общей стоимости проекта и усложняют его. В некоторых странах отечественным организациям-заказчикам даются практические руководства, в которых им рекомендуется тщательно рассмотреть вопрос о том, требуются ли такие гарантии и при каких условиях они необходимы, какие конкретные риски или убытки они должны покрывать и какой вид гарантий лучше всего подходит в том или ином конкретном случае. Способность проектной компании привлекать финансовые средства для проекта может быть поставлена под угрозу, если требования в отношении гарантий будут чрезмерно высокими.

56. Одна из конкретных проблем, касающихся проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, связана со сроком действия гарантии. Организация-заказчик может быть заинтересована в получении гарантий исполнения, действующих в течение всего срока осуществления проекта и охватывающих как этап строительства, так и этап эксплуатации. Однако с учетом долгосрочного характера проектов в области инфраструктуры и трудности оценки различных потенциальных рисков, гаранту может оказаться сложно выдать гарантию исполнения на весь срок осуществления проекта или перестраховать свои обязательства по гарантии исполнения. На практике эта проблема осложняется оговорками, предусматривающими, что невозобновление гарантии исполнения является основанием для требования по гарантии, и тем самым выдача разрешения проектной компании представлять гарантии исполнения на более короткие сроки может оказаться не самым лучшим решением. Одно из возможных решений, к которому прибегают в некоторых странах, состоит в требовании обеспечить отдельные гарантии для этапа строительства и этапа эксплуатации, что дает возможность лучше оценить риски и перспективы перестрахования. Такая система может подкрепляться четким определением риска, страхуемого на этапе эксплуатации, что позволяет лучше оценить риски и сократить общую сумму гарантии. Другая возможность, которая должна быть рассмотрена организацией-заказчиком, состоит в том, чтобы потребовать представления гарантий исполнения на время конкретных критических периодов, а не на весь срок осуществления проекта. Например, можно потребовать гарантию на этап строительства, которая действовала бы в течение соответствующего периода времени после завершения объекта и покрывала бы те дефекты, которые могут быть обнаружены впоследствии. Затем такую гарантию могла бы заменить гарантия исполнения на соответствующий определенный срок эксплуатации, с тем чтобы проектная компания могла продемонстрировать свою способность вести эксплуатацию объекта в соответствии с предусмотренными стандартами. Если работа компании, отвечающей за осуществление проекта, получает удовлетворительную оценку, требование гарантии может быть отменено на остаток срока эксплуатации до оговоренного момента перед завершением срока действия концессии, когда от проектной компании может потребоваться представление новой гарантии для обеспечения ее обязательств в связи с передачей активов и другими соответствующими мерами по завершению проекта в установленном порядке (см. главу VI "Истечение срока проекта, продление и прекращение", ___).

3. Механизмы страхования

57. Механизмы страхования, используемые в связи с проектами в области инфраструктуры, финансируемыми из частных источников, как правило варьируются в зависимости от этапов, к которым они применяются, причем на конкретных этапах осуществления проекта приобретаются только определенные виды страхования. Некоторые виды страхования, такие как страхование от приостановления коммерческой деятельности, могут приобретаться концессионером в его собственных интересах, другие же - в соответствии с требованиями законодательства

принимающей страны. К последним видам страхования часто относится страхование от причинения ущерба объекту, страхование гражданской ответственности, страхование компенсационных выплат рабочим, страхование на случай загрязнения и причинения ущерба окружающей среде.

58. Обязательные страховые полисы, предусмотренные законодательством принимающей страны, часто приходится приобретать у местной страховой компании или другого учреждения, которому разрешено вести операции в соответствующей стране, что в некоторых случаях может быть сопряжено с рядом практических трудностей. В некоторых странах обычно предлагаемое покрытие может оказаться более ограниченным, чем стандартное покрытие, которое может быть приобретено на международном рынке, в связи с чем концессионер может остаться незастрахованным от ряда рисков, которые могут превысить его возможности по самострахованию. Этот риск бывает особенно серьезным в случае страхования ущерба окружающей среде. В некоторых странах могут также возникать трудности из-за ограниченности возможностей местных страховщиков по перестрахованию рисков на международных рынках страхования и перестрахования. В силу этого проектная компания порой нуждается в приобретении дополнительных страховых услуг за рубежом, что увеличивает общие издержки по финансированию проекта.

Г. Изменение условий

59. Проекты в области инфраструктуры, финансируемые из частных источников, обычно рассчитаны на длительный срок, в течение которого многие обстоятельства, касающиеся проекта, могут измениться. Последствия многих изменений могут быть заранее урегулированы в проектном соглашении либо с помощью финансовых механизмов, таких, как тарифная структура, включающая положение об индексации (см. пункты 33-37), либо путем взятия на себя одной из сторон, непосредственно или путем исключения, определенных рисков (например, если цена на топливо или электроэнергию не учтена в механизмах индексации, то риск более высоких, чем предполагалось, цен ложится на концессионера). Однако существуют изменения, которые трудно предусмотреть в механизме автоматической корректировки или которые стороны могут предпочесть исключить из такого механизма. С точки зрения законодательства особого внимания заслуживают две отдельные категории изменений: законодательные или нормативные изменения и непредвиденные изменения экономических условий.

1. Законодательные или нормативные изменения

60. Учитывая долгосрочный характер проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, концессионер может столкнуться с дополнительными расходами при исполнении своих обязательств по проектному соглашению в результате будущих непредвиденных изменений в законодательстве, которое регламентирует его деятельность. В экстремальных случаях законодательство может даже сделать невозможным осуществление проекта концессионером с финансовой или материальной точки зрения. В целях надлежащего решения проблемы изменений в законодательстве может оказаться полезным провести разграничение между законодательными изменениями, конкретно касающимися проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, или одного конкретного проекта, с одной стороны, и законодательными изменениями общего характера, которые влияют не только на эксплуатацию инфраструктуры, но и на другие виды экономической деятельности, с другой стороны.

61. Изменения в законодательстве затрагивают все коммерческие организации, будь то в частном или государственном секторе, и обычно им приходится решать вопросы, связанные с последствиями таких изменений для ведения деловых операций, включая воздействие изменений на цены и спрос на их продукцию. В качестве возможных примеров следует отметить: изменения налоговых скидок в связи с капитальными затратами, которые применяются ко всем видам активов, независимо от того, принадлежат ли они государственному или частному сектору и связаны ли они с проектами в области инфраструктуры; положения, касающиеся охраны здоровья и безопасности строительных рабочих в рамках всех строительных проектов, а не только проектов в области инфраструктуры; а также изменения в положениях, касающихся утилизации опасных веществ. Общие изменения в законодательстве могут рассматриваться как обычные коммерческие риски, а не как риски, конкретно связанные с деятельностью концессионера, и правительству может оказаться сложно обеспечить защиту операторов инфраструктуры от экономических и финансовых последствий изменений в законодательстве, которые в равной мере затрагивают все коммерческие организации. Таким образом, может не иметься оснований *prima facie* для того, чтобы концессионер не испытывал на себе последствия общих законодательных рисков, включая риск увеличения издержек в результате изменений в законах, относящихся ко всему коммерческому сектору.

62. Тем не менее важно учитывать возможную ограниченность способности концессионера абсорбировать или реагировать на рост издержек, который является следствием общих законодательных изменений. На деятельность операторов инфраструктуры часто распространяются стандарты обслуживания и механизмы контроля над ценами (см. пункты 31-39), что затрудняет их возможности реагировать на изменения законов таким же образом, как и другие частные компании (например, путем повышения тарифов или сокращения услуг). Если механизмы контроля над ценами предусмотрены в проектном соглашении, то концессионер будет пытаться получить у организационно-заказчика или регулирующего органа, в зависимости от конкретных обстоятельств, гарантии в отношении того, что ему будет позволено возместить дополнительные издержки, вызванные изменениями в законодательстве, путем

увеличения цен. Если такая гарантия не может быть дана, целесообразно наделить организацию-заказчика полномочиями договариваться с концессионером о компенсации, на которую концессионер может быть вправе рассчитывать в том случае, если механизмы контроля над ценами не позволяют полностью возместить дополнительные издержки, вызванные общими законодательными изменениями.

63. Иная ситуация возникает в том случае, когда концессионер сталкивается с ростом издержек в результате законодательных изменений специального характера, касающихся конкретного проекта, или класса аналогичных проектов, или же в целом проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников. Такие изменения нельзя рассматривать как обычные коммерческие риски, и они могут существенно изменить экономические и финансовые предположения, на основе которых было заключено проектное соглашение. Таким образом, организация-заказчик часто соглашается взять на себя дополнительные расходы, являющиеся следствием специальных законодательных изменений, касающихся конкретного проекта, или класса аналогичных проектов, или же в целом проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников. Например, в рамках проектов прокладки автомагистралей закон, касающийся конкретного проекта или дорожно-эксплуатационной компании, или же соответствующего класса проектов частных автодорог может повлечь за собой корректировку цен согласно соответствующим положениям проектного соглашения.

2. Изменения экономических условий

64. В некоторых правовых системах действуют правила, которые допускают возможность пересмотра положений проектного соглашения в случае изменения экономических и финансовых условий, которое хотя и не создает препятствий исполнению обязательств концессионера по контракту, существенно затрудняет их исполнение по сравнению с тем, что предусматривалось первоначально, в тот момент, когда концессионер брал на себя эти обязательства. В некоторых правовых системах возможность пересмотра условий соглашения обычно подразумевается во всех правительственных контрактах или конкретно оговаривается в соответствующем законодательстве.

65. Переговоры по финансовым и экономическим условиям для осуществления инвестиций концессионером ведутся на основе предположений, исходящих из обстоятельств, существующих в момент переговоров, и разумных ожиданий сторон в отношении того, как будут развиваться эти обстоятельства в период осуществления проекта. Учитывая долгосрочный характер проектов в области инфраструктуры, концессионер будет стремиться договориться о механизмах, которые обеспечили бы некоторую защиту от неблагоприятных финансовых и экономических последствий чрезвычайных и непредвиденных событий, которые не могли быть учтены при заключении проектного соглашения, или о механизмах, которые, даже если бы эти события и были учтены, привели бы к иному распределению рисков или установлению иного вознаграждения за инвестиции, осуществляемые концессионером. Вследствие этого в ряде стран применяются правила о пересмотре условий контракта, которые помогают сторонам в поиске справедливых решений для сохранения экономической и финансовой жизнеспособности проектов в области инфраструктуры и предотвращают свертывание операций концессионером, которое отрицательно сказалось бы на ситуации в этих странах. Однако правила о пересмотре могут иметь и ряд недостатков, особенно с точки зрения правительства.

66. Как и в случае общих законодательных изменений, изменения экономических условий представляют собой риск, с которым сталкивается большинство коммерческих организаций, не имеющих возможности воспользоваться какой-либо общей гарантией правительства, которая могла бы защитить их от экономических и финансовых последствий этих изменений. Безусловное обязательство организации-заказчика выплатить концессионеру компенсацию в связи с изменениями экономических условий может привести к переносу на государственный сектор существенной доли коммерческих рисков, изначально возлагавшихся на концессионера, и представляет собой неограниченное финансовое обязательство. Кроме того, следует отметить, что предлагаемый уровень тарифов и основные элементы распределения рисков являются важными, если не определяющими, факторами при выборе концессионера. Чрезмерно льготное применение процедуры пересмотра условий проекта может привести к предложению в ходе процесса отбора нереалистично низких тарифов в расчете на их повышение после выдачи подряда на проект. Таким образом, организация-заказчик может быть заинтересована в установлении разумных пределов, в которых законодательные положения или положения договоров могут допускать пересмотр проектного соглашения из-за изменения экономических условий.

67. Может оказаться целесообразным предусмотреть в проектном соглашении, что изменение обстоятельств, оправдывающее пересмотр условий проектного соглашения, должно быть вне сферы контроля концессионера и что характер его должен быть таким, что концессионер не мог разумно его предвидеть в момент заключения проектного соглашения или избежать и преодолеть его последствия. Например, нельзя ожидать, что компания, осуществляющая эксплуатацию платной автомобильной дороги на основании исключительной концессии (см. главу IV "Проектное соглашение" _____), будет учитывать возможность и нести риск снижения интенсивности дорожного движения из-за последующего ввода в эксплуатацию альтернативной бесплатной дороги организацией, не являющейся организацией-заказчиком. Однако концессионер, как правило, должен учитывать возможность разумного увеличения стоимости рабочей силы в течение срока осуществления проекта. Таким образом, при обычных условиях тот факт,

что заработная плата оказалась выше, чем это первоначально предполагалось, не будет считаться достаточным основанием для пересмотра проектного соглашения.

68. Кроме того, возможно, будет желательно предусмотреть в проектном соглашении, что для представления просьбы о пересмотре проектного соглашения необходимо, чтобы стоимостное воздействие якобы произошедших изменений экономических и финансовых условий было выражено определенной минимальной процентной долей от общих расходов по проекту или поступлений концессионера. Такое правило помогает избежать проведения трудных переговоров о корректировке в случае небольших изменений до тех пор, пока совокупное воздействие изменений не составит достаточно существенной величины. В некоторых странах действуют правила, предусматривающие установление максимального предела для совокупного числа периодических пересмотров проектного соглашения. Цель таких правил состоит в том, чтобы не допустить злоупотребления механизмом изменений как средством обеспечения общего финансового баланса, не имеющего ничего общего с тем, который предусматривался в первоначальном проектном соглашении. Однако с точки зрения концессионера и кредиторов такие ограничения могут представлять собой высокий риск в случае, например, быстрого роста издержек в результате крайне резкого изменения обстоятельств. Поэтому следует тщательно взвесить вопрос о целесообразности введения такого максимального предела, а также о его определении в количественном выражении.

Г. Положения, касающиеся освобождения от ответственности

69. В ходе осуществления проекта в области инфраструктуры могут произойти события, которые воспрепятствуют исполнению одной из сторон своих договорных обязательств. События, создающие такие препятствия, как правило, не поддаются контролю любой из сторон и могут быть физическим явлением, таким, как стихийное бедствие, или результатом деятельности человека, таким, как войны, восстания или террористические акции. В правовых системах многих стран в целом признается, что сторона, которая не исполняет свои договорные обязательства в силу определенных событий, может освобождаться от последствий такого неисполнения.

1. Определение событий, освобождающих от ответственности

70. К числу обстоятельств, освобождающих от ответственности, как правило относятся события, не поддающиеся контролю одной из сторон, которые препятствуют этой стороне исполнить свои обязательства и которые эта сторона не в состоянии преодолеть за счет проявления надлежащей осмотрительности. Примерами таких событий обычно являются стихийные бедствия (например, циклоны, наводнения, засухи, землетрясения, бури, пожары или удары молний); война (объявленная или необъявленная) или другая военная деятельность, включая восстания и гражданские волнения; сбой в работе объектов или саботаж, террористические акты, уголовные преступления или угрозы таких акций; радиоактивное или химическое заражение или ионизирующая радиация; последствия природных явлений, включая геологические условия, которые невозможно было предвидеть или предотвратить; особо крупные забастовки рабочей силы.

71. В некоторых законах делается лишь общая ссылка на обстоятельства, освобождающие от ответственности, в то время как в других содержится подробный перечень обстоятельств, которые освобождают стороны от обязательств по проектному соглашению. Последний метод может служить цели обеспечения единообразного подхода к решению этого вопроса во всех проектах, разработанных согласно соответствующему законодательству, что помогает избегать ситуаций, при которых для какого-либо концессионера распределение рисков является более благоприятным, чем то, которое предусмотрено в других проектных соглашениях. Однако важно рассмотреть возможные недостатки включения в законодательные или нормативные положения перечня событий, которые должны рассматриваться как препятствия, освобождающие от ответственности во всех случаях. Существует риск того, что этот перечень может оказаться неполным и не охватить важные препятствия. Кроме того, в определенное время года некоторые стихийные бедствия, такие, как бури, циклоны, наводнения, могут являться вполне обычным явлением в месте осуществления проекта. Сами по себе эти стихийные бедствия могут представлять собой риски, которые любой поставщик общедоступных услуг, действующий в данном регионе, должен заранее предвидеть.

72. Другой аспект, который нуждается в тщательном рассмотрении, состоит в том, могут ли те или иные действия других государственных учреждений, помимо организации-заказчика, квалифицироваться как препятствия, освобождающие от ответственности, и если да, то в какой степени. От концессионера может потребоваться получить лицензию или иное официальное разрешение на исполнение некоторых из его обязательств. Таким образом проектное соглашение может предусматривать, что, если в выдаче лицензии или разрешения будет отказано, или если они будут даны, но потом отозваны из-за того, что концессионер не отвечает определенным критериям для выдачи лицензии или разрешения, то концессионер не может ссылаться на отказ в качестве препятствия, освобождающего от ответственности. Однако если в выдаче лицензии или разрешения будет отказано или же если они будут отозваны по посторонним или необоснованным причинам, то будет справедливо предусмотреть, что концессионер может сослаться на отказ в качестве препятствия, освобождающего от ответственности. Другим возможным основанием для освобождения может служить приостановление проекта, произведенное правительственным органом, помимо организации-заказчика, например, вследствие изменений правительственных

планов и политики, которые требуют приостановления или серьезного пересмотра проекта, что существенно влияет на первоначальные планы. В таких случаях будет, возможно, важно рассмотреть институциональную взаимосвязь между организацией-заказчиком и правительственным учреждением, в результате действий которого создано препятствие, а также степень их независимости друг от друга. Событие, квалифицируемое как препятствие, освобождающее от ответственности, может в некоторых случаях представлять собой прямое нарушение проектного соглашения организацией-заказчиком в зависимости от того, могла ли организация-заказчик осуществлять разумный контроль за действиями другого государственного учреждения или оказать на них влияние.

73. В свете вышеизложенного в проектном соглашении целесообразно определять обстоятельства, освобождающие любую из сторон от ответственности за исполнение обязательств по этому соглашению, с тем чтобы дать сторонам необходимую свободу для поиска надлежащих механизмов. С тем чтобы избежать практических противоречий, в проектном соглашении следует четко указывать, обуславливают ли события, освобождающие от ответственности, наступление автоматических последствий или их возникновение должно быть установлено сторонами при использовании специальной процедуры.

2. Последствия для сторон

74. В некоторых правовых системах возникновение обстоятельств, освобождающих от ответственности, приводит к приостановлению выполнения проекта или действия концессии на период существования такого препятствия. В других правовых системах проектное соглашение технически не приостанавливается, однако если обстоятельства таковы, что концессионер оказывается неспособным исполнять свои обязательства по проектному соглашению, такая неспособность не считается нарушением проектного соглашения. Главные вопросы, которые должны быть проработаны в связи с наступлением любых событий, освобождающих от ответственности, состоят в том, предоставляется ли для исполнения обязательств дополнительный срок и какая сторона несет расходы, вызванные задержкой, или издержки, связанные с ремонтом поврежденного имущества.

75. На стадии строительства возникновение обстоятельств, освобождающих от ответственности, как правило, оправдывает продление сроков, отведенных для завершения объекта. В этой связи важно изучить последствия любого такого продления для общей продолжительности проекта, в частности в тех случаях, когда этап строительства учитывается при расчете общей продолжительности срока концессии. Задержки с завершением строительства объекта сокращают продолжительность эксплуатационного периода и могут негативно сказаться на общей смете поступлений концессионера и кредиторов. Поэтому может оказаться целесообразным рассмотреть вопрос о том, при каких обстоятельствах продление срока концессии может быть оправданным, с тем чтобы учесть возможные задержки, которые возникают на этапе строительства. Наконец, желательно предусмотреть, что, если соответствующее обстоятельство носит постоянный характер, стороны могут прекратить проектное соглашение (см. также главу VI "Истечение срока проекта, продление и прекращение", ___).

76. Другой важный вопрос состоит в том, будет ли концессионер иметь право на компенсацию в случае потери доходов или причинения ущерба имуществу в результате возникновения обстоятельств, освобождающих от ответственности. Ответ на этот вопрос дает распределение рисков, предусмотренное в проектном соглашении. За исключением случаев, когда правительство оказывает прямую поддержку в той или иной форме (см. главу II "Риски, связанные с проектами, и правительственная поддержка", ___), проекты в области инфраструктуры, финансируемые из частных источников, как правило, осуществляются концессионером на свой страх и риск, включая риск убытков, которые могут являться следствием стихийных бедствий и других обстоятельств, освобождающих от ответственности, и от которых концессионеру, обычно, требуется надлежащим образом застраховываться (см. пункты 57-58). Таким образом, некоторые законы исключают любую форму компенсации концессионеру в случае убытков или ущерба, являющихся следствием возникновения обстоятельств, освобождающих от ответственности. Однако это необязательно подразумевает, что те или иные события, квалифицируемые как обстоятельства, освобождающие от ответственности, не могут в то же время служить основанием для пересмотра условий проектного соглашения в целях восстановления экономического и финансового равновесия (см. также пункты 59-68).

77. Вместе с тем для проектов, связанных с строительством объектов, которые находятся в постоянной собственности организации-заказчика или должны быть переданы ей по завершении срока проекта, иногда предусматривается другое распределение рисков. В некоторых странах организация-заказчик имеет право заключать соглашения об оказании концессионеру помощи в ремонте или реконструкции объектов инфраструктуры, пострадавших в результате стихийных бедствий или аналогичных событий, указанных в проектном соглашении, при условии, что возможность такой помощи предусматривалась в запросе предложений. Иногда организация-заказчик вправе согласиться выплатить компенсацию концессионеру в случае приостановления работ на более чем определенное число дней в пределах какого-либо максимального срока, если это приостановление вызвано событием, произошедшим не по вине концессионера.

78. Если концессионер оказывается не в состоянии исполнять свои обязательства из-за любого такого препятствия и если сторонам не удастся добиться приемлемого пересмотра условий контракта, согласно некоторым

национальным законам концессионеру предоставляется право прекратить проектное соглашение без ущерба для той компенсации, которая может причитаться при таких обстоятельствах (см. главу VI "Истечение срока проекта, продление и прекращение", ___).

79. Законодательные и договорные положения, касающиеся обстоятельств, освобождающих от ответственности, также необходимо рассматривать в свете других правил, регулирующих предоставление соответствующих услуг. В некоторых правовых системах закон требует, чтобы поставщики общедоступных услуг прилагали все усилия для продолжения оказания услуг, несмотря на возникновение обстоятельств, определенных в качестве препятствий, освобождающих от ответственности по договору (см. пункты 23-24). В этих случаях целесообразно определить, в какой степени такое обязательство может, исходя из разумных соображений, накладываться на концессионера и какая компенсация может причитаться за дополнительные издержки и трудности, с которыми он сталкивается.

Н. Случаи неисполнения обязательств и средства правовой защиты

80. В целом, существует широкий набор средств правовой защиты, которые, по согласованию сторон, могут применяться для урегулирования последствий неисполнения обязательств, приводящего к прекращению контракта. В настоящем разделе рассматриваются общие соображения, касающиеся случаев неисполнения обязательств и средств правовой защиты, имеющихся у любой из сторон (см. пункты 81-82). В нем рассматриваются законодательные последствия применения некоторых видов средств правовой защиты, которые направлены на устранение причин неисполнения обязательств и обеспечение непрерывного осуществления проекта, в частности мер вмешательства организации-заказчика (см. пункты 83-86) или замены концессионера (см. пункты 87-91). Конечное средство правовой защиты в виде прекращения проектного соглашения и последствия такого прекращения рассматриваются в других разделах Руководства (см. главу VI "Истечение срока проекта, продление и прекращение", ___).

1. Общие соображения, касающиеся неисполнения обязательств и средств правовой защиты

81. К средствам защиты в случае неисполнения обязательств концессионером, как правило, относятся те, которые обычно используются в контрактах на строительство или долгосрочное оказание услуг, такие, как удержание гарантийных сумм, договорные штрафы и заранее оцененные убытки². В большинстве случаев такие средства правовой защиты являются типично договорными по своему характеру и в связи с ними не возникает значительных вопросов, касающихся законодательства. Тем не менее важно установить надлежащие процедуры для удостоверения случаев неисполнения обязательств и создания возможности для исправления таких случаев. В некоторых странах для наложения договорных штрафов требуется заключение официальной инспекции и осуществления других процедур, включая проведение старшими должностными лицами организации-заказчика соответствующей проверки перед наложением более серьезных санкций. Эти процедуры могут дополняться положениями, проводящими разграничение между поддающимися и не поддающимися исправлению дефектами и устанавливающими соответствующие процедуры и средства правовой защиты. Как правило, целесообразно предусмотреть, что концессионеру должно представляться уведомление с требованием исправить то или иное нарушение в надлежащий срок. Кроме того, возможно, целесообразно предусмотреть выплату концессионером штрафов или заранее оцененных убытков в случае неисполнения им основных обязательств и уточнить, что никакие штрафы не применяются при нарушениях второстепенных или вспомогательных обязательств, применительно к которым могут быть использованы другие средства правовой защиты согласно национальному законодательству. Кроме того, система контроля за исполнением обязательств, предусматривающая штрафы и заранее оцененные убытки, может дополняться системой премий, выплачиваемых концессионеру за превышение согласованных условий.

82. В то время как организация-заказчик может защитить себя от последствий неисполнения со стороны концессионера при помощи ряда различных договоренностей, соблюдение которых обеспечивается в судебном порядке, на средства правовой защиты, имеющиеся у концессионера, в соответствии с действующим законодательством могут накладываться некоторые ограничения. Важные ограничения могут вытекать из норм права, которые признают иммунитет правительственных учреждений от судебных исков и принудительных мер. В зависимости от правовой природы организации-заказчика или другого правительственного учреждения, которое берет на себя обязательства перед концессионером, последний может быть лишен возможности принятия принудительных мер для обеспечения исполнения обязательств, взятых на себя этими публичными учреждениями (см. главу VII "Урегулирование споров", ___). В этой ситуации возрастает важность обеспечения механизмов для защиты концессионера от последствий неисполнения со стороны организации-заказчика, например, при помощи правительственных гарантий, охватывающих конкретные случаи неисполнения обязательств, или гарантий,

²Рассмотрение вопроса о средствах защиты, используемых в контрактах на строительство сложных промышленных объектов, см. Правовое руководство ЮНСИТРАЛ по составлению международных контрактов на строительство промышленных объектов, глава XVIII, "Просрочка, дефекты и прочие случаи невыполнения обязательств".

предоставляемых третьими сторонами, такими, как многосторонние кредитные учреждения (см. главу II "Риски, связанные с проектами, и правительственная поддержка", ___).

2. Права вмешательства организации-заказчика

83. В законах некоторых стран прямо предусматривается, что организация-заказчик имеет право временно брать на себя функции по эксплуатации объекта, обычно в случае неисполнения концессионером его обязательств, в частности, если на организации-заказчике лежит по закону ответственность за обеспечение эффективного оказания соответствующих услуг в любое время. В некоторых правовых системах такая прерогатива рассматривается как неотъемлемая часть большинства правительственных контрактов и считается существующей, даже если о ней прямо не упоминается в законодательстве или проектном соглашении.

84. Следует отметить, что право организации-заказчика на принятие мер или "вмешательство" является крайней мерой. Частные инвесторы могут опасаться, что организация-заказчик может использовать это право или угрожать его использованием с целью навязать свои желания относительно порядка предоставления услуг или даже установить контроль над активами проекта. Поэтому целесообразно как можно более четко определить те обстоятельства, при которых может происходить вмешательство. В законе, возможно, было бы полезно уточнить, что вмешательство организации-заказчика в осуществление проекта носит временный характер и направлено на исправление конкретной безотлагательной проблемы, которую концессионеру не удалось решить самостоятельно. После того, как чрезвычайная ситуация будет исправлена, концессионер должен вновь взять на себя ответственность за оказание услуг. Кроме того, важно оставить за организацией-заказчиком право на вмешательство в случаях серьезных сбоев в предоставлении услуг, а не просто из-за неудовлетворенности деятельностью концессионера.

85. Право организации-заказчика на вмешательство может быть ограничено, поскольку иногда бывает сложно быстро найти и выбрать субподрядчика для принятия мер, ради которых организация-заказчик и вмешалась в работу концессионера. Помимо этого, существует опасность, что частые вмешательства могут переложить на организацию-заказчика те риски, которые, согласно условиям проектного соглашения, были возложены на концессионера. Концессионер не должен полагаться на вмешательство организации-заказчика для устранения того или иного конкретного риска, а сам должен вести себя так, как это предусмотрено в проектном соглашении.

86. В проектном соглашении желательно указать, какая из сторон несет расходы в связи с вмешательством организации-заказчика. В большинстве случаев, если вмешательство обусловлено неисполнением по вине концессионера, то ответственность за расходы, понесенные организацией-заказчиком, должен нести концессионер. В некоторых случаях для предотвращения споров по поводу финансовой ответственности и соответствующего размера расходов в соглашении можно предусматривать право организации-заказчика принимать меры для самостоятельного исправления ситуации и взыскивать фактические издержки, понесенные в связи с таким вмешательством (включая ее собственные административные расходы), с концессионера. Однако, если такое вмешательство происходит после возникновения препятствий, освобождающих от ответственности (см. пункты 69-79), стороны могут договориться об ином решении в зависимости от того, на кого был возложен конкретный риск в проектном соглашении.

3. Права кредиторов на вмешательство и принудительная передача концессии в другие руки

87. В ходе осуществления проекта могут возникнуть ситуации, когда из-за неисполнения обязательств концессионером или возникновения чрезвычайного события вне сферы контроля концессионера стороны будут заинтересованы в том, чтобы избежать прекращения проекта (см. главу VI "Истечение срока проекта, продление и прекращение", ___) путем передачи ответственности за продолжение осуществления проекта другому концессионеру. Кредиторы, главным обеспечением которых являются поступления, получаемые от реализации проекта, в первую очередь обеспокоены риском приостановления или прекращения проекта до погашения кредитов. В случае неисполнения обязательств или возникновения препятствия для деятельности концессионера кредиторы будут заинтересованы в обеспечении того, чтобы работы не остались незавершенными и чтобы концессия приносила прибыль. Организация-заказчик также может быть заинтересована в том, чтобы проект мог быть продолжен новым концессионером в качестве альтернативы самостоятельному продолжению осуществления проекта.

88. Положения, которые позволяют кредиторам с согласия организации-заказчика выбрать нового концессионера для выполнения работ по действующему проектному соглашению, были включены в ряд недавних соглашений, касающихся крупных проектов в области инфраструктуры. Такие положения, как правило, дополняются прямым соглашением между организацией-заказчиком и кредиторами, которые предоставляют финансовые средства концессионеру. Главная цель такого прямого соглашения состоит в том, чтобы дать кредиторам возможность избежать прекращения проекта организацией-заказчиком в случае неисполнения со стороны концессионера путем его замены новым концессионером, который будет продолжать исполнять обязательства по проектному соглашению вместо концессионера, допустившего нарушение. В отличие от права организации-заказчика на вмешательство, которое связано с конкретным, временным и экстраординарным сбоем в предоставлении услуг, права кредиторов на вмешательство предусматриваются для тех случаев, когда непредоставление услуг концессионером носит неоднократный и явно необратимый характер.

89. Из опыта стран, которые в последнее время прибегали к таким прямым соглашениям, выяснилось, что возможность воспрепятствовать прекращению проекта и выбрать альтернативного концессионера обеспечивает кредиторам дополнительные гарантии на случай неисполнения обязательств концессионером. В то же время это дает организации-заказчику возможность избежать трудностей, связанных с прекращением проектного соглашения, и тем самым обеспечить непрерывность предоставления услуг. В тех странах, в которых кредиторы могут получить обеспечительный интерес во всех правах и интересах концессионера по проектному соглашению (см. главу IV "Проектное соглашение", ___), может существовать подразумеваемое право вмешательства во всех случаях, когда та или иная конкретная ситуация представляет собой случай неисполнения обязательств по кредитным соглашениям.

90. Однако в некоторых странах, в которых такие положения не предусмотрены в законодательном порядке, их применение может быть сопряжено с трудностями. Неспособность концессионера исполнять свои обязательства обычно служит основанием для передачи эксплуатации объекта организации-заказчику или прекращения соглашения (см. главу VI "Истечение срока проекта, продление и прекращение", ___). Для выбора нового концессионера вместо концессионера, не исполняющего свои обязательства, организации-заказчику иногда необходимо использовать те же процедуры, которые применялись при выборе первоначального концессионера, и у организации-заказчика может не иметься возможности договориться с кредиторами о привлечении нового концессионера, который не был выбран в соответствии с этими процедурами. С другой стороны, даже когда организация-заказчик в чрезвычайных ситуациях имеет право вести переговоры с новым концессионером, может потребоваться заключение с ним нового проектного соглашения, и его возможности по принятию на себя обязательств его предшественника могут быть ограниченными.

91. В связи с этим может быть целесообразно предусмотреть в законодательстве право организации-заказчика заключать соглашения с кредиторами, позволяющие им назначать нового концессионера для исполнения обязательств по действующему проектному соглашению, если концессионер допускает серьезные нарушения при предоставлении услуг, предусмотренных в проектном соглашении, или в случае других оговоренных событий, которые могут оправдать прекращение проектного соглашения. В соглашении между организацией-заказчиком и кредиторами следует, в частности, указывать следующее: обстоятельства, при которых кредиторам разрешается назначать нового концессионера; процедуры замены концессионера; основания для отклонения организацией-заказчиком предлагаемой замены; и обязательства кредиторов по обеспечению услуг на тех же стандартах и на тех же условиях, которые требуются согласно проектному соглашению.

A/CN.9/458/Add.7

Глава VI. ИСТЕЧЕНИЕ СРОКА ПРОЕКТА, ПРОДЛЕНИЕ И ПРЕКРАЩЕНИЕ

СОДЕРЖАНИЕ

	<i>Пункты</i>
Рекомендации по законодательным вопросам	1-9
Комментарии к рекомендациям по законодательным вопросам	1-58
A. Общие замечания	1
B. Продление проектного соглашения	2-4
C. Прекращение соглашения	5-31
1. Прекращение соглашения организацией-заказчиком	10-23
2. Прекращение соглашения концессионером	24-29
3. Прекращение соглашения любой из сторон	30-31
D. Последствия истечения или прекращения проектного соглашения	32-58
1. Передача активов, относящихся к проекту	33-38
2. Финансовые механизмы, регулирующие последствия прекращения соглашения	39-45
3. Этап завершения и меры в переходный период	46-58

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫМ ВОПРОСАМ

1. Продление проектного соглашения (см. пункты 2-4)

1. Принимающая страна, возможно, пожелает предусмотреть возможность продления проектного соглашения при возникновении исключительных обстоятельств в целях:

- a) компенсации в случае приостановления проекта или утраты прибыли в силу наступления препятствующих событий;
- b) компенсации в случае приостановления проекта в результате действий организации-заказчика или других правительственных ведомств;
- c) предоставления концессионеру возможности возместить издержки в связи с выполнением необходимой сверхплановой работы на объекте, которые концессионер не смог бы амортизировать в течение нормального срока действия проектного соглашения, без неоправданного повышения тарифов.

2. Прекращение соглашения организацией-заказчиком (см. пункты 10-23)

2. Принимающая страна, возможно, пожелает предусмотреть возможность прекращения проектного соглашения организацией-заказчиком:

- a) в случае серьезного неисполнения со стороны концессионера, при наличии обстоятельств, предусмотренных в проектном соглашении, в частности, если нельзя больше разумно ожидать, что концессионер будет способен или готов выполнить свои обязательства;
- b) в случае объявления несостоятельности или банкротства концессионера;
- c) по соображениям удобства для организации-заказчика, при условии выплаты концессионеру справедливой компенсации.

3. Принимающая страна, возможно, пожелает предусмотреть, что до прекращения проектного соглашения организация-заказчик должна, в зависимости от случая:

- a) предоставить концессионеру дополнительный срок для исполнения обязательства или устранения последствий неисполнения;
- b) направить кредиторам и гарантам концессионера, в зависимости от случая, уведомление с требованием устранить в течение разумного срока последствия неисполнения со стороны концессионера или назначить другого концессионера в соответствии с условиями их соглашений с организацией-заказчиком.

3. Прекращение соглашения концессионером (см. пункты 24-29)

4. Принимающая страна, возможно, пожелает предусмотреть возможность прекращения проектного соглашения концессионером:

- a) в случае серьезного неисполнения со стороны организации-заказчика или другого правительственного ведомства принимающей страны их обязательств по проектному соглашению;
- b) в случае, когда исполнение концессионером его обязательств существенно затрудняется в результате требований организации-заказчика о внесении изменений в проект или вследствие непредвиденных изменений условий и когда стороны не смогли договориться о соответствующем пересмотре проектного соглашения.

4. Прекращение соглашения любой из сторон (см. пункты 30 и 31)

5. Принимающая страна, возможно, пожелает предусмотреть также возможность прекращения проектного соглашения:

- a) в случае, когда исполнение обязательств любой из сторон становится невозможным в силу возникновения препятствий, освобождающих от ответственности;
- b) по обоюдному согласию.

5. Передача активов организации-заказчику (см. пункты 34 и 35)

6. Принимающая страна, возможно, пожелает предусмотреть, что в проектном соглашении должны:

- a) быть определены категории активов, которые концессионер должен передать организации-заказчику по истечении или прекращении проектного соглашения, и перечислены критерии установления, в случае необходимости, компенсации за них, на которую концессионер может иметь право;
- b) быть определены категории активов, которые организация-заказчик может по своему выбору выкупить у концессионера по справедливой рыночной стоимости;

с) быть определены категории активов, которые концессионер может свободно вывезти или реализовать по истечении или прекращении проектного соглашения.

6. Передача активов новому концессионеру (см. пункт 3б)

7. Принимающая страна, возможно, пожелает предусмотреть, что концессионер обязан предоставить любые активы, указанные в пунктах 6 (а) и (б), выше, в распоряжение нового концессионера против адекватной компенсации за те активы, которые не были полностью амортизированы в течение срока проекта.

7. Финансовые механизмы, регулирующие последствия прекращения соглашения (см. пункты 39-45)

8. Принимающая страна, возможно, пожелает предусмотреть, что в проектом соглашении должны быть обусловлены способы исчисления компенсации, причитающейся концессионеру в случае прекращения проектного соглашения, включая:

а) компенсацию справедливой стоимости работ, выполненных по проектом соглашению, если проектное соглашение прекращается на основаниях, относимых на счет концессионера;

б) компенсацию справедливой стоимости работ, выполненных концессионером, а также причиненных ему убытков, включая утраченную прибыль, если проектное соглашение прекращается на основаниях, относимых на счет организации-заказчика;

с) компенсацию справедливой стоимости работ, выполненных концессионером, и другую компенсацию, которая может подлежать выплате в обстоятельствах, когда проектное соглашение прекращено в силу возникновения препятствий, освобождающих от ответственности, или по соображениям удобства для организации-заказчика.

8. Этап завершения и меры в переходный период (см. пункты 46-58)

9. Принимающая страна, возможно, пожелает предусмотреть, что в проектом соглашении должны устанавливаться права и обязанности сторон в отношении:

а) передачи технологии, необходимой для эксплуатации объекта;

б) подготовки персонала организации-заказчика для эксплуатации и технического обслуживания объекта;

с) предоставления концессионером услуг по эксплуатации и техническому обслуживанию объекта и поставке запасных частей, при необходимости, в течение разумного срока после передачи объекта организации-заказчику.

КОММЕНТАРИИ К РЕКОМЕНДАЦИЯМ ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫМ ВОПРОСАМ

А. Общие замечания

1. Проекты в области инфраструктуры, финансируемые из частных источников, в большинстве случаев осуществляются в течение определенного срока, после истечения которого ответственность за эксплуатацию объекта инфраструктуры передается концессионером организации-заказчику. Элементы, которые следует учитывать при определении срока концессии, рассматриваются в других разделах *Руководства* (см. главу IV, "Проектное соглашение", ___). В настоящей главе рассматриваются вопросы, возникающие в связи с истечением или прекращением проектного соглашения, которые во многих странах регулируются законодательными положениями. В разделе В излагается вопрос о возможности и обстоятельствах продления проектного соглашения (см. пункты 2-4). В разделе С рассматриваются обстоятельства, позволяющие прекратить проектное соглашение до истечения его срока (см. пункты 5-31). Наконец, в разделе D рассматриваются последствия истечения или прекращения проектного соглашения, включая передачу активов проекта и компенсацию, на которую могут иметь право стороны при прекращении соглашения, а также положения, касающиеся завершения проекта (см. пункты 32-58).

В. Продление проектного соглашения

2. В договорной практике некоторых стран организация-заказчик и концессионер могут договориться об однократном или многократном продлении срока концессии. Чаще, однако, внутреннее законодательство разрешает продлевать проектное соглашение лишь при наличии исключительных обстоятельств. В таком случае по истечении проектного соглашения организация-заказчик обязана, как правило, начать новый процесс отбора нового концессионера, с применением обычно тех же процедур, которые использовались при выборе концессионера, срок действия концессии которого истек (см. главу III "Выбор концессионера", ___).

3. В ряде стран признано полезным требовать проведения периодических повторных процедур на получение исключительных концессий вместо свободного продления таких концессий сторонами. Проведение периодических процедур может дать концессионеру сильный стимул к повышению эффективности работы. Период между выдачей первоначального подряда и первыми (и последующими) повторными процедурами должен устанавливаться с учетом уровня инвестированных средств и других рисков, которым подвергается концессионер. Например, для концессий на сбор твердых отходов, не требующих крупных фиксированных инвестиций, периодичность может быть сравнительно короткой (например, от трех до пяти лет), тогда как для концессий на электроснабжение или водоснабжение, например, желательно устанавливать более длительные сроки. В большинстве стран проведение повторных процедур совпадает с окончанием срока проекта, однако в других странах концессия может выдаваться на длительный период (например, на 99 лет), с проведением периодических процедур (например, каждые 10 или 15 лет). В случае последнего механизма, принятого в нескольких странах, первые повторные процедуры проводятся до того, как концессионер полностью окупил свои инвестиции. Для стимулирования действующего оператора в законодательстве некоторых стран предусматривается, что концессионеру может быть отдано предпочтение перед остальными участниками процедур при выдаче последующих концессий на аналогичную деятельность. Вместе с тем, концессионер может обладать правами собственности, которые необходимо будет компенсировать, если он не выигрывает очередной раунд процедур, и в этом случае все поступления от процедур или их часть должны будут быть выплачены действующему концессионеру. Требование о том, что участник, выигравший процедуры, должен выкупить у действующего концессионера его права собственности и возмещенные инвестиции, сокращает долгосрочный риск для инвесторов и кредиторов и предоставляет им хорошие условия для завершения проекта.

4. Несмотря на сказанное выше, целесообразно не исключать полностью возможность продления сторонами срока концессии при возникновении исключительных обстоятельств. Срок проекта в области инфраструктуры является одним из основных факторов, учитываемых при обсуждении финансовых механизмов, и непосредственно влияет на цену на услуги, предоставляемые концессионером. Стороны могут прийти к выводу, что продление проектного соглашения (как альтернативы другим компенсационным механизмам или в комбинации с ними) может быть полезным вариантом решения при возникновении непредвиденных или экстраординарных обстоятельств в течение срока реализации проекта. К таким обстоятельствам могут относиться: продление срока для компенсации в случае приостановления проекта или утраты прибыли в силу наступления препятствующих событий (см. главу V "Развитие и эксплуатация инфраструктуры", ___); продление срока для компенсации в случае приостановления проекта в результате действий организации-заказчика или других правительственных ведомств (см. главу V "Развитие и эксплуатация инфраструктуры", ___); или продление срока для предоставления концессионеру возможности возместить издержки в связи с выполнением необходимой сверхплановой работы на объекте, которые концессионер не смог бы амортизировать в течение нормального срока проектного соглашения без неоправданного повышения тарифов (см. главу V "Развитие и эксплуатация инфраструктуры", ___). Для целей транспарентности и отчетности в некоторых странах продление срока концессии обуславливается общим совокупным пределом или требует утверждения специально назначенным правительственным органом.

С. Прекращение соглашения

5. Основания для прекращения проектного соглашения до истечения его срока и последствия преждевременного прекращения зачастую являются предметом регулирования внутреннего законодательства. Как правило, закон разрешает сторонам прекратить проектное соглашение при наступлении определенных событий. Все стороны, связанные с реализацией проекта в области инфраструктуры, финансируемого из частных источников, заинтересованы прежде всего в обеспечении успешного завершения строительства объекта и непрерывного и упорядоченного предоставления соответствующих общедоступных услуг. С учетом серьезных последствий прекращения соглашения, поскольку может быть прервано или даже остановлено предоставление услуг, такую меру следует в большинстве обстоятельств рассматривать в качестве крайней. Следует тщательно рассмотреть условия осуществления этого права той или другой стороной. Такие условия не обязательно должны быть одинаковыми, однако в целом желательно добиться широкого справедливого баланса прав и условий в отношении прекращения соглашения для обеих сторон.

6. Помимо указания обстоятельств или события, которые могут дать право на прекращение соглашения, целесообразно, чтобы стороны проработали соответствующие процедуры установления того, имеются ли веские основания для прекращения проектного соглашения. Особую важность представляет вопрос о том, может ли проектное соглашение быть прекращено в одностороннем порядке или же для его прекращения необходимо решение судебного или иного органа по урегулированию споров (см. главу VIII "Урегулирование споров", ___).

7. Концессионер, как правило, не наделяется правом прекращать проектное соглашение в одностороннем порядке, однако в общей договорной практике некоторых стран такое право могут осуществлять правительственные ведомства, при условии выплаты компенсации. Между тем, в некоторых странах делается исключение в случае концессий на общедоступные услуги, договорный характер которых считается несовместимым с правом прекращать соглашение в одностороннем порядке. И наконец, в некоторых правовых системах не признается право правительственных ведомств прекращать соглашения в одностороннем порядке. Организация-заказчик, возможно, сочтет, что право на одностороннее прекращение является мощным инструментом для стимулирования эффективной работы концессионера. Она также может посчитать, что право

на одностороннее прекращение экономит время при принятии необходимых мер для обеспечения непрерывности предоставления услуг в случае неисправимого неисполнения со стороны концессионера. Вместе с тем, спонсоры и кредиторы проекта будут обеспокоены по поводу риска преждевременного или необоснованного прекращения соглашения организацией-заказчиком даже в случае, когда решение о прекращении может быть обжаловано через механизм урегулирования споров. Следует также отметить, что наделение организации-заказчика правом в одностороннем порядке прекращать проектное соглашение не может адекватно заменить хорошо проработанные договорные механизмы контроля за исполнением или надлежащие гарантии исполнения (см. главу V "Развитие и эксплуатация инфраструктуры", ___).

8. Положения, касающиеся прекращения, должны, таким образом, быть приведены в соответствие со средствами правовой защиты в случае неисполнения, которые предусмотрены в проектом соглашении. В частности, полезно провести различие между условиями для прекращения и условиями для вмешательства со стороны организации-заказчика (см. главу V "Развитие и эксплуатация инфраструктуры", ___). Важно также при рассмотрении вопроса о предоставлении организации-заказчику права на прекращение соглашения учитывать финансовые соглашения, которые концессионер заключил со своими кредиторами. В большинстве случаев события, которые могут привести к прекращению проектного соглашения, будут представлять собой также случаи нарушения условий кредитных соглашений, последствием чего может стать незамедлительное востребование всей непогашенной задолженности концессионера. Поэтому было бы полезно попытаться избежать риска прекращения соглашения, за счет, в первую очередь, заключения прямого соглашения, что позволило бы кредиторам заменить концессионера в случае, когда прекращение проектного соглашения с первоначальным концессионером представляется неотвратимым (см. главу V "Развитие и эксплуатация инфраструктуры", ___).

9. В свете сказанного выше, в целом целесообразно предусмотреть, что в большинстве случаев для прекращения проектного соглашения требуется окончательное решение органа по урегулированию споров, оговоренного в соглашении. Такое требование позволило бы снизить опасения в отношении преждевременного или необоснованного прекращения соглашения. Вместе с тем, оно не исключало бы возможность принятия надлежащих мер по обеспечению непрерывности в предоставлении услуг в ожидании вынесения окончательного решения органом по урегулированию споров, если в проектом соглашении предусмотрены договорные средства правовой защиты в случае неисполнения, такие как права вмешательства организации-заказчика и кредиторов.

1. Прекращение соглашения организацией-заказчиком

10. Право организации-заказчика на прекращение соглашения обычно распространяется на три категории обстоятельств: серьезное неисполнение со стороны концессионера, несостоятельность или банкротство концессионера и прекращение соглашения по соображениям удобства для организации-заказчика.

а) Серьезное неисполнение со стороны концессионера

11. В национальном законодательстве ряда стран организация-заказчик наделяется правом прекращать проектное соглашение в случае неисполнения со стороны концессионера. В связи с перебоями, которые возникают при прекращении соглашения, и в интересах сохранения непрерывности предоставления услуг, нецелесообразно рассматривать прекращение в качестве санкции во всех и любых случаях неудовлетворительного исполнения соглашения концессионером. Наоборот, в целом желательно прибегать к этой крайней мере только в случаях "особо серьезного" или "неоднократного" неисполнения обязательств, особенно когда уже нельзя больше обоснованно ожидать, что концессионер будет способен или готов исполнять свои обязательства по проектному соглашению. Во многих правовых системах используются конкретные понятия для характеристики ситуаций, когда степень тяжести неисполнения со стороны одной из договаривающихся сторон такова, что другая сторона может прекратить их договорные отношения до истечения их срока действия (например, "существенное нарушение", "материальное нарушение" или аналогичные формулировки). Такие ситуации называются в *Руководстве* "серьезным неисполнением".

12. Ограничение возможности прекращения соглашения случаями серьезного неисполнения может дать кредиторам и спонсорам проекта гарантию того, что они будут защищены от принятия организацией-заказчиком необоснованных или поспешных решений. Закон может в целом наделять организацию-заказчика правом на прекращение проектного соглашения в случае серьезного неисполнения со стороны концессионера, а вопросы определения понятия "серьезное неисполнение" и, в случае необходимости, включение иллюстративных примеров могут быть оставлены на урегулирование в проектом соглашении. С практической точки зрения, нецелесообразно пытаться установить в законе или в проектом соглашении исчерпывающий перечень событий, являющихся основанием для прекращения соглашения.

13. Как правило, целесообразно предоставлять концессионеру дополнительный срок для исполнения его обязательств и устранения последствий нарушения условий соглашения до обращения организации-заказчика к использованию средств правовой защиты. Например, концессионеру следует направить уведомление с указанием характера соответствующих обстоятельств и требований их исправления в течение определенного срока. Следует также предоставить возможность кредиторам и гарантам, в зависимости от случая, устранить последствия неисполнения со стороны концессионера в соответствии с условиями прямого соглашения между кредиторами и организацией-заказчиком или условиями гарантий исполнения, предоставленных организации-заказчику (см. главу V "Развитие и эксплуатация инфраструктуры", ___). В проектом соглашении может быть

также предусмотрено, что в случае, когда обстоятельства не исправлены до истечения соответствующего срока, организация-заказчик может прекратить проектное соглашение, при условии предварительного направления уведомления кредиторам и предоставления им возможности осуществить свое право замены концессионера в течение определенного срока согласно соответствующей процедуре, предусмотренной в прямом соглашении. Вместе с тем необходимо установить разумные крайние сроки для исполнения, поскольку нельзя ожидать, что организация-заказчик будет в течение неопределенного времени нести дальнейшие издержки, обусловленные ситуацией потенциального нарушения соглашения концессионером. Кроме того, эти процедуры не должны наносить ущерб праву организации-заказчика вмешиваться в ситуацию для предотвращения риска перебоев в предоставлении услуг концессионером (см. главу V "Развитие и эксплуатация инфраструктуры", ___).

i) Серьезное неисполнение до начала строительства

14. Концессионер обязан, как правило, выполнить ряд действий до начала осуществления строительных работ. Такие требования во многих случаях считаются предварительными условиями для вступления в силу проектного соглашения. К событиям, которые во многих случаях оправдывают отзыв концессии на раннем этапе, относятся следующие:

- a) в течение установленного срока не обеспечены необходимые финансовые средства, не подписано проектное соглашение или не создана проектная компания;
- b) не получены лицензии или разрешения, необходимые для проведения деятельности, являющейся предметом концессии;
- c) в течение установленного срока с момента выдачи концессии не развернуто строительство объекта, не начата разработка проекта или не представлены необходимые для этого планы и чертежи.

15. Прекращение соглашения должно в принципе ограничиваться ситуациями, когда организация-заказчик больше не может обоснованно ожидать, что отобранный концессионер примет необходимые меры для начала исполнения проекта. В связи с этим важно, чтобы организация-заказчик принимала во внимание любые обстоятельства, которые могли бы оправдать задержку в исполнении концессионером его обязательств. Кроме того, концессионер не должен страдать в результате бездействия или ошибки со стороны организации-заказчика или других правительственных ведомств. Например, прекращение проектного соглашения будет, как правило, неоправданным, если неполучение концессионером правительственных лицензий и разрешений в установленный графиком срок не вызвано виной самого концессионера.

ii) Серьезное неисполнение на этапе строительства

16. К событиям, которые могут явиться основанием для прекращения проектного соглашения на этапе строительства, относятся следующие:

- a) не соблюдены строительные технические нормы, спецификации или минимальные стандарты проектирования и исполнения работ, а также имеет место неоправданная задержка в выполнении установленного графика работ;
- b) не предоставлены или не возобновлены необходимые гарантии на согласованных условиях;
- c) нарушены существенные законодательные требования или договорные обязательства, предусмотренные в проектом соглашении.

17. Прекращение соглашения должно быть соразмерно степени тяжести неисполнения со стороны концессионера и последствиям такого неисполнения для организации-заказчика. Например, организация-заказчик может иметь законный интерес в установлении даты завершения строительства и поэтому будет вправе считать задержку в завершении строительства неисполнением, а значит основанием для прекращения соглашения. Однако одна лишь задержка, тем более незначительная по сравнению с установленным в проектом соглашении сроком, не должна быть достаточным основанием для прекращения соглашения, когда во всех других отношениях организация-заказчик в целом удовлетворена способностью и стремлением концессионера выполнять строительные работы, отвечающие установленным стандартам качества.

iii) Серьезное неисполнение на этапе эксплуатации

18. К конкретным случаям неисполнения, которые могут оправдать прекращение концессии на этапе эксплуатации объекта, относятся следующие:

- a) серьезное несоответствие предоставляемых услуг законодательным и договорным стандартам качества;
- b) неоправданное приостановление или прекращение предоставления услуг без предварительного согласия организации-заказчика;
- c) серьезное несоответствие установленным стандартам качества уровня технического обслуживания концессионером объекта, оборудования и аппаратуры или неоправданная задержка в исполнении ремонтно-профилактических работ в соответствии с установленными планами, графиками и расписанием;

d) несоблюдение мер по контролю цен, если таковые установлены, или другие серьезные нарушения правил, нормативных актов или договорных положений, регулирующих предоставление услуг;

e) несоблюдение санкций, установленных организацией-заказчиком или регулирующим органом, в зависимости от случая, в отношении концессионера за нарушение им его обязанностей.

19. В целях повышения транспарентности и честности в делах правительства, законодательством некоторых стран также предусмотрено прекращение проектного соглашения, если концессионер виновен в налоговом мошенничестве или в совершении других мошеннических деяний либо если его представители или сотрудники замешаны в подкупе государственных должностных лиц и в совершении других актов коррупции (см. также главу VII "Применимое право", ___). В таких случаях, возможно, было бы целесообразно учитывать, действительно ли концессионер был инициатором любых таких актов коррупции с намерением повлиять на принятие государственными должностными лицами решений в его пользу или же незаконные выплаты производились под давлением настойчивых требований или угроз со стороны должностных лиц принимающей страны (такое преступление иногда называют "вымогательством").

b) Несостоятельность концессионера

20. Как правило, услуги по эксплуатации объектов инфраструктуры должны предоставляться непрерывно и по этой причине внутреннее законодательство большинства стран предусматривает возможность прекращения соглашения, если концессионер объявлен несостоятельным или банкротом. Для обеспечения непрерывности обслуживания активы и имущество, которые должны передаваться организации-заказчику, могут быть изъяты из разбирательства по делу о несостоятельности концессионера и закон может предусматривать необходимость получения предварительного разрешения правительства на совершение ликвидатором или управляющим по делу о несостоятельности любого действия по распоряжению любыми категориями активов, принадлежащих концессионеру.

21. В правовых системах, разрешающих создание обеспечительных интересов в самой концессии (см. главу IV "Проектное соглашение", ___), законом обычно устанавливается, что организация-заказчик в целях обеспечения непрерывности предоставления соответствующих услуг может, в консультации с обеспеченными кредиторами, назначить временного управляющего на период, пока обеспеченные кредиторы, допущенные к участию в разбирательстве по делу о несостоятельности концессионера, не примут решения, по рекомендации управляющего по делу о несостоятельности, в отношении целесообразности продолжения этой деятельности или выставления права на эксплуатацию концессии на аукцион.

c) Прекращение по соображениям удобства

22. В договорной практике некоторых стран правительственные ведомства, приобретающие строительные услуги, обычно сохраняют за собой право на прекращение контракта на строительство по соображениям удобства (т.е. без предъявления каких-либо оснований, кроме объяснения такого прекращения контракта интересами правительства). В некоторых странах системы общего права такое право может быть осуществлено, если оно специально предусмотрено в законодательном акте или в соответствующем контракте. В ряде правовых систем, придерживающихся традиции римского права, также признаются подобные полномочия правительственных ведомств прекращать действие контрактов по соображениям "публичных интересов" или "общих интересов". В некоторых странах наличие такого права у государственной организации-заказчика может подразумеваться даже при отсутствии прямо выраженного законодательного или договорного положения на этот счет. Поскольку право определять, что составляет публичный интерес, может целиком принадлежать правительству, то неограниченное право прекращать контракт по соображениям публичного интереса сопоставимо с прекращением по соображениям удобства для организации-заказчика. Право правительства прекращать контракт по соображениям удобства или публичного интереса в тех правовых системах, где оно признается, считается весьма существенным для сохранения за государством его неограниченной правоспособности выполнять свои функции, затрагивающие общественное благо.

23. Вместе с тем следует тщательно рассмотреть условия для осуществления такого права и его последствия. Общее и неограниченное право прекращать соглашение по соображениям удобства для организации-заказчика может представлять собой не поддающийся оценке риск, на который концессионер и кредиторы вряд ли будут согласны без достаточных гарантий того, что они получат быструю и справедливую компенсацию за понесенные убытки. Возможность прекращения контракта по соображениям удобства, где это предусматривается, должна быть поэтому как можно раньше доведена до сведения потенциальных инвесторов и ясно оговорена в проекте проектного соглашения, распространяемом вместе с запросом предложений (см. главу III "Выбор концессионера", ___). Компенсация в случае прекращения соглашения по соображениям удобства может на практике включать те же позиции, которые принимаются во внимание при исчислении компенсации, причитающейся в случае прекращения соглашения на основании серьезного неисполнения со стороны организации-заказчика (см. пункт 42). Кроме того, в целом целесообразно ограничить осуществление права на прекращение по соображениям удобства исключительными ситуациями, когда прекращение проектного соглашения обусловлено веской причиной необходимости обеспечения публичного интереса (например, в случаях, когда намеченные изменения в планах и политике правительства требуют интеграции проекта в более крупную сеть или когда изменения в планах организации-заказчика требуют коренного пересмотра проекта, что существенно отразится на первоначальной структуре или коммерческой целесообразности проекта при его эксплуатации частным предприятием). В частности, нецелесообразно рассматривать право на

прекращение соглашения по соображениям удобства в качестве альтернативы другим договорным средствам правовой защиты в случае неудовлетворительного исполнения концессионером его обязательств (см. главу V "Развитие и эксплуатация инфраструктуры", ___).

2. Прекращение соглашения концессионером

24. Если в некоторых правовых системах организация-заказчик может сохранять за собой неограниченное право на прекращение проектного соглашения, то основания для прекращения соглашения концессионером обычно ограничиваются серьезным неисполнением со стороны организации-заказчика или другими исключительными обстоятельствами и, как правило, не включают в себя общее право прекращать проектное соглашение по своему усмотрению.

a) Серьезное неисполнение со стороны организации-заказчика

25. Согласно правовой норме, закрепленной во многих правовых системах, сторона контракта может прекратить исполнение своих обязательств в случае нарушения контракта другой стороной. Однако, в некоторых правовых системах эта норма не распространяется на правительственные контракты и в законодательстве вместо этого предусматривается, что подрядчики правительства не освобождаются от исполнения их обязательств лишь на основании нарушения контракта организацией-заказчиком, если и до тех пор пока этот контракт не будет признан недействительным судебным или арбитражным решением. Такого рода правовые положения могут быть направлены на обеспечение непрерывности в предоставлении общедоступных услуг (см. главу V "Развитие и эксплуатация инфраструктуры", ___).

26. Вместе с тем следует отметить, что если организация-заказчик имеет возможность смягчить последствия неисполнения со стороны концессионера, используя свое право вмешательства, то концессионер, как правило, подобными средствами правовой защиты не обладает. В случае серьезного неисполнения со стороны организации-заказчика концессионер может понести значительный или даже непоправимый ущерб, в зависимости от времени, необходимого для получения окончательного решения об освобождении концессионера от его обязательств по проектному соглашению. Эти обстоятельства подчеркивают важность обеспечения правительственных гарантий в отношении обязательств, взятых на себя организацией-заказчиком (см. главу II "Правительственная поддержка", ___), и необходимость предоставления сторонам возможности выбора механизмов быстрого и эффективного урегулирования споров (см. главу VIII "Урегулирование споров", ___).

27. В тех правовых системах, где организация-заказчик имеет право требовать внесения изменений в осуществляемый проект, законодательство некоторых стран наделяет концессионера правом прекращения проектного соглашения в случаях, если организация-заказчик вносит в первоначальный проект такие изменения или модификации, которые требуют существенного увеличения объема необходимых инвестиций, и если стороны не договорились о надлежащей сумме компенсации (см. главу V "Развитие и эксплуатация инфраструктуры", ___).

28. Помимо случаев серьезного неисполнения со стороны самой организации-заказчика, было бы, наверно, справедливо предоставить концессионеру право прекратить соглашение, если он лишается возможности предоставлять услуги в результате действий других правительственных ведомств, помимо организации-заказчика, таких как непринятие определенных мер поддержки, необходимых для обеспечения исполнения проектного соглашения (см. главу II "Правительственная поддержка", ___).

b) Изменение условий

29. Некоторые правовые системы позволяют концессионеру прекратить проектное соглашение, если исполнение концессионером его обязательств существенно затрудняется в результате непредвиденного изменения условий и если стороны не договорились о надлежащем пересмотре проектного соглашения с учетом изменившихся условий (см. главу V "Развитие и эксплуатация инфраструктуры", ___).

3. Прекращение соглашения любой из сторон

a) Препятствия исполнению соглашения

30. В законодательстве некоторых стран предусматривается возможность прекращения проектного соглашения сторонами, если исполнение ими своих обязательств становится совершенно невозможным в результате появления обстоятельства, определяемого в проектном соглашении как препятствие, освобождающее от ответственности (см. главу V "Развитие и эксплуатация инфраструктуры", ___). В связи с этим в проектном соглашении целесообразно предусмотреть, что, в случае если освобождающее от ответственности препятствие будет действовать в течение определенного срока или если совокупная продолжительность двух или более освобождающих от ответственности препятствий превысит определенный срок, контракт может быть прекращен любой из сторон. Если исполнение проекта в дальнейшем становится невозможным по юридическим причинам, например, вследствие изменений в законодательстве или в результате судебных решений, затрагивающих действительность проектного соглашения, такое право на прекращение может не обуславливаться истечением определенного срока и может быть осуществлено незамедлительно после изменения законодательства или возникновения другого препятствия юридического характера.

b) Обоюдное согласие

31. Наконец, некоторые правовые системы разрешают сторонам прекращать проектное соглашение по обоюдному согласию, как правило, с утверждением такого решения оговоренным правительственным органом.

D. Последствия истечения или прекращения проектного соглашения

32. После истечения или прекращения проектного соглашения право концессионера на эксплуатацию объекта и предоставление соответствующих услуг, как правило, теряет свою силу. Зачастую это требует передачи активов организации-заказчику или другому концессионеру, который берет на себя ответственность за эксплуатацию объекта (см. пункты 33-38). Здесь могут появиться важные финансовые последствия, которые требуют детального регулирования в проектном соглашении, особенно в случае прекращения соглашения любой из сторон (см. пункты 39-45). Сторонам будет также необходимо договориться по различным мерам завершения работы в целях обеспечения упорядоченной передачи ответственности за эксплуатацию объекта и предоставление услуг (см. пункты 46-58).

1. Передача активов, относящихся к проекту

33. В законодательстве ряда стран предусматривается, что при прекращении концессии активы и имущество, первоначально предоставленные концессионеру, и другие материальные средства, относящиеся к проекту, должны быть возвращены организации-заказчику. Однако бывают проекты, по которым концессионер не обязан передавать активы организации-заказчику, например, если эти активы являются его собственностью или передаются концессионером непосредственно другому концессионеру, который является его приемником в предоставлении услуг.

a) Передача активов организации-заказчику

34. В законодательстве некоторых стран особое внимание уделяется интересу организации-заказчика в физических активах, относящихся к проекту, и содержится общее требование о передаче организации-заказчику всех таких активов, тогда как в других странах проекты в области инфраструктуры, финансируемые из частных источников, считаются главным образом одним из средств приобретения услуг в течение определенного периода времени, а не средством создания активов. Таким образом, в законодательстве последних стран обязательства концессионера по передаче активов ограничиваются определенными категориями активов, которые считаются необходимыми для обеспечения предоставления услуг. Это различие в законодательных подходах часто отражает разную роль, которую играют публичный и частный секторы в различных правовых и экономических системах, однако оно может быть и результатом практических соображений со стороны организации-заказчика.

35. Одним таким практическим соображением у организации-заказчика оставить концессионеру в конце проектного периода определенные активы может быть стремление снизить расходы, которые будут определять стоимость предоставления услуг. Если считается, что проектные активы имеют для концессионера остаточную стоимость и эту стоимость можно учесть в процессе отбора, то организация-заказчик может рассчитывать на понижение цены, взимаемой за предоставление услуг. Кроме того, если концессионер ожидает, что ему не придется покрывать всю стоимость активов в течение срока проекта и что он может покрыть ее часть за счет их дальнейшей продажи или использования в других целях после истечения срока проектного соглашения, то существует вероятность того, что услуги будут предоставляться по более низкой цене по сравнению с ситуацией, когда концессионеру пришлось бы покрывать всю стоимость в течение срока проекта. Более того, некоторые активы могут потребовать настолько серьезной реконструкции или технической модернизации в конце проектного периода, что для организации-заказчика может оказаться экономически невыгодным требовать их передачи. Могут также сохраняться остаточные обязательства или сопряженные расходы, например, в связи с ответственностью за причиненный экологический ущерб или затратами на снос сооружений. По этим причинам в законодательстве некоторых стран не предусматривается безоговорочная передача всех активов организации-заказчику, а делается различие между тремя основными категориями активов:

a) активы, подлежащие передаче организации-заказчику. В эту категорию обычно входят активы, которые являются собственностью организации-заказчика или другого правительственного ведомства принимающей страны и которые использовались концессионером для предоставления соответствующих услуг. Такие активы могут включать в себя как объекты, предоставленные концессионеру организацией-заказчиком, так и новые объекты, сооруженные концессионером по условиям проектного соглашения. В некоторых странах закон требует передачи активов, материальных средств и имущества, впоследствии приобретенных концессионером для целей эксплуатации объекта, в частности, когда они стали частью или постоянно относились к объекту инфраструктуры, подлежащему передаче организации-заказчику. Согласно правовой традиции некоторых стран, концессионер в конце срока проекта обязан передать организации-заказчику такие активы свободными от залоговых требований и долговых обязательств и безвозмездно, за исключением компенсации за произведенную, в целях обеспечения непрерывности предоставления услуг, реконструкцию или модернизацию сооружений, стоимость которых еще не возмещена концессионеру. На практике такая норма предполагает установление при переговорах достаточно длительного срока концессии и достаточно высокого уровня доходности, с тем чтобы

концессионер мог полностью амортизировать свои инвестиции и выплатить свою задолженность. В законах других стран допускается более гибкий подход, разрешающий организации-заказчику компенсировать концессионеру остаточную стоимость, если такая сохраняется, активов, построенных концессионером;

b) *активы, которые могут быть выкуплены организацией-заказчиком по ее выбору.* В эту категорию обычно входят активы, первоначально принадлежавшие концессионеру или впоследствии приобретенные им, которые, не будучи абсолютно или строго необходимыми для предоставления соответствующих услуг, могут способствовать повышению удобства или эффективности эксплуатации объекта или качества услуг. Если организация-заказчик примет решение использовать свое право выкупа этих активов, концессионер обычно вправе получить компенсацию, соответствующую их справедливой рыночной стоимости на соответствующий момент. Вместе с тем, если ожидается, что эти активы полностью амортизированы (т.е. финансовые механизмы концессионера не предусматривают какого-либо сохранения остаточной стоимости активов), то выплачиваемая цена может быть лишь номинальной. В договорной практике некоторых стран обычно предусматривается сохранение организацией-заказчиком некоторого обеспечительного интереса в таких активах (например, права удержания) в качестве гарантии их эффективной передачи.;

c) *активы, которые остаются в частной собственности концессионера.* Ими являются принадлежащие концессионеру активы, которые не подпадают под пункт (b), выше. Организация-заказчик обычно не вправе претендовать на эти активы, которые могут свободно вывозиться или реализовываться концессионером.

b) *Передача активов новому концессионеру*

36. Как указывалось выше, организация-заказчик, возможно, в конце срока действия проектного соглашения пожелает провести повторные процедуры по выдаче концессии, а не заниматься эксплуатацией объекта самой (см. пункт 3). Для этой цели полезно было бы предусмотреть в законе требование о передаче концессионером активов новому концессионеру. Для обеспечения упорядоченной передачи и непрерывности предоставления услуг концессионер должен быть обязан сотрудничать с новым концессионером в процессе передачи объекта. Передача активов одним концессионером другому может потребовать выплаты некоторой компенсации действующему концессионеру в зависимости от того, были или не были амортизированы активы в течение срока проекта:

a) *компенсация по справедливой рыночной стоимости.* Концессионер может иметь право на получение компенсации за активы, передаваемые концессионеру-приемнику, в частности, если его первоначальное предложение предусматривало сохранение некоторой остаточной стоимости активов по истечении срока проекта или если финансовое предложение предполагает значительные поступления от третьих сторон;

b) *номинальная компенсация.* Если в финансовых условиях концессионера не предусмотрен элемент остаточной стоимости или поступлений от третьих сторон, то может отсутствовать основание *prima facie* требовать от концессионера-приемника выплаты первоначальному концессионеру иной компенсации, помимо номинальной суммы. Кроме того, если концессионер получил ожидаемую им прибыль, то передаточная выплата концессионером-приемником относилась бы к дополнительным издержкам и ее в конечном счете пришлось бы возмещать за счет ценовых надбавок приемника по второму соглашению.

c) *Состояние активов на момент передачи*

37. При передаче активов организации-заказчику или непосредственно новому концессионеру концессионер, как правило, обязан передать их в исправном и рабочем состоянии, свободными от залоговых требований или долговых обязательств. Право организации-заказчика на получение этих активов в указанном рабочем состоянии подкрепляется в законодательстве некоторых стран обязательством концессионера содержать и передать объект в таком надлежащем состоянии, как того требуют правила эксплуатации, и предоставить ту или иную гарантию этого (см. главу V "Развитие и эксплуатация инфраструктуры", ___). Когда организация-заказчик требует возврата активов в оговоренном состоянии, такие требования должны быть разумными. Если требование организации-заказчика о том, чтобы активы были пригодными для дальнейшей эксплуатации в течение какого-то определенного срока, представляется оправданным, то неразумно ожидать, что они будут как новые.

38. Целесообразно разработать процедуры оценки состояния активов, передаваемых организации-заказчику. Полезным было бы, например, создать комитет в составе представителей организации-заказчика и концессионера для установления того, находятся ли сооружения в надлежащем состоянии и отвечают ли они соответствующим требованиям, указанным в проектом соглашении. В проектом соглашении может также предусматриваться порядок назначения и круг ведения такого комитета, который может быть наделен полномочиями рекомендовать концессионеру принятие разумных мер по ремонту или устранению любых дефектов или недостатков, обнаруженных на объекте. Было бы целесообразно предусмотреть проведение за год до окончания срока концессии специальной проверки, по итогам которой организация-заказчик может потребовать от концессионера принятия дополнительных мер по техническому содержанию объекта для обеспечения того, чтобы в момент передачи объект находился в надлежащем состоянии. Организация-заказчик, возможно, пожелает потребовать от концессионера предоставления специальных гарантий по обеспечению удовлетворительной передачи сооружений (см. главу V "Развитие и эксплуатация инфраструктуры", ___). Организация-заказчик могла бы использовать такие гарантии для оплаты ремонта поврежденного оборудования или имущества.

2. Финансовые механизмы, регулирующие последствия прекращения соглашения

39. Досрочное прекращение проектного соглашения может произойти до того, как концессионеру удалось возместить свои капиталовложения, погасить задолженность и получить ожидаемую прибыль, что может причинить концессионеру значительные убытки. Убытки может также потерпеть и организация-заказчик, которой, возможно, придется произвести дополнительные вложения или понести значительные расходы, например, для обеспечения завершения сооружения объекта или дальнейшего предоставления соответствующих услуг. В свете таких обстоятельств, в проектные соглашения, как правило, включаются подробные положения, касающиеся финансовых прав и обязательств сторон по прекращению соглашения. Обычные стандарты компенсации, как правило, зависят от того, на каких основаниях было прекращено соглашение. Тем не менее, при выработке условий компенсации стороны обычно принимают во внимание следующие факторы:

а) *кредиторская задолженность, инвестиции в акционерный капитал и ожидаемая прибыль.* Прекращение проекта, как правило, входит в число событий неисполнения, которые оговариваются в кредитных соглашениях концессионера. Поскольку в кредитные соглашения обычно включается так называемое условие ускоренного платежа по ссуде, согласно которому в момент наступления события неисполнения может наступить срок выплаты всей задолженности, непосредственные убытки, которые несет концессионер при прекращении проектного соглашения, могут включать всю сумму кредиторской задолженности на момент прекращения. Могут ли эти убытки - и в каком объеме - быть компенсированы организацией-заказчиком, обычно зависит от того, на каком основании было прекращено проектное соглашение. Частичная компенсация может быть ограничена суммой, соответствующей стоимости работ, удовлетворительно выполненных концессионером, а полная компенсация может покрывать всю кредиторскую задолженность. Еще одной категорией убытков, которые иногда принимаются во внимание в положениях о компенсации, являются убытки спонсоров проекта по инвестициям в акционерный капитал, в той части этих инвестиций, которая к моменту прекращения еще не была возмещена. Наконец, прекращение соглашения также лишает концессионера будущей прибыли, которую может приносить объект. Хотя утраченная прибыль обычно не считается фактическим ущербом, в таких исключительных обстоятельствах, как неправомерное прекращение соглашения организацией-заказчиком, в сумму компенсации, причитающейся концессионеру, может быть включена текущая стоимость ожидаемой будущей прибыли;

б) *степень завершенности, остаточная стоимость и амортизация активов.* Договорные схемы компенсации на случай различных оснований прекращения соглашения обычно предусматривают выплату компенсации, соразмерной со степенью завершенности работ на момент прекращения. Стоимость работ обычно определяется на основе объема инвестированных средств, необходимых для строительства объекта (в частности, если прекращение происходит на этапе строительства), или на основе "остаточной" стоимости объекта. Под остаточной стоимостью понимается рыночная стоимость объекта инфраструктуры на момент прекращения соглашения. Рыночную стоимость бывает трудно установить или она просто не существует у определенных видов объектов физической инфраструктуры (таких как мосты или дороги) или у объектов, срок эксплуатации которых близится к завершению. Иногда остаточную стоимость можно исчислить с учетом ожидаемой полезности объекта для организации-заказчика. Между тем, трудности могут возникнуть в установлении стоимости незавершенных работ, особенно в том случае, если сумма инвестиций, которые еще потребуются произвести организации-заказчику для ввода объекта в эксплуатацию, будет превышать сумму средств, фактически вложенных концессионером. В любом случае полная выплата остаточной стоимости производится редко, особенно в том случае, когда доходы от проекта составляют единственное возмещение инвестиций концессионера. Таким образом, вместо полной компенсации стоимости объекта концессионер чаще получает компенсацию лишь по остаточной стоимости активов, которые не были полностью амортизированы к моменту прекращения соглашения. Понятие экономической "амортизации" в данном контексте означает постепенное списание стоимости вложенных средств против получаемых доходов от проекта при том понимании, что к окончанию срока проекта остаточная стоимость будет полностью списана.

а) Прекращение соглашения в результате неисполнения со стороны концессионера

40. Концессионер, как правило, не имеет права на компенсацию ущерба в случае прекращения соглашения, которое было вызвано неисполнением с его стороны. В некоторых случаях концессионер может быть даже обязан выплатить компенсацию за ущерб, причиненный организации-заказчику, хотя на практике виновный в неисполнении концессионер, задолженность которого затребована кредиторами к погашению, редко будет иметь достаточно оставшихся финансовых средств для фактической выплаты компенсации за нанесение такого ущерба.

41. Прекращение соглашения на основании неисполнения, даже в том случае если оно рассматривается как санкция за серьезные нарушения обязательств, не должно приводить к несправедливому обогащению той или другой стороны. Таким образом, прекращение соглашения вовсе не обязательно влечет за собой появление у организации-заказчика права на получение активов без выплаты какой-либо компенсации концессионеру. Справедливым решением в урегулировании этой проблемы могло бы стать проведение разграничения между различными видами активов в зависимости от порядка распоряжения ими, предусмотренного в проектном соглашении (см. пункт 35):

а) *активы, подлежащие передаче организации-заказчику.* В случае, когда проектное соглашение после истечения его срока требует автоматической передачи проектных активов организации-заказчику, прекращение

соглашения на основании неисполнения, как правило, не влечет за собой выплаты компенсации концессионеру за эти активы, за исключением остаточной стоимости удовлетворительно выполненных работ в той ее части, которая еще не была амортизирована концессионером;

b) *активы, которые могут быть выкуплены организацией-заказчиком по ее выбору.* Некоторая финансовая компенсация может быть адекватной в случаях, когда организация-заказчик имеет право по своему выбору выкупить активы по рыночной стоимости или за номинальную сумму по истечении срока проектного соглашения либо право требовать, чтобы они были предложены победителю процедур по выдаче нового подряда. Вместе с тем, для стимулирования работы концессионера вполне оправданным было бы предусмотреть выплату финансовой компенсации в сумме, меньшей чем полная стоимость активов. Аналогично, такая компенсация вовсе не обязательно должна покрывать все затраты по выплате кредиторской задолженности концессионера. Все детали схемы финансовой компенсации целесообразно оговорить в проектном соглашении (например, охватывает ли покрытие лишь часть стоимости активов, или сумму непогашенной кредиторской задолженности, или стоимость альтернативного использования активов, в зависимости от того, какая из этих сумм является меньшей);

c) *активы, которые остаются в частной собственности концессионера.* Когда в проектном соглашении не предусматривается передачи активов по окончании срока концессии и можно легко найти альтернативных поставщиков соответствующих услуг, организация-заказчик может быть не заинтересована в передаче ей активов концессионера. Однако, когда организация-заказчик сочтет необходимым получить такие активы, даже если это не предусмотрено проектным соглашением, было бы справедливым выплатить концессионеру компенсацию по справедливой рыночной стоимости активов. Вместе с тем, в проектном соглашении может быть предусмотрено, что размер компенсации следует сократить на сумму, которую затратит организация-заказчик на приобретение альтернативных услуг.

b) *Прекращение соглашения в результате неисполнения со стороны организации-заказчика*

42. Концессионер, как правило, имеет право на получение полной компенсации за понесенные убытки в результате прекращения соглашения на основаниях, относимых на счет организации-заказчика. Компенсация, причитающаяся концессионеру, обычно включает компенсацию стоимости работ и сооружений в той их части, которая еще не амортизирована, а также ущерба, причиненного концессионеру, включая утраченную прибыль, которая обычно рассчитывается на основе доходов концессионера по предыдущим финансовым годам. Концессионер может иметь право на полную компенсацию задолженности и акционерного капитала, включая обслуживание долга и утраченную прибыль.

c) *Прекращение соглашения на иных основаниях*

43. При рассмотрении условий компенсации в случае прекращения соглашения в результате появления обстоятельств, не связанных с неисполнением любой из сторон, было бы полезно проводить различие между прекращением соглашения на основании препятствий, освобождающих от ответственности, и прекращением соглашения организацией-заказчиком по таким причинам, как обеспечение публичных интересов или иные подобные основания.

i) *Прекращение соглашения в результате препятствий, освобождающих от ответственности*

44. По определению, препятствия, освобождающие от ответственности, представляют собой события, которые не могут контролироваться сторонами, и, как общее правило, прекращение соглашения при возникновении таких обстоятельств не может вызывать требований возмещения ущерба ни у одной из сторон. Вместе с тем бывают обстоятельства, при которых было бы справедливым предоставить некоторую компенсацию концессионеру, например справедливую компенсацию за уже выполненные работы, в частности, в случае, когда созданные активы, в силу их специфики, не могут быть вывезены концессионером или с пользой использоваться им, но могут быть эффективно использованы организацией-заказчиком для предоставления соответствующих услуг (например, мост). Однако, поскольку прекращение соглашения в таких случаях не может быть отнесено на счет организации-заказчика, компенсация, причитающаяся концессионеру, не обязательно должна быть "полной" (т.е. выплата задолженности, акционерного капитала и утраченной прибыли).

ii) *Прекращение соглашения по соображениям удобства*

45. В случае, когда в проектном соглашении признается право организации-заказчика на прекращение соглашения по соображениям удобства, компенсация, подлежащая выплате концессионеру, обычно покрывает компенсацию за те же позиции, которые включаются в компенсацию, выплачиваемую при прекращении соглашения в результате неисполнения со стороны организации-заказчика (см. пункт 42), хотя и не обязательно в полном объеме. Для установления справедливого размера компенсации, причитающейся концессионеру, было бы целесообразно различать прекращение соглашения по соображениям удобства на этапе строительства и прекращение соглашения по соображениям удобства на этапе эксплуатации:

a) *прекращение соглашения по соображениям удобства на этапе строительства.* При прекращении проектного соглашения на этапе строительства условия компенсации могут быть аналогичными условиям,

применяемым в связи с выполнением крупных строительных контрактов, в которых предусматривается возможность прекращения контракта по соображениям удобства. В таких случаях подрядчик обычно имеет право на получение части цены, которая относится к удовлетворительно выполненному строительству, а также на компенсацию расходов и убытков, понесенных подрядчиком в результате прекращения контракта. Однако, поскольку организация-заказчик обычно не оплачивает цену строительных работ, выполняемых концессионером, главным критерием при расчете компенсации, как правило, бывает общий объем инвестиций, действительно вложенных концессионером на момент прекращения соглашения, включая все суммы, фактически выплаченные по кредитным механизмам, предоставленным кредиторами концессионеру, на цели выполнения строительных работ по проектному соглашению, и расходы, связанные с расторжением кредитных соглашений. Еще одним дополнительным вопросом является то, имеет ли концессионер право - и в каком объеме - на возмещение утраченной прибыли по той части контракта, действие которой было прекращено по соображениям удобства. С одной стороны, концессионер мог упустить другие деловые возможности, рассчитывая на завершение объекта и его эксплуатацию в течение предусмотренного срока концессии. С другой стороны, обязательство организации-заказчика компенсировать концессионеру утраченную им прибыль могло бы сделать осуществление организацией-заказчиком права на прекращение соглашения по соображениям удобства запретительным с финансовой точки зрения. Одним из решений этой проблемы может быть установление в проектном соглашении шкалы выплат, производимых организацией-заказчиком в качестве компенсации утраченной прибыли, по которой сумма выплат будет зависеть от стадии завершения строительства на момент прекращения соглашения по соображениям удобства. Следует отметить, однако, что в договорной практике некоторых стран правительственные ведомства не берут на себя никаких обязательств по компенсированию утраченной прибыли в случае прекращения крупного строительного контракта по соображениям удобства;

б) *прекращение соглашения по соображениям удобства на этапе эксплуатации.* В случае успешного завершения концессионером строительных работ условия компенсации могут быть теми же, что и при прекращении соглашения по соображениям удобства на этапе строительства. Вместе с тем, справедливая компенсация в случае прекращения соглашения по соображениям удобства на этапе эксплуатации может потребовать выплаты справедливой компенсации за утраченную прибыль, которая обычно рассчитывается на основе доходов концессионера по ряду предыдущих финансовых годов. Более высокая норма компенсации в этом случае может быть оправдана тем, что, в отличие от прекращения соглашения на этапе строительства, когда организация-заказчик может быть вынуждена завершить строительство объекта за свой счет, при прекращении соглашения на этапе эксплуатации организация-заказчик имеет возможность получить заверченный объект, готовый к рентабельной эксплуатации.

3. Этап завершения и меры в переходный период

46. В случае, когда по истечении срока концессии объект передается организации-заказчику, сторонам может потребоваться осуществить ряд мероприятий, направленных на обеспечение того, чтобы организация-заказчик могла эксплуатировать объект в соответствии с установленными стандартами эффективности и безопасности. В проектном соглашении может быть предусмотрено обязательство концессионера о передаче определенной технологии или ноу-хау, необходимых для эксплуатации объекта инфраструктуры (см. пункты 47-51). В проектном соглашении может быть также предусмотрено дальнейшее исполнение концессионером в течение определенного переходного периода определенных обязательств по эксплуатации и техническому обслуживанию объекта (см. пункты 52-54). В нем может быть далее закреплено обязательство со стороны концессионера обеспечить поставку или содействовать обеспечению поставок запасных частей, которые могут потребоваться организации-заказчику для производства ремонта на объекте (см. пункты 55-58).

а) *Передача технологии*

47. В некоторых случаях объект, передаваемый организации-заказчику, будет включать различные технологические процессы, необходимые для производства определенной продукции (например, электроэнергии, питьевой воды) или предоставления соответствующих услуг (например, телефонная связь). Часто организация-заказчик желает получить знания о таких процессах и их применении. Организация-заказчик может также пожелать приобрести техническую информацию и производственные навыки, необходимые для эксплуатации и обслуживания объекта. Даже в тех случаях, когда организация-заказчик обладает базовыми возможностями для осуществления отдельных элементов эксплуатации и обслуживания (например, для сооружения зданий или проведения гражданских строительных работ), ей может потребоваться знание специальных технологических процессов, необходимых для соответствующей эксплуатации объекта. Передача организации-заказчику таких знаний, информации и производственных навыков часто называется "передачей технологии".

48. Для урегулирования вопросов, касающихся передачи технологии и исполнения других обязательств, необходимых для строительства и эксплуатации объекта, в контракте могут быть приняты различные подходы. Сама передача технологии может осуществляться различными путями, например, путем лицензирования промышленной собственности, создания совместного предприятия между сторонами или предоставления конфиденциального ноу-хау. Настоящее *Руководство* не направлено на всестороннее рассмотрение вопросов заключения и составления контрактов, касающихся лицензирования промышленной собственности или

предоставления ноу-хау, поскольку этот вопрос уже подробно рассматривался в публикациях различных органов Организации Объединенных Наций¹. В последующих пунктах лишь отмечаются некоторые основные вопросы, касающиеся передачи производственных навыков, необходимых для эксплуатации и обслуживания объекта, путем обучения персонала организации-заказчика или предоставления документации.

49. Наиболее важным методом передачи организации-заказчику технической информации и навыков, необходимых для надлежащей эксплуатации и обслуживания объекта, является подготовка персонала организации-заказчика. С тем чтобы дать возможность организации-заказчику принять решение относительно своих потребностей в подготовке персонала, организация-заказчик может в запросе предложений или в ходе переговоров по заключению контракта запросить у концессионера организационную схему, показывающую штатные потребности для эксплуатации и обслуживания объекта, с указанием основной технической и иной квалификации, которой должен обладать персонал. Такие потребности должны быть указаны достаточно подробно, с тем чтобы организация-заказчик могла определить объем необходимой подготовки с учетом имеющегося у нее персонала. Во многих случаях концессионер будет иметь возможность обеспечить такую подготовку. Однако в некоторых случаях подготовка персонала может быть более эффективно проведена инженером-консультантом или каким-либо учреждением, специализирующимся в области такой подготовки.

50. Техническая информация и навыки, необходимые для надлежащей эксплуатации и обслуживания объекта, могут также передаваться путем предоставления технической документации. Документация, которая должна быть представлена, может включать планы, чертежи, формулы, руководства по эксплуатации и обслуживанию и инструкции по технике безопасности. Целесообразно перечислить в проектном соглашении документы, которые должны быть представлены. Можно запросить у концессионера предоставить всесторонние и четко составленные документы на конкретном языке. Может быть целесообразным обязать концессионера провести по просьбе организации-заказчика демонстрационный показ операций, указанных в документации, если эти операции невозможно понять без такого показа.

51. Можно уточнить, в какое время должна быть предоставлена документация. В проектном соглашении может предусматриваться, что документация должна быть полностью представлена к установленному в контракте сроку завершения строительства. Стороны, возможно, пожелают также предусмотреть, что передача объекта не считается завершенной до тех пор, пока не предоставлена вся требуемая по контракту документация, относящаяся к эксплуатации объекта и подлежащая представлению до завершения строительства. Возможно, целесообразно предусмотреть, что некоторая часть документации (например, руководства по эксплуатации) должна быть предоставлена в ходе строительства, поскольку такая документация может дать возможность персоналу организации-заказчика или инженеру понять действие машин или оборудования в ходе монтажа.

b) Оказание помощи в связи с эксплуатацией и обслуживанием объекта после его передачи

52. Объем помощи со стороны концессионера, необходимой организации-заказчику в плане поставки запасных частей и услуг, будет зависеть от технологии и квалификации персонала, которыми организация-заказчик располагает или которые она может получить. Если организация-заказчик не располагает персоналом, имеющим достаточную квалификацию для технической эксплуатации объекта, она, возможно, пожелает получить помощь концессионера в эксплуатации объекта, по крайней мере на первоначальном этапе. В некоторых случаях организация-заказчик может пожелать, чтобы концессионер обеспечил персонал для замещения многих технических постов на объекте, в то время как в других случаях она, возможно, пожелает, чтобы концессионер лишь предоставил технических экспертов, которые в качестве консультантов будут сотрудничать с персоналом организации-заказчика в выполнении некоторых высокоспециализированных операций.

53. С целью оказания организации-заказчику помощи в эксплуатации и техническом обслуживании объекта в проектном соглашении на концессионера может быть возложено обязательство представить перед передачей объекта программу эксплуатации и технического обслуживания, предназначенную для поддержания функционирования объекта в оставшийся срок его службы на уровне эффективности, требуемом по проектному соглашению. Программа эксплуатации и технического обслуживания может включать такие вопросы, как составление организационной схемы, показывающей основной персонал, необходимый для технической эксплуатации объекта, а также функции каждого работника; периодическая проверка объекта; смазка, чистка и регулировка оборудования; замена дефектных или изношенных частей. Техническое обслуживание может также

¹ Вопросы, касающиеся заключения и составления контрактов на лицензирование промышленной собственности и предоставление ноу-хау, подробно рассматриваются в *Licensing Guide for Developing Countries* ("Руководство по лицензированию для развивающихся стран"), подготовленном Всемирной организацией интеллектуальной собственности [WIPO publication No. 620 (E), 1977]. Основные вопросы, которые необходимо учитывать при заключении и составлении таких контрактов, изложены в *Руководящие принципы оценки соглашений о передаче технологии*, Серия изданий "Разработка и передача технологии", № 12 (ID/233, 1979 год), а также в *Guide for Use in Drawing Up Contracts Relating to the International Transfer of Know-How in the Engineering Industry* ("Руководство по составлению контрактов, касающихся международной передачи ноу-хау в машиностроительной промышленности") (United Nations publication, Sales No. E.70.II.E.15). Еще одной публикацией по данному вопросу является *Handbook on the Acquisition of Technology by Developing Countries* ("Справочник по приобретению технологии развивающимися странами") (United Nations publication, Sales No. E.78.II.D.15). Рассмотрение вопросов передачи технологии в контексте контрактов на строительство промышленных объектов, см. *Правовое руководство ЮНСИТРАЛ по составлению международных контрактов на строительство промышленных объектов* (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.87.V.10), глава VI, "Передача технологии".

включать операции организационного характера, например, составление графика технического обслуживания или учет операций по техническому обслуживанию. Организация-заказчик может также потребовать от концессионера предоставить ей руководства по эксплуатации и техническому обслуживанию, содержащие соответствующие процедуры. Такие руководства должны быть составлены в формате и на языке, понятных для персонала организации-заказчика.

54. Эффективной формой обучения персонала организации-заказчика приемам эксплуатации и обслуживания оборудования, которую можно предусмотреть в проектном соглашении, является производственное обучение в ходе совместной работы персонала организации-заказчика с персоналом концессионера по эксплуатации и обслуживанию оборудования в течение определенного периода до или после передачи объекта. Затем можно определить должности, которые будет занимать нанятый концессионером персонал, и указать его квалификацию и опыт. Следует особенно тщательно определить функции должностей, занимаемых персоналом концессионера. Чтобы избежать различных трений и обеспечить эффективную работу, целесообразно четко определить полномочия, которые должен иметь персонал каждой стороны по отношению к персоналу другой стороны в течение установленного срока.

c) Поставки запасных частей

55. В проектах, предусматривающих передачу объекта организации-заказчику, ей потребуются запасные части для замены изношенных или поврежденных частей, а также услуги по техническому обслуживанию, ремонту и эксплуатации объекта. Запасные части могут отсутствовать на месте или их нельзя будет получить из какого-либо другого источника, и организации-заказчику придется полагаться в их поставке на концессионера. Для сторон будет гораздо проще планировать поставки запасных частей и предоставление услуг после передачи объекта, если они предусмотрят и отразят в проектном соглашении потребности организации-заказчика в этом отношении. Между тем, с учетом значительной продолжительности большинства проектов в области инфраструктуры, сторонам, возможно, будет трудно предвидеть и предусмотреть в проектном соглашении потребности организации-заказчика после передачи объекта.

56. Возможным подходом к решению этой проблемы может стать заключение сторонами отдельного контракта, регулирующего эти вопросы². Такой контракт можно заключить ближе к моменту передачи объекта, когда организация-заказчик будет иметь более четкое представление о своих потребностях. В том случае, когда запасные части изготавливаются не концессионером, а для концессионера его поставщиками, организация-заказчик, возможно, предпочтет заключить контракты с этими поставщиками, а не с концессионером, или же организация-заказчик может пожелать, чтобы концессионер приобрел их для нее в качестве ее агента.

57. Желательно, чтобы персонал организации-заказчика располагал техническими возможностями для установки запасных частей. С этой целью в проектном соглашении можно оговорить обязанность концессионера предоставить необходимые технические пособия, инструменты и оборудование. Технические пособия должны быть составлены в формате и на языке, понятных для персонала организации-заказчика. Контракт может также содержать требование к концессионеру предоставить чертежи объекта в его готовом виде, с указанием того, каким образом соединены между собой различные элементы оборудования, доступа к таким элементам для установки запасных частей, а также требование обеспечить возможности технического обслуживания и ремонта. В некоторых случаях может быть целесообразным включить требование к концессионеру обучить персонал организации-заказчика установке запасных частей.

d) Ремонт

58. В интересах организации-заказчика заключить соглашения, которые обеспечат быстрый ремонт объекта в случае поломки. Во многих случаях концессионер обладает лучшей квалификацией для осуществления ремонта, чем какое-либо третье лицо. Кроме того, если по проектному соглашению организация-заказчик не может раскрывать третьим лицам технологию, поставленную ей концессионером, это может ограничить выбор третьих лиц для осуществления ремонта теми сторонами, которые обеспечивают приемлемые для концессионера гарантии в отношении нераскрытия информации о технологии концессионера. С другой стороны, если значительная часть оборудования изготовлена для концессионера поставщиками, организация-заказчик может предпочесть заключить независимые контракты на ремонт с этими поставщиками, поскольку они могут обладать лучшей квалификацией для ремонта такого оборудования. При установлении характера и сроков действия обязательств по ремонту, возлагаемых на концессионера, если таковые предусмотрены, целесообразно дать им четкое определение и разделить их с обязательствами, принимаемыми на себя концессионером по гарантиям качества для устранения дефектов на объекте.

² Европейская экономическая комиссия подготовила *Руководство по составлению международных договоров на услуги, связанные с материально-техническим обслуживанием, ремонтом и эксплуатацией промышленных и других сооружений*, которое может, *mutatis mutandis*, оказать помощь сторонам в составлении отдельного контракта или контрактов на техническое обслуживание и ремонт объекта после его передачи организации-заказчику (ECE/TRADE/154).

A/CN.9/458/Add.8

Глава VII. ПРИМЕНИМОЕ ПРАВО

СОДЕРЖАНИЕ

	<u>Пункты</u>
Рекомендации по законодательным вопросам	1-33
Комментарии к рекомендациям по законодательным вопросам	1-63
А. Общие замечания	1-2
В. Право, регулирующее проектное соглашение и связанные с ним контракты	3-8
1. Право, регулирующее проектное соглашение	4-5
2. Право, регулирующее контракты, заключаемые концессионером	6-8
С. Другие области законодательства, имеющие отношение к рассматриваемым вопросам	9-58
1. Поощрение и защита инвестиций	10-11
2. Правовые нормы, регулирующие вопросы собственности	12-14
3. Правила и процедуры, касающиеся экспроприации	15-16
4. Правовое регулирование вопросов интеллектуальной собственности	17-21
5. Обеспечительные интересы	22-30
6. Правовое регулирование деятельности акционерных обществ	31-34
7. Процедуры отчетности	35
8. Правовое регулирование вопросов, относящихся к договорам	36-37
9. Правила, касающиеся правительственных контрактов, и административное право	38-41
10. Правовые нормы, регулирующие вопросы несостоятельности	42-44
11. Правовые нормы, регулирующие вопросы налогообложения	45-50
12. Охрана окружающей среды	51-54
13. Правовые нормы, регулирующие защиту потребителей	55
14. Меры по борьбе с коррупцией	56-58
D. Международные соглашения	59-63
1. Членство в многосторонних финансовых учреждениях	60
2. Общие соглашения об облегчении и развитии торговли	61
3. Международные соглашения по отдельным секторам	62-63

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫМ ВОПРОСАМ

1. Право, регулирующее проектное соглашение (см. пункты 4 и 5)

1. Принимающая страна, возможно, пожелает принять положения, указывающие, если это уместно, какие законодательные или регламентирующие нормы регулируют вопросы, относящиеся к проектному соглашению, и какие нормы не применяются.

2. Право, регулирующее контракты, заключаемые концессионером (см. пункты 6-8)

2. Принимающая страна, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о принятии законодательных положений, признающих право концессионера и его кредиторов, страховщиков и других подрядчиков выбирать применимое право, регулирующее их договорные отношения.

3. Другие области законодательства, имеющие отношения к рассматриваемым вопросам (см. пункты 9-58)

3. Принимающая страна, возможно, пожелает провести обзор правовых норм в других областях законодательства, имеющих отношение к проектам в области инфраструктуры, финансируемым из частных источников (поощрение и защита инвестиций; правовые нормы, регулирующие вопросы собственности; правила и процедуры, касающиеся экспроприации; правовое регулирование вопросов интеллектуальной собственности; обеспечительные интересы; правовое регулирование деятельности акционерных обществ; процедуры отчетности; правовое регулирование вопросов, относящихся к договорам; правила, касающиеся правительственных договоров, и административное право; правовые нормы, регулирующие вопросы несостоятельности; правовые нормы, регулирующие вопросы налогообложения; охрана окружающей среды; правовые нормы, регулирующие защиту потребителей; и меры по борьбе с коррупцией), и, если это уместно, изменить их.

КОММЕНТАРИИ К РЕКОМЕНДАЦИЯМ ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫМ ВОПРОСАМ

А. Общие замечания

1. Важными элементами общей правовой базы, касающейся проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, являются уровень развития соответствующего законодательства принимающей страны, стабильность ее правовой системы и наличие надлежащих средств правовой защиты, доступных для частных сторон. Если принимающая страна пересмотрит и, в необходимых случаях, улучшит те сферы своего законодательства, которые имеют непосредственное отношение к проектам в области инфраструктуры, финансируемым из частных источников, то это в значительной мере будет способствовать обеспечению благоприятного климата для частных инвестиций в инфраструктуру. Большая ясность в вопросах законодательства и благоприятная правовая база позволят кредиторам и спонсорам проектов лучше оценить имеющиеся в стране риски. Это окажет положительное воздействие на издержки, связанные с мобилизацией частного капитала, и уменьшит необходимость правительственной поддержки или гарантий (см. главу II "Правительственная поддержка", ___).

2. В разделе В рассматриваются вопросы выбора права или правовых норм, регулирующих проектное соглашение и другие договоры, заключаемые концессионером, в течение всего срока осуществления проекта (см. пункты 3-8). В разделе С отмечается ряд отдельных аспектов законодательства принимающей страны, которые, хотя и необязательно имеют прямое отношение к проектам в области инфраструктуры, финансируемым из частных источников, но тем не менее могут оказывать воздействие на их осуществление (см. пункты 9-58). В разделе D описывается возможное влияние некоторых международных соглашений на осуществление в принимающей стране проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников (см. пункты 59-63).

В. Право, регулирующее проектное соглашение и связанные с ним контракты

3. Законодательные нормы, регулирующие проектное соглашение, во внутреннем законодательстве по вопросам проектов в области инфраструктуры, финансируемым из частных источников, встречаются нечасто. Даже в случае их существования они обычно предусматривают применение законов принимающей страны посредством общей ссылки на внутреннее законодательство или упоминания специальных законодательных или регламентирующих положений, распространяющихся на проектное соглашение. В некоторых правовых системах применение законов принимающей страны может подразумеваться даже при отсутствии соответствующей законодательной нормы. Еще реже во внутреннем законодательстве встречаются законодательные нормы, регулирующие договоры, заключаемые концессионером, о чем идет речь ниже.

1. Право, регулирующее проектное соглашение

4. Право, регулирующее проектное соглашение, обычно включает нормы, которые содержатся в законах и правилах принимающей страны, имеющих непосредственное отношение к проектам в области инфраструктуры, финансируемым из частных источников, если конкретное законодательство в этой области существует. Основные элементы этих законов были рассмотрены в предыдущих главах Руководства. Как было отмечено ранее (см. главу I "Общие соображения по законодательным вопросам", ___), в одних странах проектное соглашение подпадает под действие административного права, а в других регулируется нормами частного права (см. также пункты 38-41). Применимое право может также включать юридические нормы, которые относятся к другим областям права и которые распространяются на различные вопросы, возникающие в ходе осуществления проектов в области инфраструктуры (см. пункты 9-58). Ряд таких норм может носить административный или иной публично-правовой характер, и их применение в принимающей стране может быть обязательным. Например, это относится к мерам по охране окружающей среды, здравоохранению и условиям труда. В некоторых странах во внутреннем законодательстве прямо оговариваются вопросы, подпадающие под действие императивных норм. Вместе с тем, ряд вопросов, возникающих в связи с осуществлением проектного соглашения или эксплуатацией объекта, могут находиться за пределами действия императивных норм публично-правового характера. Это, как правило, касается

большинства договорных вопросов, возникающих в связи с проектным соглашением (например, заключение, действительность и нарушение контракта, включая ответственность и возмещение ущерба за нарушение контракта и его неправомерное прекращение).

5. Хотя включение в законодательство исчерпывающего списка всех норм и положений, имеющих прямое или косвенное отношение к проектам в области инфраструктуры, финансируемым из частных источников, вряд ли возможно, представляется целесообразным в интересах ясности указать в законодательстве, какие законодательные и регламентирующие положения непосредственно распространяются на осуществление проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, и, если это уместно, какие положения не применяются.

2. Право, регулирующее контракты, заключаемые концессионером

6. Концессионер и его подрядчики обычно выбирают то право, которое им знакомо и которое, по их мнению, надлежащим образом регулирует вопросы, отраженные в их контрактах. В зависимости от вида контракта могут возникать различные вопросы, касающиеся оговорки о применимом праве. Например, при заключении концессионером финансовых соглашений кредиторы вероятнее всего потребуют, чтобы в качестве применимого права использовалось право страны с устоявшейся системой законов, касающихся международных финансовых операций. Договоры о поставке оборудования и другие договоры могут заключаться с иностранными компаниями, и стороны, возможно, пожелают выбрать знакомое им право, которое, например, обеспечивает надлежащий гарантийный режим в случае отказа оборудования или его несоответствия условиям договора. В свою очередь концессионер, возможно, согласится на применении права принимающей страны в отношении договоров, заключаемых с местными клиентами.

7. Внутреннее законодательство редко содержит положения, касающиеся выбора права, регулирующего контракты, заключаемые концессионером. В некоторых странах закон ограничивает применение иностранного права вопросами, не урегулированными во внутреннем законодательстве, или требует утверждения выбора иностранного права организацией-заказчиком. Однако большинство стран не нашли достаточных оснований для принятия положений, касающихся права, регулирующего контракты между концессионером и его подрядчиками, и предпочли, чтобы этот вопрос решался путем включения в договоры оговорки о выборе права или в соответствии с применимыми нормами коллизионного права.

8. В некоторых случаях внутреннее законодательство в порядке уточнения включает соответствующие положения о том, что контракты, заключаемые между концессионером и его подрядчиками, регулируются частным правом и что подрядчики не являются агентами организации-заказчика. Подобные положения в ряде стран могут иметь определенные практические последствия, такие как отсутствие у организации-заказчика субсидиарной ответственности за действия субподрядчиков или отсутствие у соответствующего публичного предприятия обязанности выплатить работникам субподрядчиков компенсацию за связанное с трудовой деятельностью заболевание, травму или смерть.

С. Другие области законодательства, имеющие отношение к рассматриваемым вопросам

9. Помимо вопросов, относящихся к законодательству, конкретно затрагивающему проекты в области инфраструктуры, финансируемые из частных источников, правовая база, благоприятствующая таким проектам, может также потребовать включения положений из других областей законодательного регулирования. Наличие законодательных положений, поощряющих и защищающих частные инвестиции в экономическую деятельность в целом, будет стимулировать и частные инвестиции в инфраструктуру. В пунктах ниже затрагиваются лишь весьма немногочисленные отдельные аспекты других областей права, которые могут оказать воздействие на реализацию проектов в области инфраструктуры. Наличие надлежащих норм права в таких других областях может облегчить ряд операций, необходимых для выполнения проектов в области инфраструктуры и способствовать сокращению предполагаемого правового риска инвестиций в принимающей стране.

1. Поощрение и защита инвестиций

10. 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 и выплаты надлежащей компенсации в соответствии с международным правом. Спонсоры проектов, участвующие в проектных консорциумах, будут также обеспокоены тем, смогут ли они, в частности, направлять в 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 и переводить за границу или репатриировать свои доходы или суммы, необходимые для погашения кредитов, которые компания взяла для реализации проекта в области инфраструктуры. Помимо конкретных гарантий, которые могут быть предоставлены правительством (см. главу II "Правительственная

поддержка", ___), важную роль применительно к проектам в области инфраструктуры, финансируемым из частных источников, может играть законодательство по поощрению и защите инвестиций. Странам, в которых уже имеется надлежащее законодательство по защите инвестиций может оказаться целесообразным рассмотреть вопрос о распространении предусмотренной в таком законодательстве защиты на частные инвестиции в проекты в области инфраструктуры.

11. Все большее число стран заключают двусторонние инвестиционные соглашения, направленные на поощрение и защиту инвестиционных потоков 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 или 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 спонсоров проекта может сыграть важную роль в принятии ими решения об инвестировании в принимающей стране. В зависимости от содержащихся в таком соглашении условий оно может сократить необходимость в заверениях или гарантиях со стороны правительства применительно к отдельным проектам в области инфраструктуры.

2. Правовые нормы, регулирующие вопросы собственности

12. Желательно, чтобы в законах принимающей страны, касающихся вопросов собственности, были отражены современные приемлемые стандарты, содержались надлежащие положения, касающиеся собственности на земельные участки и здания, а также на движимое и нематериальное имущество, и должным образом гарантировалась возможность концессионера приобретать, продавать и передавать собственность, а также лицензировать ее использование. Конституционные положения, защищающие права собственности, сыграли важную роль в стимулировании частных инвестиций во многих странах (см. также главу I "Общие соображения по законодательным вопросам", ___).

13. Если земельный участок, на котором сооружается объект, передается в собственность концессионера, важно, чтобы собственность на земельный участок могла быть четко и безоговорочно установлена с помощью надлежащих процедур регистрации и публичного оповещения. Концессионеру и кредиторам потребуются ясные доказательства 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.

14. Кроме того, необходимо обеспечить эффективные механизмы для защиты в принудительном порядке права собственности и имущественных прав, предоставленных концессионеру, от нарушения со стороны третьих лиц. Такая защита должна также распространяться на сервитуты и права прохода, которые могут быть необходимы концессионеру 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 "Проектное соглашение", ___).

3. Правила и процедуры, касающиеся экспроприации

15. Если правительство принимающей страны принимает на себя ответственность за предоставление необходимого для реализации проекта земельного участка, он может быть либо выкуплен у его владельцев, либо, если это необходимо, приобретен в принудительном порядке с выплатой надлежащего возмещения в соответствии с процедурой, именуемой в Руководстве "экспроприацией" (см. главу IV "Проектное соглашение", ___). Во многих странах существует законодательство, регулирующее процедуры экспроприации, и это законодательство, вероятно, будет применяться к принудительному приобретению собственности, необходимой для реализации проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников.

16. Процедуры экспроприации нередко предусматривают как административный, так и судебный этап и могут быть длительными и сложными. В связи с этим 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 экономических процедур, должным образом учитывающие права собственников. Особенно важно, чтобы у правительства принимающей страны имелась возможность в кратчайшие сроки принять собственность в свое владение, в разрешенных законом рамках, с тем чтобы избежать стартовых задержек и повышения проектных затрат.

4. Правовое регулирование вопросов интеллектуальной собственности

17. 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, которая находится в собственности лица, представившего проектное предложение, и которая защищается авторскими правами. Таким образом, частным инвесторам - как национальным, так и иностранным, - ввозящим в принимающую 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.

18. Правовая база для защиты интеллектуальной собственности может быть создана за счет присоединения к международным соглашениям, касающимся защиты и регистрации прав интеллектуальной собственности. Защиту таких прав целесообразно укрепить в соответствии с такими документами, как Парижская конвенция по охране промышленной собственности 1883 года¹. Конвенция распространяется на промышленную собственность в самом широком смысле, включая изобретения, знаки, промышленные образцы, полезные модели, фирменные наименования, географические указания и устранение недобросовестной конкуренции. Конвенция предусматривает, что в отношении защиты промышленной собственности каждое государство-участник должно предоставлять национальный режим. Она также предусматривает право приоритета применительно к патентам, знакам и промышленным образцам и устанавливает ряд общих норм, которыми все государства-участники должны руководствоваться в отношении патентов, знаков, промышленных образцов, фирменных наименований, указаний источника, недобросовестной конкуренции и национальных административных органов. Правовой базой для международной защиты патентов служит также Договор о патентной кооперации 1970 года, который позволяет ходатайствовать о патентной защите одновременно во многих странах путем подачи международной патентной заявки.

19. Другими важными документами в области международной защиты прав промышленной собственности являются Мадридское соглашение относительно международной регистрации знаков 1891 года², Протокол к Мадридскому соглашению 1989 года и Общая инструкция к Мадридскому соглашению и Протоколу 1998 года. Мадридское соглашение предусматривает международную регистрацию знаков (как товарных знаков, так и знаков обслуживания) в Международном бюро Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС). Международная регистрация знаков в соответствии с Мадридским соглашением действительна во многих странах, а потенциально и во всех государствах-участниках (за исключением страны происхождения). Кроме того, Договор о правовом режиме торговых знаков 1994 года упрощает и оптимизирует порядок регистрации торговых знаков, внесения изменений после регистрации и возобновления действия.

20. Применительно к промышленным образцам Гагское соглашение о международном депонировании промышленных образцов 1925 года³ предусматривает международное депонирование промышленных образцов в Международном бюро ВОИС. Международное депонирование имеет одинаковую силу в каждом из государств-участников, указанном заявителем, как если бы заявитель выполнил все требуемые внутренним законодательством формальности и как если бы все необходимые для этого административные действия были совершены соответствующим органом данной страны.

21. Указанные выше документы дополняются договорами о международных классификациях, такими, как Страсбургское соглашение о Международной патентной классификации 1971 года, Ниццкое соглашение о Международной классификации товаров и услуг для регистрации знаков 1957 года, Венское соглашение о Международной классификации изобразительных элементов знаков 1973 года и Локарнское соглашение об учреждении Международной классификации промышленных образцов 1968 года.

5. Обеспечительные интересы

22. Важнейшее значение для успешного осуществления проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, имеет внутренний правовой режим, предоставляющий кредиторам надежное обеспечение. Виды возможных обремененных обязательств активов и обеспечительных интересов отличаются друг от друга в зависимости от конкретной правовой системы. Поскольку для разных юридических систем характерны большие различия в законодательстве, относящемся к обеспечительным интересам, технические подробности необходимого правового регулирования в Руководстве не рассматриваются, а в нижеследующих пунктах лишь в общем виде описываются элементы современного режима обеспеченных операций.

¹Как она пересмотрена в Брюсселе 14 декабря 1900 года, в Вашингтоне 2 июня 1911 года, в Гааге 6 ноября 1925 года, в Лондоне 2 июня 1934 года, в Лиссабоне 31 октября 1958 года и в Стокгольме 14 июля 1967 года и с поправками, внесенными 2 октября 1979 года.

²Как оно пересмотрено в Брюсселе 14 декабря 1900 года, в Вашингтоне 2 июня 1911 года, в Гааге 6 ноября 1925 года, в Лондоне 2 июня 1934 года, в Ницце 15 июня 1957 года и в Стокгольме 14 июля 1967 года.

³С Монакским дополнительным актом 1961 года, Стокгольмским дополнительным актом 1967 года с поправками, внесенными 28 сентября 1979 года, и Инструкцией к Гагскому соглашению о международном депонировании промышленных образцов 1998 года.

23. В одних правовых системах обеспечительные интересы могут создаваться практически в любых активах, включая интеллектуальную собственность, а в других - обеспечительные интересы могут создаваться лишь в ограниченной категории активов, таких как земельные участки и здания. В некоторых странах обеспечительные интересы могут распространяться на еще не существующие активы (будущие активы), и в качестве обеспечения могут выступать все активы компании при сохранении за ней возможности дальнейшего использования этих активов в обычной коммерческой деятельности. В некоторых правовых системах предусмотрены обеспечительные интересы без права владения, и таким образом, активы могут быть приняты в качестве обеспечения без вступления в фактическое владение ими; в других системах, применительно к тем активам, на которые распространяется система регистрации правового титула, обеспечение может быть принято лишь путем вступления в физическое или конструктивное владение. Ряд систем предусматривает возможность принудительного взыскания обеспечения без участия суда; в других системах такое принудительное взыскание допускается лишь на основе судебного решения. В одних странах предусмотрены средства правовой защиты, которые включают не только продажу активов, но и возможность для обеспеченного кредитора оперировать этими активами либо посредством вступления во владение, либо путем назначения управляющего; в других странах продажа через суд может выступать в качестве основного механизма принудительного взыскания. В некоторых системах определенные виды обеспечения имеют преимущественную силу по сравнению с требованиями привилегированных кредиторов; в других системах требования привилегированных кредиторов имеют преимущественную силу по сравнению с любыми видами обеспечения. В ряде стран оформление обеспечительных интересов не сопряжено с большими расходами, так как установленные платежи и сборы минимальны, тогда как в других странах это может быть связано со значительными издержками. В одних странах стоимость обеспечения может быть неограниченной, в других - она не может быть чрезмерной по сравнению с величиной причитающегося долга. В некоторых правовых системах на обеспеченного кредитора налагаются определенные обязательства в отношении должника и третьих сторон, связанные с принудительным взысканием обеспечения, например, обязательство продать активы по справедливой рыночной цене.

24. Вид и объем обеспечения, предлагаемого концессионером или его акционерами, будут 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 концессионера (например, ипотеки или обременения), залог акций концессионера и уступку нематериальных активов (дебиторской задолженности) по проекту. Хотя применительно к соглашениям о кредитовании в вопросе о применимом праве обычно действует принцип выбора сторон, вид обеспечения, которое может быть в принудительном порядке взыскано из расположенных в принимающей стране активов, и предусматриваемые средства правовой защиты от взыскания будут в большинстве случаев устанавливаться законами принимающей страны. Различия в виде обеспечения или ограничения на средства правовой защиты, предусматриваемые законодательством принимающей страны, могут вызвать обеспокоенность у потенциальных кредиторов. В силу этого важно обеспечить, чтобы внутреннее законодательство предусматривало надлежащую юридическую защиту обеспеченных кредиторов и не препятствовало возможности сторон устанавливать надлежащие механизмы обеспечения.

25. 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. Это может быть сопряжено с трудностями, поскольку во многих странах центральных регистров правовых титулов не существует. Кроме того, должна предусматриваться возможность принудительного взыскания обеспечения с третьих сторон, 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.

26. Другой важный аспект связан с наделением сторон возможностями для проявления гибкости в определении 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.

27. Учитывая долгосрочный характер проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, стороны, возможно, пожелают определить в конкретном или общем порядке 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 механизмы обеспечения, отвечающие их потребностям.

28. Как было указано выше (см. главу IV "Проектное соглашение", ___), 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 концессионера. Такие поступления могут представлять собой поступления по одному контракту (например, соглашению о приобретении электроэнергии, заключенному с организацией, занимающейся электроснабжением) или по многочисленным отдельным операциям (например, ежемесячная оплата счетов за газ или воду). В большинстве случаев у концессионера 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.

29. К настоящему времени международные межправительственные органы еще не разработали всеобъемлющего унифицированного режима или модели для разработки внутренних законодательных положений, регулирующих вопросы обеспечения. Вместе с тем, правительствам можно порекомендовать принять во внимание те усилия, которые в настоящее время предпринимаются в этой области различными организациями.

30. 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. Помимо общих положений во вопросам о том, кто может создавать и кто может получить 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, направлены на то, чтобы достичь целей, рассматриваемых в пунктах 24-29 выше.

Примечание для Комиссии: соответствующая ссылка будет сделана на проект конвенции об уступке при финансировании под дебиторскую задолженность, подготовкой которого занимается в настоящее время Рабочая группа по международной договорной практике, а также на другие международные инициативы (например, проект межамериканского типового закона об обеспеченных сделках, рассматриваемый в настоящее время Организацией американских государств в рамках подготовки к шестой Межамериканской конференции по международному частному праву, и проект конвенции МИУЧП о международных интересах в мобильном оборудовании).]

6. Правовое регулирование деятельности акционерных обществ

31. В большинстве проектов, связанных с развитием новой инфраструктуры, спонсоры проекта будут создавать проектное предприятие в качестве отдельного юридического лица в принимающей стране (см. главу IV "Проектное соглашение", ___). Следует признать, что в разных странах проектные предприятия могут создаваться в различных формах и совсем не обязательно в форме корпорации. Вместе с тем, поскольку в большинстве случаев выбирается как раз форма корпорации, для принимающей страны особенно важно иметь надлежащие 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. Кроме того, упрощению заключения сделок по проектному финансированию может способствовать признание за инвесторами возможности учреждать отдельные предприятия в качестве специальных образований, предназначенных для привлечения финансовых средств и их распределения (см. главу IV "Проектное соглашение", ___).

32. Хотя для объединения операторов проекта в юридическое лицо могут использоваться различные формы инкорпорации, общий момент заключается в том, что владельцы концессионера (или акционеры) потребуют ограничить свою ответственность стоимостью своих акций в капитале компании. Если предполагается, что концессионер предложит свои акции в открытую продажу, то ограниченная ответственность будет необходима, поскольку возможные инвесторы будут, как правило, приобретать такие акции в целях инвестирования и не будут активно участвовать в функционировании концессионера. 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 концессионеру привлечь средства инвесторов на рынке ценных бумаг, что облегчит финансирование некоторых проектов в области инфраструктуры.

33. В законодательстве следует предусмотреть обязанности директоров и управляющих концессионера, включая базисные нормы, регулирующие порядок привлечения к уголовной ответственности. В то же время, можно предусмотреть положения о защите третьих сторон от любого нарушения корпоративной ответственности. Современные законодательные нормы, регулирующие деятельность акционерных обществ, часто содержат конкретные 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 любого 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 концессионер на определенном этапе реализации проекта, возможно, пожелает привлечь своих собственных акционеров к выполнению работ или предоставлению услуг в связи с таким проектом (см. главу V "Развитие и эксплуатация инфраструктуры", _).

34. Важно надлежащим образом урегулировать в законе процесс принятия решений как на собраниях акционеров, так и на заседаниях органов управления компанией (например, совета директоров или наблюдательного совета). Защита прав акционеров и, в особенности акционеров, не обладающих контрольным пакетом, от злоупотреблений со стороны акционеров, осуществляющих руководство или обладающих контрольным пакетом акций, является важным элементом современного законодательства, регулирующего деятельность акционерных обществ. В то же время ключевое значение имеют механизмы урегулирования споров между акционерами. Целесообразно признать право акционеров регулировать ряд дополнительных вопросов, касающихся управления концессионером, через соглашения, заключаемые между самими акционерами, или через договоры об управлении, заключаемые с директорами концессионера.

7. Процедуры отчетности

35. Законодательство ряда стран требует от компаний соблюдать общепринятые процедуры отчетности. Это, в частности, объясняется тем, что во многих странах принятие стандартных процедур отчетности 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 концессионером, на рынке в целях мобилизации средств на международных финансовых рынках. Применительно к выбору концессионера использование стандартных процедур отчетности может также облегчить решение задачи оценки финансового положения участников процедур для установления их соответствия критериям предварительного отбора, установленным организацией-заказчиком (см. главу III "Выбор концессионера", _). Кроме того, стандартные процедуры отчетности чрезвычайно важны для аудиторских проверок доходов компаний, которые, возможно, потребуются провести регулирующему органу для применения тарифных структур и контроля за соблюдением установленных правил (см. главу V "Развитие и эксплуатация инфраструктуры", _).

8. Правовое регулирование вопросов, относящихся к договорам

36. Существующее в принимающей стране правовое регулирование вопросов, относящихся к договорам, играет важную роль в связи с контрактами, заключаемыми концессионером с субподрядчиками, поставщиками и другими сторонами. Внутреннее законодательство по вопросу о коммерческих договорах должно содержать надлежащие решения, удовлетворяющие потребностям концессионера и его подрядчиков, 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. Такое же важное значение имеет надлежащий свод норм частного международного права, учитывая вероятность того, что контракты, заключаемые концессионером, будут содержать определенный международный элемент.

37. В тех случаях, когда планируется сооружение новой инфраструктуры, концессионеру может потребоваться осуществить импорт крупных партий материалов и оборудования. Более высокая юридическая определенность применительно к таким операциям может быть обеспечена 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)⁴ или другим международным документам, регулирующим отдельные виды договоров, таким как Конвенция о международном финансовом лизинге МИУЧП (Оттава, 1988 год)⁵, разработанная Международным институтом по унификации частного права (МИУЧП).

9. Правила, касающиеся правительственных контрактов,
и административное право

38. Во многих 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. Такие системы действуют в соответствии с принципом, согласно которому правительство может осуществлять свои полномочия и функции посредством либо административного акта, либо административного договора. При этом существует общее понимание того, что в качестве альтернативы правительство может заключать частный договор, на который распространяется правовое регулирование, относящееся к коммерческим договорам. Различия между этими двумя видами договоров могут быть значительными.

39. В соответствии с концепцией административного договора свобода и автономия, которыми пользуются стороны частного договора, имеют подчиненное значение по отношению к публичным интересам. В некоторых правовых системах правительство имеет право прекращать административные договоры (см. главу VI "Истечение срока проекта, продление и прекращение", ___) или изменять их условия в публичных интересах, причем обычно предусматривается компенсация убытков, понесенных частной договаривающейся стороной (см. главу V "Развитие и эксплуатация инфраструктуры", ___). Дополнительные права могут включать широкие права на контроль и инспекцию, а также право налагать на частного оператора санкции за неисполнение. Это часто уравнивается требованием о том, что в договор могут вноситься другие изменения, которые окажутся необходимыми для восстановления первоначального финансового равновесия между сторонами и сохранения общей привлекательности договора для частной договаривающейся стороны (см. главу V "Развитие и эксплуатация инфраструктуры", ___). В некоторых правовых системах урегулирование споров, вытекающих из правительственных договоров, отнесено к исключительной компетенции специальных судебных органов, занимающихся рассмотрением только административных дел, причем в ряде стран эти органы не являются составной частью судебной системы (см. главу VIII "Урегулирование споров", ___).

40. Специальные правовые режимы, применимые к операторам инфраструктуры и поставщикам общедоступных услуг, существуют не только в правовых системах, упомянутых выше. Хотя в других правовых системах, относящихся к системе гражданского права или сформировавшихся под ее воздействием, такого четкого разграничения между административными и частными договорами не проводится, аналогичные последствия могут быть достигнуты различными способами. В таких правовых системах обычно считается, что правопорядок лучше всего обеспечивается в том случае, если деятельность правительства регулируется обычным частным правом, в целом признается, что осуществление суверенных функций не может быть ограничено в административном порядке на основании договора. Органы управления не могут создавать препятствий для будущего проявления исполнительной власти при осуществлении тех правительственных функций, которые затрагивают публичные интересы. Согласно доктрине суверенных актов, которой придерживаются некоторые системы общего права, правительство как сторона договора освобождается от исполнения своих договоров, если оно как суверенный субъект издает в публичных интересах законы, правила или постановления, которые не позволяют ему исполнить договоры. Таким образом, закон может разрешать правительственному учреждению вмешательство в закрепленные договором права. Обычно такие действия имеют ограниченный характер, с тем чтобы изменения не могли приобрести таких масштабов, к которым другая сторона не могла бы добросовестно приспособиться. В подобных случаях частная сторона обычно получает право на определенную компенсацию или справедливую корректировку (см. главу V "Развитие и эксплуатация инфраструктуры", ___). С учетом такой возможности в некоторых странах в правительственные контракты включают стандартную оговорку об "изменениях", которая позволяет правительству изменять условия контракта в одностороннем порядке или которая предусматривает возможность изменений в результате принятия суверенного акта.

41. Наделение особыми прерогативами правительственных учреждений в некоторых правовых системах объясняется наличием публичных интересов. Вместе с тем, следует признать, что особые правительственные прерогативы, в частности, право на односторонние изменения условий контракта, могут, в случае ненадлежащего использования такого права, нанести ущерб безусловным правам правительственных подрядчиков. По этой причине для защиты прав подрядчиков от произвольных или ненадлежащих действий правительственных учреждений в

⁴Официальные отчеты Конференции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров, Вена, 10 марта - 1 апреля 1980 года (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.82.V.5), часть I.

⁵Acts and Proceedings of the Diplomatic Conference for the adoption of the draft Unidroit Conventions on International Factoring and International Financial Leasing, Ottawa, 9-28 May 1988, vol. I.

странах с установившейся практикой частного участия в проектах в области инфраструктуры разработан целый ряд контрольных механизмов и средств правовой защиты, таких как возможность обращения в независимые органы урегулирования споров и схемы полной компенсации за неправомерные действия правительства. Если подобной защиты не предоставляется, потенциальные инвесторы могут отказаться от инвестирования средств в страну, правовая система которой наделяет правительственные учреждения особыми прерогативами, поскольку это сопряжено с непредсказуемым риском. По этой причине ряд стран пересмотрели свое законодательство, касающееся правительственных контрактов, с тем чтобы обеспечить определенную защиту, необходимую для стимулирования частных инвестиций, и отменить те положения, которые вызывают беспокойство в отношении долгосрочной стабильности договорных отношений, требуемых для реализации проектов в области инфраструктуры.

10. Правовые нормы, регулирующие вопросы несостоятельности

42. Несостоятельность оператора инфраструктуры или поставщика общедоступных услуг создает целый ряд проблем, которые заставили некоторые страны 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 VI "Истечение срока проекта, продление и прекращение", ___). Обеспечение непрерывности предоставления услуг может быть достигнуто за счет разработки правовой базы, которая позволяет спасти экономически устойчивые предприятия, столкнувшиеся с финансовыми трудностями, например, через реорганизацию или аналогичные процедуры. Если процедуры банкротства становятся неизбежными, 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 банкротстве 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. Как было отмечено выше, значительная доля задолженности концессионера выступает в форме "первостепенных" ссуд, погашения которых кредиторы требуют в приоритетном порядке по сравнению с погашением субординированной задолженности концессионера (см. "Введение и справочная информация по проектам в области инфраструктуры, финансируемым из частных источников", ___). Возможности кредиторов по принудительному исполнению таких соглашений о субординации будут зависеть от наличия в стране правил и законодательных положений, регулирующих установление очередности требований кредиторов по делам о несостоятельности. Правовое признание автономии сторон в установлении договорной субординации различных типов ссуд может облегчить финансирование проектов в области инфраструктуры.

43. В законодательном порядке целесообразно урегулировать следующие вопросы: очередность требований кредиторов; приоритет между управляющим в деле о несостоятельности и кредиторами; правовые механизмы реорганизации несостоятельного должника; специальные нормы, направленные на обеспечение непрерывности предоставления общедоступных услуг в случае несостоятельности концессионера; и положения, не позволяющие должнику заключать сделки непосредственно перед открытием производства по делу о несостоятельности.

44. Несостоятельность концессионера затронет, по всей вероятности, кредиторов из нескольких стран или активов, 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 странами, стремящимися принять в этих целях соответствующее законодательство, является Типовой закон ЮНСИТРАЛ о трансграничной несостоятельности.

11. Правовые нормы, регулирующие вопросы налогообложения

45. Помимо возможных налоговых стимулов, которые в целом могут действовать в принимающей стране или которые могут быть специально предоставлены для осуществления проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников (см. главу II "Правительственная поддержка", ___), общий режим налогообложения в принимающей стране играет важную роль в принятии инвестиционных решений частными компаниями. Кроме 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, и объективность критериев, используемых для расчета причитающихся сумм налога. Это может оказаться трудным делом, в частности, в тех странах, в которых полномочия по установлению или увеличению налоговых ставок или по обеспечению исполнения налогового законодательства децентрализованы.

46. Стабильность налогового режима имеет ключевое значение для успешного осуществления проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников. Многие проекты связаны с привлечением значительных заемных средств и поэтому требуют, чтобы поток наличности был предсказуемым. Непредвиденные изменения в налогообложении, уменьшающие этот поток наличности, могут иметь серьезные последствия для проекта. Все

потенциальные налоговые последствия должны легко поддаваться оценке в течение всего срока реализации проекта. В некоторых странах правительство уполномочено заключать с инвесторами соглашения, гарантирующие стабильность налогового режима применительно к конкретному проекту. Вместе с тем, правительство, по конституционным или политическим соображениям, может не иметь возможности предоставить такого рода гарантии, и в этом случае стороны могут договориться о механизмах компенсации или пересмотра условий контракта для решения проблем, связанных с увеличением издержек в результате налоговых изменений (см. также главу V "Развитие и эксплуатация инфраструктуры", ___).

47. Большинство национальных налоговых режимов подразделяются на три общие категории. Один из подходов заключается в глобальном налоговом зачете, при котором весь доход, полученный в любой точке мира, облагается налогом в стране регистрации инвестора, а двойное налогообложение устраняется за счет использования системы зачета иностранного налога; величина налогов в стране регистрации уменьшается на сумму уже выплаченных иностранных налогов. Если страна регистрации инвестора руководствуется этим подходом, то сумма налоговых обязательств инвестора не может быть меньше той суммы, которую он должен был бы выплатить в стране регистрации. В соответствии с другим подходом к налогообложению иностранный доход, с которого уже был выплачен иностранный налог, освобождается от налогов страны регистрации инвестора. Согласно территориальному подходу, иностранный доход инвестора полностью освобождается от налогов страны его регистрации. Инвесторы, зарегистрированные в странах, где используются две последние системы налогообложения, получают выгоду от налоговых каникул и более низких налоговых ставок в принимающей стране, хотя подобные налоговые льготы вряд ли заинтересуют инвестора, расположенного в "налоговой гавани".

48. Стороны, участвующие в проекте, могут преследовать различные интересы в отношении потенциальных налоговых обязательств. Инвесторов, обычно, интересуют размеры налогов на прибыль, полученную в принимающей стране, налоги на платежи подрядчикам, поставщикам, инвесторам и кредиторам и налоговый режим на прирост (или убыль) капитализированной стоимости активов в случае ликвидации концессионера. Инвесторы могут прийти к выводу, что платежи, используемые для уменьшения налогов в соответствии с режимом страны их регистрации (например, выплата процентов на заемные средства, исследовательские расходы, расходы по участию в тендере и убытки, связанные с валютным курсом), могут не признаваться в принимающей стране или наоборот. Поскольку иностранные налоговые зачеты разрешены только в отношении иностранных налогов на прибыль, инвесторам необходимо удостовериться в том, что любой налог на прибыль, выплачиваемый в принимающей стране, соответствует определению налога на прибыль, используемому налоговым органом его собственной страны. Аналогичным образом, в принимающей стране концессионер как объект налогообложения может рассматриваться в качестве предприятия другого типа, чем в стране своей регистрации. В рамках проектов, предусматривающих передачу активов в собственность правительства, это может воспрепятствовать применению скидок на сокращение стоимости активов в соответствии с законами страны регистрации.

49. 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. Дополнительные проблемы могут также создавать график платежей и требования оплатить налог с суммы дивидендов, распределяемых среди держателей акций. Ряд стран заключили двусторонние соглашения с целью устранения или, по крайней мере, уменьшения негативных последствий двойного налогообложения, причем наличие таких соглашений между принимающей страной и странами регистрации спонсоров проекта нередко играет важную роль в принятии решений, связанных с аспектами налогообложения.

50. В конечном итоге, необходимо принимать во внимание общее воздействие всех налогов в целом. Например, могут существовать налоги, взимаемые налоговыми органами различных уровней; помимо налогов, взимаемых национальным правительством, концессионер может также выплачивать муниципальные и провинциальные налоги. Помимо налогов на прибыль могут взиматься определенные сборы, которые, нередко, начисляются и должны выплачиваться до получения каких-либо доходов. К их числу относятся налоги на продажи, иногда, называемые "налогами с оборота", налоги на добавленную стоимость, налоги на собственность, гербовые сборы и импортные пошлины. В ряде случаев можно принять специальные положения, предоставляющие льготы и на эти виды платежей.

12. Охрана окружающей среды

51. Охрана окружающей среды включает широкий круг вопросов от утилизации отходов и вредных веществ до переселения людей, перемещаемых в результате осуществления крупных проектов землепользования. Широко признано, что охрана окружающей среды является важнейшим условием устойчивого развития. Присоединение к договорам об охране окружающей среды может способствовать укреплению международного режима защиты экологии. В последние десятилетия был разработан целый ряд международных документов, направленных на установление общих международных стандартов в этой области. К ним относятся: Повестка дня на XXI век и Рио-Жанейрская декларация по окружающей среде и развитию, принятые на Конференции Организации

Объединенных Наций по окружающей среде и развитию в 1992 году; Всемирная хартия природы (резолюция 37/7 Генеральной Ассамблеи от 28 октября 1982 года); Базельская конвенция о контроле за трансграничной перевозкой опасных отходов и их удалением 1989 года; Конвенция об оценке воздействия на окружающую среду в трансграничном контексте 1991 года и Конвенция о защите и использовании трансграничных водных путей и международных озер 1992 года.

52. Вероятно, что на реализацию проектов в области инфраструктуры на самых различных уровнях будут оказывать прямое воздействие природоохранные нормы, причем экологические вопросы чаще всего вызывают споры. Законодательство в области окружающей среды может включать многие требования, такие как согласие различных экологических органов, доказательство отсутствия неисполненных экологических обязательств, заверения в соблюдении экологических стандартов, обязательства возместить ущерб окружающей среде и требования об уведомлении. Такое законодательство нередко требует получения предварительного разрешения на осуществление некоторых видов коммерческой деятельности, и это требование может быть особенно жестким в отношении определенных видов инфраструктуры (например, очистка сточных вод, сбор отходов, угольные теплостанции, передача электроэнергии, дорожное строительство и железные дороги). Для осуществления строительных работ или возведения некоторых строений часто требуются разрешения и лицензии. Отказ в выдаче экологической лицензии может представлять собой непреодолимое препятствие для реализации всего проекта.

53. 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; и обстоятельств, которые обосновывают отказ в лицензии или ее изъятие. Особенно важное значение имеют положения, которые в надлежащих случаях гарантируют быстрый доступ к процедурам обжалования и средствам судебной защиты. 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. В некоторых странах специальные правительственные учреждения 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, которая, по их мнению, была выдана в нарушение применимых экологических стандартов. В ряде из этих стран доказала свою целесообразность практика привлечения представителей общественности к участию в процедурах, ведущих к выдаче экологических лицензий. В законодательстве могут быть также установлены подлежащие применению штрафные санкции и указаны стороны, которые могут нести ответственность за нанесение ущерба окружающей среде.

54. На основании природоохранительных законов принимающей страны могут возникнуть и другие вопросы в тех случаях, когда концессионер принимает в свое ведение действующий объект инфраструктуры, особенно, если вопрос об экологическом ущербе, нанесенный правительственным 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 правительством.

13. Правовые нормы, регулирующие защиту потребителей

55. В ряде стран приняты специальные нормы по защите потребителей. Эти нормы имеют большие различия в разных странах как по структуре, так и по существу. Вместе с тем, законодательство в области защиты потребителей часто включает такие положения, как льготные сроки для предъявления требований или принудительного исполнения договорных прав; специальные нормы толкования договоров, условия которых обычно не согласуются с потребителем (которые иногда называются "договорами присоединения"); продление гарантийных сроков в пользу потребителей; особые права на прекращение договора; доступ к упрощенным процедурам урегулирования споров; или другие защитные меры. С точки зрения концессионера важное значение имеет вопрос о том, позволяет ли законодательство принимающей страны о защите потребителей ограничивать или затруднять возможность концессионера обеспечивать в принудительном порядке исполнение, например, его права получать платежи за оказанные услуги, корректировать цены или прекращать оказание услуг потребителям за неуплату.

14. Меры по борьбе с коррупцией

56. Созданию благоприятного инвестиционного и делового климата могут также способствовать меры по борьбе с коррупцией при реализации правительственных контрактов. Следует провести обзор норм, регулирующих деятельность организаций-заказчиков и осуществление контроля за исполнением публичных контрактов, и - в случае отсутствия таких норм - разработать и принять надлежащие законодательные и регламентирующие положения для обеспечения необходимой степени транспарентности и объективности. В этой связи следует принять во внимание

такие дополнительные элементы, как простота и последовательность в сочетании с отменой необязательных требований, которые затягивают административные процедуры или делают их обременительными.

57. Кроме того, для принимающей страны особое значение имеют проведение действенных и конкретных мероприятий по борьбе со всеми видами коррупции, взяточничеством и связанной с этим незаконной практикой и, в частности, эффективное обеспечение соблюдения действующего законодательства, запрещающего взяточничество.

58. Важным шагом в этом направлении может стать принятие законов, учитывающих международные соглашения и стандарты, касающиеся обеспечения объективности при ведении публичной коммерческой деятельности. Важные стандарты содержатся в двух резолюциях Генеральной Ассамблеи Организации Объединенных Наций: в резолюции 51/59 от 12 декабря 1996 года, в которой Ассамблея приняла Международный кодекс поведения государственных должностных лиц, и в резолюции 51/191 от 16 декабря 1996 года, в которой она приняла Декларацию Организации Объединенных Наций о борьбе с коррупцией и взяточничеством в международных коммерческих операциях. К другим важным документам относятся Межамериканская конвенция по борьбе с коррупцией, принятая Организацией американских государств на Специальной конференции по рассмотрению проекта Межамериканской конвенции по борьбе с коррупцией, состоявшейся в Каракасе в 1996 году, и Конвенция по борьбе со взяточничеством иностранных должностных лиц в международных коммерческих сделках 1997 года, которая была разработана под эгидой Организации экономического сотрудничества и развития.

D. Международные соглашения

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

1. Членство в многосторонних финансовых учреждениях

60. Членство в международных финансовых учреждениях, таких как Международная ассоциация развития, Международная финансовая корпорация, Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций и региональные банки развития, может оказывать непосредственное воздействие на проекты в области инфраструктуры, финансируемые из частных источников, по самым различным вопросам. Во-первых, членство принимающей страны в таких учреждениях обычно является необходимым условием предоставления ими финансирования и гарантий на цели проектов в принимающей стране. Во-вторых, правила финансирования и выдачи гарантийных документов, установленные этими учреждениями, обычно содержат целый ряд условий, имеющих прямое отношение к условиям проектного соглашения и кредитных соглашений, заключаемых концессионером (например, оговорка о негативном залоге публичных активов и положение о контргарантиях в пользу многостороннего финансового учреждения). Наконец, многосторонние финансовые учреждения обычно преследуют ряд программных целей, достижение которых они стремятся обеспечить в связи с поддерживаемыми ими проектами (например, соблюдение общепринятых международных экологических стандартов; долгосрочная устойчивость проекта, распространяющаяся за пределы срока первоначальной концессии; транспарентность и объективность при отборе концессионера и распределении предоставленных кредитов).

2. Общие соглашения об облегчении и развитии торговли

61. 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, 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, препятствующих предоставлению услуг иностранцами в договаривающихся государствах, или на содействие транспарентности и устранение дискриминации поставщиков при публичных 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.

3. Международные соглашения по отдельным секторам

62. В контексте переговоров по основным видам связи, результаты которых были оформлены как часть Генерального соглашения о торговле услугами (ГСТУ), ряд государств - членов ВТО, представляющих большую часть

мирового рынка услуг в области связи, приняли на себя конкретные обязательства по содействию развитию торговли услугами связи. 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.

63. 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 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 материалами и продуктами. В этот Договор также включены положения о поощрении 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.9/458/Add.9

Глава VIII. УРЕГУЛИРОВАНИЕ СПОРОВ

СОДЕРЖАНИЕ

	<i>Пункты</i>
Рекомендации по законодательным вопросам	
Комментарии к рекомендациям по законодательным вопросам	1-82
A. Общие замечания	1-3
B. Споры между организацией-заказчиком и концессионером	4-64
1. Общие замечания	4-10
2. Переговоры	11-12
3. Согласительная процедура	13-20
4. Разбирательство с участием рефери или Комиссии по рассмотрению споров ...	21-29
5. Арбитраж	30-59
6. Рассмотрение дел в обычных судах	60-64
C. Урегулирование коммерческих споров	65-76
1. Общие замечания	65-66
2. Конкретные виды договоров и споров	67-76
D. Споры с участием других сторон	77-82
1. Споры между концессионером и его клиентами	77-79
2. Процедуры урегулирования разногласий между регулирующим органом и концессионером	80-82

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫМ ВОПРОСАМ

Споры между организацией-заказчиком и концессионером (см. пункты 4–64)

- 1) Принимающая страна, возможно, пожелает рассмотреть вопросы:
 - а) о пересмотре и, в случае необходимости, об устранении излишних законодательных ограничений свободы организации-заказчика договариваться о механизмах урегулирования споров, которые, по мнению сторон, отвечают потребностям проекта;
 - б) о пересмотре ее законодательства по вопросу о суверенном иммунитете и об определении того, насколько организация-заказчик может или не может ссылаться на суверенный иммунитет в качестве как препятствия для начала арбитражного или судебного разбирательства, так и защиты от приведения в исполнение арбитражного или судебного решения.

Урегулирование коммерческих споров (см. пункты 65–76)

- 2) Принимающая страна, возможно, пожелает принять положения, признающие свободу выбора концессионером соответствующих механизмов урегулирования коммерческих споров между спонсорами проекта или споров между концессионером и его кредиторами, подрядчиками, поставщиками и другими деловыми партнерами.

Споры с участием других сторон (см. пункты 77–82)

- 3) Принимающая страна, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о целесообразности создания специальных упрощенных и эффективных механизмов (включая арбитраж и согласительную процедуру) урегулирования споров между концессионером и его клиентами или пользователями объекта инфраструктуры.
- 4) Принимающая страна, возможно, пожелает принять законодательные положения, предусматривающие:
 - а) установление транспарентных процедур, с помощью которых концессионер может обжаловать решения, принятые в порядке регулирования, в независимый и беспристрастный орган;
 - б) возможные основания для обжалования и наличие судебного контроля.

КОММЕНТАРИИ К РЕКОМЕНДАЦИЯМ ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫМ ВОПРОСАМ

А. Общие замечания

1. Важным фактором осуществления проектов, финансируемых из частных источников, является существующая в принимающей стране правовая основа для урегулирования споров. Инвесторы, подрядчики и кредиторы будут охотнее принимать участие в проектах в тех странах, где они уверены, что любые споры, возникающие из заключаемых в рамках проекта контрактов, будут урегулированы справедливо и эффективно. К тому же эффективные процедуры избежания споров или их быстрого урегулирования будут способствовать осуществлению контролирующих функций организацией-заказчиком и сокращению общих затрат на процесс регулирования.

2. Для проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, как правило, требуется создание сети взаимосвязанных договорных отношений между различными сторонами. Законодательные решения, касающиеся урегулирования возникающих в контексте этих проектов споров, должны учитывать многообразие отношений и, в частности, тот факт, что в связи с разнообразием контрактов и участвующих сторон могут потребоваться различные методы урегулирования споров в зависимости от вида контракта и участвующих сторон. Законодательные соображения, лежащие в основе любого регламентирования механизмов урегулирования споров, будут зависеть от типов соглашений и контрактов и особенностей споров, которые могут возникать из этих соглашений и контрактов. Различные соглашения и контракты можно разделить на три широкие категории:

а) *соглашения между проектной компанией и организацией-заказчиком и другими государственными учреждениями.* Основным документом в проекте в области инфраструктуры является проектное соглашение между правительством принимающей страны и концессионером. Во многих странах проектное соглашение подпадает под действие правового режима, часто именуемого "административным правом", тогда как в других странах это соглашение в принципе регулируется договорным правом, которое дополняется специальными положениями, разработанными для правительственных контрактов о предоставлении общедоступных услуг. Этот режим может повлиять на механизм урегулирования споров, о котором смогут договориться стороны проектного соглашения;

b) коммерческие контракты и соглашения, касающиеся осуществления проекта. К таким контрактам обычно относят, по меньшей мере, следующее: i) контракты между сторонами, владеющими акциями проектной компании (например, соглашения между акционерами, соглашения, касающиеся обеспечения дополнительного финансирования, или договоренности, касающиеся права голоса); ii) соглашения о финансировании и связанные с ними соглашения, в которых помимо проектной компании участвуют такие стороны, как коммерческие банки, государственные кредитные учреждения, международные кредитные учреждения и страховщики экспортных кредитов; iii) строительный контракт или контракты между проектной компанией и подрядчиком, который может, в свою очередь, представлять собой консорциум подрядчиков, и поставщиками оборудования и услуг; iv) контракт или контракты между проектной компанией и стороной, которая занимается эксплуатацией и материально-техническим обслуживанием проектного объекта; и v) контракты на поставку товаров и услуг, необходимых для эксплуатации и материально-технического обслуживания объекта;

c) контракты между проектной компанией или компанией, занимающейся эксплуатацией и материально-техническим обслуживанием, с одной стороны, и пользователями объекта – с другой. К таким пользователям можно, например, отнести государственное коммунальное предприятие, которое покупает электроэнергию или воду у проектной компании с целью их перепродажи конечным пользователям; коммерческие компании, такие как, например, авиакомпании или судоходные компании, заключающие контракты на использование аэропортов или портов; или отдельных лиц, вносящих плату за использование платных дорог.

3. Виды контрактов, упомянутых выше, в подпункте (b), в целом относятся к коммерческим контрактам, в отношении которых с точки зрения оговорки об урегулировании споров применяются общие правила, касающиеся коммерческих контрактов. Правительствам, желающим установить благоприятный правовой режим для проектов в области инфраструктуры, финансируемых их частных источников, можно рекомендовать пересмотреть свои законы, касающиеся таких контрактов, с целью устранения любой неопределенности относительно свободы сторон договариваться о механизмах урегулирования споров по своему выбору, о чем более подробно говорится в разделе С (см. пункты 65–66). Однако во многих странах в отношении оговорки об урегулировании споров учитываются особые соображения, касающиеся, во-первых, проектного соглашения между организацией-заказчиком и проектной компанией и, во-вторых, контрактов с проектной компанией (или компанией, занимающейся эксплуатацией и материально-техническим обслуживанием) на продажу товаров или услуг конечным пользователям объекта, в частности если покупателями являются государственные предприятия или отдельные лица в качестве потребителей. Эти соображения рассматриваются ниже, в разделах В (см. пункты 4–64) и D (см. пункты 77–82).

В. Споры между организацией-заказчиком и концессионером

1. Общие замечания

4. Споры, возникающие в связи с проектным соглашением, во многих случаях сопряжены с решением проблем, которые довольно редко встречаются при спорах в отношении других видов контрактов. Это обусловлено сложностью проектов в области инфраструктуры, тем фактом, что их осуществление требует длительного времени и сопряжено с публичными интересами высокого уровня, а также тем, что в строительстве и на этапах эксплуатации может принимать участие целый ряд предприятий. Кроме того, споры в связи с проектными соглашениями могут касаться сугубо технических вопросов в отношении процесса строительства и технологии, которая будет использоваться на объекте. Возникающие в связи с проектным соглашением споры должны разрешаться в оперативном порядке, для того чтобы не срывать строительство объекта или предоставление соответствующих услуг. Эти соображения должны учитываться сторонами при определении механизмов урегулирования споров, которые будут предусмотрены в проектном соглашении.

5. Вопрос, который наиболее часто служит поводом для возникновения споров в связи с проектным соглашением, заключается в том, действительно ли та или иная сторона не исполнила свои договорные обязательства, и если это так, то каковы правовые последствия неисполнения ею своих обязательств. Вместе с тем часто возникают и другие вопросы, в связи с которыми в проектном соглашении целесообразно предусмотреть надлежащий механизм регулирования. Например, в определенных обстоятельствах проектное соглашение может предусматривать возможность изменения или дополнения его условий. Могут возникать вопросы о том, сложились ли подобные обстоятельства, и если это так, то каким образом следует изменить или дополнить договорные условия (см. главу V "Развитие и эксплуатация инфраструктуры",). В проектном соглашении может также предусматриваться возможность выражения организацией-заказчиком согласия на определенные действия со стороны концессионера. Если организация-заказчик неоправданно не дает такого согласия, может возникнуть вопрос о том, правомочен ли арбитраж или суд заменить такое согласие стороны своим согласием. Могут также возникать вопросы в отношении того, должны ли назначаться временные обеспечительные меры до окончательного урегулирования спора.

6. В некоторых правовых системах суды и арбитры не имеют полномочий изменять или дополнять договорные условия или подменять своим согласием согласие, в котором неоправданно отказывает та или иная сторона. В других правовых системах суды и арбитры имеют такое право лишь в тех случаях, когда они прямо

уполномочены на это сторонами. В третьих же правовых системах подобные действия допустимы для арбитров, но не для судов. Там, где право, применимое в отношении соответствующего контракта или разбирательства, не допускает изменения договорных условий судами или арбитрами, стороны, возможно, пожелают предусмотреть другие средства изменения отдельных условий в тех случаях, когда это осуществимо. Например, они могут предусмотреть автоматическое изменение цен, устанавливаемых концессионером, путем включения оговорки об индексации при определенных обстоятельствах (см. главу V "Развитие и эксплуатация инфраструктуры",). Они могут предусмотреть возможность изменения или дополнения других договорных условий в процессе разбирательства с участием третьей стороны, такой, например, как рефери или комиссия по рассмотрению споров (см. пункты 21–29). В тех случаях, когда суды или арбитры не имеют полномочий заменять своим согласием согласие, в котором неоправданно отказывает одна из сторон, в проектом соглашении можно предусмотреть, что сторона может не выражать свое согласие лишь при наличии определенных оснований и что при отсутствии таких оснований считается, что согласие было дано. В этом случае судам или арбитрам остается принять решение, имеются ли такие конкретные основания.

7. В целом желательно, чтобы стороны первоначально предприняли попытку урегулировать свои споры путем переговоров (см. пункты 11–12). Стороны могли бы, если они того пожелают, продолжить переговоры даже после того, как они обращаются к использованию других средств урегулирования спора. В некоторых случаях, когда стороны передают спор для урегулирования в ходе согласительной процедуры (см. пункты 13–20), а позднее начинают арбитражное или судебное разбирательство, они, тем не менее, могут признать целесообразным продолжить согласительную процедуру. Кроме того, в связи с проектным соглашением могут возникать споры, которые выходят за рамки правовой компетенции судов или арбитража или не могут быть соответствующим образом урегулированы с помощью арбитражного или судебного разбирательства (например, споры технического характера, которые необходимо разрешать быстрее, чем это возможно в случае арбитражного или судебного разбирательства).

8. На практике оказалось целесообразным урегулировать споры, возникающие в связи с проектными соглашениями, путем арбитража: в ходе этого процесса стороны передают споры, которые могут возникнуть или уже возникли между ними, на рассмотрение одному или нескольким выбранным ими независимым и беспристрастным лицам (арбитрам), решение которых имеет обязательную силу (см. пункты 30–59). В целом арбитражное разбирательство может быть начато лишь на основании арбитражного соглашения. Исполнение решения третейского суда, как правило, обеспечивается в том же порядке, что и исполнение судебного решения. При отсутствии арбитражного соглашения споры между сторонами должны разрешаться с помощью судебного разбирательства (см. пункты 60–64).

9. При рассмотрении вопроса о том, какой метод или методы урегулирования споров предусмотреть в проектом соглашении, сторонам следует установить, в частности, масштабы полномочий судей, арбитров, рефери или комиссии по рассмотрению споров в соответствии с правом, применимым к этим процедурам. Кроме того, им следует рассмотреть вопрос о том, насколько обеспечивается исполнение решений рефери или комиссии по рассмотрению споров, арбитража или суда в странах, к которым относятся стороны. Кроме того, фактором, влияющим на выбор метода урегулирования споров, может быть то обстоятельство, что организация-заказчик часто является правительственным учреждением.

10. Иногда стороны сложных и долгосрочных договорных отношений, таких, например, какие предусмотрены проектом соглашением, договариваются о комплексных оговорках об урегулировании споров, предназначенных для того, чтобы, по мере возможности, предотвратить возникновение споров или способствовать достижению согласованных решений и использованию эффективных методов урегулирования споров, когда споры все же возникают. Такие оговорки, как правило, предусматривают ряд последовательных шагов, начиная с предварительного уведомления другой стороны о проблемах, которые могут перерасти в спор, если стороны не примут никаких мер для их предотвращения. Когда спор все же возникает, стороны должны обменяться информацией и обсудить спорные вопросы с целью определения путей их разрешения. Если стороны не могут разрешить спор самостоятельно, то любая из них может потребовать участия независимого и беспристрастного посредника с целью оказания им помощи в поисках приемлемого решения. Если просьба о помощи посредника не поступает, то любая из сторон может обратиться за помощью к предварительно согласованной группе, на которую возложены полномочия по урегулированию споров. В отношении такой группы стороны могут договориться о том, чтобы сначала обращаться за помощью к председателю группы; если председателю группы не удается урегулировать спор, то любая из сторон может передать спор на рассмотрение группе полного состава или же сама группа может принять решение о рассмотрении данного спора. И лишь в том случае, если вышеупомянутые шаги не приводят к урегулированию спора, любая из сторон может начать арбитражное или судебное разбирательство, как это предусмотрено в оговорке об урегулировании споров.

2. Переговоры

11. Наиболее удовлетворительным способом урегулирования споров, как правило, являются переговоры между сторонами. Мирное урегулирование, достигнутое путем переговоров, помогает избежать разрыва деловых отношений между организацией-заказчиком и концессионером. Кроме того, оно может обеспечить сторонам значительную экономию средств и, как правило, времени по сравнению с тем, что обычно требуется для урегулирования споров другими средствами.

12. Даже если стороны, возможно, пожелают предпринять попытку урегулировать свои споры путем переговоров, прежде чем использовать другие средства урегулирования споров, в проектном соглашении вряд ли целесообразно предусматривать положения, не позволяющие стороне прибегать к использованию других средств урегулирования до истечения срока, отведенного для переговоров. Кроме того, если в проектном соглашении предусматривается, что в течение срока, отведенного для переговоров, другие процедуры урегулирования споров не могут использоваться, целесообразно разрешить той или иной стороне в определенных случаях начинать другие виды разбирательства даже до истечения этого срока, например, если сторона в ходе переговоров заявляет, что она не намерена вести дальнейшие переговоры или если необходимо начать арбитражное или судебное разбирательство до истечения срока ведения переговоров с целью предотвращения убытков или чтобы не утратить какое-либо право в силу истечения срока исковой давности. Целесообразно предусмотреть в проектном соглашении требование о том, что урегулирование, достигнутое в ходе переговоров, сводится к оформлению соответствующего документа в письменной форме.

3. *Согласительная процедура*

13. Если стороны не могут урегулировать спор путем переговоров, но, тем не менее, желают избежать арбитражного или судебного разбирательства, они могут попытаться сделать это с помощью процесса, в ходе которого третья сторона оказывает сторонам содействие в достижении урегулирования, как правило, предлагая им решения для рассмотрения. Такие процедуры, не имеющие состязательного характера, часто именуются "согласительными процедурами" или "посредничеством". Согласительная процедура отличается от переговоров между сторонами тем, что эта процедура осуществляется третьим независимым и беспристрастным лицом, тогда как в переговорах между сторонами об урегулировании спора такое третье независимое и беспристрастное лицо не участвует. Отличие согласительной процедуры от арбитражного или судебного разбирательства состоит в том, что эта процедура является добровольной, то есть обе стороны участвуют в ней лишь настолько и до тех пор, насколько и пока они с этим согласны. Однако иногда стороны путем заключения соглашения берут на себя обязательство добиваться урегулирования в установленный срок после начала согласительной процедуры или до наступления такого события, как письменное заявление об отказе от урегулирования и объявление о прекращении согласительной процедуры. Еще одно отличие состоит в том, что согласительная процедура завершается либо урегулированием спора, либо безуспешно, тогда как арбитраж или суд, если урегулирование не достигнуто, выносит решение, являющееся для сторон обязательным. В настоящее время согласительная процедура все чаще используется в различных районах мира. Во многих странах создан целый ряд частных и публичных организаций, предлагающих согласительные услуги заинтересованным сторонам.

14. Согласительная процедура исключает столкновение сторон и способствует дружественной атмосфере, которая, в отличие от арбитражного или судебного производства, повышает вероятность сохранения или восстановления нормальных деловых взаимоотношений между сторонами в споре. Согласительная процедура может даже укрепить деловые отношения, поскольку переговоры во время согласительной процедуры, совместное выявление фактов и достигнутое в конечном счете соглашение между сторонами могут не ограничиваться рамками спора, вызвавшего необходимость прибегнуть к согласительной процедуре, и привести к установлению уточненных договорных отношений, более отвечающих коммерческой реальности. Поскольку согласительная процедура позволяет избежать определенных формальностей, которые необходимо соблюдать в случае арбитражного или судебного разбирательства, она, как правило, является более быстрой и менее дорогостоящей, чем арбитражное или судебное разбирательство.

15. Если стороны предусмотрят в договоре согласительную процедуру, то им придется согласовать ряд процедурных вопросов для повышения вероятности урегулирования и избежания некоторых потенциальных недостатков согласительной процедуры, которые изложены ниже. Решению таких процедурных вопросов во многом способствует включение в контракт путем ссылки ряда правил согласительной процедуры, таких, например, как Согласительный регламент ЮНСИТРАЛ¹. В некоторых странах принято законодательство, предназначенное для содействия использованию согласительной процедуры в урегулировании коммерческих споров.

16. Потенциальный недостаток согласительной процедуры заключается в том, что в случае полной неудачи согласительной процедуры затраченные на нее деньги и время могут быть потеряны. Этот недостаток может быть в некоторой степени смягчен, если в проектном соглашении не требовать от сторон в обязательном порядке

¹ Доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее тринадцатой сессии, Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, тридцать пятая сессия, Дополнение № 17 (A/35/17), пункт 106 [Ежегодник Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли, том XI: 1980 год, часть первая, II, А (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.81.V.8)]. Согласительный регламент ЮНСИТРАЛ также издан в виде брошюры (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.81.V.6). Регламент дополнен типовой оговоркой о согласительной процедуре, которая гласит: "Если в случае спора, возникающего из настоящего договора или в связи с ним, стороны пожелают попытаться урегулировать этот спор миром посредством согласительной процедуры, такая процедура будет осуществляться в соответствии с действующим в настоящее время Согласительным регламентом ЮНСИТРАЛ". Применение Согласительного регламента ЮНСИТРАЛ рекомендовано Генеральной Ассамблеей Организации Объединенных Наций в ее резолюции 35/52 от 4 декабря 1980 года.

попытаться использовать согласительную процедуру до начала арбитражного или судебного разбирательства, а просто разрешить стороне начать согласительную процедуру. Таким образом, согласительная процедура применялась бы в тех случаях, когда существует реальная возможность достижения мирного урегулирования.

17. Еще одна потенциальная проблема может возникнуть в связи с тем, что в согласительной процедуре стороны, как правило, высказывают предположения и мнения относительно предложений о возможном урегулировании, делают признания или заявляют о своей готовности к урегулированию. Если, несмотря на такие усилия, согласительная процедура не приводит к урегулированию и стороны возбуждают судебное или арбитражное производство, такие мнения, предположения, признания или заявления о готовности к урегулированию могут быть использованы в ущерб стороне, которая их сделала. Такая возможность может удерживать стороны от активных попыток достичь урегулирования в ходе согласительных процедур, что снизило бы полезность согласительной процедуры. С целью разрешения этой проблемы в некоторых правилах (например, в статье 20 Согласительного регламента ЮНСИТРАЛ) содержится положение о том, что стороны обязуются не приводить и не представлять в качестве доказательства в ходе любого последующего арбитражного или судебного разбирательства i) мнения или предположения, высказанные другой стороной в отношении возможного урегулирования спора; ii) признания, сделанные другой стороной в ходе согласительной процедуры; iii) предложения посредника; iv) тот факт, что другая сторона проявила готовность принять предложение об урегулировании, сделанное посредником. В целях содействия использованию согласительной процедуры в качестве способа урегулирования споров и обеспечения того, чтобы указанные трудности не возникали, в некоторых государствах приняты законодательные положения, ограничивающие представление некоторых связанных с согласительной процедурой доказательств в ходе последующего судебного или арбитражного разбирательства.

18. Любая из сторон вряд ли станет активно стремиться к урегулированию в ходе согласительной процедуры, если ей придется учитывать возможность того, что в случае неудачного завершения согласительной процедуры посредник может быть назначен представителем или адвокатом другой стороны или арбитром. Знание посредником некоторых фактов, выявленных во время согласительной процедуры (например, предложений об урегулировании или признаний), могло бы пойти во вред изложившей их стороне. В силу именно этой причины в некоторых стандартных нормах в отношении согласительной процедуры (например, в статье 19 Согласительного регламента ЮНСИТРАЛ) предусматривается, что стороны и посредник берут на себя обязательство, что посредник не будет выступать в качестве арбитра или в качестве представителя или адвоката какой-либо из сторон в любом арбитражном или судебном разбирательстве в отношении спора, являющегося предметом согласительной процедуры; стороны обязуются также в ходе любого такого разбирательства не привлекать посредника в качестве свидетеля. В некоторых правовых системах для поощрения согласительной процедуры и содействия ей приняты законодательные положения, ограничивающие возможность посредника действовать в ходе соответствующего последующего урегулирования спора в качестве представителя/адвоката, арбитра или свидетеля.

19. Несмотря на это, знания, предварительно полученные арбитром, могут рассматриваться сторонами и как преимущество, поскольку, в частности, такие знания позволят арбитру вести дело более эффективно. В таком случае стороны могут предпочесть назначение их посредника арбитром в ходе последующего арбитражного разбирательства. Для преодоления любых возражений, основанных на утверждении о возможном ущербе в подобных случаях, в некоторых правовых системах приняты законы, которые прямо разрешают посреднику, при условии согласия сторон, действовать в качестве арбитра.

20. Еще одним потенциальным недостатком согласительной процедуры является возможность того, что та или иная сторона не выполнит соглашение об урегулировании, достигнутое в результате согласительной процедуры. Так, например, согласительная процедура стала бы более привлекательной, если бы выполнение соглашения об урегулировании, достигнутого в результате согласительной процедуры, обеспечивалось в том же порядке, что и исполнение арбитражного решения, с тем чтобы той или иной стороне такого соглашения не пришлось начинать состязательное арбитражное или судебное разбирательство для обеспечения выполнения соглашения об урегулировании. В качестве одного из способов обеспечить выполнение соглашения об урегулировании стороны могут назначить посредника арбитром и ограничить арбитражное разбирательство закреплением соглашения об урегулировании в форме арбитражного решения на согласованных условиях (как это предусмотрено, например, в статье 34(1) Арбитражного регламента ЮНСИТРАЛ). Однако не исключено, что может возникнуть препятствие для такого подхода в тех правовых системах, в которых нельзя начинать арбитражное разбирательство после того, как достигнуто урегулирование и спор разрешен. Для преодоления этого препятствия в некоторых правовых системах приняты законы, предусматривающие обеспечение выполнения соглашений об урегулировании, достигнутых в результате согласительной процедуры. Одно из возможных законодательных решений может заключаться в том, чтобы для обеспечения выполнения письменного соглашения об урегулировании, достигнутого в результате согласительной процедуры, предусмотреть отношение к нему как к арбитражному решению и обеспечение его выполнения в качестве такового. Другое решение может заключаться в том, чтобы в законодательном порядке прямо разрешить сторонам соглашения об урегулировании, несмотря на разрешение спора, начинать арбитражное разбирательство и получить от арбитра, которым может быть бывший посредник, решение на согласованных условиях.

4. Разбирательство с участием рефери или комиссии по рассмотрению споров

21. Стороны, возможно, пожелают рассмотреть вопрос об обеспечении урегулирования некоторых видов споров с помощью третьей стороны (именуемой в настоящем Руководстве "рефери") или комиссии экспертов, назначенных обеими сторонами. Такие комиссии экспертов часто именуются, например, "комиссиями по рассмотрению споров", "концессионными комиссиями рефери" или "комиссиями по разрешению споров". Процедуры с участием рефери или комиссии по рассмотрению споров могут носить вполне неофициальный и оперативный характер и строиться в соответствии с особенностями спора, для урегулирования которого они предназначены. В таком процессе стороны могут свободно принимать или отклонять предложения рефери или комиссии по рассмотрению споров и в любое время начинать судебное или арбитражное разбирательство, в особенности если это необходимо для предотвращения убытков или чтобы не утратить какое-либо право в силу истечения срока исковой давности. Назначение рефери или комиссии по рассмотрению споров может предотвратить перерастание недопонимания или противоречий между сторонами в формальные споры, требующие урегулирования в арбитражном или судебном порядке.

22. При использовании таких процедур в случае возникновения споров, которые стороны не могут урегулировать путем переговоров, любая из сторон может передать спор рефери или комиссии по рассмотрению споров для выработки рекомендации или решения. После такой передачи рефери или комиссия по рассмотрению споров выносит оценку, которая производится в неформальном порядке, как правило, путем переговоров со сторонами во время регулярных посещений строительной площадки. Рефери или комиссия следят за ходом переговоров, но каждой стороне предоставляется полная возможность высказать свою точку зрения, а рефери или комиссия по рассмотрению споров вправе задавать вопросы и запрашивать документы и другие доказательства. Затем комиссия проводит свое закрытое заседание и стремится выработать единогласную рекомендацию или единогласное решение. Как правило, в соответствии с договорными положениями, предусматривающими механизм привлечения рефери или комиссии по рассмотрению споров, решение рефери или комиссии по рассмотрению споров не является автоматически обязательным для сторон, но стороны могут сделать оговорку о том, что такое решение становится обязательным, если только одна из сторон или обе стороны не передадут спор в арбитраж или не начнут судебное разбирательство.

23. Некоторые международные организации и отраслевые ассоциации разработали нормы, касающиеся использования механизма привлечения рефери или комиссии по рассмотрению споров для урегулирования споров, однако, как правило, эти нормы затрагивают лишь некоторые аспекты проблемы. Во многих правовых системах разбирательство с участием рефери не регламентируется. В других системах эта процедура регулируется лишь в весьма ограниченных пределах. Следует также отметить, что право, применимое к таким процедурам, может предусматривать лишь ограниченные правовые гарантии для обеспечения того, чтобы разбирательство велось беспристрастно и с должной тщательностью. Кроме того, во многих правовых системах решение рефери или комиссии по рассмотрению споров, хотя и являющееся обязательным по договору, не создает права на обеспечение исполнения, поскольку оно не имеет статуса арбитражного или судебного решения. В силу этих причин, если стороны намерены предусмотреть возможность проведения разбирательства рефери или комиссией по рассмотрению споров, им будет необходимо урегулировать в проектном соглашении различные аспекты такого разбирательства. Ниже приводятся основные вопросы, которые следует предусмотреть.

24. Состав комиссии по рассмотрению споров может на различных этапах осуществления проекта меняться. Каждый член комиссии должен быть специалистом в области данного вида проекта, толкования договорных положений и управления такими проектами и должен взять на себя обязательство сохранять беспристрастность и независимость от сторон. Например, на этапе строительства эти лица могут получать периодические доклады о ходе строительства, и их должны немедленно ставить в известность о возникновении противоречий между сторонами по вопросам, касающимся строительства. Они могут встречаться со сторонами на строительной площадке либо регулярно, либо по мере необходимости для рассмотрения возникших противоречий и предложения возможных путей урегулирования этих противоречий.

25. Было бы желательным в проектном соглашении как можно точнее установить пределы полномочий, предоставляемых рефери или комиссией по рассмотрению споров. В нем можно указать функции, которые должны выполняться рефери или комиссией по рассмотрению споров, и категории вопросов, которые они могут рассматривать. Желательно ограничить полномочия рефери или комиссии по рассмотрению споров вопросами преимущественно технического характера. Одним из возможных способов отражения такого ограничения в соглашении является включение в него перечня технических вопросов, которые уполномочен рассматривать рефери или комиссия по рассмотрению споров.

26. В отношении характера функций рефери или комиссии по рассмотрению споров в проектном соглашении можно уполномочить их устанавливать фактические обстоятельства и назначать обеспечительные меры. Кроме того, в проектном соглашении можно было бы предоставить им полномочия на внесение изменений или дополнений в условия проектного соглашения, если это допустимо в соответствии с применимым к проектному соглашению правом (см. пункт 6). Стороны, возможно, пожелают рассмотреть вопрос о целесообразности предоставления рефери или комиссии по рассмотрению споров полномочий принимать решения по существу некоторых видов споров (например, споров в отношении того, являются ли успешными заключительные или эксплуатационные испытания, либо споров в связи с причинами, выдвигаемыми концессионером в качестве

основания для возражения против того или иного изменения, предложенного организацией-заказчиком) или необходимости передачи этих споров на урегулирование арбитрами или судами.

27. Стороны, возможно, пожелают отразить в проектном соглашении – в той мере, насколько это допускает право, применимое к соответствующему разбирательству, – вопрос взаимосвязи между разбирательством, проводимым рефери или комиссией по рассмотрению споров, и судебным или арбитражным разбирательством. Например, в проектном соглашении можно предусмотреть, что споры, входящие в компетенцию рефери или комиссии по рассмотрению споров, должны сначала передаваться на разрешение им и что арбитражное или судебное разбирательство не может быть начато до истечения установленного срока после передачи спора рефери или комиссии по рассмотрению споров. В проектном соглашении следует, кроме того, уточнить, является ли рекомендация или решение комиссии по рассмотрению споров допустимым доказательством в ходе любого последующего арбитражного или судебного разбирательства.

28. Право, регламентирующее арбитражное или судебное разбирательство, может предусматривать, в какой степени стороны могут предоставлять арбитрам или суду полномочия на пересмотр решения рефери или комиссии по рассмотрению споров. Преимущество исключения такого пересмотра состоит в том, что решение рефери или комиссии по рассмотрению споров сразу же становится окончательным и обязательным. С другой стороны, допущение такого пересмотра обеспечивает сторонам дополнительные гарантии того, что решение будет правильным. В некоторой степени можно сочетать преимущества обоих подходов, если предусмотреть, что решение рефери или комиссии по рассмотрению споров является обязательным для сторон, за исключением случаев, когда любая из сторон начинает арбитражное или судебное разбирательство в течение установленного короткого срока после вынесения такого решения. Если это допустимо, то стороны могут указать, что факты, установленные рефери или комиссией по рассмотрению споров, не могут быть оспорены в арбитражном или судебном разбирательстве. Проектное соглашение может также обязывать стороны выполнять решение рефери в отношении обеспечительных мер или решение по существу некоторых конкретных вопросов; если стороны не выполняют его, то будет считаться, что они не исполнили договорное обязательство.

29. Разбирательство с участием рефери или комиссии по рассмотрению споров используется в сочетании с механизмами состязательного урегулирования споров, такими, например, как арбитраж. Эти процедуры все чаще используются в тех странах, где по закону разрешение договорных споров правительственных учреждений допустимо лишь путем судебного разбирательства. Прежние оговорки о рефери или комиссиях по рассмотрению споров не содержали положений, предусматривающих обязательный характер их рекомендаций. Однако на практике в силу убедительности всей совокупности рекомендаций, единодушно предложенных назначенными по соглашению между сторонами независимыми экспертами, организации-заказчики и проектные компании не прибегают к судебному разбирательству, а добровольно признают эти рекомендации. Помимо того что стороны избегают таким образом потенциально затяжной судебной тяжбы, они часто учитывают, сколь трудно оспорить рекомендацию, которую суд или арбитраж может счесть убедительной, поскольку она сделана независимыми экспертами, знакомыми с проектом с самого начала, и основана на постоянном наблюдении за проектом как до возникновения спора, так и в момент его возникновения.

5. Арбитраж

а) Соображения в отношении необходимости заключения арбитражного соглашения

30. Существует множество различных причин частого использования арбитража для урегулирования споров, возникающих в связи с финансируемыми из частных источников проектами в области инфраструктуры. Арбитражное разбирательство может быть построено сторонами таким образом, чтобы оно носило менее формальный характер, чем судебное разбирательство, и в большей степени отвечало потребностям сторон и специфике споров, которые могут возникать в связи с проектным соглашением. Стороны могут выбрать в качестве арбитров лиц, являющихся специалистами по данному конкретному виду проекта. Они имеют право выбрать место проведения арбитражного разбирательства. Они могут также выбрать язык или языки, которые должны использоваться в ходе арбитражного разбирательства. Если стороны договариваются об избрании арбитража, ни одна из них не подчиняется судам государства другой стороны, кроме как в той мере, в какой суды места арбитража правомочны вмешиваться в арбитражный процесс. Арбитражное разбирательство может в меньшей степени, чем судебное разбирательство, наносить ущерб деловым отношениям между сторонами. Ход разбирательства и решения, выносимые арбитражем, могут сохранять конфиденциальный характер, что, как правило, невозможно в отношении судебного производства и выносимых судом решений. Арбитражное разбирательство обычно проходит более оперативно, а в силу того, что арбитражные решения являются окончательными, арбитраж часто связан с меньшими издержками, чем судебное разбирательство. И хотя в некоторых правовых системах предусмотрено упрощенное судопроизводство по определенным видам споров (обычно это споры, касающиеся сравнительно небольших денежных сумм), многие споры, возникающие в связи с финансируемыми из частных источников проектами в области инфраструктуры, под такой порядок урегулирования не подпадают. И наконец, ввиду наличия международных конвенций, содействующих признанию и приведению в исполнение иностранных арбитражных решений, такие решения зачастую признаются и приводятся в исполнение с меньшими трудностями, нежели решения иностранных судов (см. также пункты 56–59).

31. С другой стороны, арбитражное решение может быть отменено в ходе судебного разбирательства. Начало такого разбирательства приведет к задержке окончательного урегулирования спора. Тем не менее в большинстве правовых систем арбитражное решение может быть отменено лишь по ограниченному числу оснований, например в связи с тем, что арбитры не имели полномочий решать соответствующий спор; что сторона не смогла представить свое дело в арбитражном разбирательстве; что не были соблюдены нормы, применимые к назначению арбитров или к арбитражной процедуре; либо потому, что вынесенное решение противоречит публичной политике.

b) Право заключать арбитражные соглашения

32. Свобода договариваться о принятии арбитражной процедуры может быть ограничена двумя факторами: во-первых, это — предмет спора, который собираются передать в арбитраж; и во-вторых, то обстоятельство, что одна из сторон является правительственным учреждением. Во многих правовых системах традиционно считается, что правительство и его учреждения не имеют права заключать арбитражные соглашения. Такое положение нередко толкуется ограничительно в том плане, что оно не применяется в отношении публичных предприятий промышленного или коммерческого характера, которые в своих взаимоотношениях с третьими сторонами действуют сообразно нормам частного или торгового права.

33. Как отмечалось выше (см. главу I "Общие соображения по законодательным вопросам", _), в некоторых правовых системах, придерживающихся традиции гражданского права, предоставление общедоступных услуг регулируется сводом правовых норм, известным как "административное право" и охватывающим широкий диапазон правительственных функций. Во многих из этих стран действуют специальные положения об урегулировании споров, возникающих в связи с правительственными контрактами: правительственным учреждениям может быть, в частности, запрещено заключать арбитражные соглашения, исключаящие юрисдикцию судебных органов. Подобные ограничения могут в той или иной степени распространяться на целый ряд правительственных учреждений, относящихся к законодательной, административной и исполнительной ветвям власти. Тем не менее может проводиться различие между договором, заключаемым каким-либо правительственным ведомством, и договором, заключенным той или иной принадлежащей правительству корпорацией. Следует также учитывать характер конституционного разделения полномочий в принимающей стране. В некоторых странах определенные вопросы подпадают под исключительную юрисдикцию административно-политического образования более низкого уровня (т.е. штата или провинции), тогда как по другим вопросам два или более подобных образования могут иметь совместную юрисдикцию.

34. Ограничения свободы заключать арбитражные соглашения могут также быть связаны с правовой природой проектного соглашения. В странах гражданского права, где существует отдельная категория административного права, могут действовать положения, согласно которым проектные соглашения относятся к категории административных контрактов, вследствие чего они регулируются административным правом принимающего государства. В других правовых системах аналогичные запреты могут прямо включаться в законодательство или предусматриваться судебными прецедентами, непосредственно применимыми к проектным соглашениям. Но даже там, где явных запретов не существует, фактическое положение может быть таким же в силу договорной практики, принятой в отношении финансируемых из частных источников проектов в области инфраструктуры, которая обычно основывается на нормах законодательства или на соответствующих подзаконных актах. К примеру, законодательство может предписывать, что правительственные контракты должны оформляться только в определенном стандартном виде, предполагающем включение стандартных клаузул, в том числе и стандартной оговорки об урегулировании споров, предусматривающей юрисдикцию судов принимающей страны. Поэтому, независимо от вида конкретного правового режима, важно выяснить, будет ли то или иное проектное соглашение квалифицироваться как правительственный контракт, подчиняющийся определенным установленным нормам, или же как частный коммерческий контракт, подчиняющийся тем же нормам, что и любой другой контракт подобного рода, и не существует ли каких-либо специальных норм, которые применяются к проектным соглашениям в целом (см. также главу IV "Проектное соглашение", _).

35. Для стран, которые желали бы санкционировать использование арбитража для урегулирования споров, возникающих в связи с финансируемыми из частных источников проектами в области инфраструктуры, важно устранить возможные юридические препятствия и четко узаконить право внутренних организаций-заказчиков заключать арбитражные соглашения об урегулировании своих споров. Отсутствие четкого законодательного санкционирования права заключать арбитражные соглашения может поставить под сомнение юридическую действительность арбитражного соглашения и затянуть урегулирование возможных споров. Рассмотрением заявлений об отсутствии у арбитражного соглашения надлежащей юридической силы будет в первой инстанции заниматься третейский суд, которому придется принимать решение об обоснованности подобных заявлений. Если третейский суд сочтет, что, несмотря на выдвинутые впоследствии аргументы об отсутствии у организации-заказчика права на заключение арбитражного соглашения, такое соглашение все же было заключено юридически действительным образом, то этот вопрос может возникнуть вновь на стадии признания и приведения в исполнение в суде принимающего государства или в суде какой-либо третьей страны, где должно быть признано или исполнено вынесенное решение.

36. В отношении конкретно проектов в области инфраструктуры, финансируемых при участии иностранных инвесторов, можно отметить, что урегулирование споров между организацией-заказчиком и иностранными

компаниями, являющимися участниками того или иного проектного консорциума, может предусматриваться в двустороннем договоре об инвестициях или путем присоединения к Конвенции об урегулировании инвестиционных споров между государствами и физическими или юридическими лицами других государств (Вашингтон, 1965 год). На основании этой Конвенции, к которой на настоящий момент присоединилось 139 государств, был учрежден Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС). МЦУИС предоставляет возможности для согласительной процедуры и арбитражного разбирательства споров между странами-участницами и инвесторами, являющимися физическими или юридическими лицами других участвующих в Конвенции стран. Обращение к согласительной процедуре и арбитражу в МЦУИС осуществляется на добровольной основе. Однако после того, как стороны в каком-либо договоре или споре выразили свое согласие передать свой спор, в соответствии с Конвенцией, на арбитраж в МЦУИС, ни одна из них не может в одностороннем порядке отозвать свое согласие. Конвенция требует, чтобы все члены МЦУИС, независимо от того, являются ли они сторонами в споре или нет, признавали и приводили в исполнение арбитражные решения МЦУИС. МЦУИС является самостоятельной международной организацией, поддерживающей тесные связи со Всемирным банком.

c) Положения арбитражного соглашения

i) Сфера действия арбитражного соглашения и полномочия третейского суда

37. Как правило, арбитражное разбирательство может проводиться лишь на основе соглашения сторон об арбитраже. Такое соглашение может быть отражено либо в арбитражной оговорке, включенной в проектное соглашение, либо в отдельном арбитражном соглашении, заключенном сторонами до или после возникновения спора. Поскольку достижение соглашения об арбитраже после возникновения спора может оказаться более затруднительным, целесообразно либо включать арбитражную оговорку в проектное соглашение, либо заключать отдельное арбитражное соглашение одновременно с заключением самого договора. Однако в некоторых правовых системах соглашение об арбитраже является в полной мере действительным в процессуальном отношении и по вопросам существа лишь в случае его заключения после возникновения спора.

38. В проектном соглашении рекомендуется указать, какие именно споры подлежат урегулированию посредством арбитража. Например, арбитражная оговорка может предусматривать, что урегулированию в арбитраже подлежат все споры, возникающие в рамках проектного соглашения или в связи с ним или же связанные с его нарушением, прекращением или недействительностью. В некоторых случаях стороны, возможно, пожелают исключить из этих широких полномочий определенные виды споров, урегулирования которых путем арбитража они не желают.

39. Если это допускается правом, применимым к арбитражному разбирательству, стороны, возможно, пожелают уполномочить третейский суд распорядиться в отношении обеспечительных мер до окончательного урегулирования спора. Тем не менее в некоторых правовых системах третейские суды неправомочны назначать обеспечительные меры, даже если они получают на это полномочия от сторон. В других правовых системах, допускающих возможность назначения третейским судом обеспечительных мер, во многих случаях такие решения не могут быть приведены в исполнение, хотя и решения, не подлежащие принудительному исполнению, не лишены практической ценности. В таких случаях для сторон, возможно, было бы предпочтительным обращаться за назначением обеспечительных мер в суд. Во многих правовых системах обычный суд может отдать распоряжение о принятии обеспечительных мер даже в том случае, если спор подлежит передаче или уже передан в арбитраж.

40. Желательно, чтобы в арбитражном соглашении содержалось обязательство сторон выполнять арбитражные решения, в том числе решения о назначении обеспечительных мер. Преимущество включения в проектное соглашение такого обязательства состоит в том, что в некоторых правовых системах, в которых арбитражное решение не может быть приведено в исполнение в государстве одной из сторон, невыполнение соответствующей стороной решения при наличии договорного обязательства в том случае, когда она обязана сделать это по условиям договора, может рассматриваться в ходе судебного разбирательства как неисполнение этой стороной договорного обязательства.

41. Если в отношении спора, охватываемого арбитражным соглашением, которое признано юридически действительным, начинается судебное разбирательство, то при наличии своевременно направленного ходатайства суд обычно передает спор в арбитраж. Вместе с тем суд может оставить за собой право отдавать распоряжения о принятии обеспечительных мер и, как правило, будет правомочен осуществлять контроль за определенными аспектами арбитражного разбирательства (например, принимать решения по требованиям об отводе арбитров) и по определенным основаниям отменять арбитражные решения (см. пункт-ты 56–59).

ii) Вид арбитража и соответствующие процессуальные нормы

42. Стороны имеют возможность выбрать вид арбитража, в наибольшей степени отвечающий их потребностям. Желательно, чтобы они согласовали соответствующий регламент, который должен регулировать в их случае арбитражное разбирательство. Существует широкий спектр систем арбитража, различающихся степенью участия постоянных органов (например, арбитражных учреждений, профессиональных или отраслевых ассоциаций либо торговых палат) или третьих лиц (например, председателей арбитражных судов или торговых палат). На одном

конец этого спектра находится чисто специальный арбитраж, не предусматривающий какого бы то ни было участия того или иного постоянного органа или третьего лица. На практике это означает отсутствие возможности использования внешней помощи в случае, например, возникновения затруднений в связи с назначением или отводом кандидатуры арбитра (за исключением, возможно, национального суда). Кроме того, все необходимые административные мероприятия придется осуществлять самим сторонам или арбитрам. На другом конце спектра – арбитражное разбирательство, полностью осуществляющееся под руководством и надзором того или иного постоянного органа, который может пересматривать круг ведения третейского суда и проект арбитражного решения, а также изменять форму решения и выносить в отношении этой формы рекомендации.

43. В диапазоне между этими двумя видами арбитража имеются самые разнообразные системы арбитража, но все они предусматривают участие компетентного органа (или, во всяком случае, использование системы определения компетентного органа, как это предусмотрено в Арбитражном регламенте ЮНСИТРАЛ). Эти системы отличаются друг от друга по характеру предоставляемых ими административных услуг. Существенно важной, хотя и не обязательно исключительной, функцией компетентного органа является формирование или оказание помощи в формировании состава третейского суда (например, путем назначения арбитров, принятия решений об отводе того или иного арбитра или замене арбитров). Административные или материально-технические услуги, которые предоставляются комплексно или раздельно, могут включать следующие элементы: препровождение письменных сообщений той или иной стороны или арбитров; оказание содействия третейскому суду в организации слушаний или других заседаний (включая направление уведомлений участникам; предоставление или получение помещений для проведения слушаний или заседаний третейского суда; обеспечение ведения протоколов слушаний и устного перевода в ходе слушаний, а также, возможно, письменного перевода документов); оказание, при необходимости, помощи в сдаче на хранение или регистрации арбитражного решения; хранение сумм обеспечения и ведение счетов по гонорарам и издержкам; и оказание иной помощи, связанной с секретарским или канцелярским обслуживанием.

44. Если стороны не делают выбора в пользу чисто специального арбитража, они, возможно, пожелают договориться относительно органа или лица, которое будет выполнять необходимые для них функции. К числу факторов, которые полезно учитывать при выборе соответствующего органа или лица, относятся: готовность выполнять требуемые функции; компетентность, особенно в вопросах международного характера; соответствие размеров гонорара объему требуемых услуг; местонахождение такого органа или местожительство лица; вероятность того, что оказываемые ими услуги будут ограничены пределами какого-либо географического района. Последний фактор следует рассматривать в увязке с возможным или согласованным местом проведения арбитража. Вместе с тем некоторые функции (например, назначение) не обязательно должны выполняться в месте проведения арбитража, а часть арбитражных учреждений имеет возможность оказывать услуги не только в тех странах, где они расположены.

45. В большинстве случаев арбитражное разбирательство регулируется правом государства, на территории которого оно проводится. Во многих государствах имеются законы, регламентирующие различные аспекты арбитражного разбирательства. Одни положения этих законов носят императивный характер, другие — диспозитивный. При выборе места арбитража стороны могут пожелать выяснить, в какой мере в законодательстве предполагаемого места проведения разбирательства признаются особые потребности и специфика международного коммерческого арбитража и, в частности, позволяет ли оно сторонам использовать процессуальные нормы применительно к их конкретным потребностям и желаниям, обеспечивая при этом справедливость и эффективность разбирательства. Эту тенденцию, заметную в современном законодательстве значительного числа государств, развивает и подкрепляет Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже, принятый в 1985 году².

46. В силу того что законы об арбитраже некоторых государств не всегда соответствуют особенностям и потребностям международного коммерческого арбитража и поскольку в любом случае эти законы не содержат норм, регулирующих все процедурные вопросы, которые могут возникнуть в связи с арбитражным разбирательством, стороны, возможно, пожелают согласовать некий свод арбитражных норм, которые будут регулировать арбитражное разбирательство. Если стороны примут решение о том, чтобы их арбитражное разбирательство осуществлялось при каком-либо учреждении, такое учреждение обычно требует от сторон применения регламента этого учреждения и может отказаться рассматривать дело, если стороны изменяют положения регламента, которые данное учреждение считает основополагающими для своей системы арбитража. Многие арбитражные учреждения предлагают на выбор два, а иногда и более регламента и обычно разрешают сторонам изменять правила этих регламентов, в частности те из них, которые не затрудняют проведение арбитражного разбирательства при этом учреждении. Если учреждение не требует от сторон применения какого-либо конкретного арбитражного регламента либо выбора одного из определенных регламентов или если стороны

² Доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее восемнадцатой сессии, *Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, сороковая сессия, Дополнение № 17 (A/40/17)*, пункт 332 и Приложение I. В своей резолюции 40/72 от 11 декабря 1985 года Генеральная Ассамблея Организации Объединенных Наций рекомендовала "всем государствам должным образом принимать во внимание Типовой закон о международном торговом арбитраже, имея в виду желательность единообразия закона о процедурах арбитража и конкретной потребности практики международного торгового арбитража".

выбирают специальный арбитраж, они могут выбрать регламент по собственному усмотрению. При выборе свода процессуальных норм стороны, возможно, пожелают рассмотреть вопрос о его адекватности для дел международного характера и приемлемости содержащихся в нем процедур.

47. Из множества арбитражных регламентов, разработанных международными организациями или арбитражными учреждениями, особого упоминания заслуживает Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ³. Регламент оказался приемлемым для различных правовых, социальных и экономических систем, приобрел широкую известность и используется во всех регионах мира. Стороны могут применять его в чисто специальном арбитраже, равно как и в арбитражных разбирательствах с участием компетентного органа, оказывающего или не оказывающего дополнительные административные услуги. Значительное число арбитражных учреждений во всех регионах мира либо уже приняли Регламент в качестве своих собственных институциональных правил для международных дел, либо предлагают свои услуги в качестве компетентного органа. Большинство из них готово оказывать административные услуги по делам, ведущимся в соответствии с Арбитражным регламентом ЮНСИТРАЛ.

iii) Практические вопросы, которые надлежит урегулировать сторонам

48. Положения об арбитраже, содержащиеся в проектном соглашении или в отдельном арбитражном соглашении, должны также охватывать целый ряд практических вопросов, таких как число арбитров, образующих состав третейского суда; процедуры назначения арбитров; место проведения разбирательства и место вынесения арбитражного решения; язык, на котором должно проводиться арбитражное разбирательство.

49. Если в арбитражных регламентах содержится типовая оговорка или если такая оговорка предлагается арбитражным учреждением, то принятие такой оговорки сторонами повышает надежность и эффективность арбитражного соглашения. Некоторые типовые оговорки, такие как та, которой сопровождается Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ, предлагают сторонам согласовать эти практические вопросы.

d) Конкретные вопросы, касающиеся выполнения арбитражных соглашений

50. Если будет признано желательным предоставить сторонам свободу выбора механизма урегулирования спора, включая арбитраж, то целесообразно выяснить, требуется ли для этого наличие правомочий, прямо предусмотренных законодательством. Наличие таких прямо предусмотренных правомочий может оказаться необходимым в том случае, когда, учитывая традицию исключительной юрисдикции судов в вопросах правительственных концессий, арбитраж не допускается или когда неясно, имеют ли стороны проектного соглашения право заключать соглашения об арбитраже.

i) Суверенный иммунитет

51. В тех случаях, когда арбитраж допускается и между сторонами проектного соглашения заключается арбитражное соглашение, выполнение соглашения об арбитраже может быть сорвано или затруднено, если соответствующая государственная организация имеет возможность сослаться на иммунитет государства либо как на препятствие для начала арбитражного разбирательства, либо в качестве аргумента против признания и приведения в исполнение арбитражного решения. В некоторых случаях право по этому вопросу не характеризуется достаточной четкостью, что может вызвать у инвесторов и у стороны, заключающей договор с организацией-заказчиком, беспокойство по поводу того, что арбитражное соглашение окажется неэффективным. Для того чтобы рассеять возможные сомнения подобного рода, рекомендуется пересмотреть законодательство по этому вопросу и обозначить пределы, в рамках которых организация-заказчик может сослаться на суверенный иммунитет.

52. Если использовать концепции частного права в той мере, в какой они могут применяться к вопросу о том, можно ли сослаться на иммунитет государства как на обстоятельство, препятствующее началу арбитражного разбирательства, или если применять принципы, разработанные в законодательстве и прецедентном праве некоторых государств, то заключение арбитражного соглашения можно рассматривать как вариант отказа от иммунитета государства.

53. Даже в случае вынесения арбитражного решения не в пользу организации-заказчика последняя может сослаться на иммунитет от исполнительных действий в отношении государственного имущества. Подходы к вопросу об иммунитете государства от исполнительных действий весьма различны. Так, например, согласно законам некоторых государств, иммунитет не распространяется на государственные организации, занимающиеся

³ Доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее девятой сессии, *Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, тридцать первая сессия, Дополнение № 17 (A/31/17), пункт 57 (Ежегодник Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли, том VII:1976, часть первая, II, А (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.77.V.1))*. Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ также издан в виде брошюры (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.77.V.6). В своей резолюции 31/98 от 15 декабря 1976 года Генеральная Ассамблея Организации Объединенных Наций рекомендовала применять Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ.

коммерческой деятельностью. По законам других государств требуется наличие связи между имуществом, на которое должно быть обращено исполнение, и иском в том отношении, например, что нельзя ссылаться на иммунитет, когда речь идет о средствах, выделенных для осуществления хозяйственной или коммерческой деятельности, регулируемой нормами частного права, на которых основывается иск, или в том отношении, что на иммунитет нельзя ссылаться, когда дело касается активов, выделенных государством на ведение своей коммерческой деятельности. В некоторых странах бремя доказывания того, что активы, на которые должно быть обращено исполнение, не используются в коммерческих целях, возлагается на государство.

54. В некоторые договоры с участием организаций, которые могли бы сослаться на суверенный иммунитет, включаются оговорки, предусматривающие отказ государства от своего права ссылаться на суверенный иммунитет. Подобное согласие или отказ может содержаться в международном соглашении, либо согласие может ограничиваться признанием того, что соответствующее имущество используется или предназначается для использования в коммерческих целях. Такие письменные оговорки применяются тогда, когда не ясно, подразумевают ли заключение арбитражного соглашения и участие в арбитражном разбирательстве со стороны государственной организации молчаливый отказ от суверенного иммунитета от исполнительных действий.

55. Законодатель может пожелать пересмотреть свое законодательство по этому вопросу и в разумных пределах прояснить, в каких областях государственные организации не могут ссылаться на суверенный иммунитет.

ii) Приведение арбитражного решения в исполнение

56. Действенность арбитражного соглашения зависит также и от законодательства, регулирующего признание арбитражных решений и приведение их в исполнение. Унификация такого рода законодательных положений осуществлена в Конвенции о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений (Нью-Йорк, 1958 год)⁴, которая, среди прочего, регулирует вопросы признания арбитражного соглашения и оснований, по которым суд может отказать в признании или приведении в исполнение арбитражного решения. К Конвенции присоединилось большое число стран, и широко распространено мнение, что она обеспечивает приемлемый и сбалансированный режим признания и исполнения арбитражных решений. Представляется, что факт участия принимающей страны в Конвенции можно рассматривать как один из важнейших элементов с точки зрения оценки правовой определенности принимаемых обязательств и надежности арбитража как метода урегулирования споров со сторонами из данного государства.

57. Согласно статье I, Конвенция применяется в отношении признания и приведения в исполнение арбитражных решений, "вынесенных на территории государства иного, чем то государство, где испрашивается признание и приведение в исполнение таких решений". Таким образом, если местом арбитража является принимающая страна, то суды этой страны, как правило, не будут применять Конвенцию к вынесенным там решениям, даже если принимающая страна является участницей Конвенции. Возможность применения режима признания и приведения в исполнение, отличного от того, который предусмотрен Конвенцией, можно рассматривать в качестве фактора, снижающего надежность арбитража как механизма урегулирования споров. С целью избежать такой неопределенности проектная компания может проявить интерес к заключению с организацией-заказчиком соглашения о том, что любое арбитражное разбирательство будет проходить в иной стране, нежели принимающая.

58. Для того чтобы принимающую страну охотнее выбирали в качестве места проведения арбитража, законодатель может принять решение о введении режима признания и приведения в исполнение арбитражных решений, выносимых в его государстве, который по существу был бы аналогичен режиму, закрепленному в Конвенции. Такой режим содержится в Типовом законе ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже, во многом составленном с учетом Нью-Йоркской конвенции 1958 года и применением ко всем арбитражным решениям, независимо от того, выносятся ли они в государстве, принимающем Типовой закон, или в каком-либо иностранном государстве. Согласованные на международном уровне формулировки соответствующих положений Типового закона повышают транспарентность права принимающей страны по этому вопросу.

59. Применимость в принимающей стране Нью-Йоркской конвенции 1958 года и режима, установленного в соответствии с этой Конвенцией в отношении арбитражных решений, на которые она не распространяется, не устраняет все вероятные случаи невозможности признания и приведения в исполнение арбитражного решения, вынесенного в принимающей стране. Причина этого заключается в том, что любая из сторон может обратиться с иском в обычные суды места вынесения арбитражного решения с целью отмены такого решения. Следовательно, эффективность арбитража зависит также и от законодательного режима отмены арбитражных решений в стране проведения арбитража. Если такой режим в принимающей стране считается неудовлетворительным, в частности если он допускает возможность отмены арбитражного решения по основаниям, выходящим за пределы тех, которые получили широкое признание как допустимые для международного коммерческого арбитража, любая из сторон может по этой причине пожелать договориться об избрании места арбитража вне принимающей страны. Для того чтобы заверить все стороны, и особенно частных инвесторов, в отношении того, что

⁴См. United Nations Treaty Series, Vol. 330, p. 38, No. 4739 (1959), воспроизведена в *Регистре текстов международных конвенций и других документов, касающихся права международной торговли*, том II (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.73.V.3).

арбитражное решение, вынесенное в принимающей стране, не будет отменено по причинам, выходящим за пределы разумного, принимающая страна, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о введении режима, который широко признается в качестве надлежащего для решения дел, касающихся международной торговли. Такой режим представлен в Типовом законе ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже.

6. Рассмотрение дел в обычных судах

60. При определении того, следует ли какой-либо спор урегулировать с помощью судебных процедур или же заключить арбитражное соглашение, наряду с вопросом о том, как то или иное положение урегулировано в праве, в число факторов, которые, как правило, учитывают стороны, входит, например, их уверенность в том, что суды, правомочные принимать решение по тому или иному спору, будут сохранять объективность и что спор будет разрешен без неоправданных задержек. Дополнительными факторами, которые следует принимать во внимание, являются эффективность национальной судебной системы и наличие форм судебной защиты, адекватных спорам, которые могут возникнуть в связи с проектным соглашением. Задержку при рассмотрении дел в судах потенциально может вызвать, в частности, возможность обжалования судебного решения. Кроме того, учитывая, что проекты в области инфраструктуры, как правило, связаны с чисто техническими и сложными проблемами, стороны примут также во внимание последствия использования услуг арбитров, отбираемых на основании их конкретных знаний и опыта, и сравнивать их с последствиями обращения в судебную систему, в которой, как правило, не реализуется идея о том, что рассмотрение того или иного спора следует поручать судье, имеющему специальные знания или опыт в области, в которой возник данный спор. Еще одно соображение может быть связано с конфиденциальным характером арбитражного разбирательства, относительной неформальностью арбитражной процедуры и тем, что арбитры, возможно, более гибко подойдут к выбору надлежащих средств правовой защиты, что в совокупности может способствовать сохранению и развитию долгосрочных отношений, на которых в принципе и должны строиться проектные соглашения.

61. У организации-заказчика может быть несколько доводов в пользу урегулирования любого спора в судах принимающей страны. Эти суды знакомы с правом страны, которое нередко содержит специальные законоположения, непосредственно применимые к проектным соглашениям. Кроме того, организация-заказчик и другие правительственные ведомства принимающей страны, которые могут участвовать в споре, предпочтут, возможно, местные суды в силу того, что здесь они знают судебную процедуру и язык, на котором ведется судопроизводство. Может также учитываться и то, что, поскольку проектные соглашения затрагивают вопросы публичного порядка и защиты публичных интересов, государственные суды способны лучше защитить их.

62. Однако такая точка зрения организации-заказчика зачастую не находит поддержки у проектной компании, инвесторов, финансистов и других частных сторон, привлекаемых к выполнению проектов. У этих сторон может вызывать озабоченность то, что суд принимающей страны способен проявить предвзятость в пользу организации-заказчика или что в ходе судебного разбирательства конъюнктурные цели или соображения политического характера могут взять верх над законными интересами частных инвесторов. Они могут также счесть арбитражное разбирательство более предпочтительным по сравнению с судопроизводством, потому что арбитраж, который в большей степени, чем судебное разбирательство, зависит от согласия сторон и не сопряжен с отнимающим много времени обжалованием, способен урегулировать тот или иной спор более эффективно. Еще одна причина может состоять в том, что ряд лиц, защищающих интересы проектной компании, могут не знать языка судопроизводства, а это способно затруднить их участие в судебном разбирательстве.

63. Некоторые страны, в том числе те, где существует традиция исключительной юрисдикции судов в вопросах, возникающих в связи с правительственными концессиями, пришли к выводу о том, что нет особо веских с точки зрения публичных интересов причин, для того чтобы не разрешать сторонам проектного соглашения выбирать по согласованию между собой такой механизм урегулирования споров, какой они считают наиболее целесообразным. В некоторых странах также оказалось, что предоставление сторонам права выбора механизма урегулирования споров способствует привлечению иностранных инвестиций для развития их инфраструктуры.

64. Однако по законодательству других стран заключение арбитражных соглашений не допускается, а значит, применимыми являются лишь положения о компетенции судов принимающей страны. В странах, где правительственные контракты регулируются таким специальным режимом, может оказаться целесообразным, чтобы законодательные органы изучили вопрос об адекватности положений об урегулировании споров в отношении проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников.

С. Урегулирование коммерческих споров

1. Общие замечания

65. Помимо проектного соглашения существует множество других договоров, связанных с финансируемыми из частных источников проектами в области инфраструктуры. Соображения законодательного порядка, на которых может быть основана любая регламентация механизмов разрешения споров, зависят от вида договора, а также от конкретного характера споров, которые могут возникнуть в связи с ним. Такие договоры обычно включают: а) соглашения и корпоративные документы, заключаемые спонсорами проектов; б) соглашения о

финансировании и связанные с ними иные соглашения; с) контракты на строительство; d) контракты на эксплуатацию и материально-техническое обслуживание; e) контракты на поставку товаров и оказание услуг, необходимых для эксплуатации и материально-технического обслуживания объекта.

66. В национальном законодательстве, как правило, признается, что стороны коммерческих сделок, и в особенности международных коммерческих сделок, имеют право свободно договариваться о том, в каком судебном органе будут приниматься обязывающие их решения по любому спору, который может возникнуть в связи с такими сделками. В международных сделках наиболее предпочтительным методом стало арбитражное разбирательство, причем независимо от того, проводится ли при этом согласительная процедура как до арбитража, так и в сочетании с ним. Относительно контрактов, являющихся обычно составными частями финансируемых из частных источников сделок в области инфраструктуры, во многих странах стороны имеют право по своему усмотрению передавать споры в арбитраж, выбирать место проведения арбитража и определять, следует ли проводить разбирательство по тому или иному делу при арбитражном учреждении. Это в особенности относится к видам контрактов, упомянутым в предыдущем пункте. Такие контракты рассматриваются в целом как коммерческие соглашения, к которым – в том что касается оговорки об урегулировании споров – применяются общие нормы о коммерческих договорах. Правительствам, желающим установить благоприятный правовой климат для финансируемых из частных источников проектов в области инфраструктуры, можно рекомендовать пересмотреть свое законодательство в отношении таких договоров, с тем чтобы устранить любую неопределенность относительно свободы сторон согласовывать механизмы урегулирования споров по своему выбору.

2. Конкретные виды договоров и споров

a) Соглашения и корпоративные документы, заключаемые спонсорами проекта

67. В число подобных соглашений наряду с документами об инкорпорации проектной компании могут входить, например, различные договоренности заинтересованных участников, а также соглашения о предоставлении дополнительного финансирования или относительно права голоса. Стороны таких документов и соглашений, как правило, стремятся разрешать свои споры скорее путем добровольного примирения, нежели через официальное арбитражное или судебное разбирательство.

b) Соглашения о финансировании и связанные с ними иные соглашения

68. Поскольку спонсоры проекта предоставляют непосредственно лишь незначительную часть финансирования, а все остальное поступает от различных ссудодателей и инвесторов, немало кредитных соглашений, экспортно-кредитных договоренностей и других финансовых инструментов заключается с такими сторонами, как коммерческие банки, правительственные кредитные учреждения, международные кредитные учреждения, а также страхователи экспортных кредитов. Особое внимание ссудодатели обращают на правовую определенность и возможность взыскания по финансовым обязательствам, а также на юридическую силу договоренностей о страховании. Ссудодатели, как правило, охотнее заключают соглашения, содержащие положения о подчинении любых споров, которые могут возникнуть в связи с этими соглашениями, судебной юрисдикции международных финансовых центров. Тем не менее кредитные инструменты по некоторым проектам в области инфраструктуры, финансируемым из частных источников, предусматривают в том числе и арбитраж в качестве метода урегулирования такого вида споров.

c) Контракты на строительство

69. Контракты на строительство объекта часто заключаются проектной компанией "под ключ" либо с одним подрядчиком, либо с консорциумом подрядчиков в рамках единого общего контракта или нескольких отдельных контрактов⁵. Участники консорциума подрядчиков могут, в свою очередь, заключить между собой ряд дополнительных соглашений относительно, например, поставок оборудования и оказания различных услуг.

70. Опыт показывает, что в связи с контрактами на строительство возникает особенно много споров и что в этих спорах приходится решать проблемы, которые нечасто встречаются при других видах контрактов. Это объясняется, в частности, технической сложностью таких контрактов, многочисленностью различных предприятий, участвующих в строительстве, а также необходимостью внесения разного рода изменений или далеко идущими последствиями допускаемых ошибок.

71. Часто оказывается желательным, чтобы споры, возникающие в связи с контрактами на строительство, урегулировались путем арбитража. И все же некоторые споры, которые могут возникнуть в связи с контрактами на строительство, лежат вне пределов правовой компетенции обычных или третейских судов и не могут быть легко разрешены с помощью арбитражного или судебного разбирательства (например, споры технического характера, требующие более оперативного разрешения, чем это возможно в рамках арбитражного или судебного

⁵Описание договорных подходов в строительной отрасли см. "Правовое руководство ЮНСИТРАЛ по составлению междуна-родных контрактов на строительство промышленных объектов", глава II.

разбирательства). Стороны, возможно, захотят предусмотреть, чтобы эти споры разрешались третьей стороной, каковой могут быть рефери или комиссия по рассмотрению споров (см. также пункты 21–29).

72. В связи со строительством могут возникать споры между несколькими предприятиями. Так, например, в тех случаях, когда проектная компания заявляет, что в процессе строительства якобы имели место дефекты, может возникнуть неопределенность в отношении того, какой из нескольких привлеченных подрядчиков несет за них ответственность. Если проектная компания предъявит отдельные иски каждому подрядчику и эти иски будут рассматриваться в разных производствах различными судами или арбитрами, принятые в результате таких разбирательств решения могут оказаться противоречивыми. Это возможно даже в том случае, когда все контракты регулируются одним и тем же правом, и может произойти, например, вследствие применения различных процессуальных норм или различных оценок соответствующих доказательств. Рассмотрение всех относящихся к делу исков в ходе одного и того же разбирательства может предотвратить принятие противоречивых решений, облегчить сбор доказательств и сократить возможные издержки. И все же многостороннее разбирательство оказывается, как правило, более сложным и менее управляемым, и в ходе такого разбирательства любой стороне может быть труднее подготовить и представить свои доводы по делу. Многие правовые системы предусматривают средства урегулирования споров с участием нескольких сторон в ходе одного многостороннего судебного разбирательства. Для обеспечения возможности урегулирования споров между несколькими предприятиями в ходе многостороннего судебного разбирательства, возможно, целесообразно внести во все контракты на строительство объектов, заключаемые проектной компанией, положение, предусматривающее предоставление исключительной юрисдикции какому-либо суду, полномочному вести многостороннее разбирательство. Гораздо труднее структурировать многостороннее разбирательство в тех случаях, когда в качестве средства урегулирования споров используется арбитраж. Тем не менее и в этом случае можно сохранить некоторые из преимуществ многостороннего разбирательства, если для рассмотрения споров, возникающих по всем контрактам, касающимся строительства соответствующего объекта, назначаются одни и те же арбитры.

73. В некоторых правовых системах сторона, желающая объединить несколько арбитражных дел в рамках разбирательства в одном третейском суде, может подать ходатайство об этом в обычный суд. В большинстве таких правовых систем подобное ходатайство должно основываться на согласии всех заинтересованных сторон. В некоторых из этих правовых систем ходатайство об объединении дел можно подавать в соответствующий третейский суд или третейские суды. Третейские суды, в которые поступило такое ходатайство, могут сноситься между собой с целью обеспечить единообразие принимаемых ими постановлений об объединении дел. Если постановление об объединении дел не принимается или если ведущие дела третейские суды выносят противоречащие друг другу предварительные постановления, любая из сторон может обратиться в обычный суд, который принимает решение в отношении объединения дел. В большинстве правовых систем, содержащих специальные положения по данному вопросу, постановление об объединении дел может быть вынесено в том случае, когда налицо общий для них вопрос права или факта, когда права на искомую судебную защиту возникают в связи с одной и той же сделкой или когда вынесение постановления об объединении дел является желательным по какой-либо иной причине.

d) Контракт или контракты между проектной компанией и стороной, занимающейся эксплуатацией и материально-техническим обслуживанием проектного объекта

74. Споры, возникающие в связи с контрактами на эксплуатацию и материально-техническое обслуживание проектного объекта, во многих случаях сопряжены с проблемами, которые встречаются в спорах, возникающих в связи с другими видами контрактов. Это объясняется их сложностью, длительностью исполнения, а также возможностью участия в эксплуатации и материально-техническом обслуживании проекта ряда предприятий. Кроме того, присутствует большая публичная заинтересованность в своевременном и надлежащем исполнении этих контрактов. Споры по таким контрактам часто касаются чисто технических вопросов, связанных с процессом строительства и с технологией, которая будет использоваться на объекте. Особенно важно, чтобы они решались оперативно во избежание срывов в материально-техническом обслуживании объекта, а также перебоев в оказании общедоступных услуг. Стороны должны учитывать эти соображения при определении наиболее целесообразных механизмов урегулирования споров.

75. Как и в спорах на стадии строительства, в спорах, возникающих на стадии эксплуатации инфраструктуры, могут участвовать несколько предприятий, поэтому вышеизложенные соображения по поводу многосторонних разбирательств применимы *mutatis mutandis* и в данном контексте (см. пункты 72–73).

e) Контракты на поставку товаров и оказание услуг, необходимых для эксплуатации и материально-технического обслуживания объекта

76. Контракты на поставку товаров и оказание услуг, необходимых для эксплуатации и материально-технического обслуживания объекта, так же как и обычные коммерческие договоры, не вызывают каких-либо особых соображений в контексте проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников. И все же в той мере, в какой стороной в любом подобном контракте может являться правительственное ведомство принимающей страны, соображения, аналогичные тем, которые были высказаны по поводу споров между организацией-заказчиком и концессионером (см. пункты 4–64), могут сохранять силу и в данном контексте.

Д. Споры с участием других сторон

1. Споры между концессионером и его клиентами

77. В зависимости от типа проекта клиентами концессионера могут выступать различные лица, органы и организации, такие, например, как находящиеся в правительственной собственности компании коммунального обслуживания, закупающие у концессионера электроэнергию и воду с целью их перепродажи конечным пользователям; коммерческие компании, такие как авиационные и судоходные компании, заключающие подряд на эксплуатацию аэропортов или морских портов; или же отдельные лица, оплачивающие использование платных дорог. Соображения и политические установки относительно контрактов с конечными покупателями товаров или услуг, поставляемых и оказываемых проектной компанией, зависят от того, кем являются стороны в этих контрактах. Если конечными пользователями являются компании коммунального обслуживания или коммерческие предприятия, сторонам надлежит урегулировать все споры с помощью методов, обычных для коммерческих договоров, включая арбитраж. Если же пользователями являются просто потребители, то есть отдельные лица, выступающие в своем некоммерческом качестве, то могут вступать в силу соображения особого рода. В некоторых странах, например, сочли желательным установить в законе обязательство предоставлять таким потребителям специальные упрощенные, но эффективные механизмы урегулирования споров с операторами соответствующих объектов. Там, где действуют такие специальные механизмы, часто предусматривается, что они являются факультативными и не должны наносить ущерб праву потребителя обращаться в суды.

78. В некоторых странах действуют положения, регулирующие споры между поставщиками общедоступных услуг, такими как предприятия общественного пользования, и покупателями или пользователями предоставляемых ими услуг. Такое специальное регулирование обычно ограничивается определенными хозяйственными секторами и действует в отношении приобретения товаров или услуг индивидуальными потребителями; оно, например, предусматривает обязательство поставщика создать механизм приема и рассмотрения претензий индивидуальных потребителей, а в некоторых случаях — и упрощенные методы урегулирования споров. В число этих методов могут входить арбитраж и согласительная процедура. Как правило, подобные механизмы являются для потребителя факультативными и не лишают потерпевших возможности обращаться в суды. Там же, где покупателями или пользователями являются коммерческие предприятия, как правило, считается, что в специальном регулировании процесса разрешения споров нет необходимости.

79. Потребность в подобных специальных положениях для проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, и характер создаваемых для этих целей механизмов урегулирования споров зависят от таких соображений, как виды соответствующих товаров или услуг, категории предприятий или лиц, приобретающих эти товары или услуги, и политические установки в отношении деятельности различных отраслей. Поэтому представляется целесообразным отнести любое такое регулирование к сфере законодательства по отдельным секторам или к сфере действия норм, устанавливаемых в порядке регулирования в соответствии с таким законодательством.

2. Процедуры урегулирования разногласий между регулирующим органом и концессионером

80. Как отмечалось выше (см. главу V "Развитие и эксплуатация инфраструктуры", _), проектная компания должна будет на стадии эксплуатации объекта соблюдать множество разного рода условий и стандартов эксплуатации и материально-технического обслуживания объекта, которые содержатся в законодательстве, подзаконных актах и проектном соглашении. Помимо этих обязательств многие страны устанавливают режим регулирования, в соответствии с которым организация-заказчик или независимый регулирующий орган осуществляют функции надзора за эксплуатацией объекта, а также за тем, как проектная компания соблюдает различные условия, стандарты и решения, принятые регулирующим органом. Такие режимы регулирования обычно устанавливаются для отдельных отраслей, таких как производство электроэнергии, водоочистка и водопроводно-канализационное хозяйство или общественный транспорт.

81. Основные характерные особенности различных систем регулирования, организационных механизмов и процедур регулирования, включая вопрос о степени самостоятельности регулирующего органа по отношению к правительству, рассматриваются и в других частях *Руководства* (см. главу I "Общие соображения по законодательным вопросам", _). Независимо от того, принимаются ли основные решения по регулированию каким-либо правительственным ведомством (например, министерством) или же независимым регулирующим органом, нужен механизм, с помощью которого оператор объекта мог бы обжаловать принимаемые в порядке регулирования решения в случае возникновения разногласий между регулирующим органом и оператором. В этом вопросе, так же как и в отношении процесса регулирования в целом, существенно важно обеспечить высокую степень транспарентности и доверия. Для обеспечения доверия обжалование должно производиться в орган, независимый от принявшего первоначальное решение регулирующего органа, а также от политических властей принимающей страны и от компаний, подпадающих под такое регулирование.

82. Во многих правовых системах рассмотрение ходатайств об обжаловании решений регулирующих органов входит в компетенцию судов. Однако если существуют какие-либо сомнения в отношении судебного процесса обжалования (например, в плане возможных задержек или способности судов выносить оценки по сложным экономическим проблемам, сопряженным с решениями, принимаемыми в порядке регулирования), то, возможно, целесообразнее было бы возложить функции по рассмотрению ходатайств об обжаловании, по крайней мере на уровне первой инстанции и до окончательного обращения в суд, на какой-либо иной орган. В некоторых странах ходатайства об обжаловании рассматривает независимый межотраслевой надзорный орган высокого уровня. Есть также страны, где ходатайства об обжаловании рассматривают специальные коллегии, в состав которых входят лица, выполняющие точно оговоренные судебные и научные функции. Что касается оснований, на которых может быть произведено обжалование, то здесь во многих случаях имеются определенные ограничения, в частности в отношении права апелляционного органа заменять оценку, вынесенную органом, решение которого обжалуется, оценкой фактов, произведенной по своему собственному усмотрению.

IV. КООРДИНАЦИЯ И СОТРУДНИЧЕСТВО

А. Международная практика резервных аккредитивов (ISP98): доклад Генерального секретаря (A/CN.9/459) [Подлинный текст на английском языке]

1. В своем письме от 3 марта 1999 года (воспроизводится в приложении I) директор Института международного банковского права и практики, инк. просил Комиссию рассмотреть вопрос о рекомендации для всемирного использования новых Правил международной практики резервных аккредитивов (ISP98). Подлинный текст ISP98 на английском (или французском) языке содержится в приложении IV. В настоящее время Международная торговая палата (МТП), которая одобрила этот текст и выпустила его в качестве издания МТП № 590, проводит работу над переводом Правил на другие языки.

2. Как это указывается на обложке издания МТП,

"ISP98 заполняют важный пробел в рыночной практике. Хотя резервные аккредитивы обладают сходными чертами с товарными аккредитивами и другими финансовыми инструментами, имеются существенные различия с точки зрения сферы применения и практики. Кроме того, признается, что Унифицированные правила и обычаи МТП для документарных аккредитивов (УПО), которые пользуются авторитетом в международной практике товарных аккредитивов, подходят не для всех форм резервных аккредитивов. Для этого основного рабочего инструмента торговых и финансовых операций, стоимостной объем сделок при использовании которого превышает соответствующий показатель для товарных аккредитивов в пять раз, был необходим новый свод правил.

ISP98 представляют собой переработанную квинтэссенцию различных видов практики, применяющихся широким кругом пользователей резервных аккредитивов: банками, коммерсантами, рейтинговыми агентствами, финансистами акционерных обществ, управляющими кредитными отделами, правительственными должностными лицами и лицами, занимающимися вопросами банковского урегулирования. Как и УПО в случае товарных аккредитивов, ISP98 предназначены стать стандартом при использовании резервных аккредитивов в международных сделках".

3. В качестве общего справочного замечания можно отметить, что вопрос о документарных аккредитивах и банковских гарантиях являлся предметом внимания Комиссии с момента ее создания. Комиссия на своей второй сессии одобрила вариант Унифицированных правил и обычаев для документарных аккредитивов (УПО) 1962 года, на своей восьмой сессии - вариант 1974 года, на своей семнадцатой сессии - вариант 1983 года, а на своей двадцать седьмой сессии - вариант 1993 года.

4. Учитывая тесную связь между ISP98 и Конвенцией Организации Объединенных Наций о независимых гарантиях и резервных аккредитивах 1995 года, Секретарь Комиссии принимал участие в подготовке ISP98 в целях обеспечения соответствия между этими двумя взаимодополняющими текстами. Его предисловие к изданию МТП воспроизводится в приложении III. Дополнительная информация о причинах подготовки ISP98 и о характерных чертах этих Правил может быть почерпнута из введения, содержащегося в приложении II.

ПРИЛОЖЕНИЕ I

Письмо профессора Джеймса Е. Бирна, директора Института международного банковского права и практики, инк.

В своем письме я хотел бы изложить просьбу к Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли одобрить Правила международной практики резервных аккредитивов (ISP98).

Эти частно-правовые нормы практики предназначены для применения к резервным аккредитивам. Идея подготовки таких правил возникла в ходе обсуждений в Рабочей группе ЮНСИТРАЛ по международной договорной практике, в результате которых была подготовлена Конвенция Организации Объединенных Наций о независимых гарантиях и резервных аккредитивах. Эти правила были специально разработаны с тем, чтобы дополнить

Конвенцию, применение которой рекомендуется в официальном введении к Правилам. Работа над составлением собственно текста ISP98 проходила в регулярных консультациях с Секретариатом ЮНСИТРАЛ, и Институт использовал все возможности по пропаганде ISP98 также и для того, чтобы содействовать принятию Конвенции.

ISP98 вступили в силу с 1 января 1999 года. Они были одобрены Международной ассоциацией финансовых услуг и Комиссией по банковской технике и практике МТП и опубликованы в качестве издания МТП № 590. В настоящее время они используются и пропагандируются крупными банками - эмитентами резервных аккредитивов и, как ожидается, в течение нескольких лет приобретут характер всемирного стандарта.

В силу того, что между ISP98 и Конвенцией Организации Объединенных Наций существуют тесные связи, а также исходя из прошлой практики ЮНСИТРАЛ по одобрению аналогичных сводов практических правил, таких как УПО 500 и ИНКОТЕРМС 1990, Институт официально просит Комиссию рассмотреть вопрос об одобрении ISP.

ПРИЛОЖЕНИЕ II

©1998 Институт международного банковского права и практики, инк.

Все права принадлежат автору. Воспроизведение любой части настоящего труда любыми средствами без прямо выраженного письменного согласия запрещается.

Утверждено Международной ассоциацией финансовых услуг
и Банковской комиссией МТП

ВВЕДЕНИЕ

Правила международной практики резервных аккредитивов (ISP98) отражают общепризнанные виды практики, обычаи и обыкновения при использовании резервных аккредитивов. В них устанавливаются специальные правила для резервных аккредитивов, аналогично тому, как это делается в Унифицированных правилах и обычаях для документарных аккредитивов (УПО) и Унифицированных правилах для гарантий по требованию (УПГТ) применительно к товарным аккредитивам и независимым банковским гарантиям.

Изложение обычаев практики резервных аккредитивов в виде специальных правил свидетельствует о важности этого финансового инструмента и о сложившейся практике его применения. Суммы выданных резервных аккредитивов намного превышают суммы выданных товарных аккредитивов. Хотя использование резервных аккредитивов обычно связывается с Соединенными Штатами Америки - страной, в которой они впервые появились и в которой они наиболее широко используются, - такие аккредитивы являются поистине международными инструментами. Уже только в Соединенных Штатах сумма резервных аккредитивов, выданных иностранными банками, превышает сумму резервных аккредитивов, выданных банками США. Кроме того, резервные аккредитивы все более широко используются во всем мире.

Резервные аккредитивы выдаются в обеспечение платежа - при наступлении срока или после неисполнения - по обязательствам, основывающимся на заемных или авансированных денежных средствах, или в обеспечение платежа по наступлении или ненаступлении иного обстоятельства.

В целях удобства резервные аккредитивы обычно классифицируются описательным образом (причем классификация не имеет какого-либо практического значения при применении Правил) на основании их функций в рамках основной сделки или иных факторов, не обязательно связанных с условиями самого аккредитива. Например:

"резервный аккредитив по исполнению" обеспечивает обязательство исполнения - иное, чем обязательство уплатить денежные средства, - в том числе для цели покрытия убытков, причиненных неисполнением со стороны приказодателя в ходе осуществления основных сделок;

"резервный аккредитив по авансовому платежу" обеспечивает обязательство отчитаться за авансовый платеж, произведенный бенефициаром приказодателю;

"резервный аккредитив по тендерной гарантии" обеспечивает обязательство приказодателя выполнить контракт, если он будет ему выдан на основании тендерных процедур;

"контррезервный аккредитив" обеспечивает выдачу отдельного резервного аккредитива или иного обязательства бенефициаром контррезервного аккредитива;

"финансовый резервный аккредитив" обеспечивает обязательство уплатить денежные средства, включая любой инструмент, свидетельствующий об обязательстве возместить заемные денежные средства;

"резервный аккредитив прямой оплаты" обеспечивает по наступлении срока платежа платеж по основному платежному обязательству, обычно в связи с финансовым резервным аккредитивом, без учета вопросов неисполнения;

"резервный аккредитив по страхованию" обеспечивает обязательство приказодателя по страхованию или перестрахованию;

"товарный резервный аккредитив" обеспечивает обязательство приказодателя уплатить за товары или услуги в случае, если платеж не будет осуществлен с помощью других способов.

В прошлом многие резервные аккредитивы выдавались на условиях УПО, даже несмотря на то, что эти правила предназначены для товарных аккредитивов. УПО укрепляют независимый и документарный характер резервных аккредитивов. Они также устанавливают стандарты для рассмотрения требования и для уведомления об отказе в платеже, а также создают основу, с помощью которой можно сопротивляться рыночному давлению, навязывающему использование некоторых рискованных видов практики, таких как выдача резервных аккредитивов без указания срока действия.

Несмотря на эти важные моменты, уже давно стало очевидным, что УПО не в полной мере применимы для резервных аккредитивов и не полностью подходят для их использования, как это признается в статье 1 УПО 500, в которой предусматривается, что правила применяются "в той мере, в которой они могут быть применимыми". Даже в случае менее сложных резервных аккредитивов (в связи с которыми требуется представление только тратты), возникают проблемы, которые УПО не регулируются. Для более сложных резервных аккредитивов (связанных с более длительными сроками или автоматическими продлениями, передачей по требованию, требованиями о том, чтобы бенефициар выдал свое собственное обязательство другому лицу, и аналогичными моментами) требуются более специализированные правила практики. Эти потребности удовлетворяются с помощью ISP.

По структуре изложения и использованному подходу ISP отличаются от УПО, поскольку они должны быть признаны не только банкирами и коммерсантами, но и более широким кругом пользователей, активно вовлеченных в практику и правовое регулирование резервных аккредитивов: финансистами акционерных обществ и управляющими кредитными отделами, рейтинговыми агентствами, правительственными должностными лицами и лицами, занимающимися вопросами банковского регулирования, доверенными лицами держателей облигаций, а также юрисконсультами. Поскольку целью выдачи резервных аккредитивов часто является возможность их использования в случае споров или несостоятельности приказодателя, их тексты изучаются с такой тщательностью, которая не встречается в контексте товарных аккредитивов. В результате этого одной из целей ISP также является представление руководящих указаний для юристов и судей при толковании обычаев практики резервных аккредитивов.

Существенные различия являются либо результатом различных видов практики или различных проблем, либо проистекают из необходимости в большей конкретизации. Кроме того, в ISP предлагаются базовые определения для случаев, когда резервные аккредитивы разрешают представление документов с помощью электронных средств или требуют такого представления. Поскольку в соответствии с резервными аккредитивами представление оборотных документов требуется нечасто, нынешняя практика использования резервных аккредитивов более благоприятна для применения электронных сообщений, и в ISP содержатся определения и правила, способствующие представлению таких сообщений. Предполагается, что для ISP будут разработаны типовые сообщения для передачи по системе S.W.I.F.T.

ISP - как и УПО в случае товарных аккредитивов - упрощают, стандартизируют и рационализируют составление резервных аккредитивов и дают четкие и получившие широкое признание ответы для урегулирования часто встречающихся проблем. Имеются основополагающие элементы сходства с УПО, поскольку обычаи в практике резервных и в практике товарных аккредитивов являются по сути аналогичными. Даже в тех случаях, когда правила дублируют друг друга, правила ISP носят более конкретный характер, поскольку в них прямо излагается то намерение, которое в правилах УПО только подразумевается, с тем чтобы усилить элементы зависимости в практике резервных аккредитивов в тех случаях, когда высказываются сомнения относительно правомерности требования платежа по таким аккредитивам и осуществления такого платежа.

Аналогично УПО и УПГТ, ISP будут применяться к любым независимым обязательствам, выданным на условиях применения этих Правил. Такой подход позволяет избежать практически затруднительного и часто невозможного решения задачи определения резервных аккредитивов и разграничения их с независимыми гарантиями и, во многих случаях, товарными аккредитивами. Таким образом, решение вопроса о выборе свободы правил для использования оставлено - как это и следует - на усмотрение сторон. Вполне может быть принято решение о том, чтобы применить ISP к некоторым видам резервов аккредитивов, УПО - к другим, а УПГТ - к третьим. Хотя ISP не предназначены для применения к таким обусловленным обязательствам, как акцессорные гарантии и страховые договоры, они могут сыграть полезную роль в некоторых ситуациях, если указано, что то или иное конкретное

обязательство, которое в противном случае будет рассматриваться в силу местного права в качестве обусловленного, предполагается в качестве независимого.

Для применения ISP к резервному аккредитиву обязательство должно быть подчинено действию Правил путем включения формулировок примерно следующего содержания (эти варианты не являются единственно возможными):

"Настоящее обязательство выдается на условиях применения Правил международной практики резервных аккредитивов 1998 года";

или

"При условии применения ISP98".

Хотя действие ISP может быть изменено в тексте резервного аккредитива, в этом своде содержатся нейтральные правила, приемлемые для большинства ситуаций, и он может служить исходной базой для переговоров в других ситуациях. ISP помогут сторонам (включая банки, которые выдают, подтверждают или являются бенефициарами резервных аккредитивов) сэкономить значительное время и средства в ходе согласования и составления условий резервных аккредитивов.

ISP, как это и было задумано, согласуются с Конвенцией Организации Объединенных Наций о независимых гарантиях и резервных аккредитивах (которая является полезной и удобной для практического использования кодификацией основных положений права в области резервных аккредитивов и независимых гарантий), а также с местным правом, как законодательным, так и судебным, так как учитывают практику резервных аккредитивов, сформировавшуюся в соответствии с таким правом. Если правила вступят в коллизию с императивными положениями по таким вопросам, как уступка поступлений или передача в силу закона, то преимущественную силу будут, несомненно, иметь положения применимого права. В то же время большинство из подобных вопросов редко регулируется местным правом, а в рамках прогрессивных систем коммерческого права в качестве руководства для принятия решений в подобных ситуациях будет часто использоваться практика, как она закреплена в ISP, особенно в том, что касается трансграничных обязательств. Соответственно, ожидается, что ISP будут дополнять местное право, а не вступать с ним в коллизию.

Кроме того, ISP предназначены для использования в рамках арбитражных, а также судебных процедур (например, в рамках экспертной арбитражной системы по аккредитивам, созданной в соответствии с регламентом, разработанным Международным центром арбитража по вопросам, связанным с аккредитивами (ICLOCA), или в рамках общего коммерческого арбитража МТП) или альтернативных методов разрешения споров. Такой выбор должен быть прямо зафиксирован и надлежащим образом подробно оговорен. Он, как минимум, может быть закреплён в связи с оговоркой, касающейся ISP98, например, следующим образом: "Настоящее обязательство выдается на условиях применения ISP98, и все споры, возникающие из него или связанные с ними, передаются на арбитраж в соответствии с Регламентом ICLOCA (1996)".

Хотя предусматривается перевод ISP на другие языки - и этот перевод будет проконтролирован с точки зрения соответствия, - официальным текстом ISP в случае споров является текст на английском языке.

ISP были подготовлены Рабочей группой по ISP, работавшей под эгидой Института международного банковского права и практики, инк., в сотрудничестве с сотнями людей в течение пяти лет, и при подготовке текста были использованы замечания, полученные от отдельных лиц, банков, а также национальных и международных ассоциаций. В частности, с признательностью отмечается участие Международной ассоциации финансовых услуг (в прошлом - USCIB) и Специальной рабочей группы под председательством Гэри Коллайера (что привело к утверждению Правил Банковской комиссией МТП). Кроме того, с признательностью отмечается поддержка таких спонсоров, как "Ситибэнк N.A.", "Чейз Манхэттен Бэнк", "ABN-AMRO", "Бейкер & МакКензи" и Национальный юридический центр по вопросам межамериканской свободной торговли. Возможно, важнейшей чертой ISP является то, что подготовка этих Правил ознаменовала собой сотрудничество на международном уровне между международным сообществом банковских операций и юридическим сообществом. В этой связи неоценимое значение имела та активная роль, которую сыграл в этом процессе Секретариат Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли.

ISP составлены в качестве свода правил, предназначенных для использования в повседневной практике. Представление пояснительной информации о резервных аккредитивах и видах их использования не является целью Правил. Хотя следует признать, что было бы полезно сопроводить конкретные правила пояснительными комментариями, к ISP такие комментарии не прилагаются, поскольку проведение соответствующей работы для целей повседневного использования было бы излишне обременительным. Вместо этого в документ Official Commentary on the International Standby Practices (ISP98) ("Официальный комментарий к Правилам международной практики резервных аккредитивов (ISP98)") включены вводные материалы и официальные комментарии. За получением дополнительной информации о вспомогательных материалах и новых моментах применительно к ISP,

а также для получения ответов на вопросы можно обратиться к странице ISP98 в сети "World Wide Web" по адресу: www.ISP98.com.

Для рассмотрения тех вопросов, которые неизбежно возникнут, для подготовки официального толкования правил и для обеспечения надлежащей оценки их применения, Институт международного банковского права и практики, инк. создал Совет по международной практике резервных аккредитивов, в состав которого вошли представители ряда сообществ, внесших вклад в подготовку ISP, и возложил на этот Совет задачу проведения работы по поддержанию беспристрастного характера ISP в сотрудничестве с Институтом, Банковской комиссией МТП, МАФУ и различными другими организациями, оказывающими помощь.

Джеймс Г. Барнс
"Бейкер & МакКензи"
Заместитель Председателя
Рабочая группа по ISP

Профессор Джеймс Е. Бирн
Директор, Институт
международного банковского
права и практики, инк.
Председатель и Докладчик
Рабочая группа по ISP

Гэри У. Коллайер
Председатель,
Специальная рабочая
группа МТП и
Технический советник
Банковской комиссии МТП

ПРИЛОЖЕНИЕ III

ПРЕДИСЛОВИЕ

Герольд Херрманн, Секретарь, Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ)

Участие в составлении ISP98 явилось для меня чрезвычайно интересным и обогащающим опытом. Оно позволило мне явиться свидетелем (и, таким образом, засвидетельствовать это в настоящем предисловии) весьма тщательного и прагматичного процесса работы над текстом со стороны прекрасно подобранной группы, в состав которой входили представители всех заинтересованных секторов, активно участвующих в практике резервных аккредитивов, такие, как банкиры, особенно те из них, которые занимаются операциями с аккредитивами и глобальными торговыми сделками, юрисконсульты банков, адвокаты, научные работники, работники сферы регулирования, правительственные должностные лица, финансисты акционерных обществ и другие влиятельные потенциальные пользователи. Этот кладезь опыта и знаний, а также разнообразие интересов и точек зрения сыграли неоценимую роль в принятии решений о том, будет ли полезной и целесообразной разработка оперативного правила по тому или иному конкретному вопросу и - в случае положительного ответа на этот вопрос - какое решение будет наиболее эффективным и наиболее четко отражать наилучшую практику, причем вся эта работа неизменно проводилась на основе изучения конкретных примеров из практики.

Постоянное участие в подготовительной работе убедило меня - так же, как я уверен, оно убедило бы любого другого - в особых характеристиках резервных аккредитивов на оперативном уровне практической детализации и практического использования. Эти особые черты, с моей точки зрения, не только оправдывают, но и обуславливают необходимость в специальных договорных правилах, предназначенных для резервных аккредитивов. Как это было ясно установлено в результате постоянных сопоставлений с УПО, целый ряд статей УПО не подходит для резервных аккредитивов и целый ряд важнейших вопросов практики резервных аккредитивов вовсе не затрагивается в УПО. Хотя аналогичные расхождения в практике существуют между резервными аккредитивами и независимыми гарантиями (банковскими гарантиями или гарантиями по требованию, как они применяются в Европе), это, как представляется, имеет особое - если не исключительное - значение в связи с теми видами фактического использования резервных аккредитивов (например, финансовых резервных аккредитивов, резервных аккредитивов прямой оплаты), которые лишь чрезвычайно редко встречаются в практике гарантий. По этой и иным причинам, включая твердый характер обязательства, у меня не вызовет удивления тот факт, что не только резервные аккредитивы, но также и некоторые гарантии по требованию будут выдаваться на условиях ISP98.

Для человека, профессионально занимающегося унификацией права, участие в этой подготовительной работе в силу ее взаимосвязи с другими усилиями по согласованию и модернизации права явилось предметом особого удовлетворения. Помимо таких аспектов, как согласованность с пересмотренной статьей 5 ЕТК (аккредитивное право страны выдачи резервного аккредитива) и аналогично тесная (и даже личная) связь с работой целевой группы по пересмотру УПО 1993, я в особенности имею в виду работу ЮНСИТРАЛ, которая привела к принятию Генеральной Ассамблеей в 1995 году Конвенции Организации Объединенных Наций о независимых гарантиях и резервных аккредитивах. Идея подготовки специальных оперативных правил для резервных аккредитивов родилась в результате обширных обсуждений, в ходе которых сопоставлялись национальные правовые системы, а также эти два инструмента, которые предстояло "сочетать браком" в этой Конвенции. Поскольку "жених" и "невеста" по всем статьям критически и тщательно изучались их будущими "приемными родителями", подготовительные материалы ЮНСИТРАЛ являются чрезвычайно ценным справочным источником информации (равно как и будущие выдержки из судебных решений, которые будут опубликованы в системе ЮНСИТРАЛ по сбору информации о прецедентах

(ППТЮ); собственная страница в сети "Интернет": www.un.or.at/uncitral). Чрезвычайное удовлетворение вызвал тот факт, что группа, занимавшаяся подготовкой ISP98, постоянно сверялась с Конвенцией ЮНСИТРАЛ для обеспечения полного соответствия. Я должен признаться, что с особым удовлетворением случайно услышал слова, сказанные одним из ведущих мировых экспертов по вопросам аккредитивов своему коллеге-банкиру: "Чем больше я смотрю на эту Конвенцию Организации Объединенных Наций, тем больше она мне нравится".

Такие координация и сотрудничество в усилиях по универсальному согласованию и модернизации права, о которых я сказал выше, являются не только отрадным фактом, но и играют жизненно важную роль по причине взаимосвязи (которой часто не придают надлежащего значения или которую вообще не принимают во внимание) между двумя существенно различающимися уровнями правовых норм: договорным уровнем, на котором по соглашению индивидуальных сторон приобретают силу такие своды правил, как ISP98, УПО 500 или УПГТ, и законодательным уровнем, на котором такие разработанные в международном масштабе правовые нормы, как Конвенция Организации Объединенных Наций или внутренние правовые нормы (например, статья 5 ЕТК) признают проявление этой автономии сторон и обеспечивают ее полной юридической силой, а также регулируют некоторые вопросы, которые могут быть эффективно разрешены только на этом уровне (например, стандарты исключения на основе мошенничества, меры временной судебной защиты и другие связанные с судебной системой вопросы). Таким образом, ISP98 и Конвенция идеально дополняют друг друга и вместе закладывают необходимую основу для бесперебойного функционирования практики резервных аккредитивов во всем мире.

ПРИЛОЖЕНИЕ IV

RULE 1: GENERAL PROVISIONS

Scope, application, definitions and interpretation of these Rules

1.01 Scope and application

(a) These Rules are intended to be applied to standby letters of credit (including performance, financial, and direct pay standby letters of credit);

(b) A standby letter of credit or other similar undertaking, however named or described, whether for domestic or international use, may be made subject to these Rules by express reference to them;

(c) An undertaking subject to these Rules may expressly modify or exclude their application;

(d) An undertaking subject to these Rules is hereinafter referred to as a "standby".

1.02 Relationship to law and other Rules

(a) These Rules supplement the applicable law to the extent not prohibited by that law;

(b) These Rules supersede conflicting provisions in any other rules of practice to which a standby letter of credit is also made subject.

1.03 Interpretative principles

These Rules shall be interpreted as mercantile usage with regard for:

(a) Integrity of standbys as reliable and efficient undertakings to pay;

(b) Practice and terminology of banks and businesses in day-to-day transactions;

(c) Consistency within the worldwide system of banking operations and commerce; and

(d) Worldwide uniformity in their interpretation and application.

1.04 Effect of the Rules

Unless the context otherwise requires, or unless expressly modified or excluded, these Rules apply as terms and conditions incorporated into a standby, confirmation, advice, nomination, amendment, transfer, request for issuance, or other agreement of:

(i) The issuer;

(ii) The beneficiary to the extent it uses the standby;

(iii) Any adviser;

(iv) Any confirmer;

(v) Any person nominated in the standby who acts or agrees to act; and

(vi) The applicant who authorizes issuance of the standby or otherwise agrees to the application of these Rules.

1.05 Exclusion of matters related to due issuance and fraudulent or abusive drawing

These Rules do not define or otherwise provide for:

(a) Power or authority to issue a standby;

(b) Formal requirements for execution of a standby (e.g. a signed writing); or

(c) Defences to honour based on fraud, abuse, or similar matters.

These matters are left to applicable law.

General principles

1.06 Nature of standbys

(a) A standby is an irrevocable, independent, documentary, and binding undertaking when issued and need not so state;

(b) Because a standby is irrevocable, an issuer's obligations under a standby cannot be amended or cancelled by the issuer except as provided in the standby or as consented to by the person against whom the amendment or cancellation is asserted;

(c) Because a standby is independent, the enforceability of an issuer's obligations under a standby does not depend on:

- (i) The issuer's right or ability to obtain reimbursement from the applicant;
- (ii) The beneficiary's right to obtain payment from the applicant;
- (iii) A reference in the standby to any reimbursement agreement or underlying transaction; or
- (iv) The issuer's knowledge of performance or breach of any reimbursement agreement or underlying transaction;

(d) Because a standby is documentary, an issuer's obligations depend on the presentation of documents and an examination of required documents on their face;

(e) Because a standby or amendment is binding when issued, it is enforceable against an issuer whether or not the applicant authorized its issuance, the issuer received a fee, or the beneficiary received or relied on the standby or the amendment.

1.07 Independence of the issuer-beneficiary relationship

An issuer's obligations toward the beneficiary are not affected by the issuer's rights and obligations toward the applicant under any applicable agreement, practice, or law.

1.08 Limits to responsibilities

An issuer is not responsible for:

- (a) Performance or breach of any underlying transaction;
- (b) Accuracy, genuineness, or effect of any document presented under the standby;
- (c) Action or omission of others even if the other person is chosen by the issuer or nominated person; or
- (d) Observance of law or practice other than that chosen in the standby or applicable at the place of issuance.

Terminology

1.09 Defined terms

In addition to the meanings given in standard banking practice and applicable law, the following terms have or include the meanings indicated below:

(a) Definitions

"Applicant" is a person who applies for issuance of a standby or for whose account it is issued, and includes (i) a person applying in its own name but for the account of another person, or (ii) an issuer acting for its own account.

"Beneficiary" is a named person who is entitled to draw under a standby. See Rule 1.11 (c) (ii).

"Business Day" means a day on which the place of business at which the relevant act is to be performed is regularly open; and "Banking Day" means a day on which the relevant bank is regularly open at the place at which the relevant act is to be performed.

"Confirmer" is a person who, upon an issuer's nomination to do so, adds to the issuer's undertaking its own undertaking to honour a standby. See Rule 1.11 (c) (i).

"Demand" means, depending on the context, either a request to honour a standby or a document that makes such request.

"Document" means a draft, demand, document of title, investment security, invoice, certificate of default, or any other representation of fact, law, right, or opinion, that upon presentation (whether in a paper or electronic medium), is capable of being examined for compliance with the terms and conditions of a standby.

"Drawing" means, depending on the context, either a demand presented or a demand honoured.

"Expiration Date" means the latest day for a complying presentation provided in a standby.

"Person" includes a natural person, partnership, corporation, limited liability company, government agency, bank, trustee, and any other legal or commercial association or entity.

"Presentation" means, depending on the context, either the act of delivering documents for examination under a standby or the documents so delivered.

"Presenter" is a person who makes a presentation as or on behalf of a beneficiary or nominated person.

"Signature" includes any symbol executed or adopted by a person with a present intent to authenticate a document.

(b) Cross references

"Amendment" - Rule 2.06

"Advice" - Rule 2.05

"Approximately" ("About" or "Circa") - Rule 3.08 (f)

"Assignment of proceeds" - Rule 6.06

"Automatic amendment" - Rule 2.06 (a)

"Copy" - Rule 4.15 (d)

"Cover instructions" - Rule 5.08

"Honour" - Rule 2.01

"Issuer" - Rule 2.01

"Multiple presentations" - Rule 3.08 (b)

"Nominated person" - Rule 2.04

"Non-documentary conditions" - Rule 4.11

"Original" - Rule 4.15 (b) and (c)

"Partial drawing" - Rule 3.08 (a)

"Standby" - Rule 1.01 (d)

"Transfer" - Rule 6.01

"Transferee beneficiary" - Rule 1.11 (c) (ii)

"Transfer by operation of law" - Rule 6.11

(c) *Electronic presentations*

The following terms in a standby providing for or permitting electronic presentation shall have the following meanings unless the context otherwise requires:

"Electronic record" means:

- (i) A record (information that is inscribed on a tangible medium or that is stored in an electronic or other medium and is retrievable in perceivable form);
- (ii) Communicated by electronic means to a system for receiving, storing, re-transmitting, or otherwise processing information (data, text, images, sounds, codes, computer programs, software, databases, and the like); and
- (iii) Capable of being authenticated and then examined for compliance with the terms and conditions of the standby.

"Authenticate" means to verify an electronic record by generally accepted procedure or methodology in commercial practice:

- (i) The identity of a sender or source; and
- (ii) The integrity of or errors in the transmission of information content.

The criteria for assessing the integrity of information in an electronic record is whether the information has remained complete and unaltered, apart from the addition of any endorsement and any change which arises in the normal course of communication, storage, and display.

"Electronic signature" means letters, characters, numbers, or other symbols in electronic form, attached to or logically associated with an electronic record that are executed or adopted by a party with present intent to authenticate an electronic record.

"Receipt" occurs when:

- (i) An electronic record enters in a form capable of being processed by the information system designated in the standby; or
- (ii) An issuer retrieves an electronic record sent to an information system other than that designated by the issuer.

1.10 *Redundant or otherwise undesirable terms*

- (a) A standby should not or need not state that it is:

- (i) Unconditional or abstract (if it does, it signifies merely that payment under it is conditioned solely on presentation of specified documents);
- (ii) Absolute (if it does, it signifies merely that it is irrevocable);
- (iii) Primary (if it does, it signifies merely that it is the independent obligation of the issuer);
- (iv) Payable from the issuer's own funds (if it does, it signifies merely that payment under it does not depend on the availability of applicant funds and is made to satisfy the issuer's own independent obligation);
- (v) Clean or payable on demand (if it does, it signifies merely that it is payable upon presentation of a written demand or other documents specified in the standby);

(b) A standby should not use the term "and/or" (if it does it means either or both);

(c) The following terms have no single accepted meaning:

- (i) And shall be disregarded:

"callable",

"divisible",

"fractionable",

"indivisible", and

"transmissible";

- (ii) And shall be disregarded unless their context gives them meaning:

"assignable",

"evergreen",

"reinstate", and

"revolving".

1.11 *Interpretation of these Rules*

(a) These Rules are to be interpreted in the context of applicable standard practice;

(b) In these Rules, "standby letter of credit" refers to the type of independent undertaking for which these Rules were intended, whereas "standby" refers to an undertaking subjected to these Rules;

(c) Unless the context otherwise requires:

(i) "Issuer" includes a "confirmer" as if the confirmer were a separate issuer and its confirmation were a separate standby issued for the account of the issuer;

(ii) "Beneficiary" includes a person to whom the named beneficiary has effectively transferred drawing rights ("transferee beneficiary");

(iii) "Including" means "including but not limited to";

- (iv) "A or B" means "A or B or both"; "either A or B" means "A or B, but not both"; and "A and B" means "both A and B";
- (v) Words in the singular number include the plural, and in the plural include the singular; and
- (vi) Words of the neuter gender include any gender;
- (d) (i) Use of the phrase "unless a standby otherwise states" or the like in a rule emphasizes that the text of the standby controls over the rule;
- (ii) Absence of such a phrase in other rules does not imply that other rules have priority over the text of the standby;
- (iii) Addition of the term "expressly" or "clearly" to the phrase "unless a standby otherwise states" or the like emphasizes that the rule should be excluded or modified only by wording in the standby that is specific and unambiguous; and
- (iv) While the effect of all of these Rules may be varied by the text of the standby, variations of the effect of some of these Rules may disqualify the standby as an independent undertaking under applicable law;
- (e) The phrase "stated in the standby" or the like refers to the actual text of a standby (whether as issued or effectively amended), whereas the phrase "provided in the standby" or the like refers to both the text of the standby and these Rules as incorporated.
- (iii) By negotiation, in which case the issuer honours by paying the amount demanded at sight without recourse;
- (c) An issuer acts in a timely manner if it pays at sight, accepts a draft, or undertakes a deferred payment obligation (or if it gives notice of dishonour) within the time permitted for examining the presentation and giving notice of dishonour;
- (d) (i) A confirmer undertakes to honour a complying presentation made to it by paying the amount demanded of it at sight or, if the standby so states, by another method of honour consistent with the issuer's undertaking;
- (ii) If the confirmation permits presentation to the issuer, then the confirmer undertakes also to honour upon the issuer's wrongful dishonour by performing as if the presentation had been made to the confirmer;
- (iii) If the standby permits presentation to the confirmer, then the issuer undertakes also to honour upon the confirmer's wrongful dishonour by performing as if the presentation had been made to the issuer;
- (e) An issuer honours by paying in immediately available funds in the currency designated in the standby unless the standby states it is payable by:
 - (i) Payment of a monetary unit of account, in which case the undertaking is to pay in that unit of account; or
 - (ii) Delivery of other items of value, in which case the undertaking is to deliver those items.

RULE 2: OBLIGATIONS

2.01 Undertaking to honour by issuer and any confirmer to beneficiary

(a) An issuer undertakes to the beneficiary to honour a presentation that appears on its face to comply with the terms and conditions of the standby in accordance with these Rules supplemented by standard standby practice;

(b) An issuer honours a complying presentation made to it by paying the amount demanded of it at sight, unless the standby provides for honour:

- (i) By acceptance of a draft drawn by the beneficiary on the issuer, in which case the issuer honours by:
 - (a) Timely accepting the draft; and
 - (b) Thereafter paying the holder of the draft on presentation of the accepted draft on or after its maturity;
- (ii) By deferred payment of a demand made by the beneficiary on the issuer, in which case the issuer honours by:
 - (a) Timely incurring a deferred payment obligation; and
 - (b) Thereafter paying at maturity;

2.02 Obligation of different branches, agencies, or other offices

For the purposes of these Rules, an issuer's branch, agency, or other office acting or undertaking to act under a standby in a capacity other than as issuer is obligated in that capacity only and shall be treated as a different person.

2.03 Conditions to issuance

A standby is issued when it leaves an issuer's control unless it clearly specifies that it is not then "issued" or "enforceable". Statements that a standby is not "available", "operative", "effective", or the like do not affect its irrevocable and binding nature at the time it leaves the issuer's control.

2.04 Nomination

(a) A standby may nominate a person to advise, receive a presentation, effect a transfer, confirm, pay, negotiate, incur a deferred payment obligation, or accept a draft;

(b) Nomination does not obligate the nominated person to act except to the extent that the nominated person undertakes to act;

(c) A nominated person is not authorized to bind the person making the nomination.

2.05 *Advice of standby or amendment*

(a) Unless an advice states otherwise, it signifies that:

- (i) The adviser has checked the apparent authenticity of the advised message in accordance with standard letter of credit practice; and
- (ii) The advice accurately reflects what has been received;

(b) A person who is requested to advise a standby and decides not to do so should notify the requesting party.

2.06 *When an amendment is authorized and binding*

(a) If a standby expressly states that it is subject to "automatic amendment" by an increase or decrease in the amount available, an extension of the expiration date, or the like, the amendment is effective automatically without any further notification or consent beyond that expressly provided for in the standby. (Such an amendment may also be referred to as becoming effective "without amendment".);

(b) If there is no provision for automatic amendment, an amendment binds:

- (i) The issuer when it leaves the issuer's control; and
- (ii) The confirmer when it leaves the confirmer's control, unless the confirmer indicates that it does not confirm the amendment;

(c) If there is no provision for automatic amendment:

- (i) The beneficiary must consent to the amendment for it to be binding;
- (ii) The beneficiary's consent must be made by an express communication to the person advising the amendment unless the beneficiary presents documents which comply with the standby as amended and which would not comply with the standby prior to such amendment; and
- (iii) An amendment does not require the applicant's consent to be binding on the issuer, the confirmer, or the beneficiary;

(d) Consent to only part of an amendment is a rejection of the entire amendment.

2.07 *Routing of amendments*

(a) An issuer using another person to advise a standby must advise all amendments to that person;

(b) An amendment or cancellation of a standby does not affect the issuer's obligation to a nominated person that has acted within the scope of its nomination before receipt of notice of the amendment or cancellation;

(c) Non-extension of an automatically extendable (renewable) standby does not affect an issuer's obligation to a nominated person who has acted within the scope of its nomination before receipt of a notice of non-extension.

RULE 3: PRESENTATION

3.01 *Complying presentation under a standby*

A standby should indicate the time, place and location within that place, person to whom, and medium in which presentation should be made. If so, presentation must be so made in order to comply. To the extent that a standby does not so indicate, presentation must be made in accordance with these Rules in order to be complying.

3.02 *What constitutes a presentation*

The receipt of a document required by and presented under a standby constitutes a presentation requiring examination for compliance with the terms and conditions of the standby even if not all of the required documents have been presented.

3.03 *Identification of standby*

(a) A presentation must identify the standby under which the presentation is made;

(b) A presentation may identify the standby by stating the complete reference number of the standby and the name and location of the issuer or by attaching the original or a copy of the standby;

(c) If the issuer cannot determine from the face of a document received that it should be processed under a standby or cannot identify the standby to which it relates, presentation is deemed to have been made on the date of identification.

3.04 *Where and to whom complying presentation made*

(a) To comply, a presentation must be made at the place and any location at that place indicated in the standby or provided in these Rules;

(b) If no place of presentation to the issuer is indicated in the standby, presentation to the issuer must be made at the place of business from which the standby was issued;

(c) If a standby is confirmed, but no place for presentation is indicated in the confirmation, presentation for the purpose of obligating the confirmer (and the issuer) must be made at the place of business of the confirmer from which the confirmation was issued or to the issuer.

(d) If no location at a place of presentation is indicated (such as department, floor, room, station, mail stop, post office box, or other location), presentation may be made to:

- (i) The general postal address indicated in the standby;
- (ii) Any location at the place designated to receive deliveries of mail or documents; or
- (iii) Any person at the place of presentation actually or apparently authorized to receive it.

3.05 *When timely presentation made*

(a) A presentation is timely if made at any time after issuance and before expiry on the expiration date;

(b) A presentation made after the close of business at the place of presentation is deemed to have been made on the next business day.

3.06 *Complying medium of presentation*

(a) To comply, a document must be presented in the medium indicated in the standby;

(b) Where no medium is indicated, to comply a document must be presented as a paper document, unless only a demand is required, in which case:

(i) A demand that is presented via S.W.I.F.T., tested telex, or other similar authenticated means by a beneficiary that is a S.W.I.F.T. participant or a bank complies; otherwise

(ii) A demand that is not presented as a paper document does not comply unless the issuer permits, in its sole discretion, the use of that medium;

(c) A document is not presented as a paper document if it is communicated by electronic means even if the issuer or nominated person receiving it generates a paper document from it;

(d) Where presentation in an electronic medium is indicated, to comply a document must be presented as an electronic record capable of being authenticated by the issuer or nominated person to whom it is presented.

3.07 *Separateness of each presentation*

(a) Making a non-complying presentation, withdrawing a presentation, or failing to make any one of a number of scheduled or permitted presentations does not waive or otherwise prejudice the right to make another timely presentation or a timely re-presentation whether or not the standby prohibits partial or multiple drawings or presentations;

(b) Wrongful dishonour of a complying presentation does not constitute dishonour of any other presentation under a standby or repudiation of the standby;

(c) Honour of a non-complying presentation, with or without notice of its non-compliance, does not waive requirements of a standby for other presentations.

3.08 *Partial drawing and multiple presentations; amount of drawings*

(a) A presentation may be made for less than the full amount available ("partial drawing");

(b) More than one presentation ("multiple presentations") may be made;

(c) The statement "partial drawings prohibited" or a similar expression means that a presentation must be for the full amount available;

(d) The statement "multiple drawings prohibited" or a similar expression means that only one presentation may be

made and honoured but that it may be for less than the full amount available;

(e) If a demand exceeds the amount available under the standby, the drawing is discrepant. Any document other than the demand stating an amount in excess of the amount demanded is not discrepant for that reason;

(f) Use of "approximately", "about", "circa", or a similar word permits a tolerance not to exceed 10 per cent more or 10 per cent less of the amount to which such word refers.

3.09 *Extend or pay*

A beneficiary's request to extend the expiration date of the standby or, alternatively, to pay the amount available under it:

(a) Is a presentation demanding payment under the standby, to be examined as such in accordance with these Rules; and

(b) Implies that the beneficiary:

(i) Consents to the amendment to extend the expiry date to the date requested;

(ii) Requests the issuer to exercise its discretion to seek the approval of the applicant and to issue that amendment;

(iii) Upon issuance of that amendment, retracts its demand for payment; and

(iv) Consents to the maximum time available under these Rules for examination and notice of dishonour.

3.10 *No notice of receipt of presentation*

An issuer is not required to notify the applicant of receipt of a presentation under the standby.

3.11 *Issuer waiver and applicant consent to waiver of presentation rules*

In addition to other discretionary provisions in a standby or these Rules, an issuer may, in its sole discretion, without notice to or consent of the applicant and without effect on the applicant's obligations to the issuer, waive:

(a) The following Rules and any similar terms stated in the standby which are primarily for the issuer's benefit or operational convenience:

(i) Treatment of documents received, at the request of the presenter, as having been presented at a later date (Rule 3.02);

(ii) Identification of a presentation to the standby under which it is presented (Rule 3.03 (a));

(iii) Where and to whom presentation is made (Rule 3.04 (b), (c), and (d)), except the country of presentation stated in the standby; or

(iv) Treatment of a presentation made after the close of business as if it were made on the next business day (Rule 3.05 (b)).

(b) The following Rule but not similar terms stated in the standby:

- (i) A required document dated after the date of its stated presentation (Rule 4.06); or
- (ii) The requirement that a document issued by the beneficiary be in the language of the standby (Rule 4.04).

(c) The following Rule relating to the operational integrity of the standby only in so far as the bank is in fact dealing with the true beneficiary:

acceptance of a demand in an electronic medium (Rule 3.06 (b)).

Waiver by the confirmer requires the consent of the issuer with respect to paragraphs (b) and (c) of this Rule.

3.12 *Original standby lost, stolen, mutilated, or destroyed*

(a) If an original standby is lost, stolen, mutilated, or destroyed, the issuer need not replace it or waive any requirement that the original be presented under the standby;

(b) If the issuer agrees to replace an original standby or to waive a requirement for its presentation, it may provide a replacement or copy to the beneficiary without affecting the applicant's obligations to the issuer to reimburse, but, if it does so, the issuer must mark the replacement or copy as such. The issuer may, in its sole discretion, require indemnities satisfactory to it from the beneficiary and assurances from nominated persons that no payment has been made.

CLOSURE ON EXPIRY DATE

3.13 *Expiration date on a non-business day*

(a) If the last day for presentation stated in a standby (whether stated to be the expiration date or the date by which documents must be received) is not a business day of the issuer or nominated person where presentation is to be made, then presentation made there on the first following business day shall be deemed timely;

(b) A nominated person to whom such a presentation is made must so notify the issuer.

3.14 *Closure on a business day and authorization of another reasonable place for presentation*

(a) If on the last business day for presentation the place for presentation stated in a standby is for any reason closed and presentation is not timely made because of the closure, then the last day for presentation is automatically extended to the day occurring thirty calendar days after the place for presentation reopens for business, unless the standby otherwise provides;

(b) Upon or in anticipation of closure of the place of presentation, an issuer may authorize another reasonable place for presentation in the standby or in a communication received by the beneficiary. If it does so, then:

- (i) Presentation must be made at that reasonable place; and

- (ii) If the communication is received fewer than 30 calendar days before the last day for presentation and for that reason presentation is not timely made, the last day for presentation is automatically extended to the day occurring 30 calendar days after the last day for presentation.

RULE 4: EXAMINATION

4.01 *Examination for compliance*

(a) Demands for honour of a standby must comply with the terms and conditions of the standby;

(b) Whether a presentation appears to comply is determined by examining the presentation on its face against the terms and conditions stated in the standby as interpreted and supplemented by these Rules which are to be read in the context of standard standby practice.

4.02 *Non-examination of extraneous documents*

Documents presented which are not required by the standby need not be examined and, in any event, shall be disregarded for purposes of determining compliance of the presentation. They may without responsibility be returned to the presenter or passed on with the other documents presented.

4.03 *Examination for inconsistency*

An issuer or nominated person is required to examine documents for inconsistency with each other only to the extent provided in the standby.

4.04 *Language of documents*

The language of all documents issued by the beneficiary is to be that of the standby.

4.05 *Issuer of documents*

Any required document must be issued by the beneficiary unless the standby indicates that the document is to be issued by a third person or the document is of a type that standard standby practice requires to be issued by a third person.

4.06 *Date of documents*

The issuance date of a required document may be earlier but not later than the date of its presentation.

4.07 *Required signature on a document*

(a) A required document need not be signed unless the standby indicates that the document must be signed or the document is of a type that standard standby practice requires be signed;

(b) A required signature may be made in any manner that corresponds to the medium in which the signed document is presented;

- (c) Unless a standby specifies:

- (i) The name of a person who must sign a document, any signature or authentication will be regarded as a complying signature;
- (ii) The status of a person who must sign, no indication of status is necessary.
- (d) If a standby specifies that a signature must be made by:
 - (i) A named natural person without requiring that the signer's status be identified, a signature complies that appears to be that of the named person;
 - (ii) A named legal person or government agency without identifying who is to sign on its behalf or its status, any signature complies that appears to have been made on behalf of the named legal person or government agency; or
 - (iii) A named natural person, legal person, or government agency requiring the status of the signer be indicated, a signature complies which appears to be that of the named natural person, legal person, or government agency and indicates its status.

4.08 Demand document implied

If a standby does not specify any required document, it will still be deemed to require a documentary demand for payment.

4.09 Identical wording and quotation marks

If a standby requires:

- (a) A statement without specifying precise wording, then the wording in the document presented must appear to convey the same meaning as that required by the standby;
- (b) Specified wording by the use of quotation marks, blocked wording, or an attached exhibit or form, then typographical errors in spelling, punctuation, spacing, or the like that are apparent when read in context are not required to be duplicated and blank lines or spaces for data may be completed in any manner not inconsistent with the standby; or
- (c) Specified wording by the use of quotation marks, blocked wording, or an attached exhibit or form, and also provides that the specified wording be "exact" or "identical", then the wording in the documents presented must duplicate the specified wording, including typographical errors in spelling, punctuation, spacing and the like, as well as blank lines and spaces for data must be exactly reproduced.

4.10 Applicant approval

A standby should not specify that a required document be issued, signed, or counter-signed by the applicant. However, if the standby includes such a requirement, the issuer may not waive the requirement and is not responsible for the applicant's withholding of the document or signature.

4.11 Non-documentary terms or conditions

(a) A standby term or condition which is non-documentary must be disregarded whether or not it affects the

issuer's obligation to treat a presentation as complying or to treat the standby as issued, amended, or terminated;

(b) Terms or conditions are non-documentary if the standby does not require presentation of a document in which they are to be evidenced and if their fulfilment cannot be determined by the issuer from the issuer's own records or within the issuer's normal operations;

(c) Determinations from the issuer's own records or within the issuer's normal operations include determinations of:

- (i) When, where, and how documents are presented or otherwise delivered to the issuer;
- (ii) When, where, and how communications affecting the standby are sent or received by the issuer, beneficiary, or any nominated person;
- (iii) Amounts transferred into or out of accounts with the issuer; and
- (iv) Amounts determinable from a published index (e.g. if a standby provides for determining amounts of interest accruing according to published interest rates);

(d) An issuer need not re-compute a beneficiary's computations under a formula stated or referenced in a standby except to the extent that the standby so provides.

4.12 Formality of statements in documents

(a) A required statement need not be accompanied by a solemnity, officialization, or any other formality;

(b) If a standby provides for the addition of a formality to a required statement by the person making it without specifying form or content, the statement complies if it indicates that it was declared, averred, warranted, attested, sworn under oath, affirmed, certified, or the like;

(c) If a standby provides for a statement to be witnessed by another person without specifying form or content, the witnessed statement complies if it appears to contain a signature of a person other than the beneficiary with an indication that the person is acting as a witness;

(d) If a standby provides for a statement to be countersigned, legalized, visaed, or the like by a person other than the beneficiary acting in a governmental, judicial, corporate, or other representative capacity without specifying form or content, the statement complies if it contains the signature of a person other than the beneficiary and includes an indication of that person's representative capacity and the organization on whose behalf the person has acted.

4.13 No responsibility to identify beneficiary

Except to the extent that a standby requires presentation of an electronic record:

(a) A person honouring a presentation has no obligation to the applicant to ascertain the identity of any person making a presentation or any assignee of proceeds;

(b) Payment to a named beneficiary, transferee, an acknowledged assignee, successor by operation of law, to an account or account number stated in the standby or in a cover

instruction from the beneficiary or nominated person fulfils the obligation under the standby to effect payment.

4.14 Name of acquired or merged issuer or confirmer

If the issuer or confirmer is reorganized, merged, or changes its name, any required reference by name to the issuer or confirmer in the documents presented may be to it or its successor.

4.15 Original, copy, and multiple documents

- (a) A presented document must be an original;
- (b) Presentation of an electronic record, where an electronic presentation is permitted or required, is deemed to be an "original";
- (c) (i) A presented document is deemed to be an original unless it appears on its face to have been reproduced from an original;
- (ii) A document which appears to have been reproduced from an original is deemed to be an original if the signature or authentication appears to be original;
- (d) A standby that requires presentation of a "copy" permits presentation of either an original or copy unless the standby states that only a copy be presented or otherwise addresses the disposition of all originals;
- (e) If multiples of the same document are requested, only one must be an original unless:
 - (i) "Duplicate originals" or "multiple originals" are requested in which case all must be originals; or
 - (ii) "Two copies", "two-fold", or the like are requested in which case either originals or copies may be presented.

STANDBY DOCUMENT TYPES

4.16 Demand for payment

- (a) A demand for payment need not be separate from the beneficiary's statement or other required document;
- (b) If a separate demand is required, it must contain:
 - (i) A demand for payment from the beneficiary directed to the issuer or nominated person;
 - (ii) A date indicating when the demand was issued;
 - (iii) The amount demanded; and
 - (iv) The beneficiary's signature;
- (c) A demand may be in the form of a draft or other instruction, order, or request to pay. If a standby requires presentation of a "draft" or "bill of exchange", that draft or bill of exchange need not be in negotiable form unless the standby so states.

4.17 Statement of default or other drawing event

If a standby requires a statement, certificate, or other recital of a default or other drawing event and does no specify content, the document complies if it contains:

- (a) A representation to the effect that payment is due because a drawing event described in the standby has occurred;
- (b) A date indicating when it was issued; and
- (c) The beneficiary's signature.

4.18 Negotiable documents

If a standby requires presentation of a document that is transferable by endorsement and delivery without stating whether, how, or to whom endorsement must be made, then the document may be presented without endorsement, or, if endorsed, the endorsement may be in blank and, in any event, the document may be issued or negotiated with or without recourse.

4.19 Legal or judicial documents

If a standby requires presentation of a government-issued document, a court order, an arbitration award, or the like, a document or a copy is deemed to comply if it appears to be:

- (i) Issued by a government agency, court, tribunal, or the like;
- (ii) Suitably titled or named;
- (iii) Signed;
- (iv) Dated; and
- (v) Originally certified or authenticated by an official of a government agency, court, tribunal, or the like.

4.20 Other documents

(a) If a standby requires a document other than one whose content is specified in these Rules without specifying the issuer, data content, or wording, a document complies if it appears to be appropriately titled or to serve the function of that type of document under standard standby practice;

(b) A document presented under a standby is to be examined in the context of standby practice under these Rules even if the document is of a type (such as a commercial invoice, transport documents, insurance documents or the like) for which the Uniform Customs and Practice for Documentary Credits contains detailed rules.

4.21 Request to issue separate undertaking

If a standby requests that the beneficiary of the standby issue its own separate undertaking to another (whether or not the standby recites the text of that undertaking):

- (a) The beneficiary receives no rights other than its rights to draw under the standby even if the issuer pays a fee to the beneficiary for issuing the separate undertaking;
- (b) Neither the separate undertaking nor any documents presented under it need be presented to the issuer; and
- (c) If originals or copies of the separate undertaking or documents presented under it are received by the issuer although not required to be presented as a condition to honour of the standby:

- (i) The issuer need not examine, and, in any event, shall disregard their compliance or consistency with the standby, with the beneficiary's demand under the standby, or with the beneficiary's separate undertaking; and
- (ii) The issuer may without responsibility return them to the presenter or forward them to the applicant with the presentation.

RULE 5: NOTICE, PRECLUSION, AND DISPOSITION OF DOCUMENTS

5.01 *Timely notice of dishonour*

(a) Notice of dishonour must be given within a time after presentation of documents which is not unreasonable:

- (i) Notice given within three business days is deemed to be not unreasonable and beyond seven business days is deemed to be unreasonable;
- (ii) Whether the time within which notice is given is unreasonable does not depend upon an imminent deadline for presentation;
- (iii) The time for calculating when notice of dishonour must be given begins on the business day following the business day of presentation;
- (iv) Unless a standby otherwise expressly states a shortened time within which notice of dishonour must be given, the issuer has no obligation to accelerate its examination of a presentation;

(b) (i) The means by which a notice of dishonour is to be given is by telecommunication, if available, and, if not, by another available means which allows for prompt notice;

(ii) If notice of dishonour is received within the time permitted for giving the notice, then it is deemed to have been given by prompt means;

(c) Notice of dishonour must be given to the person from whom the documents were received (whether the beneficiary, nominated person, or person other than a delivery person) except as otherwise requested by the presenter.

5.02 *Statement of grounds for dishonour*

A notice of dishonour shall state all discrepancies upon which dishonour is based.

5.03 *Failure to give timely notice of dishonour*

(a) Failure to give notice of a discrepancy in a notice of dishonour within the time and by the means specified in the standby or these rules precludes assertion of that discrepancy in any document containing the discrepancy that is retained or re-presented, but does not preclude assertion of that discrepancy in any different presentation under the same or a separate standby;

(b) Failure to give notice of dishonour or acceptance or acknowledgement that a deferred payment undertaking has been incurred obligates the issuer to pay at maturity.

5.04 *Notice of expiry*

Failure to give notice that a presentation was made after the expiration date does not preclude dishonour for that reason.

5.05 *Issuer request for applicant waiver without request by presenter*

If the issuer decides that a presentation does not comply and if the presenter does not otherwise instruct, the issuer may, in its sole discretion, request the applicant to waive non-compliance or otherwise to authorize honour within the time available for giving notice of dishonour but without extending it. Obtaining the applicant's waiver does not obligate the issuer to waive non-compliance.

5.06 *Issuer request for applicant waiver upon request of presenter*

If, after receipt of notice of dishonour, a presenter requests that the presented documents be forwarded to the issuer or that the issuer seek the applicant's waiver:

(a) No person is obligated to forward the discrepant documents or seek the applicant's waiver;

(b) The presentation to the issuer remains subject to these Rules unless departure from them is expressly consented to by the presenter; and

(c) If the documents are forwarded or if a waiver is sought:

- (i) The presenter is precluded from objecting to the discrepancies notified to it by the issuer;
- (ii) The issuer is not relieved from examining the presentation under these Rules;
- (iii) The issuer is not obligated to waive the discrepancy even if the applicant waives it; and
- (iv) The issuer must hold the documents until it receives a response from the applicant or is requested by the presenter to return the documents, and if the issuer receives no such response or request within ten business days of its notice of dishonour, it may return the documents to the presenter.

5.07 *Disposition of documents*

Dishonoured documents must be returned, held, or disposed of as reasonably instructed by the presenter. Failure to give notice of the disposition of documents in the notice of dishonour does not preclude the issuer from asserting any defence otherwise available to it against honour.

5.08 *Cover instructions/transmittal letter*

(a) Instructions accompanying a presentation made under a standby may be relied on to the extent that they are not contrary to the terms or conditions of the standby, the demand, or these Rules;

(b) Representations made by a nominated person accompanying a presentation may be relied upon to the extent that they are not contrary to the terms or conditions of a standby or these Rules;

(c) Notwithstanding receipt of instructions, an issuer or nominated person may pay, give notice, return the documents, or otherwise deal directly with the presenter;

(d) A statement in the cover letter that the documents are discrepant does not relieve the issuer from examining the presentation for compliance.

5.09 Applicant notice of objection

(a) An applicant must timely object to an issuer's honour of a non-complying presentation by giving timely notice by prompt means;

(b) An applicant acts timely if it objects to discrepancies by sending a notice to the issuer stating the discrepancies on which the objection is based within a time after the applicant's receipt of the documents which is not unreasonable;

(c) Failure to give a timely notice of objection by prompt means precludes assertion by the applicant against the issuer of any discrepancy or other matter apparent on the face of the documents received by the applicant, but does not preclude assertion of that objection to any different presentation under the same or a different standby.

RULE 6: TRANSFER, ASSIGNMENT, AND TRANSFER BY OPERATION OF LAW

Transfer of drawing rights

6.01 Request to transfer drawing rights

Where a beneficiary requests that an issuer or nominated person honour a drawing from another person as if that person were the beneficiary, these Rules on transfer of drawing rights ("transfer") apply.

6.02 When drawing rights are transferable

(a) A standby is not transferable unless it so states;

(b) A standby that states that it is transferable without further provision means that drawing rights:

(i) May be transferred in their entirety more than once;

(ii) May not be partially transferred; and

(iii) May not be transferred unless the issuer (including the confirmer) or another person specifically nominated in the standby agrees to and effects the transfer requested by the beneficiary.

6.03 Conditions to transfer

An issuer of a transferable standby or a nominated person need not effect a transfer unless:

(a) It is satisfied as to the existence and authenticity of the original standby; and

(b) The beneficiary submits or fulfils:

(i) A request in a form acceptable to the issuer or nominated person including the effective date of

the transfer and the name and address of the transferee;

(ii) The original standby;

(iii) Verification of the signature of the person signing for the beneficiary;

(iv) Verification of the authority of the person signing for the beneficiary;

(v) Payment of the transfer fee; and

(vi) Any other reasonable requirements.

6.04 Effect of transfer on required documents

Where there has been a transfer of drawing rights in their entirety:

(a) A draft or demand must be signed by the transferee beneficiary; and

(b) The name of the transferee beneficiary may be used in place of the name of the transferor beneficiary in any other required document.

6.05 Reimbursement for payment based on a transfer

An issuer or nominated person paying under a transfer pursuant to rule 6.03 (a), (b) (i) and (b) (ii) is entitled to reimbursement as if it had made payment to the beneficiary.

ACKNOWLEDGEMENT OF ASSIGNMENT OF PROCEEDS

6.06 Assignment of proceeds

Where an issuer or nominated person is asked to acknowledge a beneficiary's request to pay an assignee all or part of any proceeds of the beneficiary's drawing under the standby, these Rules on acknowledgement of an assignment of proceeds apply except where applicable law otherwise requires.

6.07 Request for acknowledgement

(a) Unless applicable law otherwise requires, an issuer or nominated person:

(i) Is not obligated to give effect to an assignment of proceeds which it has not acknowledged; and

ii) Is not obligated to acknowledge the assignment;

(b) If an assignment is acknowledged:

(i) The acknowledgement confers no rights with respect to the standby to the assignee who is only entitled to the proceeds assigned, if any, and whose rights may be affected by amendment or cancellation; and

(ii) The rights of the assignee are subject to:

(a) The existence of any net proceeds payable to the beneficiary by the person making the acknowledgment;

(b) Rights of nominated persons and transferee beneficiaries;

(c) Rights of other acknowledged assignees; and

(d) Any other rights or interests that may have priority under applicable law.

6.08 Conditions to acknowledgement of assignment of proceeds

An issuer or nominated person may condition its acknowledgement on receipt of:

(a) The original standby for examination or notation;

(b) Verification of the signature of the person signing for the beneficiary;

(c) Verification of the authority of the person signing for the beneficiary;

(d) An irrevocable request signed by the beneficiary for acknowledgement of the assignment that includes statements, covenants, indemnities, and other provisions which may be contained in the issuer's or nominated person's required form requesting acknowledgement of assignment, such as:

(i) The identity of the affected drawings if the standby permits multiple drawings;

(ii) The full name, legal form, location, and mailing address of the beneficiary and the assignee;

(iii) Details of any request affecting the method of payment or delivery of the standby proceeds;

(iv) Limitation on partial assignments and prohibition of successive assignments;

(v) Statements regarding the legality and relative priority of the assignment; or

(vi) Right of recovery by the issuer or nominated person of any proceeds received by the assignee that are recoverable from the beneficiary;

(e) Payment of a fee for the acknowledgement; and

(f) Fulfilment of other reasonable requirements.

6.09 Conflicting claims to proceeds

If there are conflicting claims to proceeds, then payment to an acknowledged assignee may be suspended pending resolution of the conflict.

6.10 Reimbursement for payment based on an assignment

An issuer or nominated person paying under an acknowledged assignment pursuant to Rule 6.08 (a) and (b) is entitled to reimbursement as if it had made payment to the beneficiary. If the beneficiary is a bank, the acknowledgement may be based solely upon an authenticated communication.

TRANSFER BY OPERATION OF LAW

6.11 Transferee by operation of law

Where an heir, personal representative, liquidator, trustee, receiver, successor corporation, or similar person who claims to be designated by law to succeed to the interests of a

beneficiary presents documents in its own name as if it were the authorized transferee of the beneficiary, these Rules on transfer by operation of law apply.

6.12 Additional document in event of drawing in successor's name

A claimed successor may be treated as if it were an authorized transferee of a beneficiary's drawing rights in their entirety if it presents an additional document or documents which appear to be issued by a public official or representative (including a judicial officer) and indicate:

(a) That the claimed successor is the survivor of a merger, consolidation, or similar action of a corporation, limited liability company, or other similar organization;

(b) That the claimed successor is authorized or appointed to act on behalf of the named beneficiary or its estate because of an insolvency proceeding;

(c) That the claimed successor is authorized or appointed to act on behalf of the named beneficiary because of death or incapacity; or

(d) That the name of the named beneficiary has been changed to that of the claimed successor.

6.13 Suspension of obligations upon presentation by successor

An issuer or nominated person which receives a presentation from a claimed successor which complies in all respects except for the name of the beneficiary:

(a) May request in a manner satisfactory as to form and substance:

(i) A legal opinion;

(ii) An additional document referred to in Rule 6.12 (Additional document in event of drawing in successor's name) from a public official;

(iii) Statements, covenants, and indemnities regarding the status of the claimed successor as successor by operation of law;

(iv) Payment of fees reasonably related to these determinations; and

(v) Anything which may be required for a transfer under Rule 6.03 (Conditions to transfer) or an acknowledgement of assignment of proceeds under Rule 6.08 (Conditions to acknowledgement of assignment of proceeds);

but such documentation shall not constitute a required document for purposes of expiry of the standby;

(b) Until the issuer or nominated person receives the requested documentation, its obligation to honour or give notice of dishonour is suspended, but any deadline for presentation of required documents is not thereby extended.

6.14 Reimbursement for payment based on a transfer by operation of law

An issuer or nominated person paying under a transfer by operation of law pursuant to Rule 6.12 (Additional document in event of drawing in successor's name) is entitled

to reimbursement as if it had made payment to the beneficiary.

RULE 7: CANCELLATION

7.01 *When an irrevocable standby is cancelled or terminated*

A beneficiary's rights under a standby may not be cancelled without its consent. Consent may be evidenced in writing or by an action such as return of the original standby in a manner which implies that the beneficiary consents to cancellation. A beneficiary's consent to cancellation is irrevocable when communicated to the issuer.

7.02 *Issuer's discretion regarding a decision to cancel*

Before acceding to a beneficiary's authorization to cancel and treating the standby as cancelled for all purposes, an issuer may require in a manner satisfactory as to form and substance:

- (a) The original standby;
- (b) Verification of the signature of the person signing for the beneficiary;
- (c) Verification of the authorization of the person signing for the beneficiary;
- (d) A legal opinion;
- (e) An irrevocable authority signed by the beneficiary for cancellation that includes statements, covenants, indemnities, and similar provisions contained in a required form;
- (f) Satisfaction that the obligation of any confirmer has been cancelled;
- (g) Satisfaction that there has not been a transfer or payment by any nominated person; and
- (h) Any other reasonable measure.

RULE 8: REIMBURSEMENT OBLIGATIONS

8.01 *Right to reimbursement*

(a) Where payment is made against a complying presentation in accordance with these Rules, reimbursement must be made by:

- (i) An applicant to an issuer requested to issue a standby; and
 - (ii) An issuer to a person nominated to honour or otherwise give value;
- (b) An applicant must indemnify the issuer against all claims, obligations, and responsibilities (including attorney's fees) arising out of:
- (i) The imposition of law or practice other than that chosen in the standby or applicable at the place of issuance;
 - (ii) The fraud, forgery, or illegal action of others; or

(iii) The issuer's performance of the obligations of a confirmer that wrongfully dishonours a confirmation;

(c) This Rule supplements any applicable agreement, course of dealing, practice, custom or usage providing for reimbursement or indemnification on lesser or other grounds.

8.02 *Charges for fees and costs*

(a) An applicant must pay the issuer's charges and reimburse the issuer for any charges that the issuer is obligated to pay to persons nominated with the applicant's consent to advise, confirm, honour, negotiate, transfer, or to issue a separate undertaking;

(b) An issuer is obligated to pay the charges of other persons:

- (i) If they are payable in accordance with the terms of the standby; or
- (ii) If they are the reasonable and customary fees and expenses of a person requested by the issuer to advise, honour, negotiate, transfer, or to issue a separate undertaking, and they are unrecovered and unrecoverable from the beneficiary or other presenter because no demand is made under the standby.

8.03 *Refund of reimbursement*

A nominated person that obtains reimbursement before the issuer timely dishonours the presentation must refund the reimbursement with interest if the issuer dishonours. The refund does not preclude the nominated person's wrongful dishonour claims.

8.04 *Bank-to-bank reimbursement*

Any instruction or authorization to obtain reimbursement from another bank is subject to the International Chamber of Commerce standard rules for bank-to-bank reimbursements.

RULE 9: TIMING

9.01 *Duration of standby*

A standby must:

- (a) Contain an expiry date; or
- (b) Permit the issuer to terminate the standby upon reasonable prior notice or payment.

9.02 *Effect of expiration on nominated person*

The rights of a nominated person that acts within the scope of its nomination are not affected by the subsequent expiry of the standby.

9.03 *Calculation of time*

(a) A period of time within which an action must be taken under these Rules begins to run on the first business day

following the business day when the action could have been undertaken at the place where the action should have been undertaken;

(b) An extension period starts on the calendar day following the stated expiry date even if either day falls on a day when the issuer is closed.

9.04 Time of day of expiration

If no time of day is stated for expiration, it occurs at the close of business at the place of presentation.

9.05 Retention of standby

Retention of the original standby does not preserve any rights under the standby after the right to demand payment ceases.

RULE 10: SYNDICATION/PARTICIPATION

10.01 Syndication

If a standby with more than one issuer does not state to whom presentation may be made, presentation may be made to any issuer with binding effect on all issuers.

10.02 Participation

(a) Unless otherwise agreed between an applicant and an issuer, the issuer may sell participations in the issuer's rights against the applicant and any presenter and may disclose relevant applicant information in confidence to potential participants;

(b) An issuer's sale of participations does not affect the obligations of the issuer under the standby or create any rights or obligations between the beneficiary and any participant.

В. Унифицированные правила для договорных гарантий (УПДГ): доклад Генерального секретаря (A/CN.9/459/Add.1) [Подлинный текст на английском языке]

1. В своем письме от 27 апреля 1999 года (воспроизводится в приложении I) Генеральный секретарь Международной торговой палаты (МТП) просила Комиссию официально признать и одобрить Унифицированные правила для договорных гарантий (УПДГ). Подлинный текст УПДГ на английском (или на французском или испанском) языке воспроизводится в приложении III.

2. Как это указывается в Предисловии к УПДГ,

"Учитывая, что сектор страхования испытывает потребность в унифицированном своде правил, которые применялись бы на международном уровне к договорным гарантиям, создающим обязательства акцессорного характера, Комиссия МТП по страхованию решила подготовить Унифицированные правила МТП для договорных гарантий".

3. В целях представления более подробной справочной информации относительно УПДГ в приложении II приводится введение и общие замечания, взятые из издания МТП.

ПРИЛОЖЕНИЕ I

(Подлинный текст на английском языке)

Письмо г-жи Марии Ливанос Катгауи, Генерального секретаря Международной торговой палаты

Как это Вам, возможно, известно, несколько лет назад МТП опубликовала свод Унифицированных правил для договорных гарантий (УПДГ). В этом письме я передаю ЮНСИТРАЛ просьбу официально признать и одобрить эти правила. С аналогичными просьбами об одобрении МТП обратилась также к Всемирному банку, Европейскому союзу и Межамериканскому банку развития.

Предметом рассмотрения УПДГ являются условные гарантии - так называемые акцессорные гарантии, - которые непосредственно связаны с основным договором, исполнение по которому гарантируется.

В настоящее время текст УПДГ переведен на несколько языков (включая английский, испанский, французский, итальянский, исландский, японский, китайский и корейский). Правительство Японии, Международная федерация инженеров-консультантов (МФИК), Институт инженеров-электриков (МИЭ), Международная ассоциация

страхования кредитов (МАСК), Ассоциация международных французских подрядчиков (АМФК) и Панамериканская поручительская ассоциация (ПАСА), в том числе, приняли УПДГ в качестве рекомендованного стандарта для гарантий, выдаваемых их членами.

Использование УПДГ в качестве глобальных рамок применения гарантий позволит обеспечить желательное единообразие в области различных форм обеспечения и будет, таким образом, способствовать развитию международной торговли. Мы твердо верим в то, что это новая типовая форма будет полезной для всего делового сообщества. Признание УПДГ публичными учреждениями будет способствовать составлению договоров между частными сторонами, облегчит экспорт и окажет содействие свободе заключения договоров во всем мире.

ПРИЛОЖЕНИЕ II

УНИФИЦИРОВАННЫЕ ПРАВИЛА МТП ДЛЯ ДОГОВОРНЫХ ГАРАНТИЙ

(Подлинный текст на английском, испанском и французском языках)

Copyright © 1993

Международная торговая палата

Все права принадлежат автору. Никакая часть настоящего документа не может воспроизводиться или копироваться в какой-либо форме или с помощью каких-либо средств - графических, электронных или механических, включая фотокопирование, съемку, печатание или системы считывания информации - без письменного разрешения Издательства МТП.

ВВЕДЕНИЕ

Настоящие Унифицированные правила были подготовлены Рабочей группой МТП, в состав которой входили члены, представлявшие Комиссию по страхованию и строительно-инженерный сектор, для всемирного применения в отношении договорных гарантий, в силу которых создаются обязательства акцессорного характера и при которых ответственность обеспечителя или гаранта возникает в случае установленного неисполнения со стороны одной из сторон договора (которая в настоящих Правилах именуется принципалом) по договору, являющемуся предметом соответствующей гарантии, и обусловлена таким неисполнением. Эти Правила, как они изложены ниже, будут применяться, таким образом, в случаях, когда намерение сторон состоит в том, чтобы обязательства гаранта были поставлены в зависимость от обязательств или ответственности принципала по соответствующему договору.

Гарантии, регулируемые Правилами МТП, как они изложены ниже, предназначены по своему действию для того, чтобы предоставить, в каждом соответствующем случае, в распоряжение бенефициара обеспечение исполнения или выполнения договорных обязательств или платежа любых сумм, которые могут причитаться бенефициару в результате какого-либо нарушения обязательств или неисполнения со стороны принципала по договору. Цель этой гарантии, с учетом ее финансовых пределов, состоит в обеспечении того, чтобы либо были исполнены или выполнены обязательства, изложенные в договоре, либо - в случае неисполнения - бенефициару были возмещены любые суммы, должным образом причитающиеся ему, независимо от несостоятельности принципала или неспособности принципала по каким-либо иным причинам исполнить свои обязательства или расплатиться по своим долговым обязательствам. Соответственно в случае, когда имеется гарантия, регулируемая настоящими Правилами, в распоряжении бенефициара будет иметься дополнительное обеспечение в виде акцессорных обязательств гаранта по обеспечению удовлетворения любого судебного или арбитражного решения, которые могут быть вынесены любым компетентным судом общей юрисдикции или арбитражным или третейским судом.

Взаимоотношения сторон по гарантии, регулируемой настоящими Правилами, которым присвоен номер 524, отличаются от тех, которые возникают на основании Унифицированных правил МТП для гарантий по требованию, которым присвоен номер 458 (Правила для гарантии по требованию). В тех случаях, когда намерение состоит в том, чтобы предоставить в распоряжение бенефициара обеспечение обязательств принципала, возникающих из договора, при том, чтобы ответственность гаранта возникала лишь в случае установленного неисполнения по этому договору, предпочтение следует отдать настоящим Правилам.

Общая информация

Цель настоящих Правил состоит в том, чтобы установить четкую и сжатую схему, регулиующую характер обязательств, возникающих из гарантий и процедуры предъявления требований. Поскольку характер гарантии, регулируемой настоящими Правилами, состоит в том, что обязательства сторон непосредственно увязаны с обязательствами сторон, возникающими из договора, и обусловлены такими обязательствами, настоящие Правила не содержат подробных положений, касающихся документарных требований или проблемы необоснованного востребования по гарантии. Для случаев возникновения споров относительно ответственности гаранта в настоящих Правилах предусматривается, что такой спор будет разрешаться со ссылкой на условия договора. Гарант и принципал получают защиту в силу того, что ответственность возникнет только в том случае, когда неисполнение

установлено. Бенефициар получает защиту за счет гарантии того, что любое судебное или арбитражное решение будет исполнено гарантом, если его не исполнит принципал.

Унифицированные правила для договорных гарантий (номер 524), как они изложены ниже, должны применяться в тех случаях, когда стороны прямо указали на это в соответствии с подробными положениями Правил. Успех подготовки этих новых Правил будет определяться практикой их использования международным деловым сообществом. МТП рекомендует использовать эти новые Правила, которые будут способствовать обеспечению единообразия в практике применения гарантий и принудительного взыскания по ним.

ANNEX III

ICC UNIFORM RULES FOR CONTRACT BONDS (Original: English, French, Spanish)

issued as ICC publication No. 524,
adopted by the ICC Executive Board on 23 April 1993,
come into effect on 1 January 1994

Copyright © 1993
International Chamber of Commerce

All rights reserved. No part of this work may be reproduced or copied in any form or by any means - graphic, electronic or mechanical, including photocopying, recording, taping or information retrieval systems - without written permission of ICC Publishing S.A.

Contents

	<u>Article</u>	<u>Page</u>
Scope and application	1	6
Definitions	2	6
Form of bond and liability of the guarantor to the beneficiary	3	8
Release and discharge of guarantor	4	8
Return of the bond	5	9
Amendments and variations to and of the contract and the bond and extensions of time	6	10
Submission of claims and claims procedure	7	10
Jurisdiction and settlement of disputes	8	11

Article 1 Scope and application

- (a) These Rules shall be known as the "Uniform Rules for Contract Bonds" and shall apply to any Bond which states that these Rules shall apply, or otherwise incorporates these Rules by reference and, for such purposes, it shall suffice that the Bond incorporates a reference to these Rules and the publication number.
- (b) If there shall be any conflict in the construction or operation of the obligations of any parties under a Bond between the provisions of these Rules and such Bond, or mandatory provisions of the Applicable Law regulating the same, the provisions of the Bond or, as the case may be, the mandatory provisions of the Applicable Law shall prevail.

Article 2 Definitions

In these Rules, words or expressions shall bear the meanings set out below and be construed accordingly

Advance Payment Bond

A Bond given by the Guarantor in favour of the Beneficiary to secure the repayment of any sum or sums advanced by the Beneficiary to the Principal under or for the purposes of the Contract, where such sum or sums is or are advanced before the carrying out of works, the performance of services or the supply or provision of any goods pursuant to such Contract.

Beneficiary

The party in whose favour a Bond is issued or provided.

Bond

Any bond, guarantee or other instrument in writing issued or executed by the Guarantor in favour of the Beneficiary pursuant to which the Guarantor undertakes on Default, either :

- (i) to pay or satisfy any claim or entitlement to payment of damages, compensation or other financial relief up to the Bond Amount; or
- (ii) to pay or satisfy such claim or entitlement up to the Bond Amount or at the Guarantor's option to perform or execute the Contract or any Contractual Obligation.

In either case where the liability of the Guarantor shall be accessory to the liability of the Principal under the Contract or such Contractual Obligation and such expression shall without limitation include Advance Payment Bonds, Maintenance Bonds, Performance Bonds, Retention Bonds and Tender Bonds.

Bond Amount

The sum inserted in the Bond as the maximum aggregate liability of the Guarantor as amended, varied or reduced from time to time or, following the payment of any amount in satisfaction or partial satisfaction of a claim under any Bond, such lesser sum as shall be calculated by deducting from the sum inserted in the Bond the amount of any such payment.

Contract

Any written agreement between the Principal and the Beneficiary for the carrying out of works, the performance of services or the supply or provision of any goods.

Contractual Obligation

Any duty, obligation or requirement imposed by a clause, paragraph, section, term, condition, provision or stipulation contained in or forming part of a Contract or tender.

Default

Any breach, default or failure to perform any Contractual Obligation which shall give rise to a claim for performance, damages, compensation or other financial remedy by the Beneficiary and which is established pursuant to paragraph j of Article 7.

Expiry Date

Either (a) the date fixed or the date of the event on which the obligations of the Guarantor under the Bond are expressed to expire or (b) if no such date is stipulated, the date determined in accordance with Article 4.

Guarantor

Any Person who shall issue or execute a Bond on behalf of a Principal.

Maintenance Bond

A Bond to secure Contractual Obligations relating to the maintenance of works or goods following the physical completion or the provision thereof, pursuant to a Contract.

Performance Bond

A Bond to secure the performance of any Contract or Contractual Obligation.

Person

Any company, corporation, firm, association, body, individual or any legal entity whatsoever.

Principal

Any Person who (i) either (a) submits a tender for the purpose of entering into a Contract with the Beneficiary or (b) enters into a Contract with the Beneficiary and (ii) assumes primary liability for all Contractual Obligations thereunder.

Retention Bond

A Bond to secure the payment of any sum or sums paid or released to the Principal by the Beneficiary before the date for payment or release thereof contained in the Contract.

Tender Bond

A Bond in respect of a tender to secure the payment of any loss or damage suffered or incurred by the Beneficiary arising out of the failure by the Principal to enter into a Contract or provide a Performance Bond or other Bond pursuant to such tender.

Writing and Written

Shall include any authenticated tele-transmissions or tested electronic data interchange ("EDI") message equivalent thereto.

Article 3**Form of bond and liability of the guarantor to the beneficiary**

- (a) The Bond should stipulate :
- (i) The Principal.
 - (ii) The Beneficiary.
 - (iii) The Guarantor.
 - (iv) The Contract.
 - (v) Where the Bond does not extend to the whole of the Contract, the precise Contractual Obligation or Obligations to which the Bond relates.
 - (vi) The Bond Amount.
 - (vii) Any provisions for the reduction of the Bond Amount.
 - (viii) The date when the Bond becomes effective (defined in these rules as the "Effective Date").
 - (ix) Whether the Guarantor shall be entitled at its option to perform or execute the Contract or any Contractual Obligation.
 - (x) The Expiry Date.
 - (xi) The names, addresses, telex and/or telefax numbers and contact references of the Beneficiary, the Guarantor and the Principal.
 - (xii) Whether sub-paragraph i of Article 7j is to apply and the name of the third party to be nominated thereunder for the purpose of Article 7 below (claims procedure).
 - (xiii) How disputes or differences between the Beneficiary, the Principal and the Guarantor in relation to the Bond are to be settled.
- (b) The liability of the Guarantor to the Beneficiary under the Bond is accessory to the liability of the Principal to the Beneficiary under the Contract and shall arise upon Default. The Contract is deemed to be incorporated into and form part of the Bond. The liability of the Guarantor shall not exceed the Bond Amount.
- (c) Save for any reduction of the Bond Amount under the terms of the Bond or the Contract and subject to Article 4, the liability of the Guarantor shall not be reduced or discharged by reason of any partial performance of the Contract or any Contractual Obligation.
- (d) All defences, remedies, cross claims, counter-claims and other rights or entitlements to relief which the Principal may have against the Beneficiary under the Contract, or which may otherwise be available to the Principal in respect of the subject matter thereof, shall be available to the Guarantor in respect of any Default in addition to and without limiting any defence under or arising out of the Bond.

Article 4**Release and discharge of guarantor**

- (a) Subject to any contrary provision in the Bond and the provisions of paragraph b of this Article 4, the Expiry Date shall be six months from the latest date for the performance of the Contract or the relevant Contractual Obligations thereunder, as the case may be.
- (b) Subject to any contrary provision of the Bond, the Expiry Date for the purposes of an Advance Payment Bond, a Maintenance Bond, a Retention Bond and a Tender Bond shall be as follows:
- (i) In the case of an Advance Payment Bond, the date on which the Principal shall have carried out works, supplied goods or services or otherwise performed Contractual Obligations having a value as certified or otherwise determined pursuant to the Contract equal to or exceeding the Bond Amount.
 - (ii) In the case of a Maintenance Bond, six months after either the date stipulated by the Contract or, if no date has been specified for the termination of the Principal's maintenance obligations, the last day of the applicable warranty period or defects liability period under the Contract.
 - (iii) In the case of a Retention Bond, six months after the date stipulated by the Contract for the payment, repayment or release of any retention monies.
 - (iv) In the case of a Tender Bond, six months after the latest date set out in the tender documents or conditions for the submission of tenders.

- (c) Where the Expiry Date falls on a day which is not a Business Day, the Expiry Date shall be the first following Business Day. For the purpose of these Rules "Business Day" shall mean any day on which the offices of the Guarantor shall ordinarily be open for business.
- (d) A Bond shall terminate and, without prejudice to any term, provision, agreement or stipulation of the Bond, any other agreement or the Applicable Law providing for earlier release or discharge, the liability of the Guarantor shall be discharged absolutely and the Guarantor shall be released upon the Expiry Date whether or not the Bond shall be returned to the Guarantor, save in respect of any claim served in accordance with Article 7.
- (e) Notwithstanding the provisions of paragraph d of this Article 4, the Bond may be cancelled at any time by the return of the Bond itself to the Guarantor or by the service upon and delivery or transmission to the Guarantor of a release in writing duly signed by an authorised representative of the Beneficiary, whether or not accompanied by the Bond and/or any amendment or amendments thereto.
- (f) The Guarantor shall promptly inform the Principal of any payment made under or pursuant to the Bond and of the cancellation, release or discharge thereof or any reduction in the Bond Amount where the same shall not already have been communicated.

Article 5

Return of the bond

The Bond shall immediately after release or discharge under these Rules be returned to the Guarantor, and the retention or possession of the Bond following such release or discharge shall not of itself operate to confer any right or entitlement thereunder upon the Beneficiary.

Article 6

Amendments and variations to and of the contract and the bond and extensions of time

- (a) The Bond shall, subject to the Bond Amount and the Expiry Date, apply to the Contract as amended or varied by the Principal and the Beneficiary from time to time.
- (b) A Tender Bond shall be valid only in respect of the works and contract particulars set out or described in the tender documents at the Effective Date, and shall not apply beyond the Expiry Date or in any case where there shall be any substantial or material variation of or amendment to the original tender after the Effective Date, unless the Guarantor shall confirm, in the same manner as set out in paragraph c of this Article 6, that the Tender Bond so applies or the Expiry Date has been extended.
- (c) Any amendment to a Bond, including without limitation the increase of the Bond Amount or the alteration of the Expiry Date, shall be in writing duly signed or executed by authorised representatives of each of the Beneficiary, the Principal and the Guarantor.

Article 7

Submission of claims and claims procedure

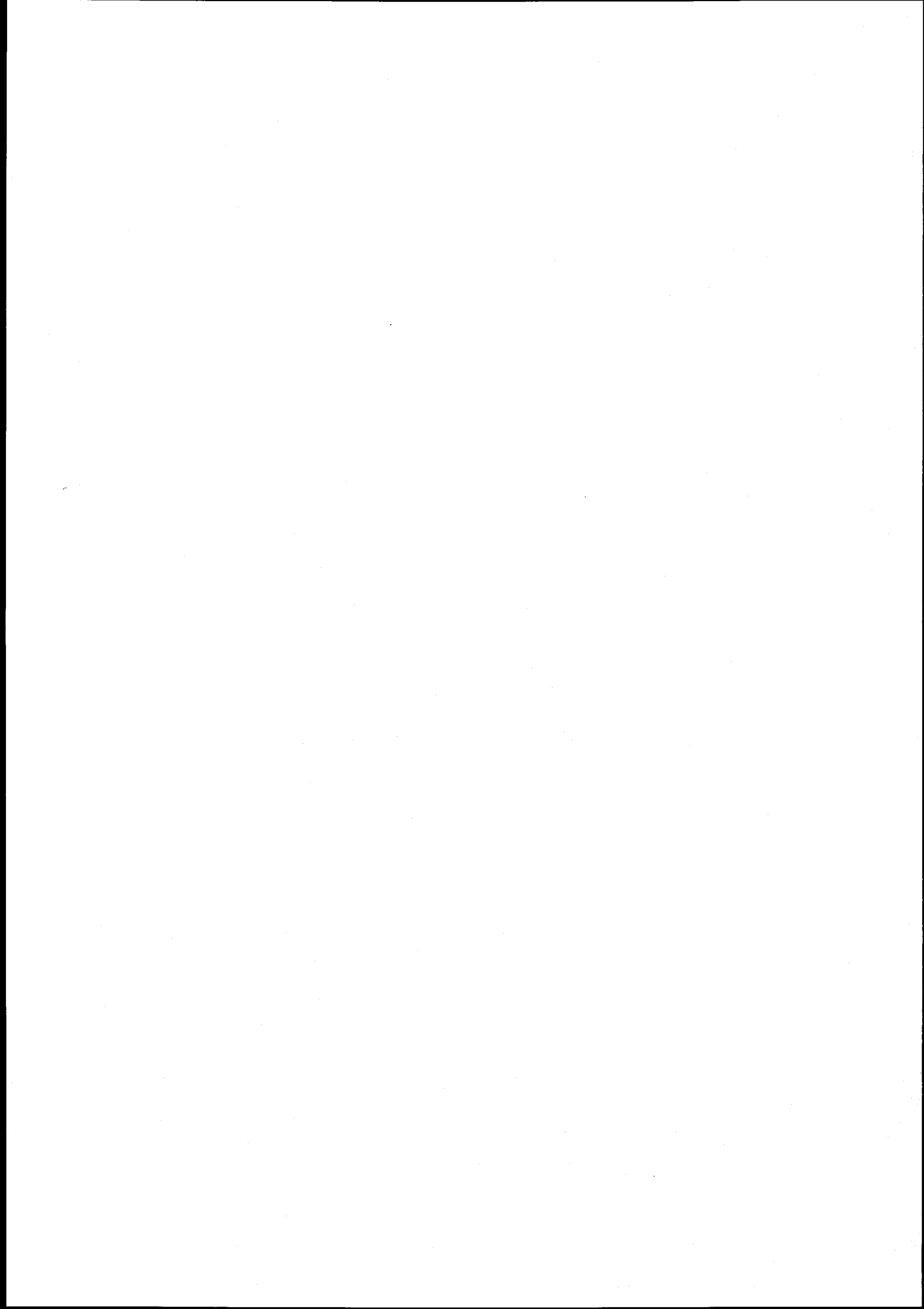
- (a) A claim under a Bond shall be in writing and shall be served upon the Guarantor on or before the Expiry Date and by no later than the close of the Business Day at the Guarantor's principal place of business set out in the Bond, on the Expiry Date.
- (b) A claim submitted by authenticated tele-transmission, EDI, telex or other means of telefax facsimile or electronic transmission shall be deemed to be received on the arrival of such transmission.
- (c) A claim delivered to the Guarantor's principal place of business set out in the Bond shall, subject to proof of delivery, be deemed to be served on the date of such delivery.
- (d) A claim served or transmitted by post shall, subject to satisfactory proof of delivery by the Beneficiary, be deemed to be served upon actual receipt thereof by the Guarantor.
- (e) The Beneficiary shall, when giving notice of any claim by telefax or other tele-transmission or EDI, also send a copy of such claim by post.

- (f) Any claim shall state brief details of the Contract to identify the same, state that there has been a breach or default and set out the circumstances of such breach or default and any request for payment, performance or execution.
- (g) Upon receipt of a claim from the Beneficiary, the Guarantor shall send notice in writing to the Principal of such claim as soon as reasonably practicable and before either (a) making any payment in satisfaction or partial satisfaction of the same or (b) performing the Contract or any part thereof pursuant to a Contractual Obligation.
- (h) The Beneficiary shall, upon written request by the Guarantor, supply to the Guarantor such further information as the Guarantor may reasonably request to enable it to consider the claim, and shall provide copies of any correspondence or other documents relating to the Contract or the performance of any Contractual Obligations and allow the Guarantor, its employees, agents or representatives to inspect any works, goods or services carried out or supplied by the Principal.
- (i) A claim shall not be honoured unless
 - (i) A Default has occurred ; and
 - (ii) The claim has been made and served in accordance with the provisions of paragraphs a-f of Article 7 on or before the Expiry Date.
- (j) Notwithstanding any dispute or difference between the Principal and the Beneficiary in relation to the performance of the Contract or any Contractual Obligation, a Default shall be deemed to be established for the purposes of these Rules :
 - (i) upon issue of a certificate of Default by a third party (who may without limitation be an independent architect or engineer or a Pre-Arbitral referee of the ICC) if the Bond so provides and the service of such certificate or a certified copy thereof upon the Guarantor, or
 - (ii) if the Bond does not provide for the issue of a certificate by a third party, upon the issue of a certificate of Default by the Guarantor, or
 - (iii) by the final judgment, order or award of a court or tribunal of competent jurisdiction, and the issue of a certificate of Default under paragraph (i) or (ii) shall not restrict the rights of the parties to seek or require the determination of any dispute or difference arising under the Contract or the Bond or the review of any certificate of Default or payment made pursuant thereto by a court or tribunal of competent jurisdiction.
- (k) A copy of any certificate of Default issued under j (i) or (ii) shall be given by the Guarantor to the Principal and the Beneficiary forthwith.
- (l) The Guarantor shall consider any claim expeditiously and, if such claim is rejected, shall immediately give notice thereof to the Beneficiary by authenticated tele-transmission or other telefax, facsimile transmission, telex, cable or EDI, confirming the same by letter, setting out the grounds for such refusal including any defences or other matters raised under paragraph d of Article 3.

Article 8

Jurisdiction and settlement of disputes

- (a) The Applicable Law shall be the law of the country selected by the parties to govern the operation of the Bond and, in the absence of any express choice of law, shall be the law governing the Contract and any dispute or difference arising under these Rules in relation to a Bond shall be determined in accordance with the Applicable Law.
- (b) All disputes arising between the Beneficiary, the Principal and the Guarantor or any of them in relation to a Bond governed by these Rules shall, unless otherwise agreed, be finally settled under the Rules of Conciliation and Arbitration of the International Chamber of Commerce by one or more arbitrators appointed in accordance with the said Rules.
- (c) If the Bond shall exclude the operation of the arbitration provisions of this Article 8, any dispute between the parties to the Bond shall be determined by the courts of the country nominated in the Bond, or, if there is no such nomination, the competent court of the Guarantor's principal place of business or, at the option of the Beneficiary, the competent court of the country in which the branch of the Guarantor which issued the Bond is situated.



V. МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ АРБИТРАЖ

Возможная будущая работа в области международного коммерческого арбитража: записка Секретариата (A/CN.9/460) [Подлинный текст на английском языке]

СОДЕРЖАНИЕ

	<i>Стр.</i>
ВВЕДЕНИЕ	511
I. РЕЗЮМЕ ПРЕДЛОЖЕНИЙ	512
II. ВОЗМОЖНЫЕ ТЕМЫ ДЛЯ РАССМОТРЕНИЯ КОМИССИЕЙ	513
A. Согласительная процедура	513
B. Требование в отношении письменной формы арбитражного соглашения	514
C. Применимость арбитража	517
D. Иммунитет суверена	517
E. Объединение дел в третейских судах	521
F. Конфиденциальность информации при арбитражном разбирательстве	522
G. Выдвижение требований в целях зачета	524
H. Решения третейских судов "сокращенного состава"	525
I. Ответственность арбитров	527
J. Полномочия третейского суда по присуждению процентов	528
K. Расходы на арбитражное разбирательство	529
L. Возможность приведения в исполнение обеспечительных мер	530
M. Дискреционное право на приведение в исполнение арбитражного решения, отмененного в государстве, где оно вынесено	532

ВВЕДЕНИЕ

1. В ходе своей тридцать первой сессии Комиссия провела 10 июня 1998 года специальное торжественное заседание, посвященное Дню Нью-Йоркской конвенции, в ознаменование сороковой годовщины Конвенции о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений (Нью-Йорк, 10 июня 1958 года). Помимо представителей государств — членов Комиссии и наблюдателей в этом мероприятии принимали участие около 300 приглашенных. Со вступительным словом обратился Генеральный секретарь Организации Объединенных Наций. Кроме выступлений бывших участников дипломатической конференции, на которой была принята Конвенция, на заседании были заслушаны доклады ведущих экспертов в области арбитража, в которых рассматривались вопросы пропаганды Конвенции, ее вступления в силу и применения. Некоторые доклады касались проблем, выходящих за рамки самой Конвенции, в частности взаимосвязи между Конвенцией и другими международно-правовыми текстами по международному коммерческому арбитражу, а также реальных трудностей, с которыми пришлось столкнуться на практике, но которые не нашли отражения в действующих законодательных или незаконодательных текстах об арбитраже¹.

¹United Nations publication: *Proceedings of the New York Convention Day Colloquium*, "Enforcing arbitration awards under the New York Convention: experience and prospects", May, 1999, ISBN 92-1-133609-0.

2. В докладах, представленных на этой торжественной конференции, были выдвинуты различные предложения, цель которых заключалась в информировании Комиссии о некоторых возникших на практике проблемах, с тем чтобы она могла рассмотреть вопрос о желательности и целесообразности проведения Комиссией по ним какой-либо работы.

3. С учетом обсуждений в ходе торжественного заседания, посвященного Дню Нью-Йоркской конвенции, Комиссия сочла, что было бы полезно провести рассмотрение возможной будущей работы в области арбитража на ее тридцать второй сессии в 1999 году. Она обратилась к Секретариату с просьбой подготовить для текущей сессии записку, которая будет использована в качестве основы для обсуждения Комиссией этого вопроса. Комиссия отметила, что при подготовке такой записки можно принять во внимание обсуждения в ходе торжественного заседания, посвященного Дню Нью-Йоркской конвенции, а также в ходе других международных конференций практиков, работающих в области арбитража (например, Конгресса Международного совета по торговому арбитражу, Париж, 3—6 мая 1998 года)². Настоящая записка подготовлена в ответ на эту просьбу.

I. РЕЗЮМЕ ПРЕДЛОЖЕНИЙ

4. В настоящем документе кратко освещаются некоторые вопросы и проблемы, возникающие в арбитражной практике, с тем чтобы способствовать обсуждению в Комиссии вопроса о том, пожелает ли она включить какие-либо из этих проблем в свою программу работы. К числу рассматриваемых вопросов относятся некоторые аспекты согласительной процедуры; законодательное требование в отношении письменной формы арбитражного соглашения; применимость арбитража; иммунитет суверена; объединение нескольких дел в одно арбитражное разбирательство; конфиденциальность информации при арбитражном разбирательстве; выдвижение требований в целях зачета при арбитражном разбирательстве; решения третейских судов "сокращенного состава"; ответственность арбитров; полномочия третейского суда по присуждению процентов; расходы на арбитражное разбирательство; возможность приведения в исполнение обеспечительных мер, а также дискреционное право на приведение в исполнение арбитражного решения, отмененного в государстве, где оно было вынесено. На сессии Комиссии могут быть подняты любые другие вопросы, относящиеся к арбитражному праву, для их возможного рассмотрения Комиссией.

5. Комиссия может пожелать рассмотреть вопрос о целесообразности подготовки единообразных положений по любым из этих вопросов, возможно, с указанием на то, следует ли проводить дальнейшую работу в направлении разработки законодательного текста (такого как типовое законодательное положение или международный договор) или незаконодательного текста (такого как типовая договорная норма). Даже если в результате не будет выработано никаких единообразных решений, углубленное обсуждение вопроса делегатами от всех основных правовых, социальных и экономических систем, представленных в Комиссии или ее Рабочей группе, было бы весьма полезным, поскольку те, кто прибегает к услугам арбитража во всем мире, могли бы получить важную информацию о проблемах, с которыми приходится сталкиваться на практике, и о возможных решениях таких проблем.

6. При рассмотрении своей будущей работы в этой области Комиссия, возможно, пожелает отметить тот факт, что Рабочая группа по международной юридической и коммерческой практике Европейской экономической комиссии (ЕЭК) обсуждает различные вопросы, относящиеся к Конвенции о внешнеторговом арбитраже (Женева, 1961 год), в том числе о ее возможном пересмотре. Хотя еще не принято решения о том, следует ли пересматривать Конвенцию, или о возможной направленности такого пересмотра, одной из предварительно обсуждаемых идей является возможность такого пересмотра, который сделает Конвенцию более полезной для подписавших ее участников и тех, кто может к ней присоединиться. В свете возможного всеобщего интереса к дискуссиям в рамках Рабочей группы ЕЭК, а также взаимосвязи между этими обсуждениями и любой будущей работой в области арбитража, к которой может приступить Комиссия, она, возможно, пожелает просить Секретариат внимательно следить за ходом обсуждений в Рабочей группе ЕЭК и представить Комиссии или ее Рабочей группе доклад об этих обсуждениях.

7. Если Комиссия решит включить в свою программу работы любые вопросы, упомянутые в настоящем документе, или любой вопрос, поднятый на сессии Комиссии, она, возможно, пожелает просить Секретариат провести в сотрудничестве с соответствующими международными организациями исследования и подготовить первые предварительные предложения для рассмотрения Комиссией или одной из ее рабочих групп.

²Доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее тридцать первой сессии (1998 год), *Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, Пятьдесят третья сессия, Дополнение № 17*, документ A/53/17, пункт 235.

II. ВОЗМОЖНЫЕ ТЕМЫ ДЛЯ РАССМОТРЕНИЯ КОМИССИЕЙ

A. Согласительная процедура

8. Термин "согласительная процедура" применяется в настоящем документе в отношении процедуры, в ходе которой независимое и беспристрастное лицо помогает сторонам в споре достичь соглашения. Согласительная процедура отличается от переговоров между сторонами (которые обычно проходят после возникновения спора) тем, что она проводится третьим независимым и беспристрастным лицом, тогда как в переговорах между сторонами по урегулированию спора не участвует никакое такое третье независимое и беспристрастное лицо. Различие между согласительной процедурой и арбитражем заключается в том, что согласительная процедура является полностью добровольной и обе стороны участвуют в ней только в той степени и до тех пор, как они договорились об этом. Таким образом, согласительная процедура заканчивается либо урегулированием спора, либо неудачей, тогда как третейский суд, если не достигнуто урегулирования, выносит обязательное для сторон решение.

9. Согласительная процедура в вышеуказанном смысле предусмотрена и регулируется в ряде регламентов арбитражных учреждений, а также в Согласительном регламенте ЮНСИТРАЛ (1980 год). Этот Регламент широко применяется и служит моделью для многих других согласительных регламентов. На практике такую согласительную процедуру называют по-разному, в том числе "посредничеством".

10. Согласительная процедура все чаще применяется на практике в различных странах мира, в том числе в регионах, где еще несколько лет назад она обычно не использовалась. Эта тенденция нашла отражение, помимо прочего, в создании ряда частных и публичных органов, предлагающих посреднические услуги заинтересованным сторонам. Данная тенденция наряду с растущим стремлением в различных регионах мира распространить согласительную процедуру как метод урегулирования споров привели к дискуссиям, выявившим потребность в согласовании на международном уровне юридических решений, которые направлены на дальнейшее развитие согласительной процедуры. Ниже резюмируются идеи, возникшие в ходе таких дискуссий.

1. Допустимость некоторых доказательств в последующем судебном или арбитражном разбирательстве

11. В ходе согласительной процедуры стороны обычно выдвигают предложения и высказывают мнения относительно возможного урегулирования спора, делают признания или выражают желание достичь соглашения. Если, несмотря на такие усилия, согласительная процедура не приводит к урегулированию и стороны возбуждают судебное или арбитражное разбирательство, эти мнения, предложения, признания или выражения желания достичь соглашения могут быть использованы в ущерб высказавшей их стороне. Вероятность этого может помешать сторонам предпринимать активные попытки достичь урегулирования в ходе согласительной процедуры, что может значительно снизить ее эффективность.

12. Для решения этой проблемы в статью 20 Согласительного регламента ЮНСИТРАЛ включено положение, которое гласит следующее:

"Стороны обязуются не приводить и не представлять в качестве доказательств в арбитражном или судебном разбирательстве, независимо от того, касается ли это разбирательство спора, являющегося предметом согласительной процедуры:

- a) мнения или предложения, высказанные другой стороной в отношении возможного урегулирования спора;
- b) признания, сделанные другой стороной в ходе согласительной процедуры;
- c) предложения посредника;
- d) тот факт, что другая сторона проявила готовность принять предложение об урегулировании, сделанное посредником".

13. Если стороны не используют какого-либо согласительного регламента или пользуются регламентом, который не содержит положения, аналогичного предусмотренному в статье 20 Согласительного регламента ЮНСИТРАЛ, то во многих правовых системах стороны могут столкнуться с проблемой, отмеченной выше. Даже если стороны согласились с положением, аналогичным содержащемуся в статье 20, нет уверенности в том, что соглашение относительно доказательств будет иметь полную силу. Чтобы помочь сторонам в такой ситуации, в некоторых правовых системах приняты законы, не позволяющие использовать в последующем судебном или арбитражном разбирательстве определенные доказательства, относящиеся к предшествующей согласительной процедуре.

2. Роль посредника в других разбирательствах по спорам

14. Сторона может не выражать активного стремления к урегулированию в ходе согласительной процедуры, если ей приходится учитывать возможность того, что в случае неудачного исхода согласительной процедуры посредник может быть назначен в качестве адвоката другой стороны или арбитра. Ознакомление посредника с

некоторыми фактами в ходе согласительной процедуры (например, с предложениями по урегулированию или признаниями) может быть использовано в ущерб сделавшей их стороне. По этой причине в Согласительный регламент ЮНСИТРАЛ включена статья 19, которая гласит следующее:

"Стороны и посредник обязуются, что посредник не будет выступать в качестве арбитра или в качестве представителя или адвоката какой-либо из сторон в любом арбитражном или судебном разбирательстве в отношении спора, являющегося предметом согласительной процедуры. Стороны обязуются также, что они не будут привлекать посредника в качестве свидетеля в ходе такого разбирательства".

15. Некоторые страны включили аналогичные положения в свое законодательство. Однако в некоторых случаях предварительная осведомленность арбитра может рассматриваться сторонами как преимущество (в частности, поскольку она позволяет арбитру вести дело более эффективно); в таких случаях стороны могут предпочесть, чтобы посредник был назначен в качестве арбитра в последующем арбитражном разбирательстве. Во избежание любых возражений, основанных в таких случаях на утверждении о предубежденности, некоторые страны приняли законы, которые прямо разрешают посреднику, при условии согласия сторон, выступать в качестве арбитра.

3. Возможность приведения в исполнение соглашений об урегулировании

16. Одним из основных потенциальных недостатков согласительной процедуры является вероятность того, что время и деньги будут потрачены на согласительную процедуру напрасно, если стороны не достигнут урегулирования. Нередко утверждается, что согласительная процедура стала бы намного привлекательнее, если бы достигнутое в ходе такой процедуры урегулирование могло быть исполнено в принудительном порядке, с тем чтобы сторона соглашения об урегулировании не была вынуждена возбуждать судебные процедуры для исполнения достигнутых договоренностей. Следует признать, что получение в ходе судебного разбирательства правооснования для приведения соглашения в исполнение будет, скорее всего, менее затянутым, если иск основан на соглашении об урегулировании, чем в случае, когда такого соглашения не существует. Несмотря на это, перспектива судебного разбирательства для исполнения достигнутых договоренностей делает согласительные процедуры менее привлекательными.

17. Возможным способом получения сторонами, достигшими соглашения об урегулировании, правооснования для приведения в исполнение достигнутой договоренности, могло бы стать назначение посредника в качестве арбитра и сведение арбитражного разбирательства к тому, что оно фиксирует урегулирование в форме арбитражного решения на согласованных условиях (как предусмотрено, например, в статье 34(1) Арбитражного регламента ЮНСИТРАЛ (1976 год)). Однако в ряде правовых систем такой подход может столкнуться с препятствием, когда в случае уже достигнутого урегулирования и, как результат, разрешения спора уже невозможно возбудить арбитражное разбирательство.

18. В свете вышеизложенного некоторые страны приняли законы, которые предусматривают возможность приведения в исполнение соглашений об урегулировании, достигнутых в ходе согласительной процедуры. В таких законах предусматривается, например, что письменное соглашение об урегулировании следует, в целях его приведения в исполнение, рассматривать как арбитражное решение и в таком качестве приводить в исполнение. Другим возможным законодательным решением может быть прямое разрешение сторонам соглашения об урегулировании, несмотря на прекращение спора, возбудить арбитражное разбирательство и получить от арбитра (который может быть бывшим посредником) арбитражное решение на согласованных условиях.

4. Заключение

19. Комиссия, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о том, будет ли полезным для нее — с точки зрения поощрения и распространения согласительной процедуры — рассмотреть вопрос о разработке согласованных типовых законодательных положений, регулирующих такие вопросы, как допустимость доказательств, представленных в ходе согласительной процедуры, в последующем арбитражном или судебном разбирательстве; роль, которую мог бы играть посредник в последующем арбитражном разбирательстве; и условия, на которых достигнутое в ходе согласительной процедуры урегулирование можно рассматривать как правооснование для приведения в исполнение.

В. Требование в отношении письменной формы арбитражного соглашения

20. Статья II(2) Конвенции о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений гласит следующее:

"Термин "письменное соглашение" включает арбитражную оговорку в договоре или арбитражное соглашение, подписанное сторонами или содержащееся в обмене письмами или телеграммами".

Статья 7(2) Типового закона ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже (1985 год) предусматривает следующее:

"Арбитражное соглашение заключается в письменной форме. Соглашение считается заключенным в письменной форме, если оно содержится в документе, подписанном сторонами, или заключено путем

обмена письмами, сообщениями по телетайпу, телеграфу или с использованием иных средств электросвязи, обеспечивающих фиксацию такого соглашения, либо путем обмена искомым заявлением и отзывом на иск, в которых одна их сторон утверждает о наличии соглашения, а другая против этого не возражает. Ссылка в договоре на документ, содержащий арбитражную оговорку, является арбитражным соглашением при условии, что договор заключен в письменной форме и данная ссылка такова, что делает упомянутую оговорку частью договора".

21. Проблемы, возникающие в связи с требованием о составлении арбитражных соглашений в письменной форме, часто описываются как сложные и неразрешимые. Именно на стадии признания или отказа от действующего соглашения об арбитраже до сих пор наблюдаются конфликты между судами и арбитражем. Кроме того, высказывается мнение, что для более эффективного действия Конвенции прежде всего необходимо выработать согласованное толкование статьи II(2) Конвенции. Однако перед рассмотрением этого вопроса в настоящей записке в первую очередь будут обсуждены проблема необходимости составления арбитражного соглашения "в письменной форме" и совместимость этого требования со все более широким использованием электронной торговли.

1. Арбитражное соглашение "в письменной форме" и электронная торговля

22. Вопрос о том, является ли электронная торговля приемлемым средством для заключения арбитражного соглашения, имеющего юридическую силу, не должен вызывать больше проблем, чем те, которые возникли в связи со все более широким применением телекса и телефакса или факсимильного оборудования. Приведенная выше статья 7(2) Типового закона ЮНСИТРАЛ прямо предусматривает юридическую действительность использования любых средств электросвязи, "обеспечивающих фиксацию такого соглашения", и эта формулировка охватывает большинство распространенных средств электронной почты или электронного обмена данными (ЭДИ).

23. В том что касается Нью-Йоркской конвенции, общепризнано, что формулировка в статье II(2) — "содержащееся в обмене письмами или телеграммами" — должна широко толковаться как включающая другие средства связи, в частности телекс (к которому в наши дни можно прибавить и телефакс). Такое же телеологическое толкование³ можно распространить и на электронную торговлю. Подобное расширенное толкование соответствовало бы решению, принятому Комиссией при утверждении в 1996 году Типового закона ЮНСИТРАЛ об электронной торговле и Руководства по его принятию⁴. Однако может потребоваться дальнейшее изучение этого вопроса с целью определения того, получит ли широкую международную поддержку толкование статьи II(2) Нью-Йоркской конвенции путем ссылки на Типовой закон ЮНСИТРАЛ об арбитраже либо на Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронной торговле и следует ли Комиссии рекомендовать такое толкование в качестве эффективного решения этого вопроса и более общих проблем, относящихся к требованиям в отношении формы⁵.

2. "Обмен письмами или телеграммами" как требование в отношении формы

24. Проблемы возникают в результате сочетания вопроса о форме и вопроса о способе составления арбитражного соглашения (т.е. его формирования), который описывается с помощью формулировки "обмен письмами или телеграммами", содержащейся как в Конвенции, так и в Типовом законе. Эта формулировка допускает излишне буквальное толкование в смысле взаимного обмена письменными сообщениями. В принципе, молчаливое согласие, равно как и устное соглашение, будут являться недостаточными.

³Например, Швейцарский федеральный суд отметил, что "[статью II(2)] следует толковать в свете [Типового закона], авторы которого имели намерение адаптировать правовой режим Нью-Йоркской конвенции к современным потребностям, без модификации [действующей Конвенции]". *Compagnie de Navigation et Transports S.A. v. MSC (Mediterranean Shipping Company) S.A.*, 16 January 1995, 1st civil division of Swiss Federal Tribunal; соответствующие выдержки см. в: (1995) 13 Association suisse de l'arbitrage, Bulletin, pp. 503-511, at p. 508.

⁴Руководство по принятию (составленное с учетом Нью-Йоркской конвенции и других международных документов) предусматривает, что "Типовой закон [об электронной торговле] в ряде случаев может быть полезным в качестве инструмента для толкования действующих международных конвенций и иных международных документов, создающих юридические препятствия для использования электронной торговли в результате того, что в них, например, устанавливается требование об обязательном письменном оформлении некоторых документов и договорных положений. В отношениях между государствами — участниками таких международных документов принятие Типового закона [об электронной торговле] в качестве правила толкования может представлять собой средство признания использования электронной торговли без необходимости в дополнении соответствующего международного документа специальным протоколом" (см. Руководство по принятию Типового закона ЮНСИТРАЛ об электронной торговле, пункт 5).

⁵Этот вопрос поднимает более общие проблемы относительно совместимости электронной торговли с правовым режимом, установленным рядом международных конвенций, которые содержат обязательные требования в отношении использования документов в письменной форме. Перечень таких конвенций и договоров был подготовлен Европейской экономической комиссией Организации Объединенных Наций (Trade/R.1096/Rev.1) вместе с рекомендацией ЮНСИТРАЛ о проведении возможной работы по поиску решений этих проблем.

25. К числу фактических ситуаций, в связи с которыми в рамках Конвенции возникли серьезные проблемы и которые требуют как минимум весьма широкого телеологического толкования Типового закона, относятся следующие: молчаливое или устное согласие с письменным заказом на поставку или письменным подтверждением продажи; устно заключенный договор со ссылкой на общие условия в письменном виде (например, устная ссылка на форму компенсации за спасение имущества); или некоторые уведомления со стороны брокеров, коносаменты и другие инструменты или контракты, по которым передаются права или обязательства не подписавшимся третьим сторонам (т.е. третьим сторонам, которые не являются сторонами первоначального соглашения). В качестве примера такой передачи прав и обязанностей третьим сторонам можно привести следующее: общая передача активов (правопреемство, слияние, разделение и приобретение компаний); передача конкретных активов (уступка контракта либо уступка дебиторской или кредиторской задолженности, новация, суброгация, оговорка в пользу третьей стороны (*stipulation pour autrui*)); либо, в случае множественности сторон или группы контрактов или группы компаний, подразумеваемое распространение арбитражного соглашения на лиц, которые не являются его прямыми сторонами⁶.

26. В таких ситуациях суды выносят весьма различные решения, зачастую отражающие их общее отношение к арбитражу. В подавляющем большинстве случаев судам удавалось заставить стороны придерживаться заключенного ими соглашения. Однако в соответствии с действующим прецедентным правом отмечалось, в частности, что арбитражная оговорка в подтверждении продажи или покупки будет выполнять требование статьи II(2) Конвенции в отношении письменной формы только в тех случаях, когда: а) подтверждение подписано обеими сторонами; или б) возвращен дубликат, подписанный или нет; или, возможно, с) подтверждение впоследствии акцептуется посредством другого составленного в письменной форме сообщения, направленного стороной, которая получила подтверждение, в адрес отправившей его стороны. Подобные условия уже не согласуются с международной торговой практикой.

27. Различные способы решения вышеупомянутых проблем могут быть предусмотрены на законодательном уровне. Одним из возможных решений, в отношении которого Комиссия, возможно, пожелает запросить проведение дальнейших исследований, является использование Типового закона ЮНСИТРАЛ об арбитраже как инструмента толкования Нью-Йоркской конвенции. Такое решение может потребовать внесения поправок и дополнений в действующую редакцию Типового закона; в случае внесения поправок можно рассмотреть ряд альтернативных подходов.

28. Одним из возможных подходов, который согласуется с новейшей законодательной практикой ряда стран, является включение перечня документов или фактических ситуаций, при которых арбитражные соглашения будут считаться юридически действительными, несмотря на отсутствие обмена документами. В такой перечень можно было бы включить, например, использование коносаментов или других документов и ситуации, перечисленные выше.

29. Более общее решение могло бы заключаться в признании юридической силы арбитражных соглашений, заключенных при отсутствии обмена документами, если применимое право не предусматривает каких-либо требований в отношении формы основного контракта. Можно рассмотреть формулировки, аналогичные предложению, выдвинутому во время разработки статьи 7(2) Типового закона, а именно: "Арбитражное соглашение существует и в том случае, если одна сторона контракта ссылается в своем письменном предложении, встречном предложении или в подтверждении контракта на общие условия или использует форму контракта или стандартный контракт, содержащий арбитражную оговорку, а другая сторона не возражает против этого, при условии, что в действующем законодательстве признается заключение контрактов таким образом"⁷. Это предложение было отклонено, "поскольку оно влечет за собой сложные проблемы толкования"⁸. Однако в поддержку такого подхода в нескольких случаях, в том числе на конференции в честь Дня Нью-Йоркской конвенции в 1998 году, предлагалось внести поправку в статью 7(2), с тем чтобы расширить определение понятия "в письменной форме" (например, чтобы оно охватывало ситуации, когда стороны заключают договор на основе содержащих арбитражную оговорку стандартных условий одной стороны, которые не подписаны другой стороной, и при отсутствии обмена документами, который поставил бы арбитражную оговорку в рамки определения "в письменной форме")⁹. На это можно возразить, что по каким-то определенным причинам сторона может пожелать отказаться от конкретного положения, особенно от такой важной оговорки, как отказ от права обращаться в суд. Однако это возражение можно было бы в достаточной степени учесть, предоставив возможность такой стороне возразить против арбитражной оговорки. Для выработки подходящего для универсального применения правила требуется дальнейшее обсуждение и изучение предложений, выдвинутых во время подготовки Типового закона, и особенно различных решений, выработанных в недавно принятых национальных законах.

⁶J.-L. Delvolvé, "Third parties and the arbitration agreement", в: *Proceedings of the New York Convention Day Colloquium*, *supra* note 1.

⁷Документ A/CN.9/WG.II/WP.37 (1982 год), проект статьи 3.

⁸Документ A/CN.9/232 (1982 год), пункт 45.

⁹N. Kaplan, "New developments on written form", в: *Proceedings of the New York Convention Day Colloquium*, *supra* note 1.

30. Наиболее радикальным решением может стать внесение поправок в Типовой закон с целью предоставления полной свободы в отношении формы арбитражного соглашения. В рамках такой свободы можно было бы даже придать юридическую силу устным арбитражным соглашениям. Однако на это можно возразить, что разрешение устных соглашений приведет к неопределенности и судебным спорам.

31. Решение о возможном внесении поправок в Типовой закон в качестве инструмента толкования статьи II(2) Нью-Йоркской конвенции (без внесения поправок или пересмотра этой Конвенции) может не обеспечить достаточного уровня определенности и единообразия, особенно в отношении устных соглашений, которые суды в ряде стран, по всей вероятности, будут признавать неохотно. Вторым решением могло бы стать использование положения статьи VII Конвенции в отношении применения наиболее благоприятного законодательства. Такое решение возможно лишь в том случае, если статья II(2) более не будет толковаться как единообразная норма, устанавливающая минимальное требование в отношении соблюдения письменной формы, а как устанавливающая максимальное требование в отношении формы. Если толковать статью II(2) как устанавливающую единообразную норму, ссылка на статью VII в целях смягчения требования в отношении формы будет возможна, только если национальным законодательством предусматривается полный механизм приведения в исполнение, так как Конвенция становится неприменимой *in toto*¹⁰. В таком случае, возможно, потребуются внести дополнения в Типовой закон в виде положений, прямо регулирующих вопросы признания и приведения в исполнение арбитражных решений, принятых на основе соглашений, соответствующих более либеральным требованиям в отношении формы. Это решение, возможно, потребует рассмотреть в более широком контексте возможной главы о приведении в исполнение. Комиссия может счесть целесообразным дальнейшее изучение двух возможных толкований статьи II(2).

С. Применимость арбитража

32. В некоторых государствах коммерческие вопросы, решение которых сохраняется за судами, регулируются только прецедентным правом, тогда как в других государствах они регулируются различными законодательными актами, например антитрестовским законодательством или законодательством о нечестной конкуренции, законами о ценных бумагах, интеллектуальной собственности, трудовых отношениях или компаниях. Различные государства включили в свое арбитражное законодательство общее положение, которое выходит за рамки традиционной формулировки применимости арбитража к спорам, которые "стороны могут решить путем компромисса или урегулировать", и распространяется, в частности, на "любые требования, затрагивающие экономические интересы". Неопределенность в отношении того, какие споры подлежат урегулированию в арбитраже, а также различия в определениях таких споров могут вызвать на практике значительные трудности.

33. Одним из возможных подходов к этой проблеме может стать попытка достигнуть всеобщего согласия в отношении перечня дел, не подлежащих рассмотрению в арбитраже. Если это не представляется целесообразным, можно рассмотреть вопрос о желательности достижения согласия относительно единообразного положения, предусматривающего три-четыре вида дел, которые в целом будут считаться не подсудными арбитражу, а затем призвать государства перечислить вслед за этим списком любые другие дела, которые данное государство считает не подлежащими рассмотрению в арбитраже. Такой подход с точки зрения направленной информации, используемый в статье 5 Типового закона ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже, создаст определенность и облегчит доступ к информации в отношении таких ограничений.

34. В поисках наилучшего решения, которое было бы действенным во всем мире и обеспечило желаемую степень определенности и транспарентности, возникает известная дилемма. Чем более общей является формулировка, тем выше потенциальный риск различных толкований в судах разных государств; чем подробнее перечень дел, тем выше риск неприятия его государствами, а в той мере, в какой он будет принят, возрастает риск жесткой фиксации, что помешает дальнейшему развитию в направлении ограничения сферы неприменимости арбитража. Тем не менее рассмотренная попытка представляется желательной, поскольку результат всеобщего обсуждения сам по себе поможет прояснению проблемы и будет полезен.

Д. Иммунитет суверена

35. Когда частная сторона возбуждает арбитражное разбирательство против государства, она рискует тем, что государство может уклониться от участия в разбирательстве на основании иммунитета суверена. Или же частная сторона может попытаться добиться признания и приведения в исполнение арбитражного решения, вынесенного против государства, и на этой стадии столкнуться со ссылкой на иммунитет суверена. Поскольку арбитражное разбирательство возникает из соглашения, вопрос, который следует решить, заключается в том, может ли государство ссылаться на иммунитет суверена, если оно уже заключило соглашение об арбитраже с другой стороной.

¹⁰A.J. van den Berg, "The New York Convention: Its Intended Effects, Its Interpretation, Salient Problem Areas", в: (1996) Association suisse de l'arbitrage, Special Series No. 9, pp. 25-45, at p. 44.

1. Иммуниет суверена в арбитражном разбирательстве

a) Международное право

36. Обзор различных международных документов, а также национального законодательства во многих государствах показывает, что государство может заключить обязательное для сторон арбитражное соглашение или что согласие государства на рассмотрение в арбитраже международных торговых споров подразумевает его отказ от иммунитета суверена.

37. Ряд международных и региональных документов содержат положение о том, что государства обязаны признавать соглашения о разрешении споров в арбитраже. Например, Европейская конвенция о внешнеторговом арбитраже (Женева, 1961 год) предусматривает, что в вопросах, к которым применима Конвенция, "юридические лица, которые по применимому к ним национальному закону рассматриваются как "юридические лица публичного права", будут иметь возможность заключать арбитражные соглашения" (статья II(1)).

38. Другим таким документом является Европейская конвенция об иммунитете государств, статья 12(1) которой гласит следующее:

"Если Договаривающееся Государство согласилось в письменной форме передать на рассмотрение арбитража спор, который возник или может возникнуть по гражданским или торговым вопросам, это Государство не может ссылаться на иммунитет от юрисдикции суда другого Договаривающегося Государства, на территории или в соответствии с законодательством которого состоялся или состоится арбитраж, в любом разбирательстве в отношении:

- a) действительности или толкования арбитражного соглашения,
- b) арбитражной процедуры,
- c) отмены арбитражного решения, если иное не предусмотрено в арбитражном соглашении"¹¹.

39. Аналогичные положения содержатся в проекте статей о юрисдикционных иммунитетах государств и их собственности, принятых Комиссией международного права в 1991 году¹², а также в проекте конвенции об иммунитете государств, подготовленном Ассоциацией международного права¹³.

40. Можно также отметить, что в 1976 году Афро-азиатский консультативно-правовой комитет (ААКПК) предложил ЮНСИТРАЛ рассмотреть вопрос о разработке протокола к Нью-Йоркской конвенции, в котором разъяснилось бы, помимо прочего, что "если государственное учреждение является стороной торговой сделки, по условиям которой оно заключило арбитражное соглашение, то оно не должно ссылаться на государственный иммунитет в отношении арбитражного разбирательства, проводимого на основании этого соглашения"¹⁴.

¹¹Совет Европы, Европейская конвенция об иммунитете государств и Дополнительный протокол, Базель, 16 мая 1972 года.

¹²Доклад Комиссии международного права о работе ее сорок третьей сессии (1991 год), *Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, сорок шестая сессия, Дополнение № 10*, документ A/46/10. Статья 17 гласит следующее:

"Если государство заключает письменное соглашение с иностранным физическим или юридическим лицом об арбитраже по спорам, касающимся коммерческой сделки, оно не может ссылаться на иммунитет от юрисдикции при разбирательстве в суде другого государства, который обычно обладает компетенцией рассматривать дела, касающиеся:

- a) действительности или толкования арбитражного соглашения;
- b) арбитражной процедуры; или
- c) отмены арбитражного решения;

если в арбитражном соглашении не предусмотрено иное".

¹³Опубликован в: (1983) 22 *International Legal Materials* 287. Статья III гласит следующее:

"2. Подразумеваемый отказ от прав может быть совершен, в том числе:

b) посредством письменного согласия передать спор, который уже возник или может возникнуть, на арбитраж в государстве разбирательства или в ряде государств, в которые может входить государство разбирательства. В таком случае иностранное государство не имеет иммунитета от рассмотрения дела в арбитраже государства разбирательства в отношении:

- i) состава или назначения третейского суда, или
- ii) действительности или толкования арбитражного соглашения или арбитражного решения, или
- iii) арбитражной процедуры, или
- iv) отмены арбитражного решения".

¹⁴Документ A/CN.9/127, Ежегодник ЮНСИТРАЛ, том VIII: 1977 год, часть вторая, III, приложение, пункт 3(c).

b) Национальное законодательство

41. Первые попытки национальных законодателей кодифицировать нормы об иммунитете суверена были предприняты в 70-х годах, и с тех пор несколько государств приняли законодательство об иммунитете иностранного суверена. Некоторые из этих законов содержат положения, аналогичные предусмотренным в упомянутых выше международных документах. В других государствах тот же результат достигается за счет положений о том, что правительство иностранного государства пользуется иммунитетом от судов принявшего такой закон государства, за отдельными исключениями, одним из которых является заключение правительством иностранного государства арбитражного соглашения. Были также введены законодательные нормы, предусматривающие, что, если стороной арбитражного соглашения является государство, оно не может ссылаться на свое собственное законодательство, чтобы оспорить свою возможность быть стороной в арбитражном разбирательстве или применимость арбитража к спору, на который распространяется арбитражное соглашение. В других же государствах нормы об иммунитете суверена были выработаны через прецедентное право.

*2. Иммунитет суверена при приведении в исполнение арбитражных решений**a) Международное право*

42. Выиграв дело в арбитраже против государства, истец может в своих попытках добиться приведения в исполнение арбитражного решения столкнуться со ссылкой на иммунитет суверена со стороны этого государства.

43. Что касается Нью-Йоркской конвенции, где предусматривается общее обязательство признавать в качестве обязательных к исполнению иностранные арбитражные решения, некоторые эксперты придерживаются той точки зрения, что текст и подготовительные материалы говорят в поддержку позиции, согласно которой государство, согласившееся на передачу спора в арбитраж, обязано соблюдать вынесенное арбитражное решение и не может ссылаться на иммунитет.

44. В Конвенции об урегулировании инвестиционных споров между государствами и физическими или юридическими лицами других государств (Вашингтон, 1965 год) особо оговаривается иммунитет суверена, несмотря на требование к государствам признавать в качестве обязательных и приводить в исполнение арбитражные решения, вынесенные согласно этой Конвенции. Статья 54(1) этой Конвенции гласит следующее:

"1) Каждое Договаривающееся Государство будет признавать арбитражное решение, вынесенное согласно настоящей Конвенции, в качестве обязательного и будет приводить в исполнение любое денежное обязательство, установленное таким решением, в пределах своей территории, как если бы это было окончательное решение суда данного государства...".

Однако статья 55 гласит следующее:

"Ничто, содержащееся в статье 54, не должно толковаться как отступление от правоположений, действующих в любом Договаривающемся Государстве в отношении иммунитета этого Государства или любого иностранного государства от принудительного исполнения".

45. Согласно некоторым точкам зрения, если общепризнанным является принцип, в соответствии с которым иностранное государство, заключив арбитражное соглашение, отказывается от права ссылаться на иммунитет суверена, то из этого следует, что такой отказ распространяется также и на приведение в исполнение арбитражного решения. Отмечается, что в противном случае нет смысла в применении принципа отказа от иммунитета для целей возбуждения арбитражного разбирательства, если государство, против которого вынесено решение, может впоследствии уклониться от процедуры приведения его в исполнение, вновь ссылаясь на иммунитет суверена. Противоположная точка зрения состоит в том, что отказ иностранного государства от исполнения арбитражного решения является отдельным актом со стороны государства, так что можно или повторно, или впервые сослаться на иммунитет суверена в качестве возражения против процедуры приведения в исполнение.

46. В большинстве национальных правовых систем проводится различие между отказом от иммунитета от юрисдикции и отказом от иммунитета от исполнения. Следовательно, в некоторых случаях согласие государства на передачу дела в арбитраж не может служить достаточным основанием, чтобы подразумевать согласие на юрисдикцию суда в государстве, где возбуждается дело о приведении арбитражного решения в исполнение, а также согласие на исполнение. Требование относительно прямо выраженного согласия изложено в статьях 7 и 18(2) проекта статей Комиссии международного права о юрисдикционных иммунитетах государств и их собственности. Из положений этого проекта явствует, что отказ от иммунитета суверена будет рассматриваться как состоявшийся, если государство дало свое согласие на юрисдикцию и на исполнение¹⁵.

¹⁵Проект статьи 7 гласит следующее:

"1. Государство не может ссылаться на иммунитет от юрисдикции при разбирательстве в суде другого государства в отношении какого-либо вопроса или дела, если оно ясно выразило согласие на осуществление этим судом юрисдикции в отношении такого вопроса или дела в силу:

47. Другим основанием для исключения возможности возражения против процедуры приведения в исполнение путем ссылки на иммунитет суверена является ситуация, когда собственность, в отношении которой испрашивается наложение ареста в результате исполнения, является имуществом, используемым в коммерческой деятельности иностранного государства. Это исключение отражено в приведенных ниже положениях статьи 18(1) проекта статей Комиссии международного права¹⁶. В проекте статей также перечислены некоторые категории имущества, освобождаемые от наложения ареста¹⁷.

Статья 18(1)

"1. Никакие принудительные меры, такие как обращение взыскания, арест и исполнение решения, против собственности государства не могут быть приняты в связи с разбирательством в суде другого государства, за исключением случаев, когда и в той мере, в какой:

- a) государство дало свое ясно выраженное согласие на принятие таких мер, как указано:
 - i) в международном соглашении;
 - ii) в арбитражном соглашении или в письменном контракте; или
 - iii) в заявлении в суде или в письменном сообщении после возникновения спора между сторонами;
- b) государство зарезервировало или обозначило собственность для удовлетворения иска, являющегося объектом этого разбирательства; или
- c) собственность непосредственно используется или предназначена для использования государством в иных целях, чем государственные некоммерческие цели, и находится на территории государства суда и имеет связь с иском, являющимся объектом разбирательства, или с учреждением или институцией, против которых направлено разбирательство".

b) Национальное законодательство

48. Лишь немногие государства приняли специальные положения о принудительном исполнении арбитражных решений. Например, в одном из законов предусматривается, что, если иностранное государство является стороной арбитражного соглашения, это государство не имеет иммунитета от разбирательства по исполнению арбитражного решения, вынесенного в соответствии с арбитражным соглашением. По законодательству другого государства истец не может обратиться взыскание в целях принудительного исполнения арбитражного решения на собственность иностранного государства, если это государство не дало согласия или если эта собственность не используется или не предназначена для использования в коммерческих целях.

49. Как правило, законодательство регулирует вопросы приведения в исполнение судебных решений всех видов, без конкретного указания на арбитражные решения. Обычно закон основывается на одном из двух принципов. Первый, или абсолютный, принцип запрещает наложение ареста на любую собственность иностранного государства без согласия этого государства. Более распространенный и современный подход базируется на ограничительном принципе, который запрещает наложение ареста при меньшем количестве обстоятельств. Однако в его применении могут наблюдаться различные варианты. В некоторых законах "государство" определяется в узком смысле, с исключением государственных торговых организаций или государственных организаций, занимающихся коммерческой деятельностью. Большинство законов также исключают иммунитет, когда государство дало согласие на исполнение решения или наложение ареста, а в ряде законов такое согласие означает как прямо выраженный, так и подразумеваемый отказ от иммунитета. Некоторые государства не допускают принудительного исполнения в

- a) международного соглашения;
- b) письменного контракта; или
- c) заявления в суде или письменного сообщения в рамках конкретного разбирательства.

2. Согласие государства, касающееся применения законодательства другого государства, не должно пониматься как согласие на осуществление юрисдикции судами этого другого государства".

Проект статьи 18(2) гласит следующее:

"2. Согласие на осуществление юрисдикции в соответствии со статьей 7 не должно рассматриваться как согласие на принятие принудительных мер в соответствии с пунктом 1, для чего необходимо отдельное согласие".

¹⁶Это исключение следует из общего принципа, согласно которому государственная организация, осуществляющая коммерческую деятельность, в отличие от государственной деятельности, не имеет иммунитета от возбуждения дела в суде. Существует несколько международных документов, которые содержат соответствующие положения об этом (например, статья 7(1) Европейской конвенции об иммунитете государств). Это положение является распространенным в национальных законах, и во многих работах по юриспруденции рассматриваются способы разграничения "государственной деятельности" и "коммерческой деятельности".

¹⁷Категории, освобождаемые от наложения ареста и указанные в статье 19, включают следующее: собственность, используемая или предназначенная для использования в различных дипломатических миссиях государства или в военных целях; собственность центрального банка или аналогичного органа; собственность, которая является частью культурного достояния государства или частью выставки и представляет научный, культурный или исторический интерес.

отношении собственности иностранного государства, расположенной в государстве, в котором испрашивается принудительное исполнение, если только не существует достаточной юрисдикционной увязки. Другие государства требуют наличия связи между собственностью, в отношении которой испрашивается наложение ареста, и иском. Большинство государств исходят из того, что некоторые категории государственной собственности, аналогичные упомянутым выше и изложенным в статье 19 проекта статей Комиссии международного права, должны пользоваться иммунитетом от наложения взыскания.

3. Заключение

50. С учетом того, что вопрос об иммунитете государства по-прежнему находится на рассмотрении Комиссии международного права и что Генеральная Ассамблея решила создать, начиная с 1999 года¹⁸, рабочую группу Шестого комитета для рассмотрения спорных материально-правовых вопросов, относящихся к проекту статей Комиссии международного права, на ее пятьдесят четвертой сессии, Комиссия, возможно, пожелает просить Секретариат следить за этой работой и представить отчет об итогах проведенных обсуждений.

Е. Объединение дел в третейских судах

51. Иногда может оказаться целесообразным объединить в одно арбитражное разбирательство два или более арбитражных дел, основанных на разных арбитражных соглашениях. Для целей настоящего обсуждения рассматриваются только те ситуации, в которых возможно объединение двух или более разбирательств, где объединяемые разбирательства происходят или будут происходить в одном государстве. Хотя в некоторых случаях объединение может быть также целесообразным, когда арбитражные разбирательства происходят в разных государствах, в таких ситуациях возникают дополнительные вопросы международного сотрудничества между национальными судами, что выходит за рамки настоящего обсуждения.

52. Объединение может оказаться целесообразным в различных ситуациях. Чаще всего это происходит, когда из одного и того же ряда фактов возникают несколько арбитражных разбирательств или в разбирательстве участвуют одни и те же стороны. Например, существует арбитражное соглашение между покупателем промышленного предприятия и его генеральным подрядчиком, а между генеральным подрядчиком и его различными субподрядчиками заключены другие арбитражные соглашения, в которых не участвует покупатель. Событие, которое приводит к арбитражному разбирательству между одними сторонами, часто влечет за собой арбитражное разбирательство между другими сторонами. В такой ситуации одна или несколько сторон, возможно, пожелают объединить соответствующие арбитражные разбирательства.

53. Одним из преимуществ объединения является предотвращение принятия несовместимых решений. Когда несколько третейских судов рассматривают вопросы, возникающие из одной и той же совокупности фактов, есть вероятность того, что решения этих судов будут отличаться друг от друга. В вышеприведенном примере, если стороны проводили бы отдельное арбитражное разбирательство в отношении проблемы, связанной со строящимся объектом, можно предположить, что один третейский суд придет к выводу, что генеральный подрядчик не несет ответственности, а другой суд решит, что не отвечает ни один из субподрядчиков. Тем не менее факты могут свидетельствовать о том, что покупатель промышленного предприятия имеет право на взыскание своих убытков по меньшей мере с одной из сторон. Другим возможным преимуществом объединения является эффективность. Если один третейский суд может заслушать все стороны и их свидетелей-экспертов, а также рассмотреть все доказательства, это поможет избежать дублирования, снизить затраты и сэкономить время всех участников.

54. Следует отметить важное отличие между ситуациями, когда стороны договорились о возможности объединения дел либо в арбитражном соглашении, либо иным образом, и ситуациями, когда такой договоренности нет. В случаях, когда стороны уже достигли договоренности, им может потребоваться помощь в ее осуществлении; например, могут быть не оговорены условия объединения, стороны могут не прийти к согласию относительно состава третейского суда или по другим вопросам. Вместе с тем одна или несколько сторон в такой ситуации могут не захотеть, чтобы соответствующие споры рассматривались в объединенном разбирательстве (например, в целях сохранения конфиденциальности или по соображениям процедурной тактики). Таким образом, может оказаться, что в некоторых случаях многочисленные стороны, участвующие в спорах, договариваются, что различные споры следует рассматривать в объединенном разбирательстве, а в других случаях такой договоренности может и не быть.

55. Было выдвинуто предложение ограничить законодательные меры сферой содействия осуществлению договоренностей об объединении дел. Согласно другим точкам зрения, законодательство должно пойти дальше и уполномочить суды выносить приказ об объединении, если, по мнению суда, это является целесообразным, даже при отсутствии договоренности между сторонами.

¹⁸Резолюция 53/98 Генеральной Ассамблеи, Конвенция о юрисдикционных иммунитетах государств и их собственности (20 января 1999 года).

1. Действующие законодательные решения

56. Обзор законодательства показывает, что право компетентного органа вынести приказ об объединении дел не предусмотрено никакими международными документами, относящимися к международному арбитражу. Во время разработки Типового закона ЮНСИТРАЛ об арбитраже не было общего согласия в отношении того, что Типовой закон должен регулировать проблемы объединения споров с участием многих сторон. Несмотря на согласие в том, что стороны вправе заключать соглашения об объединении по собственному усмотрению, Рабочая группа придерживалась точки зрения, что не существует реальной необходимости включить положение об объединении в Типовой закон¹⁹.

a) Полномочие на принудительное объединение без согласия сторон

57. В рассмотренных примерах национальных законов, регулирующих вопросы объединения, только в двух случаях законодательство дает право суду вынести приказ об объединении, даже если не все участвующие стороны согласны с объединением дел. В одном из таких государств право на принудительное объединение применяется только к внутренним арбитражным разбирательствам; чтобы это право осуществлялось в отношении международных арбитражных разбирательств, стороны должны прежде всего заключить письменное соглашение о согласии на применение внутреннего режима, который предусматривает положения об объединении по судебному приказу. В другом государстве стороны могут посредством соглашения исключить применение такого положения. После того как все стороны и арбитры получили возможность выразить свое мнение относительно просьбы одной из сторон об объединении, суд может полностью или частично удовлетворить эту просьбу или отклонить ее. Если разбирательство будет объединенным и стороны не могут договориться о выборе третейского суда или о регламенте, эти вопросы решает суд.

b) Полномочие на оказание содействия сторонам при объединении дел на основании договоренности между сторонами

58. Однако самым распространенным подходом в странах, где введены законодательные положения об объединении, является поддержка автономии сторон и оказание содействия сторонам, уже договорившимся об объединении их разбирательств. Большинство законов требуют, чтобы такая договоренность была прямо закреплена либо в арбитражном соглашении, либо иным образом или чтобы ходатайство об объединении было подано с согласия всех сторон.

59. В соответствии с большинством рассмотренных законов ходатайство об объединении дел должно быть подано в суд. В некоторых правовых системах ходатайство об объединении может быть подано в соответствующий третейский суд или третейские суды. Эти третейские суды могут совещаться друг с другом для вынесения согласованных приказов об объединении. Если приказ об объединении не выносится или если соответствующие третейские суды выносят несогласованные предварительные приказы, любая сторона может обратиться в суд, который вынесет решение об объединении дел.

60. Большинство рассмотренных законов предусматривают, что приказ об объединении дел может быть вынесен, если существует общий вопрос права или факта; что права, указанные в содержании исковых требований, должны возникать из одной и той же сделки; или что объединение является желательным по какой-либо иной причине.

2. Заключение

61. Комиссия, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о том, является ли объединение арбитражных разбирательств той областью, которая заслуживает дальнейшего изучения с целью возможной разработки типовых законодательных положений. В случае положительного ответа на этот вопрос к Секретариату можно обратиться с просьбой изучить, в частности, практический опыт применения в национальном законодательстве положений об объединении и такие вопросы, как необходимость законодательного признания возможности принудительного исполнения соглашений об объединении; следует ли возлагать специальные полномочия на третейские и обычные суды для содействия объединению, с согласия сторон, соответствующих арбитражных соглашений в отношении таких вопросов, как выбор третейского суда, который продолжит рассмотрение споров, условия объединения дел и применимые процедуры; а также следует ли возлагать специальные полномочия на соответствующие третейские суды по согласованию этих вопросов.

F. Конфиденциальность информации в арбитражном разбирательстве

62. Активное обсуждение на международном уровне вопроса о конфиденциальности при арбитражных разбирательствах, проходящее в последние годы и частично вызванное решением Высокого суда Австралии по

¹⁹ Доклад Рабочей группы по международной договорной практике о работе ее третьей сессии (1982 год), документ A/CN.9/216, пункт 37 (Ежегодник ЮНСИТРАЛ, том VIII: 1982 год, часть вторая, III, А, пункт 37).

делу *Эссо против Плоумана*²⁰, привело к пониманию того, что требования сторон относительно конфиденциальности разбирательства могут оказаться недостаточно защищенными арбитражным регламентом или национальным законодательством об арбитраже. Прежде было общепризнано, что если закрытый характер арбитражного разбирательства охраняется, например, положениями регламента, то охраняется и конфиденциальность. По этой причине конфиденциальность не упоминалась специально ни в арбитражных регламентах, ни в национальном законодательстве. Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ, например, предусматривает, что слушания проходят при закрытых дверях, если стороны не договорились об ином, и что арбитражное решение может быть опубликовано только с согласия обеих сторон. С другой стороны, в Типовом законе ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже ничего не говорится ни о закрытом характере слушаний, ни о конфиденциальности.

63. Хотя обеспечение закрытого характера разбирательства не обязательно гарантирует конфиденциальность, это способствует ограничению числа лиц, имеющих доступ к арбитражным слушаниям. Обычно арбитражный регламент регулирует вопрос о закрытом характере разбирательства. Кроме того, хотя такие регламенты все чаще регулируют вопрос о конфиденциальности и прецедентное право в некоторых странах особо оговаривает конфиденциальность как подразумеваемое условие соглашения об арбитраже, конфиденциальность предусматривается не во всех национальных законодательствах, за немногими исключениями. Там, где конфиденциальность специально охраняется, нет единого подхода в отношении сферы обязательства о конфиденциальности с точки зрения информации, которую следует считать конфиденциальной, лиц, на которых распространяется обязательство, или допустимых исключений из запрета на разглашение и передачу сведений.

1. Действующие положения о конфиденциальности

64. Обзор арбитражных регламентов и очень немногих национальных законов, которые регулируют вопрос о конфиденциальности, показывает разнообразие подходов. Один из подходов к формулированию положения о конфиденциальности, которое было бы применимым ко всем видам дел, заключается в изложении общего положения о том, что материалы, представленные или составленные в ходе арбитражного разбирательства, не могут разглашаться третьим лицам без согласия другой стороны или разрешения суда. При другом подходе предусматривается более подробное положение, которое оговаривает параметры обязательств по конфиденциальности, в частности: i) материалы или информация, которые должны охраняться как конфиденциальные; ii) лица, на которых распространяется обязательство сохранить конфиденциальность, и порядок соблюдения этого обязательства; и iii) допустимые исключения из запрета на разглашение и передачу сведений.

65. Что касается материалов или информации, которые должны охраняться как конфиденциальные, некоторые положения содержат общее описание "фактов или иной информации, относящихся к спору или арбитражному разбирательству". Другие положения предусматривают более подробное описание охраняемой информации и указывают различные категории информации, которым предоставляется разный режим. В эти категории входят, в частности, доказательства, представленные стороной или свидетелем; письменная и устная аргументация; сам факт проведения арбитражного разбирательства; личности арбитров; содержание арбитражного решения; сведения, которыми обмениваются сами стороны или их адвокаты до или в ходе арбитражного разбирательства; и информация, которая по своему характеру является конфиденциальной, например коммерческая тайна и доверительная коммерческая информация.

66. Что касается круга лиц, на которых распространяется обязательство сохранять конфиденциальность, в их состав входят арбитры; сотрудники арбитражного учреждения, если разбирательство проводит арбитражное учреждение; стороны и их представители; свидетели, включая экспертов; адвокаты и консультанты. Поскольку данное обязательство может применяться ко всем этим лицам по-разному, один из подходов заключается в требовании, чтобы арбитры и представители сторон, а возможно, и свидетели подписали соглашение о конфиденциальности. При другом подходе в отношении свидетелей сторона, вызывающая свидетеля, должна гарантировать, что этот свидетель будет соблюдать конфиденциальность в той же мере, что и сама сторона. Некоторые положения также регулируют срок, в течение которого действует обязательство сохранять конфиденциальность.

67. К числу обстоятельств, при которых допускается разглашение информации, относятся следующие: согласие сторон на разглашение; информация является общедоступной; разглашение необходимо по закону или по требованию распорядительного органа; существует обоснованная необходимость в защите законных интересов одной из сторон; и разглашение требуется в интересах правосудия или публичных интересах. В то время как сфера применения некоторых из этих исключений поддается четкому определению и применению, другие исключения, такие как разглашение информации "в публичных интересах", обычно требует более тщательного рассмотрения. Например, было высказано мнение о возможной необходимости провести грань между тем фактом, что соответствующая информация действительно представляет публичный интерес, и опасностью разглашения коммерчески чувствительной информации как средства давления на одну из сторон в целях урегулирования.

²⁰(1995) 183 Commonwealth Law Reports 10; см. также *Commonwealth of Australia v Cockatoo Dockyard P/L* (1995) 36 New South Wales Law Reports 662.

68. Некоторые положения также содержат специальные условия, которые регулируют разглашение в зависимости от времени, когда оно происходит. Например, если информация будет разглашена во время арбитражного разбирательства, один из подходов требует предоставления уведомления о разглашении третейскому суду и другой стороне. Если разглашение происходит после завершения арбитражного разбирательства, может быть достаточным уведомить только другую сторону.

69. Несмотря на положения о защите конфиденциальности арбитражного решения, некоторые арбитражные регламенты содержат положение, которым допускается публикация итоговых статистических данных или даже предоставление информации о конкретном разбирательстве, при условии что раскрываемая информация не дает возможности установить конкретные стороны или обстоятельства. Как правило, на это требуется согласие арбитражного учреждения.

2. Заключение

70. Поскольку действующие положения о защите информации могут оказаться недостаточными, мнения относительно обеспечения конфиденциальности арбитражного разбирательства разделились. Согласно одному из подходов, сложности, возникающие при определении сферы применения общего обязательства сохранять конфиденциальность, затрудняют само решение этой проблемы. Согласно другим точкам зрения - в том числе Высокого суда Австралии в деле *Эссо против Пломана* - стороны арбитражного разбирательства могут прямо предусмотреть в своем арбитражном соглашении абсолютную или конкретную степень конфиденциальности. В соответствии с еще одним подходом, арбитражный регламент должен содержать положения о конфиденциальности или, более того, необходимо принять типовое законодательное положение. Во всех этих вариантах акцентируется важное значение единообразия в подходах и широкой сферы применения для международного коммерческого арбитража.

71. Комиссия, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о том, нуждается ли проблема конфиденциальности в дальнейшем изучении и, в частности, есть ли необходимость в дополнительной защите в форме типового законодательного положения. Если на этот вопрос будет дан положительный ответ, то к Секретариату можно обратиться с просьбой изучить различные варианты защиты конфиденциальности и, в частности, вопросы об объеме защиты, которая может понадобиться, например, в отношении материалов или информации, подлежащих охране как конфиденциальные; лицах, на которых следует распространить обязательство сохранять конфиденциальность, и способ осуществления этого обязательства; а также о допустимых исключениях из запрета на разглашение и передачу информации.

G. Выдвижение требований в целях зачета

72. В арбитражной практике часто имеют место случаи, когда ответчик по арбитражному делу в ответ на предъявленный ему иск помимо возражений по конкретным пунктам иска ссылается на требование, которое имеется у ответчика к истцу. Ответчик может предъявить такое требование двумя способами. Во-первых, он может выдвинуть встречный иск, который рассматривается третейским судом по существу так же, как если бы он был первоначальным иском истца, и решение по которому выносится независимо от решения по требованию истца и несмотря на исход дела. Так, например, если требование истца отклоняется, третейский суд все равно должен вынести решение по встречному иску.

73. Во-вторых, ответчик может выдвинуть требование в качестве не встречного иска, а возражения в целях зачета. В таком случае по возражению - в той мере, в которой оно приемлемо, - выносится решение, только если - и в той мере, в которой - требование истца обоснованно. Если требование истца необоснованно, третейскому суду нет необходимости рассматривать требование, заявляемое в целях зачета.

74. На практике часто возникает проблема определения условий, при которых третейский суд может принять во внимание оспариваемое требование, заявляемое в целях зачета. Вопрос о том, входит ли в компетенцию третейского суда рассмотрение по существу требования, заявляемого в целях зачета, если это требование не предусмотрено в арбитражном соглашении, которое применяется к основному иску (но может быть предметом другого арбитражного соглашения или вообще не быть предусмотрено в каком-либо арбитражном соглашении), имеет различные ответы и вызывает споры.

1. Решения, применяемые в настоящее время

75. Этот вопрос может быть урегулирован по договоренности сторон. Существуют арбитражные регламенты, которые позволяют третейскому суду рассматривать требования в целях зачета, даже если это не оговорено в арбитражном соглашении, относящемся к основному иску. Например, статья 27 Международного арбитражного регламента Цюрихской торговой палаты (1989 год) предусматривает, что третейский суд также обладает компетенцией в отношении требования в целях зачета, если это требование не подпадает под действие арбитражной оговорки и даже если существует другая арбитражная оговорка или юрисдикционная оговорка в отношении такого требования.

76. Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ придерживается более ограничительной позиции, которая заключается в том, что ответчик может заявить требование в целях зачета, если оно возникает из того же договора (статья 19). В Регламенте прямо не предусмотрено, что зачетное требование должно регулироваться тем же арбитражным соглашением, что и основной иск. Если стороны составили арбитражное соглашение по типовой арбитражной оговорке, которая приведена в сноске к статье 1 Регламента²¹ (и тем самым представляют на разрешение в арбитраже споры, возникающие из договора), то и основной иск, и требование в целях зачета покрываются одним и тем же арбитражным соглашением. Однако, если арбитражное соглашение, регулирующее основной иск, не распространяется на требование в целях зачета, то согласно Арбитражному регламенту ЮНСИТРАЛ также возникает вопрос, обладает ли третейский суд компетенцией на рассмотрение зачетного требования, на которое не распространяется арбитражное соглашение.

77. Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже прямо не регулирует этот вопрос. В аналитическом комментарии к проекту текста Типового закона, подготовленном Секретариатом, поддерживается следующая позиция: если ответчик выдвигает требование в целях зачета (или встречный иск), такое требование не может выходить за рамки арбитражного соглашения. В комментарии поясняется, что, хотя это ограничение и не упомянуто в статье, оно представляется самоочевидным, ввиду того что компетенция третейского суда основана на таком соглашении и определяется в его рамках²².

78. После принятия Типового закона высказывались мнения, что компетенция третейского суда по рассмотрению требований в целях зачета при некоторых условиях должна выходить за рамки договора, из которого возникает первоначальный иск. В качестве доводов приводятся соображения процессуальной эффективности и желательности устранения споров между сторонами; утверждается, что эти доводы особенно весомы, когда обе стороны являются торговцами или когда первоначальный иск и требование в целях зачета возникли из экономически связанных между собой договоров.

2. Заключение

79. Комиссия, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о том, заслуживает ли данная проблема дальнейшего изучения. Исследуемые вопросы могут включать, в частности, следующее: можно ли отразить должным образом в арбитражном регламенте компетенцию третейского суда по рассмотрению требований, заявленных в целях зачета, и целесообразно ли предусматривать в законодательстве соответствующую норму.

Н. Решения третейских судов "сокращенного состава"

80. Из законов об арбитраже и арбитражных регламентах следует, что арбитры, согласившись выступать в таком качестве, имеют право и обязаны участвовать в разбирательстве и прениях в третейском суде, а также подписывать арбитражное решение. Такие право и обязанность также подразумеваются или прямо предусмотрены в договоре, по которому арбитр соглашается на назначение.

81. Иногда случается так, что арбитр, в частности назначенный той или иной стороной, снимает с себя обязанности или отказывается участвовать в разбирательстве или прениях в третейском суде. В большинстве национальных законов и арбитражных регламентов содержатся положения, регулирующие эту ситуацию. Как правило, предусматривается, что арбитр, не выполняющий свои обязанности, заменяется другим арбитром; обычно предусматривается, что новый арбитр назначается в соответствии с правилами, которые были применены при назначении заменяемого арбитра (см., например, статью 15 Типового закона ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже).

82. Несмотря на причину отставки или бездействия арбитра, невыполнение им своих обязанностей и назначение нового арбитра, скорее всего, приведут к затягиванию процесса, затратам и неудобствам. Одной из основных причин значительных дополнительных затрат и затягивания процесса является возможная необходимость в повторении слушаний по делу, которые уже проводились до назначения нового арбитра (см., например, статью 14 Арбитражного регламента ЮНСИТРАЛ).

83. Особенно много проблем возникает в связи со случаями, когда отставка арбитра или отказ от участия происходят на заключительной стадии разбирательства и два других арбитра или арбитражное учреждение, ведущее дело, считают причины для этого необоснованными. Из-за возможной приостановки арбитражного разбирательства особую озабоченность вызывают случаи, когда отставка или отказ от участия арбитра происходят в результате сговора между стороной и арбитром, назначенным этой стороной. Такой сговор может быть вызван желанием затянуть дело, сорвать разбирательство и тем самым лишить другую сторону ее законных прав по арбитражному соглашению.

²¹Соответствующая часть типовой арбитражной оговорки гласит: "Любой спор, разногласие или требование, возникающие из или касающиеся настоящего договора, ...подлежат разрешению в арбитраже в соответствии с действующим в настоящее время Арбитражным регламентом ЮНСИТРАЛ" [выделено нами].

²²Документ А/CN.9/264, Ежегодник ЮНСИТРАЛ, том XVI: 1985 год, часть вторая, I. В, комментарий к проекту статьи 23, пункты 5 и 8.

84. Бездействие арбитра может привести к его ответственности за невыполнение своих обязанностей, предусмотренных в договоре или законе. Такая ответственность возникает в отношениях между пострадавшей стороной и арбитром и выходит за рамки спора, рассматриваемого в арбитражном разбирательстве, в ходе которого имело место бездействие. В случае возникновения спора он обычно решается в суде, если только не существует арбитражного соглашения между арбитром и стороной, выдвигающей претензию к арбитру.

85. Несмотря на такую ответственность арбитра, вопрос о его бездействии может также решаться в контексте арбитражного разбирательства, в котором этот арбитр перестает участвовать. Как правило, возникает мало проблем, если отказ от участия происходит после завершения прений в третейском суде по существу выносимого арбитражного решения и неучастие арбитра ограничивается его отказом подписать арбитражное решение. Обычно в законах и арбитражных регламентах предусматривается, что достаточно подписи большинства членов третейского суда, при условии указания причины отсутствия других подписей (статья 31(1) Типового закона ЮНСИТРАЛ; аналогичная норма содержится, в том числе, в статье 32(4) Арбитражного регламента ЮНСИТРАЛ).

86. В последние годы между практическими работниками ведутся оживленные дискуссии по вопросу о том, разрешается ли двум остальным арбитрам завершить разбирательство и вынести решение, если один из арбитров снимает с себя обязанности на завершающей стадии разбирательства, в частности после представления доказательств и заслушивания аргументов сторон²³. Такое решение двух оставшихся арбитров обычно называется решением "третейского суда сокращенного состава".

87. При обсуждении этого вопроса часто отмечалось, что и в судах стран римского права, и в судах стран общего права признаются решения третейских судов сокращенного состава, если стороны согласились с такой процедурой. Кроме того, утверждается, что предусмотрительные стороны, которые желают избежать проблем, отдают предпочтение применению регламентов, разрешающих двум арбитрам продолжать разбирательство и выносить решение в отсутствие третьего арбитра, если большинство арбитров сочтут, что это отвечает интересам справедливого и надлежащего арбитражного разбирательства. Выражается также мнение, что даже в отсутствие прямо предусмотренной нормы или соглашения трудно представить себе, что современный суд в государстве, которое в иных случаях – в качестве соображения публичного порядка – оказывает поддержку международному коммерческому арбитражу, признает недействительным арбитражное решение, вынесенное большинством арбитров, лишь потому, что назначенный стороной арбитр, стремясь помешать арбитражному разбирательству, отстранился либо отказался от участия в разбирательстве на завершающей стадии или отказался подписать арбитражное решение. Эта точка зрения исходит из того, что национальные законы, предусматривающие участие трех арбитров, следует считать соблюденными, когда все трое имели равную возможность участвовать в разбирательстве. Высказывается также предположение, что с практической точки зрения, если станет ясно, что назначенный стороной арбитр не в состоянии помешать вынесению арбитражного решения, отстранившись от участия в разбирательстве или прениях, лежащая в основе этого проблема, скорее всего, исчезнет²⁴. Выражались также отличные от этого мнения, предостерегающие от законодательного разрешения третейскому суду сокращенного состава решать вопрос по своему усмотрению. Выдвигались доводы, что сторона не должна нести ответственность за неправильное поведение назначенного ею арбитра и что дискреционное право продолжить разбирательство в сокращенном составе может вызвать трудности, если после ухода арбитра два других арбитра действуют ненадлежащим образом в интересах одной из сторон.

1. Незаконотательные и законотательные решения, применяемые в настоящее время

88. В свете этих дискуссий некоторые арбитражные учреждения приняли регламенты, устанавливающие условия, при которых третейский суд сокращенного состава может продолжить разбирательство и вынести решение. Например, в статье 11 Международного арбитражного регламента Американской арбитражной ассоциации (1991 год) предусматривается:

"1. Если арбитр, входящий в состав третейского суда из трех судей, не участвует в арбитражном разбирательстве, два других арбитра имеют право исключительно по собственному усмотрению продолжить разбирательство и вынести решение, определение или постановление, несмотря на неучастие третьего арбитра. При определении того, продолжить или нет разбирательство или вынести или нет решение, определение или постановление без участия одного арбитра, два других арбитра учитывают стадию разбирательства, причину неучастия, если таковая имеется, указанную третьим арбитром, а также такие другие вопросы, которые они сочтут уместными, исходя из обстоятельств дела. Если два других арбитра решают не продолжать арбитражное разбирательство без участия третьего арбитра, администратор, полагаясь на достаточные, по его мнению, доказательства, объявляет место арбитра вакантным, и в соответствии с положениями статьи 6 назначается новый арбитр, если стороны не договорятся об ином.

2. Если назначается новый арбитр, третейский суд определяет исключительно по собственному усмотрению, следует ли полностью или частично проводить повторные слушания".

²³ Например, X-й Международный конгресс по арбитражу, Стокгольм, 28-31 мая 1990 года. *Proceedings of the Congress: ICCA Congress Series No. 5*, International Council for Commercial Arbitration, I. Preventing delay and disruption of arbitration, II. Effective proceedings in construction cases, General Editor Albert Jan van den Berg, p. 26.

²⁴ *Ibid.*, pp. 28 and 29.

89. Такие же по существу положения предусмотрены и в других международных арбитражных регламентах, например в Факультативном арбитражном регламенте для урегулирования споров между двумя сторонами, одной из которых является государство, принятом Постоянной палатой третейского суда (1993 год) (статья 13(3)), и в Арбитражном регламенте Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС) (1994 год) (статья 32).

90. Этот вопрос регулируется в некоторых национальных законах об арбитраже. В одних случаях в законодательстве закрепляется принцип, отражающий суть вышеупомянутых положений арбитражных регламентов. Другой подход является более ограничительным: хотя по существу закон признает свободу сторон договориться о том, как им рассматривать решения, вынесенные третейским судом сокращенного состава, он ограничивает возможность сторон предоставлять оставшимся арбитрам разрешение на продолжение разбирательства без отстранившегося арбитра теми случаями, когда арбитр отказывается участвовать в голосовании при вынесении решения. Кроме того, предусматривается, что стороны должны быть предварительно уведомлены о намерении вынести решение без арбитра, который отказывается участвовать в голосовании. В случаях других решений закон предусматривает, что стороны должны быть только проинформированы, после принятия решения, об отказе арбитра участвовать в голосовании.

2. Заключение

91. Комиссия, возможно, пожелает рассмотреть вероятные отрицательные последствия недобросовестного устранения арбитров от участия в арбитражном разбирательстве для практики международного коммерческого арбитража и в этом контексте изучить следующие вопросы: а) степень, в какой стороны могут по договоренности поставить вне сомнения юридическую действительность арбитражного решения, вынесенного третейским судом сокращенного состава; б) является ли желательным, чтобы Комиссия разработала типовой вариант соглашения сторон относительно решений третейского суда сокращенного состава; и с) является ли желательным регулирование законодательством о международном коммерческом арбитраже этого вопроса, и если да, то следует ли Комиссии подготовить типовой вариант законодательства. Если Комиссия решит продолжить изучение этого вопроса, она, возможно, пожелает просить Секретариат подготовить исследование, в котором будут предусмотрены различные возможные варианты для рассмотрения Комиссией.

I. Ответственность арбитров

92. Во время разработки Типового закона ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже было выражено общее согласие с тем, что вопрос об ответственности арбитра не может быть надлежащим образом решен в Типовом законе²⁵.

93. В национальные арбитражные законы, в том числе в ряд законов о принятии Типового закона, добавлены положения, регулирующие ответственность арбитров. Эти положения отличаются в вопросах об иммунитете арбитров от профессиональной ответственности и о параметрах такого иммунитета. В странах общего права существует тенденция уравнивать арбитров с судьями и распространять на них такой же иммунитет, а в странах римского права делается акцент на договорных функциях арбитра как эксперта. Тем не менее даже в государствах, входящих в одну и ту же правовую систему, есть значительные расхождения, и их подходы невозможно четко разграничить.

1. Действующие законодательные положения

94. В ряде национальных арбитражных законов, в том числе в некоторых законах о принятии Типового закона, предусматриваются положения об иммунитете арбитров, но объем и рамки такого иммунитета весьма различны. Многие страны, принявшие специальные положения в своих арбитражных законах о принятии Типового закона, являются странами общего права.

95. Некоторые положения, предусмотренные в этих законах, исключают ответственность за какое-либо действие или бездействие в связи с арбитражным разбирательством, кроме тех случаев, когда доказано, что действие или бездействие является недобросовестным, или нечестным, или что имеет место сознательный и преднамеренный проступок. В других случаях предусматривается, что арбитр не несет ответственности за небрежность в отношении какого-либо действия или бездействия, допущенную им в его качестве арбитра; в некоторых случаях предусматривается исключение в отношении случаев мошенничества или злого умысла. В одном из законов говорится, что арбитр не отвечает за юридическую, фактическую или процессуальную ошибку, совершенную в ходе арбитражного разбирательства или при вынесении арбитражного решения. Некоторые законы придерживаются противоположного подхода и не стремятся ограничить ответственность, а указывают, что арбитр может нести ответственность за убытки, возникшие по причине просрочки в исполнении обязательств арбитра или неисполнения таких обязательств.

²⁵ Доклад Рабочей группы по международной договорной практике о работе ее третьей сессии (1982 год), документ A/CN.9/216, Ежегодник ЮНСИТРАЛ, том XIII: 1982 год, часть вторая, III, А, пункты 51-52.

96. Стороны, к которым может применяться исключение, весьма разнообразны. В некоторых случаях иммунитет применяется только к ответственности арбитра, а в других иммунитет распространяется на служащих и агентов арбитра, а также на консультантов арбитров и экспертов. Другие законы распространяют действие иммунитета на тех, кто может иметь отношение к назначению третейского суда, и тех, кто может выполнять административные задачи в связи с арбитражным разбирательством, а также на их служащих и агентов. Условия исключения из действия иммунитета во всех этих законах одни и те же для арбитров и лиц, на которых распространяется действие иммунитета.

97. В других странах, в основном относящихся к системе римского права, акцентируется договорный характер услуг, выполняемых арбитром, и арбитр несет ответственность за невыполнение своих полномочий. К таким случаям относятся: отсутствие надлежащего усердия при выполнении обязанностей; непринятие решения в оговоренные в договоре или в законе сроки; создание для сторон риска возможного аннулирования арбитражного решения; пристрастность; небрежность; нарушение тайны арбитражного разбирательства; а также все проявления мошенничества, введения в заблуждение, коррупции и грубой небрежности. В некоторых правовых системах особо оговаривается иммунитет в отношении вынесения арбитражного решения по причине квазисудебного характера выполняемой работы. В некоторых случаях ответственность ограничивается условиями договора, заключенного между арбитром и сторонами арбитражного разбирательства, хотя при этом может и не исключаться ответственность за грубую небрежность или преднамеренный проступок.

98. В некоторых странах общего права арбитры могут пользоваться более широким иммунитетом, близким к иммунитету судьи, тогда как в других проводится различие между действиями арбитра, которые носят судебный характер и которые, таким образом, защищены высокой степенью иммунитета, и действиями, которые не связаны с судебными функциями и которые, таким образом, подпадают под гражданско-правовую ответственность.

2. Заключение

99. Между арбитражным законодательством и регламентами существуют значительные различия в вопросе регулирования ответственности, и степень гражданско-правовой ответственности арбитров может отличаться в зависимости от ряда факторов, таких, как следующие: а) выбор регламента, в соответствии с которым проводится арбитражное разбирательство; б) закон, регулирующий заключение договора между арбитром и сторонами; с) гражданство арбитров; и д) и место проведения разбирательства. С учетом этого любое рассмотрение вопроса об ответственности арбитров, скорее всего, потребует тщательного изучения.

100. Поскольку повсеместно приемлемая формулировка может помочь в проведении арбитражных разбирательств и придать больше уверенности как арбитрам, так и сторонам разбирательства, Комиссия, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о том, следует ли продолжить изучение проблемы ответственности. При определении необходимости в дальнейшем изучении проблемы ответственности арбитров может оказаться полезным подробное рассмотрение применяемых в настоящее время способов решения этого вопроса, а также предложений, выдвинутых организациями и специалистами.

Ж. Полномочия третейского суда по присуждению процентов

101. При разработке Типового закона ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже вопрос о положении, прямо предоставляющем арбитру полномочия по присуждению процентов, не рассматривался. После принятия Типового закона в ряде стран, особенно относящихся к системе общего права, возросла неопределенность в отношении права арбитров присуждать проценты, и ряд государств дополнили свои законы о принятии Типового закона специальными положениями, регулирующими полномочия по присуждению процентов.

1. Законодательные решения, применяемые в настоящее время

102. Положения, регулирующие полномочия по присуждению процентов, принятые в рамках национальных законов, весьма разнообразны по сфере применения, особенно в том, что касается степени детализации и регулируемых вопросов. В самом простом варианте законодательство предоставляет третейскому суду полномочия присуждать проценты, если стороны не договорились об ином.

103. В некоторых правовых системах помимо этого основного полномочия рассматриваются и другие вопросы. Что касается суммы, на которую могут начисляться проценты, то некоторые законы ограничивают ее размер суммой, присуждаемой в арбитражном решении, причем может быть указано, что такая сумма включает проценты и затраты. Другой подход сводится к положению, предусматривающему, что третейский суд может присудить выплату процентов со всей или части суммы арбитражного решения. В третьих случаях в отношении суммы, с которой взимается процент, может проводиться различие между денежной суммой, присужденной третейским судом в результате разбирательства, и суммой, взыскиваемой по иску и причитающейся к платежу на момент начала арбитражного разбирательства, но погашенной до вынесения арбитражного решения. В некоторых правовых системах применение положения о процентах ограничивается и указывается, в частности, что оно не дает полномочия арбитру на присуждение процента с

процентов и не применяется в отношении любой суммы, с которой процент причитается по праву, как в силу соглашения, так и на ином основании.

104. В ряде законов предусматривается момент времени, начиная с которого может присуждаться процент. Один из вариантов ограничивает такое время периодом, начинающимся с даты вынесения арбитражного решения; другие законы предусматривают, что процент может также присуждаться за весь период или какую-либо его часть между датой возникновения основания для иска и датой вынесения решения; третьи предусматривают присуждение процента с даты вынесения решения и до даты оплаты суммы по арбитражному решению. В некоторых законах указываются сроки выплаты процентов.

105. Что касается ставки процента, в ряде законов за третейским судом сохраняется право установить обоснованную ставку или разумную коммерческую ставку. Другие законы указывают, что ставка должна быть такой же, какая применяется при вынесении судебных решений, или, в некоторых случаях, устанавливается фиксированная ставка. Более полно разработанная норма предусматривает, что процентная ставка должна быть "средней банковской ставкой по краткосрочным ссудам для первоклассных заемщиков, действующей в отношении валюты платежа в месте платежа, или, если в этом месте нет такой ставки, ставкой, равной действующей в государстве валюты платежа"²⁶.

2. Заключение

106. Комиссия, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о том, заслуживает ли вопрос о полномочиях третейского суда по присуждению процентов дальнейшего изучения с целью разработки типового законодательного положения. В этом смысле она может также пожелать рассмотреть вопрос о том, должно ли такое дальнейшее изучение затрагивать все связанные с исполнением полномочий законодательные моменты, упомянутые выше, в том числе а) сумму, на которую может быть начислен процент; б) период, за который выплачивается процент, как до, так и после вынесения арбитражного решения; в) применяемый вид процента (простой или сложный) и процентную ставку; и д) другие вопросы, такие как срок выплаты процента.

К. Расходы на арбитражное разбирательство

107. При разработке Типового закона ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже была высказана широкая поддержка позиции, которая сводится к тому, что вопросы, касающиеся гонораров и расходов на арбитраж, не являются теми, которые следует регулировать в типовом законе. Эта точка зрения предоставляет государствам возможность предусмотреть судебный контроль в отношении гонораров и расходов и, например, производить перерасчет необоснованных размеров гонораров²⁷. Однако за период после завершения работы над Типовым законом ряд законов о принятии Типового закона был дополнен положениями о праве третейского суда устанавливать и распределять расходы и гонорары. Эти законы часто существенно различаются, в частности, в том, что касается детализации такого права и сферы охвата соответствующих вопросов.

1. Действующие законодательные положения

а) Что может быть включено в понятие "расходы"

108. Законы о принятии Типового закона расходятся в вопросе о том, что следует включать в понятие "расходы". В некоторых законах дано общее описание со ссылкой просто на "арбитражные издержки" и могут содержаться ссылки на гонорар и расходы арбитра или арбитров либо на затраты, понесенные сторонами и необходимые для надлежащего рассмотрения их иска или возражений. Другие законы придерживаются более комплексного подхода и указывают соответствующие статьи расходов, такие как а) гонорары арбитра и третейского суда; б) путевые расходы, затраты на размещение и административное обеспечение во время арбитражного разбирательства; в) расходы на доказательства, как фактические, так и услуги экспертов; г) затраты на юридическую помощь и представителей; и е) другие расходы, понесенные в связи с арбитражным разбирательством.

б) Распределение расходов и ответственность по ним

109. Законами о принятии Типового закона обычно предусматривается, что третейский суд, разумно исходя из обстоятельств дела, может по своему усмотрению решить, какая из сторон и в какой доле должна оплатить арбитражные расходы. Однако существуют определенные расхождения. В некоторых законах проводится различие между гонораром и расходами арбитра и другими расходами по арбитражу и предусматривается, что стороны несут солидарную ответственность за оплату гонораров и расходов арбитров. Другие законы устанавливают субсидиарное правило, которое предусматривает, что, если расходы не оговорены в арбитражном решении и нет дополнительного

²⁶UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts (UPICC), Article 7.4.9.

²⁷Доклад Рабочей группы по международной договорной практике о работе ее третьей сессии (1982 год), документ A/CN.9/216, Ежегодник ЮНСИТРАЛ, том XIII: 1982 год, часть вторая, III, А, пункт 99).

арбитражного решения об арбитражных расходах, каждая сторона несет ответственность за свои собственные расходы на разбирательство и прочие затраты, а также за равную долю гонораров и расходов третейского суда. Один из законов прямо регулирует ситуацию, когда выдвигается предложение об урегулировании, которое отвергается. Если предложение об урегулировании отражает окончательное арбитражное решение, третейский суд вправе учесть это при присуждении оплаты затрат и расходов.

c) Сопутствующие вопросы

110. Судебное рассмотрение и содействие. Ряд законов регулирует аспекты судебного рассмотрения и содействия, предоставляя судам полномочия по перерасчету гонораров и расходов арбитров, в том числе по вынесению приказа о возврате избыточных сумм; а также по определению подлежащих взысканию затрат, в том числе гонораров и расходов третейского суда, если третейский суд не сделал этого или если сторона не согласна с определением, вынесенным третейским судом.

111. Неполное арбитражное решение. Некоторые законы предусматривают, что, если арбитражное решение не оговаривает оплату арбитражных расходов, стороны могут обратиться в третейский или, в некоторых случаях, в общий суд за определением в отношении расходов.

112. Ограничение взыскиваемых расходов. В некоторых правовых системах стороны вправе договориться о том, какие арбитражные расходы подлежат возмещению, или они могут обратиться в арбитраж или суд за вынесением такого определения. Кроме того, третейский суд может быть уполномочен ограничивать взыскиваемые расходы определенной суммой, с возможными вариантами.

113. Расходы на толкование или исправление. Ряд законов предусматривает, что третейский суд не может взыскивать дополнительную плату за толкование, исправление или дополнение своего решения.

2. Заключение

114. Комиссия, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о том, в достаточной ли степени в арбитражных регламентах или национальном законодательстве предусмотрено полномочие по присуждению оплаты расходов или есть ли необходимость в установлении единообразной нормы для международного коммерческого арбитража. В этом контексте Комиссия может пожелать рассмотреть вопрос о сфере применения такой нормы и о том, следует ли урегулировать сопутствующие вопросы, упомянутые выше, помимо полномочия по присуждению оплаты расходов.

L. Возможность приведения в исполнение обеспечительных мер

115. Согласно многим арбитражным регламентам, третейский суд может по просьбе одной из сторон вынести приказ о временных мерах, направленных на сохранение статуса-кво до тех пор, пока не будет вынесено арбитражное решение. Такие меры именуются как "обеспечительные меры", "предварительные приказы", "промежуточные арбитражные решения", "охранительные меры" или "предварительные запретительные меры". Например, статья 26(1) Арбитражного регламента ЮНСИТРАЛ предусматривает следующее:

"По просьбе любой из сторон арбитражный суд вправе принимать любые обеспечительные меры, которые он сочтет необходимыми, в отношении предмета спора, включая меры по сохранению товаров, являющихся предметом спора, как, например, распоряжение о передаче их на хранение третьей стороне или о продаже товаров, являющихся скоропортящимися".

116. Обеспечительные меры, которые часто в предусматривающих их применении регламентах, не определяются, могут охватывать широкий круг мер, в том числе следующие: приказы о запрете на вывоз товаров или активов с места или за пределы юрисдикции; о сохранении доказательств; о продаже товаров; а также о внесении денежной гарантии. Обеспечительная мера может быть применена на период арбитражного разбирательства или носить более краткосрочный характер и подлежать изменению по ходу разбирательства. Мера может принимать форму приказа третейского суда или промежуточного "арбитражного решения".

117. Практические работники часто обсуждают вопрос о возможности приведения в исполнение обеспечительных мер как в государстве, где проходит арбитраж, так и в других государствах. В поддержку необходимости возможности приведения в исполнение таких мер обычно выдвигается следующий довод: окончательное арбитражное решение может оказаться малоэффективным для выигравшей дело стороны, если действие или бездействие противной стороны во время разбирательства делает исход разбирательства в целом бесполезным (например, если активы распыляются или вывозятся за пределы юрисдикции). Отмечается, что по этой причине промежуточный приказ может быть по меньшей мере таким же важным, как само арбитражное решение, или даже более важным²⁸.

²⁸V.V. Veeder, "Provisional and conservatory measures", в: *Proceedings of the New York Convention Day Colloquium*, supra note 1.

118. Однако высказываются также сомнения относительно возможности принудительного приведения в исполнение обеспечительных мер, вынесенных третейским судом. Утверждается, что на практике стороны в любом случае стремятся соблюдать такие меры, например, во избежание ответственности по расходам, вызванным неисполнением меры, или из-за нежелания вызвать неудовольствие третейского суда. Кроме того, если обеспечительные меры рассматривать как исполнительный правовой титул, возникнет необходимость применять к ним положения (такие или аналогичные тем, что регулируют отмену арбитражных решений), предназначенные для устранения некоторых серьезных процессуальных нарушений, что излишне формализует этот процесс. Однако в ответ выдвигается возражение, что на практике имеется множество случаев, когда сторона отказывается выполнить обеспечительную меру, невзирая на возможные отрицательные для нее последствия, такие как ответственность по оплате расходов. Кроме того, положения о судебном приведении в исполнение обеспечительных мер, в том числе о прерогативах суда в процессе принудительного исполнения, могут отражать временный характер мер и не обязательно регулироваться теми же нормами, которые относятся к возможности принудительного исполнения окончательных арбитражных решений.

119. Согласно некоторым точкам зрения, стороны арбитражного разбирательства, нуждающиеся в обеспечительных мерах, должны обращаться в суд, как это предусматривается многими национальными законами. В ответ, однако, приводятся доводы о том, что это может вызвать определенные затруднения. Например, рассмотрение вопроса о принятии соответствующих мер может затянуться, в частности, из-за того, что суд может запросить аргументацию по этому вопросу, или из-за того, что решение суда может быть обжаловано. Кроме того, суды по месту проведения арбитража могут и не обладать надлежащей юрисдикцией в отношении сторон или активов; поскольку арбитражное разбирательство часто проводится на "нейтральной" территории, которая мало или вообще не связана с предметом спора, может оказаться необходимым обратиться с просьбой о рассмотрении вопроса и вынесении приказа о соответствующей мере в суд другой правовой системы. Более того, в некоторых государствах сторона может оказаться не вправе обратиться в суд для вынесения постановления об обеспечительной мере по той причине, что стороны, заключив арбитражное соглашение, считаются исключившими суды из разбирательства в отношении их споров.

120. Поэтому высказывается точка зрения, согласно которой ресурсы можно было бы использовать более эффективно, если бы стороны могли обратиться с просьбой о подлежащих исполнению обеспечительных мерах непосредственно в третейский, а не в общий суд, поскольку третейский суд уже знаком с делом и обычно технически более подготовлен к рассмотрению предмета спора.

1. Законодательные решения, применяемые в настоящее время

a) Нью-Йоркская конвенция

121. Иногда третейские суды выносят приказ об обеспечительных мерах в форме промежуточного решения. Такая возможность прямо предусмотрена, в частности, в статье 26(2) Арбитражного регламента ЮНСИТРАЛ. Это поднимает вопрос о том, распространяется ли Конвенция о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений на такие промежуточные арбитражные решения. Поскольку в Конвенции не дано определения термина "арбитражное решение", остается неясным, применяется ли она к промежуточным арбитражным решениям. Преобладает точка зрения, подтвержденная также прецедентным правом некоторых государств, что Конвенция не применяется к промежуточным арбитражным решениям.

b) Типовой закон ЮНСИТРАЛ

122. В статье 17 Типового закона ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже прямо предусматривается право арбитражного суда принять такие обеспечительные меры, которые он считает необходимыми, а также потребовать от любой стороны предоставить надлежащее обеспечение в связи с такими мерами. Однако в Типовом законе ничего не говорится о принудительном исполнении таких мер.

123. Когда во время разработки Типового закона Рабочая группа рассматривала положения статьи 17, эта статья содержала такое положение: "Если возникает необходимость в исполнении любых таких временных мер, арбитражный суд может просить [компетентный суд] [суд, указанный в статье V] оказать помощь в исполнении"²⁹. В соответствии с одной из точек зрения, высказанных в Рабочей группе, помощь в исполнении со стороны судов является желательной и должны быть предусмотрены возможности обращения за такой помощью. Согласно другому мнению, одобренному Рабочей группой в ходе обсуждения, это предложение следовало исключить, поскольку оно недостаточно полно трактует вопрос национального процессуального права и компетенции суда и вряд ли будет принято многими государствами. Однако Рабочая группа полагала, что изъятие этого предложения из текста не должно рассматриваться как исключение возможности оказания такой помощи в исполнении в тех случаях, когда государство готово оказать эту помощь в соответствии со своим процессуальным правом³⁰.

²⁹ Доклад Рабочей группы по международной договорной практике о работе ее шестой сессии (1983 год), документ A/CN.9/245, Ежегодник ЮНСИТРАЛ, том XV: 1984 год, часть вторая, II, A, 1, пункт 70).

³⁰ Там же, пункт 72.

с) Национальное законодательство

124. В отношении возможности приведения в исполнение обеспечительных мер, предписанных третейским судом, в законодательстве отражены самые разнообразные подходы. Во многих государствах в законодательстве ничего не говорится по этому вопросу. В других случаях, например в ряде стран, включивших в свое законодательство статью 17 Типового закона, которая дает право третейскому суду принимать обеспечительные меры, в законодательстве содержатся ясно выраженные положения о приведении в исполнение таких обеспечительных мер. Например, в одном случае добавляется оговорка о том, что суд может по просьбе одной из сторон разрешить приведение в исполнение обеспечительной меры, предписанной третейским судом, если ходатайство в отношении соответствующей обеспечительной меры еще не подано в суд. В некоторых государствах законодательство предусматривает, что положения, разработанные по аналогии с главой VIII Типового закона, которая посвящена признанию и приведению в исполнение арбитражных решений (статьи 35 и 36), применяются также в отношении приказов, вынесенных согласно положению, сформулированному по аналогии со статьей 17 Типового закона.

125. Что касается полномочий, предоставленных судам по приведению в исполнение обеспечительной меры, предписанной третейским судом, здесь также наблюдается различие в подходах. Как минимум в одном государстве законом предусматривается, что суд может рассмотреть основание для вынесения третейским судом приказа об обеспечительных мерах. В некоторых других случаях указывается, что суд должен снабдить запретительной силой установленные третейским судом фактические обстоятельства дела. В одной стране закон предусматривает, что суд может подтвердить приказ третейского суда, если это необходимо для приведения в исполнение обеспечительной меры; кроме того, суд по соответствующей просьбе может отменить или изменить свое решение о разрешении на приведение в исполнение.

126. Одной из проблем в отношении санкционированного приказом суда приведения в исполнение мер, предписанных третейским судом, может стать ответственность в случае злоупотребления правами. Для этого в одном национальном законе предусмотрено, например, что, если мера, предписанная третейским судом, оказывается необоснованной с самого начала, сторона, добившаяся приведения ее в исполнение, обязана компенсировать другой стороне ущерб, нанесенный в результате приведения в исполнение такой меры. Кроме того, предусматривается, что такое требование о компенсации может быть выдвинуто в ходе арбитражного разбирательства.

2. Заключение

127. Комиссия, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о том, заслуживает ли проблема приведения в исполнение обеспечительных мер по приказу третейского суда дальнейшего изучения со стороны Секретариата. К Секретариату может быть обращена просьба рассмотреть соответствующую практику международного коммерческого арбитража и судебную практику и представить первые предварительные выводы в отношении желательности и целесообразности разработки единообразных законодательных положений на рассмотрение Комиссии.

М. Дискреционное право на приведение в исполнение арбитражного решения, отмененного в государстве, где оно вынесено

128. После вынесения арбитражного решения истец может добиваться приведения в исполнение арбитражного решения или в судах государства, где оно было вынесено ("государство вынесения"), или в судах государства, где находятся активы должника ("государство приведения в исполнение"). Однако, если арбитражное решение отменяется (или "аннулируется") компетентным судом в государстве вынесения, приведение в исполнение арбитражного решения в государстве вынесения будет невозможным. Сторона, испрашивающая приведение в исполнение, может затем попытаться добиться приведения в исполнение в суде другого государства. Перед судом государства приведения в исполнение встает вопрос: существуют ли обстоятельства, которые позволяют суду привести в исполнение арбитражное решение, несмотря на тот факт, что оно отменено в государстве вынесения.

1. Законодательные решения, применяемые в настоящее время

а) Нью-Йоркская конвенция

129. Конвенция о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений предусматривает перечень оснований, по которым может быть отказано в приведении в исполнение арбитражного решения. Одно из таких оснований существует, если "решение еще не стало окончательным для сторон или было отменено или приостановлено исполнением компетентной властью страны, где оно было вынесено, или страны, закон которой применяется" (статья V(1)(e)).

130. Практики и ученые обсуждают вопрос о том, является ли - и в какой мере является - такой отказ в приведении в исполнение на основании статьи V(1)(e) Конвенции дискреционным правом. Дискуссии идут вокруг вопроса о полномочии суда в государстве приведения в исполнение принимать во внимание основания, по которым первоначальное арбитражное решение было отменено, или о необходимости отказать в просьбе о приведении в исполнение.

131. Частично дискуссии были предопределены формулировкой статьи V(1). Высказывалось мнение, что употребление слов "в... приведении в исполнение... может быть отказано" подразумевает некоторую долю усмотрения со стороны компетентной власти при отказе от приведения в исполнение. Однако также утверждалось, что при прочтении вместе со словом "только" (то есть "в... приведении в исполнение... может быть отказано.., только если...") возможно другое толкование. Следовательно, неясно, следует ли отказывать в приведении в исполнение в каждом случае, когда отменено арбитражное решение.

132. Высказывается мнение, что статья VII(1) Конвенции также предусматривает возможность приведения в исполнение без учета решения об отмене арбитражного решения³¹. В соответствии с положением, которое называют положением "о наиболее благоприятном праве", сторона может испрашивать приведение в исполнение иностранного арбитражного решения в каком-либо государстве на основании других международных договоров или внутреннего законодательства этого государства. Без необходимости в комментариях относительно существа решения об отмене, принятого судом в государстве вынесения, суд в государстве приведения в исполнение может постановить, что на основании его собственного внутреннего законодательства следует привести в исполнение арбитражное решение. Однако против такого подхода высказывается возражение, что, если с помощью такого толкования государства будут поощряться к выработке собственных индивидуальных критериев для приведения в исполнение иностранных арбитражных решений, то это будет препятствовать достижению целей согласования и унификации внутренних законов.

b) *Европейская конвенция 1961 года*

133. Приведение в исполнение отмененных арбитражных решений также регулируется в Европейской конвенции о внешнеторговом арбитраже (Женева, 1961 год). В соответствии со статьей IX(1), если арбитражное решение отменяется судом государства, где оно вынесено, это является основанием для отказа в приведении в исполнение судом в другом государстве, только если причины для отмены входят в перечень указанных оснований; они по существу совпадают с основаниями, указанными в статье V(1)(a)-(d) Нью-Йоркской конвенции³². Следовательно, в соответствии с Европейской конвенцией суд в государстве приведения в исполнение обязан привести арбитражное решение в исполнение, если оно отменено в государстве, где было вынесено, на ином основании, чем те, которые перечислены в статье IX(1) Европейской конвенции. Кроме того, статья IX(2) ограничивает применение статьи V(1)(e) Нью-Йоркской конвенции следующим образом:

"В отношениях между государствами - участниками [Нью-Йоркской конвенции] пункт 1 настоящей статьи ограничивает применение статьи V(1)(e) Нью-Йоркской конвенции случаями, предусмотренными в пункте 1 выше".

³¹Положения статьи VII(1) Конвенции гласят следующее:

"1. Постановления настоящей Конвенции не затрагивают действительности многосторонних или двусторонних соглашений в отношении признания и приведения в исполнение арбитражных решений, заключенных Договаривающимися Государствами, и не лишают никакую заинтересованную сторону права воспользоваться любым арбитражным решением в том порядке и в тех пределах, которые допускаются законом или международными договорами страны, где испрашивается признание и приведение в исполнение такого арбитражного решения".

³²Положения статьи IX(1) Европейской конвенции гласят следующее:

"1. Отмена арбитражного решения, подпадающего под действие настоящей Конвенции в одном из государств - участников Конвенции, будет являться причиной отказа в признании и исполнении этого решения в других государствах - участниках настоящей Конвенции только при условии, что отмена арбитражного решения была произведена в Государстве, в котором или по закону которого это решение было вынесено, и лишь по одному из следующих оснований:

a) стороны в арбитражном соглашении были, по применимому к ним закону, в какой-либо мере недееспособны или это соглашение было недействительно по закону, которому стороны его подчинили, а при отсутствии такого указания, по закону страны, где решение было вынесено; или

b) сторона, требующая отмены решения, не была должным образом уведомлена о назначении арбитра или об арбитражном разбирательстве или по другим причинам не могла представить свои объяснения; или

c) указанное решение было вынесено по спору, не предусмотренному или не подпадающему под условия арбитражного соглашения или арбитражной оговорки в договоре, или содержит постановления по вопросам, выходящим за пределы арбитражного соглашения или арбитражной оговорки в договоре, с тем, однако, что если постановления по вопросам, охватываемым арбитражным соглашением или оговоркой, могут быть отделены от тех, которые не охватываются таким соглашением или оговоркой, то та часть арбитражного решения, которая содержит постановления по вопросам, охватываемым арбитражным соглашением или арбитражной оговоркой в договоре, может не быть отменена; или

d) состав арбитражной коллегии или арбитражная процедура не соответствовали соглашению сторон или, при отсутствии такового, не соответствовали положениям статьи IV настоящей Конвенции".

c) *Типовой закон ЮНСИТРАЛ*

134. Статья 36(1) Типового закона ЮНСИТРАЛ предусматривает основания для отказа в признании или в приведении в исполнение арбитражного решения, которые по сути совпадают с основаниями, предусмотренными в статье V(1) Нью-Йоркской конвенции; в частности, статья 36(1)(v) содержит положение, которое гласит, что в приведении в исполнение арбитражного решения может быть отказано, если "решение еще не стало окончательным для сторон или было отменено или приостановлено исполнением судом страны, в которой или в соответствии с законом которой оно было вынесено".

135. Статья 34(2) Типового закона предусматривает основания, по которым арбитражное решение может быть отменено; первые четыре основания (в статье 34(2)(a)(i)-(iv)) соответствуют первым четырем основаниям для отказа в признании и приведении в исполнение (в статье 36(1)(a)(i)-(iv), сформулированной по аналогии со статьей V(1)(a)-(d) Нью-Йоркской конвенции). Статья 34(2)(b) также предусматривает, что арбитражное решение может быть отменено, если суд определит, что i) объект спора не может быть предметом арбитражного разбирательства по законам государства, в котором оно вынесено, или ii) арбитражное решение противоречит публичному порядку государства, в котором оно вынесено.

d) *Принципиальные соображения*

136. В свете последних тенденций развития норм прецедентного права ведется более общая дискуссия по вопросу о том, следует ли в принципе считать отмену арбитражного решения в государстве, в котором оно вынесено, абсолютным препятствием для его приведения в исполнение в другом государстве. Ниже резюмируются некоторые аргументы, выдвинутые в ходе дискуссии.

137. "Арбитражное решение более не существует". Согласно одной теории, отмененное арбитражное решение более не существует и поэтому не может быть приведено в исполнение ни в какой другой стране. Однако эта теория подвергается критике на том основании, что существование арбитражного решения - как выражения наличия договора между сторонами - представляет собой вопрос, который не может быть отнесен к исключительной компетенции судов государства, где решение вынесено. В основе этих возражений лежит подход, характерный для большинства вопросов коллизионного права; если суд в надлежащем порядке устанавливает свою юрисдикцию, дело может быть признано правомерным в соответствии с законами этого суда, несмотря на отсутствие правомерности в соответствии с законами другого суда.

138. "Недопустимость несоблюдения Конвенции". Если Конвенция толкуется так, что арбитражное решение, отмененное компетентным органом государства, где оно вынесено, не может быть приведено в исполнение в каком-либо другом государстве, некоторые высказывают опасение, что цели Конвенции не будут достигнуты. Утверждается, что одной из целей Конвенции является освобождение международного арбитражного процесса от господства права места проведения арбитража. Если выбор места проведения арбитража влияет на конечный результат, поскольку для этого места характерны определенные основания для отмены решения, то эта цель не может быть достигнута. Можно предвидеть ситуацию, когда арбитражное решение отменяется по причинам, которые являются необычными или экстремальными. Сторона, в пользу которой было вынесено отмененное арбитражное решение, будет лишена всех средств правовой защиты для исправления такой ситуации, если арбитражное решение нигде не может быть приведено в исполнение. Согласно некоторым точкам зрения, такое толкование статьи V(1)(e) полностью препятствует приведению в исполнение арбитражных решений, отмененных в государстве, где они вынесены, и может привести к тому, что приведение в исполнение иностранных арбитражных решений станет еще более проблематичным, чем в отсутствие Конвенции.

139. "Следует избегать чрезмерного судебного вмешательства". Еще одним аргументом, который, однако, мог бы быть использован сторонниками противоположного мнения, является то, что следует избегать чрезмерного судебного вмешательства в арбитражный процесс. Это говорит и в пользу точки зрения, согласно которой решение об отмене арбитражного решения в государстве, где оно вынесено, не следует представлять на рассмотрение еще одного суда в государстве приведения в исполнение. С другой стороны, это можно также истолковать и в пользу той точки зрения, что в случаях чрезмерного вмешательства со стороны судов в государстве вынесения суд в государстве приведения в исполнение должен иметь возможность не учитывать это судебное решение и привести арбитражное решение в исполнение.

140. "Поиски удобного суда". Предполагается, что если суды в правовых системах, которые не являются местом проведения арбитража, смогут по собственному усмотрению принимать решения в отношении того, отказать или нет в приведении в исполнение арбитражного решения, отмененного судом в государстве вынесения, это может подтолкнуть стороны к выбору тех правовых систем, в которых, как известно, возможность приведения в исполнение более вероятна. Это может также привести к ситуации, когда сторона, в чью пользу вынесено арбитражное решение, может испрашивать приведение в исполнение такого арбитражного решения во всех странах, обладающих юрисдикцией, и тем самым постоянно вводить другую сторону в расходы по оспариванию приведения в исполнение. Иными словами, стороне, против которой несправедливо вынесено арбитражное решение, подлежащее отмене по признанным в международном порядке основаниям, будет невозможно добиться аннулирования, юридически действительного во всем мире.

141. "Res judicata: необходимость избегать несовпадающих результатов". Суд в государстве, где испрашивается приведение в исполнение, может не пожелать вынести определение относительно обоснованности отмены

решения судом государства, где оно вынесено. Такое нежелание считается полезным для сохранения взаимного уважения авторитета судебной власти. Отмечается также, что толкование Конвенции, позволяющее суду государства приведения в исполнение по своему усмотрению отказать в приведении в исполнение арбитражного решения, приводит в результате к дублированию судебного контроля. Вопрос о приведении в исполнение арбитражного решения уже решен в суде государства, где оно вынесено; предоставление возможности еще одному суду пересматривать это решение означает, что вопрос, уже решенный одним судом, будет вновь рассматриваться в другом. Как утверждается, это противоречит основным принципам права, а неэффективность данного процесса не соответствует интересам международного коммерческого арбитража. Некоторые также выражают озабоченность тем, что поощрение суда в государстве приведения в исполнение к пересмотру оснований для отмены может привести к противоречащим друг другу судебным решениям. Одно из таких противоречий возникает, когда арбитражное решение отменяется и в результате считается несуществующим в одной правовой системе, но приводится в исполнение в другой правовой системе. Другое, более сложное противоречие может возникнуть, когда после отмены арбитражного решения в государстве, где оно вынесено, но приведения его в исполнение в другом государстве вновь назначенный третейский суд в государстве вынесения примет арбитражное решение, которое по существу отличается от первого арбитражного решения, и это второе решение затем представляется для исполнения в государстве, где было приведено в исполнение первое арбитражное решение. Суд в государстве приведения в исполнение будет таким образом сталкиваться с просьбами о приведении в исполнение противоположных арбитражных решений. Хотя такие случаи являются, возможно, достаточно редкими, они уже имели место на практике.

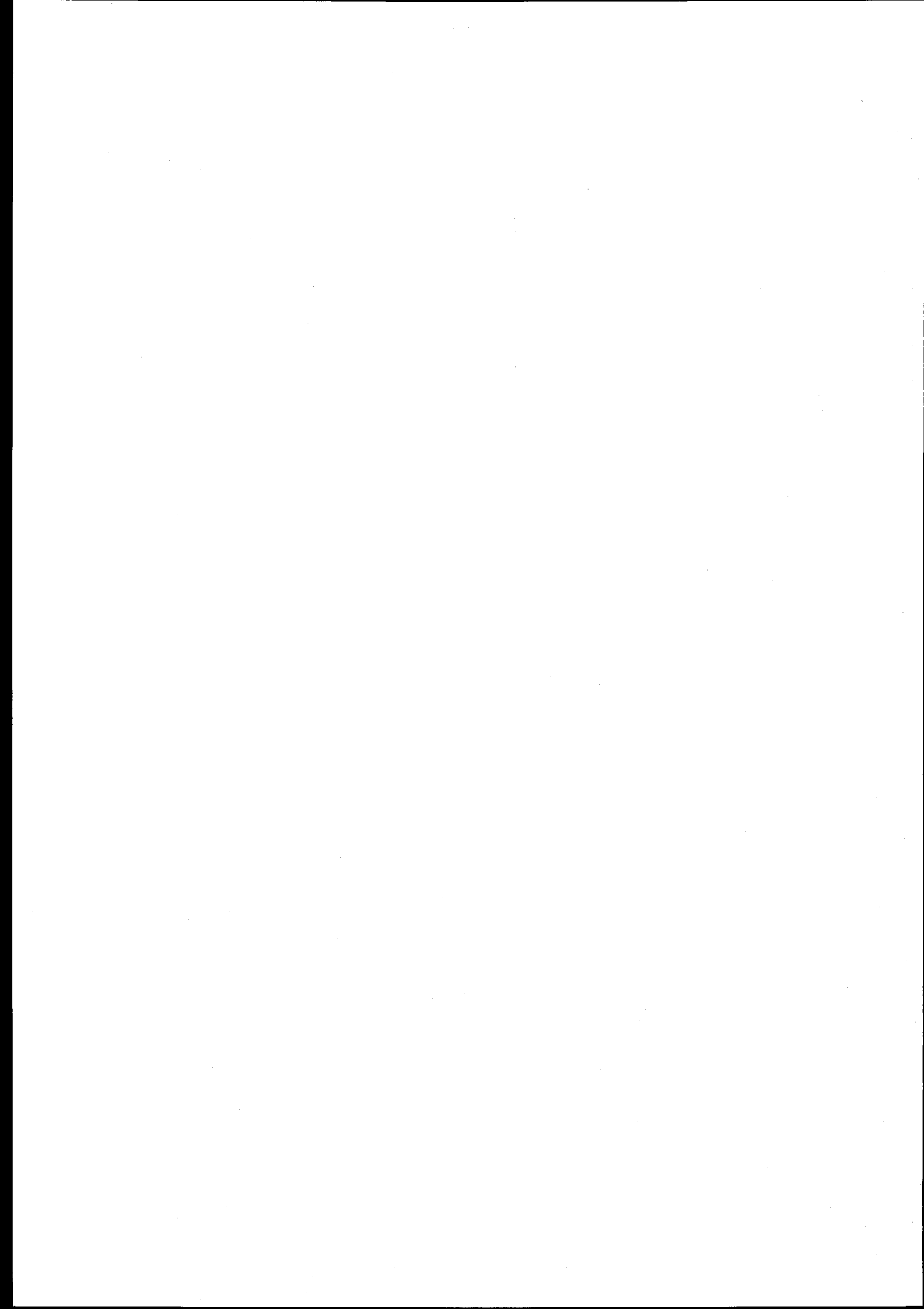
142. "Недопустимость невыполнения ожиданий сторон". Можно полагать, что стороны, договорившись о государстве, где должно проводиться арбитражное разбирательство, избрали по собственному выбору законодательство, которым руководствуется конкретный орган; соответственно, можно утверждать, что предоставление судам другого государства возможности пренебрегать отменой решения суда в государстве, где оно вынесено, не будет соответствовать воле сторон. Некоторые даже полагают, что стороны намеренно выбирают такое место проведения арбитража, где арбитражные решения подлежат отмене на основаниях, характерных именно для данной правовой системы, и могут рассчитывать на то, что такие решения не будут пересматриваться судами другого государства. Другие считают, что, скорее всего, стороны арбитражного решения не рассчитывают на специфические или чрезвычайные основания для отмены арбитражного решения.

143. "Отсутствие необходимости в статье V(1)(e)". Было выдвинуто предложение разделить причины для отмены арбитражного решения на категории на основании того, соответствуют ли они принятым международным стандартам. Цель этого заключается в проведении различий между "международными стандартами" и "местными стандартами"³³. Международные стандарты будут включать те, которые соответствуют пунктам (a)-(d) статьи V(1) Конвенции и статьи 34(2)(a) Типового закона ЮНСИТРАЛ. Согласно этому предложению, только отмена решений, основанная на международном стандарте, будет являться причиной для отказа в приведении в исполнение иностранных арбитражных решений; отмена на ином основании не будет препятствовать приведению в исполнение арбитражного решения в другой правовой системе. Как утверждается, такой подход согласуется с целями Конвенции, так как позволяет приводить в исполнение арбитражное решение в любом государстве, если это арбитражное решение не было законно отменено на международно признанных основаниях. Противники такого подхода отмечают, что, если единственным основанием для отказа в приведении в исполнение отмененного арбитражного решения будет его отмена по международно признанным причинам, то подпункт (e) станет излишним. Утверждается, что, поскольку такой итог не соответствовал бы целям Конвенции, подпункт (e) должен предусматривать отдельную причину, по которой суды в государстве приведения в исполнение могут отказать в просьбе привести в исполнение арбитражное решение, которое было отменено.

2. Заключение

144. Комиссия, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о том, будет ли способствовать развитию международного коммерческого арбитража исследование, направленное на разъяснение обстоятельств, при которых, - если они вообще существуют - арбитражное решение, отмененное судом в государстве вынесения, может быть приведено в исполнение в другом государстве.

³³Jan Paulsson, "Enforcing Arbitral Awards Notwithstanding a Local Standard Annulment (LSA)", The ICC International Court of Arbitration Bulletin, Vol. 9, No. 1 (May 1998).



VI. ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО О НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

Возможная будущая работа в области законодательства о несостоятельности:

предложение Австралии

(A/CN.9/462/Add.1) [Подлинный текст на английском языке]

ВВЕДЕНИЕ

1. Австралия предлагает, чтобы Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) учредила рабочую группу для подготовки типового закона о несостоятельности юридических лиц в целях поощрения и содействия установлению эффективных национальных режимов несостоятельности юридических лиц.
2. В свете регионального финансового кризиса вполне ясно, что существует серьезная и безотлагательная необходимость укрепления национальных режимов несостоятельности в качестве средства не только предупреждения кризисов, но и управления ими. В связи с этим созданная премьер-министром Австралии Целевая группа по международной финансовой реформе¹ указала, что устойчивый и действенный режим несостоятельности имеет огромное значение для устранения финансовых трудностей компаний, обремененных задолженностью, до того, как накопившиеся трудности, с которыми сталкиваются такие компании, приведут к кризису всей экономики.
3. Австралия считает, что ценную работу, уже проделанную ЮНСИТРАЛ в области несостоятельности в ходе подготовки Типового закона о трансграничной несостоятельности, следует и далее продолжать и активизировать в первоочередном порядке путем разработки типового национального законодательства о несостоятельности юридических лиц.
4. Большинство стран широко признают и позитивно оценивают преимущества эффективного законодательства о несостоятельности. Эффективное законодательство и процедуры в области несостоятельности являются одним из основных средств поддержания финансовой дисциплины и обеспечения направления в экономику достаточных ресурсов. Такое законодательство предусматривает предсказуемое правовое производство для устранения финансовых трудностей неблагополучных компаний до того, как их накопившиеся финансовые трудности приведут к кризису платежей во всей экономике, и таким образом способствует предупреждению кризиса. Оно также обеспечивает необходимые основы для эффективной реструктуризации или упорядоченной ликвидации неблагополучных компаний. Такое законодательство уменьшает совокупные потери кредиторов, возникающие в результате неисполнения своих обязательств заемщиками, содействуя сотрудничеству между кредиторами в условиях, когда их заемщики испытывают финансовые трудности. Оно стремится сбалансировать права и интересы затрагиваемых сторон посредством распределения бремени несостоятельности таким образом, чтобы это соответствовало экономическим и социальным целям страны (таким, как сохранение возможностей в области занятости и защита рабочей силы). Законодательство о несостоятельности также повышает эффективность управления компаниями и улучшает моральный климат в них. Как правило, оно разрешает частным кредиторам заменять руководство неблагополучных компаний и таким образом создавать мощные стимулы к благоразумному корпоративному поведению. Оно позволяет изучать обстоятельства, ведущие к несостоятельности, и поведение должностных лиц компании в случае ее неудачи, возможно, выявляя виновное поведение тех, кто несет ответственность за неудачу компании, несправедливое отчуждение активов или имущества, которые в принципе могут быть взысканы.
5. Вопрос об эффективности законодательства и практики в области несостоятельности в течение 90-х годов вновь и вновь возникал на международных форумах и вызывал на них серьезную обеспокоенность. Финансовый кризис в Азии и других районах мира обнажил слабые места в режимах несостоятельности и законодательстве, касающемся взаимоотношений между должником и кредитором, затрагиваемых стран, а также в структуре международной

¹22 октября 1998 года премьер-министр учредил целевую группу под председательством Казначая Австралии для выработки рекомендаций в отношении того, каким образом Австралия могла бы содействовать проведению международной финансовой реформы. Целевая группа состоит из старших руководителей банковского и финансового сектора Австралии, а также руководителей ряда правительственных ведомств и Управляющего Резервным банком. Подготовка доклада целевой группы была завершена в декабре 1998 года.

финансовой системы. Международные учреждения и их члены во все большей степени рассматривают эффективные режимы несостоятельности в качестве неотъемлемого элемента усилий по предупреждению кризисов и важнейшего механизма реагирования на финансовые кризисы.

6. В течение последних 30 лет мировая экономика изменилась до неузнаваемости. Рост и интеграция глобальных рынков капитала породили как огромные возможности, так и новые риски. Процесс глобализации и технических преобразований привел к рекордному росту объема международных денежных потоков, беспрецедентному увеличению инвестиций и торговли, увеличению числа и многообразия кредиторов и заемщиков, а также к усилению экономической взаимозависимости. Глобализация дает всем странам огромные возможности для повышения уровня жизни. Вместе с тем она может также порождать новые риски нестабильности, которые требуют, чтобы все страны осуществляли благоразумную экономическую политику и проводили структурную реформу. Устойчивость и надежность законодательства и практики в области несостоятельности имеют решающее значение для усилий правительств и регуляционных органов, направленных на совершенствование функционирования глобальной финансовой системы. Недейственные, устаревшие или непродуманно разработанные законодательство и практика в области несостоятельности, результаты которых являются неопределенными, неустойчивыми, несправедливыми или ограниченными, ставят под угрозу преимущества от глобализации. Они вполне способны серьезно препятствовать либерализации торговли и сдерживать международные потоки капитала.

ОЗАБОЧЕННОСТЬ В ОТНОШЕНИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ

7. На большое значение действенных национальных режимов несостоятельности указывалось в ряде подготовленных в последнее время докладов, включая, например, доклад Рабочей группы по международному финансовому кризису, подготовленный для Группы 22, состоящей из представителей 22 стран, имеющих системно значимую экономику, которая провела свое совещание в Вашингтоне О.К. в апреле 1998 года в целях рассмотрения вопросов, касающихся укрепления международной финансовой структуры. В этом докладе рассматривается необходимость укрепления международной финансовой системы в трех областях: усиление транспарентности и отчетности; укрепление внутренних финансовых систем и управление международными финансовыми кризисами. В нем сделан вывод о том, что устойчивые режимы несостоятельности и режимы регулирования взаимоотношений между должниками и кредиторами представляют собой важное средство предупреждения или ограничения последствий финансовых кризисов и содействия быстрому и упорядоченному отходу от чрезмерной задолженности. Такие режимы имеют огромное значение для упорядоченного разрешения кризисов платежей, особенно тогда, когда корпоративная задолженность является основным источником, подрывающим макроэкономическую стабильность какой-либо страны. В докладе высказывается мысль о том, что эффективные национальные режимы несостоятельности способствуют предупреждению кризисов путем создания предсказуемых правовых основ, которые необходимы для устранения финансовых трудностей неблагополучных компаний до того, как накопившиеся финансовые трудности корпоративного сектора превратятся в кризис платежей в рамках всей экономики. Кроме того, в докладе указывается, что такие предсказуемые основы имеют также огромное значение для упорядоченного устранения финансовых трудностей компаний и таким образом представляют собой важнейший элемент любого режима для продуманного и совместного управления кризисом. В докладе одобрены восемь ключевых принципов и черт режимов несостоятельности, которые были сформулированы в консультации с Международной федерацией специалистов по вопросам несостоятельности (ИНСОЛ Интернэшнл).

РАЗРАБОТКА ТИПОВОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

8. В докладе Рабочей группы по международному финансовому кризису не содержится каких-либо конкретных рекомендаций в отношении средства обеспечения установления режимов несостоятельности, совместимых с одобренными принципами и чертами. Напротив, Рабочая группа предполагает, что усилившийся процесс международного наблюдения, проблематика которого рассматривается на ряде форумов, будет сопряжен с проведением обзора национальных режимов несостоятельности, причем совершенствованию таких режимов призвана способствовать техническая помощь со стороны Международного валютного фонда и Всемирного банка наряду с их тщательным изучением рынками капитала. Тем не менее Рабочая группа настоятельно призвала к рассмотрению на соответствующих форумах вопросов, касающихся развития дополнительных средств и стимулов, поощряющих установление эффективных режимов.

9. Прошлые усилия по рассмотрению законодательства и практики в области несостоятельности на международных форумах на глобальном и даже на региональном уровнях привели к неоднозначным результатам. Согласование законодательства о несостоятельности является проблематичным по нескольким причинам. Законодательство о несостоятельности часто взаимодействует с другими отраслями внутригосударственного законодательства и практики. Применение законодательства о несостоятельности тесно связано с другими правовыми нормами и статутными положениями страны, регулирующими собственность, договоры, компании, товарищества, ипотечный залог и гарантии. В некоторых странах они образуют ключевую часть других программных основ, таких как защита вкладчиков в финансовые учреждения, сбор налогов, преимущественный

статус определенных категорий кредиторов по сравнению с другими (например, служащими) и т.д. Кроме того, чтобы быть эффективным, законодательство о несостоятельности должно опираться на соответствующие и действенные институциональные основы в целях управления и обеспечения соблюдения (такие, как суды и арбитражные суды, высококвалифицированные и честные специалисты по вопросам несостоятельности и те, кто занимается регламентацией таких вопросов). Оно должно быть совместимым с соответствующими правовыми, предпринимательскими и культурными основами в местном контексте.

10. Австралия признает, что существуют значительные различия с точки зрения функций, национальных задач и целей публичной политики законодательства о несостоятельности. В национальных правовых системах также существуют различия с точки зрения юридической силы, защиты и преимущественного статуса обеспечительных интересов. Невозможно рационализировать, унифицировать или согласовать такие разные правовые системы или установить без каких-либо изменений законодательный режим в отношении несостоятельности, который был бы успешным в какой-либо одной стране, и при этом предполагать, что он будет функционировать эффективно в другой стране.

11. Тем не менее вполне возможно определить на основе успешно функционирующих режимов несостоятельности основные, важнейшие принципы, которые должны быть отражены в законодательстве какой-либо страны, касающемся несостоятельности. Австралия полагает возможным пойти дальше и определить конкретные черты, которые позволяют наилучшим образом реализовать цели публичной и международной политики, к достижению которых страны стремятся посредством принятия такого законодательства. Разработка типового закона о несостоятельности, который был бы гибким с точки зрения его применения, могла бы стать ценнейшим дополнением к действию других сил, побуждающих страны проводить реформы в этой области.

ОСОБЕННОСТИ ПРЕДЛАГАЕМОГО ТИПОВОГО ЗАКОНА

12. Типовой закон или основы не будут сопряжены со стремлением согласовать законодательство о несостоятельности многих стран или установить единообразные подходы или же "прочную" совокупность положений. В нем скорее будет содержаться перечень законодательных мер по различным вопросам (таким, как ликвидация, мировые сделки и реорганизация), из которых страны смогут выбирать и которые они смогут адаптировать с учетом своих индивидуальных условий. Отправной точкой для разработки типовых основ могут стать ключевые принципы и черты эффективных режимов несостоятельности, указанные в докладе Рабочей группы по международному финансовому кризису, представленном Группе 22. Цель деятельности предлагаемой рабочей группы ЮНСИТРАЛ будет заключаться в "конкретизации" этих принципов и черт путем разработки конкретных вариантов законодательных и других мер, которые в случае их принятия, по всей вероятности, будут способствовать разработке эффективного режима несостоятельности.

13. Предусматривается, что такой типовой закон будет касаться только случаев несостоятельности коммерческих фирм. Он не будет распространяться на специальные нормы и механизмы, регулирующие несостоятельность финансовых учреждений. К несостоятельности таких компаний относятся особые политические соображения, которые требуют специального рассмотрения.

РОЛЬ ЮНСИТРАЛ В РАЗРАБОТКЕ ТИПОВОГО ЗАКОНА О НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

14. Австралия считает, что Комиссия в высшей степени приспособлена к осуществлению проекта, имеющего столь сложный характер и столь широкое значение, поскольку вполне доказана эффективность ее деятельности в смежной области. В мае 1997 года, после менее чем двух лет разработки (сравнительно короткий срок для выполнения такой задачи), ЮНСИТРАЛ приняла Типовой закон о трансграничной несостоятельности.

15. В ходе разработки Типового закона о трансграничной несостоятельности ЮНСИТРАЛ наладила связи с другими ключевыми участниками процессов, касающихся несостоятельности. ЮНСИТРАЛ проводила интенсивные консультации со специалистами-практиками в этой области, а также совместные коллоквиумы с участием судей и государственных должностных лиц. Участники представляли широкий спектр различных стран, имеющих разные культуры и правовые системы. Секретариат и члены ЮНСИТРАЛ по этой причине уже знакомы со многими вопросами национальной политики, связанными с несостоятельностью. Эти факторы указывают на целесообразность использования ЮНСИТРАЛ в качестве форума для разработки основ национального законодательства о несостоятельности.

16. Рабочая группа ЮНСИТРАЛ по подготовке типового закона не только будет способствовать достижению соглашения в отношении того, каким должно быть техническое содержание национальных подходов к системам несостоятельности. Само существование рабочей группы и результаты ее деятельности будут также углублять в развивающихся странах осознание общественностью значимости этой темы. Это может привести к приданию национальной приоритетности усилиям по осуществлению реформ законодательства о несостоятельности. Это

также обеспечило бы полезное международное пропагандирование такого подхода к законодательству о несостоятельности, какой мог бы стать вехой в обеспечении транспарентности многосторонней отчетности и наблюдения. Таким образом, это могло бы способствовать международному закреплению наиболее целесообразной практики в области несостоятельности.

17. Поэтому в заключение Австралия настоятельно призывает ЮНСИТРАЛ учредить рабочую группу для подготовки типового закона о несостоятельности юридических лиц, с тем чтобы поощрять и содействовать установлению эффективных национальных режимов несостоятельности юридических лиц.

VII. ПРЕЦЕДЕНТНОЕ ПРАВО ПО ТЕКСТАМ ЮНСИТРАЛ (ППТЮ)

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.

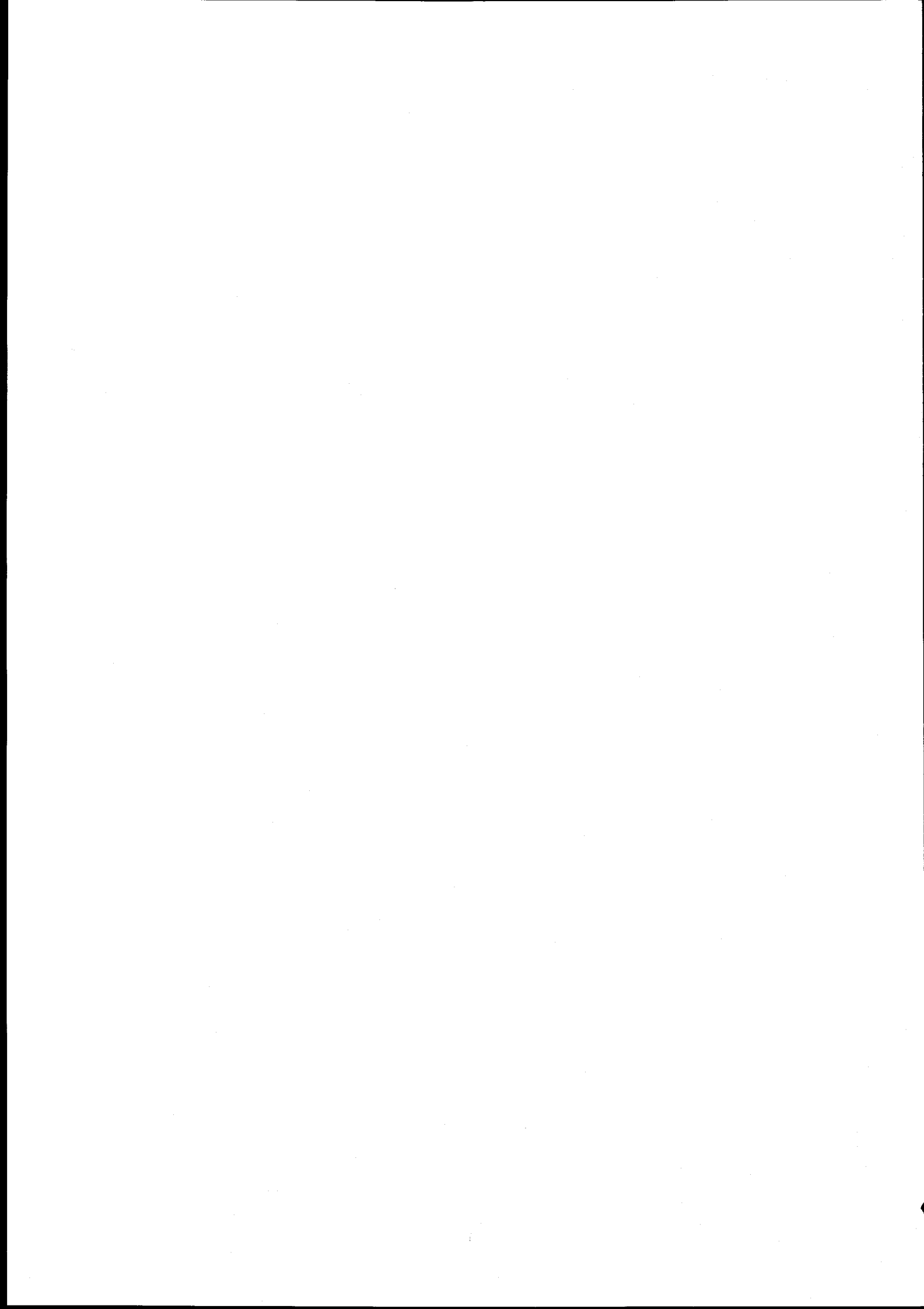
2. Документы серии A/CN.9/SER.C/ABSTRACTS могут быть получены в Секретариате ЮНСИТРАЛ по адресу:

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@uncitral.org

3. Доступ к этим документам также открыт на собственной странице ЮНСИТРАЛ в сети "Интернет" (<http://www.uncitral.org>).

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.



VIII. СТАТУС ТЕКСТОВ ЮНСИТРАЛ

Статус конвенций и типовых законов: записка Секретариата
(A/CN.9/462) [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.uncitral.org>).]



IX. ПОДГОТОВКА КАДРОВ И ОКАЗАНИЕ ПОМОЩИ

Подготовка кадров и оказание технической помощи:
записка Секретариата
(A/CN.9/461) [Подлинный текст на английском языке]

СОДЕРЖАНИЕ

	<u>Пункты</u>
ВВЕДЕНИЕ	1-2
I. ТЕКСТЫ ЮНСИТРАЛ	3-4
II. РАЗРАБОТКА И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ...	5-8
III. СЕМИНАРЫ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ МИССИИ ЮНСИТРАЛ ...	9-12
IV. УЧАСТИЕ В ДРУГИХ МЕРОПРИЯТИЯХ	13-14
V. ПРОГРАММА СТАЖИРОВОК	15-16
VI. БУДУЩАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	17-18
VII. ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ	19-25

ВВЕДЕНИЕ

1. В соответствии с решением, принятым на двадцатой сессии Комиссии (1987 год), подготовка кадров и оказание помощи относятся к наиболее приоритетным областям деятельности ЮНСИТРАЛ¹. 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: а) информационная деятельность, направленная на обеспечение понимания конвенций, типовых законов и других правовых текстов по международному коммерческому праву; и б) оказание помощи государствам-членам в осуществлении реформы коммерческого права и принятии текстов ЮНСИТРАЛ.

2. В настоящей записке перечисляются мероприятия Секретариата, проведенные после опубликования предыдущей записки, которая была представлена тридцать первой сессии Комиссии (1-12 июня 1998 года), и намечаются возможные будущие мероприятия в области подготовки кадров и оказания помощи с учетом просьб о предоставлении таких услуг Секретариата.

I. ТЕКСТЫ ЮНСИТРАЛ

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, столь необходимой в эпоху глобализации. В этом процессе ЮНСИТРАЛ принадлежит важная функция, поскольку она подготавливает и содействует применению правовых

¹ Доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее двадцатой сессии, Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, сорок вторая сессия, Дополнение № 17 (A/42/17), пункт 335.

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 Комментарий 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; и
- f) в области электронной торговли и электронного обмена данными - Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронной торговле.

4. Активное проведение реформы в области коммерческого права является 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.

II. РАЗРАБОТКА И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

5. Государствам оказывается техническая помощь в разработке законодательства на основе текстов ЮНСИТРАЛ. Такая помощь оказывается в самых различных формах, включая анализ предварительных законопроектов с точки зрения текстов ЮНСИТРАЛ, оказание технических консультативных услуг и помощи в разработке законодательства на основе 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 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. Секретариат продолжает предпринимать усилия в этой области.

7. С точки зрения государств-получателей техническая помощь ЮНСИТРАЛ является полезной благодаря накопленному Секретариатом опыту в разработке 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 и тем самым укреплять доверие инвесторов.

8. Государства, торговое право которых в настоящее время находится в процессе пересмотра, возможно, пожелают установить контакты с Секретариатом ЮНСИТРАЛ для получения технической помощи и консультативных услуг.

III. 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 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:

Лусака, Замбия (20-22 апреля 1998 года), семинар, проведенный в сотрудничестве с Общим рынком для востока и юга Африки (КОМЕСА); около 25 участников;

Яунде, Камерун (27 апреля 1998 года), информационное совещание для 40 должностных лиц государств - членов Организации по унификации торгового права в Африке (ОХАДА);

Дуала, Камерун (28-30 апреля 1998 года), семинар, проведенный в сотрудничестве с Международным институтом права в области развития; около 50 участников;

Манама, Бахрейн (12-13 мая 1998 года), семинар, проведенный совместно с Центром торгового арбитража Совета сотрудничества стран Залива (ССЗ); около 100 участников;

Ла-Пас, Боливия (18 мая 1998 года), семинар, проведенный в сотрудничестве с Министерством иностранных дел; около 60 участников;

Кочабамба, Боливия (20 мая 1998 года), семинар, проведенный в сотрудничестве с Торговой палатой; около 50 участников;

Санта-Крус, Боливия (22 мая 1998 года), семинар, проведенный в сотрудничестве с боливийским Институтом внешней торговли; около 60 участников;

Лима, Перу (25-29 мая 1998 года), семинар, проведенный в ходе XXXIV Конференции Межамериканской ассоциации адвокатов; около 80 участников;

Баку, Азербайджан (24-25 сентября 1998 года), семинар, проведенный в сотрудничестве с Министерством торговли; около 50 участников;

Улан-Батор, Монголия (21-23 октября 1998 года), семинар, проведенный в сотрудничестве с монгольской Торгово-промышленной палатой; около 60 участников;

Пекин, Китай (26-30 октября 1998 года), семинары, проведенные в сотрудничестве с Министерством внешних экономических связей и внешней торговли, Комиссией по законодательству Всекитайского собрания народных представителей, Китайской международной экономической и торговой арбитражной Комиссией и Коллегией судей Китая; около 130 участников;

Бухарест, Румыния (29-30 октября 1998 года), семинар, проведенный в сотрудничестве с Министерством иностранных дел; около 30 участников;

София, Болгария (2-3 ноября 1998 года), семинар, проведенный в сотрудничестве с Министерством торговли и туризма; около 30 участников;

Шанхай, Китай (4-6 ноября 1998 года), информационное совещание для 120 участников второго Азиатского семинара по финансовому праву Международной ассоциации адвокатов;

Сан-Паулу, Бразилия (16 ноября 1998 года), семинар, проведенный в сотрудничестве с Ассоциацией международного права; около 60 участников;

Бразилия, Бразилия (19-20 ноября 1998 года), семинар, проведенный в сотрудничестве с Министерством иностранных дел; около 100 участников;

Каракас, Венесуэла (24-27 ноября 1998 года), семинар, проведенный в сотрудничестве с Министерством иностранных дел и Гражданской ассоциацией национальной интеграции (ACIN); около 40 участников;

Гватемала, Гватемала (11-12 марта 1999 года), семинар, проведенный в сотрудничестве с Министерством экономики; около 100 участников;

Мехико, Мексика (15-17 марта 1999 года), семинар, проведенный в сотрудничестве с Министерством иностранных дел; около 270 участников; и

Монтеррей, Нуэво-Леон, Мексика (20 марта 1999 года), семинар, проведенный в сотрудничестве с Юридическим центром по вопросам межамериканской торговли; около 100 участников.

12. Указанный ниже семинар финансировался учреждением, организовавшим это мероприятие, или другой организацией:

Буэнос-Айрес, Аргентина (30 ноября - 1 декабря 1998 года), семинар, проведенный в сотрудничестве с изданием "La Ley" ("Закон"); около 100 участников.

IV. УЧАСТИЕ В ДРУГИХ МЕРОПРИЯТИЯХ

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 тексты ЮНСИТРАЛ. Участие сотрудников Секретариата в семинарах, конференциях и курсах, перечисленных ниже, финансировалось учреждением - организатором мероприятий или другой организацией:

Семинар по вопросам интеллектуальной собственности, лицензирования и урегулирования споров, организованный Всемирной организацией интеллектуальной собственности (ВОИС) (Каир, Египет, 9-10 марта 1998 года);

Совещание по вопросу о роли будущих дебиторских задолженностей в финансировании операций с сырьевыми товарами, организованное Международной конференцией предпринимателей (МКП) (Женева, 3-4 апреля 1998 года);

Новый германский закон об арбитраже и Совещание по арбитражному регламенту Германского арбитражного института, организованное Германским арбитражным институтом (Лейпциг, Германия, 21-22 апреля 1998 года);

Симпозиум по альтернативным механизмам урегулирования транснациональных коммерческих споров, организованный Организацией азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) (Бангкок, Таиланд, 27-28 апреля 1998 года);

Курсы для аспирантов, изучающих международное торговое право, организованные Международным учебным центром Международной организации труда (МОТ) и Высшим институтом европейских исследований (Турин, Италия, 20 мая 1998 года);

открытие и конференция Центра по международному праву (Мюнстер, Германия, 25 мая 1998 года);

дискуссия за круглым столом по реформе права электронной торговли, организованная в Бангкоке арбитражным отделом Министерства юстиции Таиланда (Бангкок, Таиланд, 28-29 мая 1998 года);

Международная конференция "Communic Asia 98/Network Asia 98", организованная сингапурской Службой организации выставок (Сингапур, 1-4 июня 1998 года);

Семинар-практикум для старших юристов центральных банков по международной банковской несостоятельности, организованный Банком международных расчетов (Тун, Швейцария, 25-26 июня 1998 года);

Совещание Группы экспертов по правовым вопросам, касающееся исследования условий коммерческой деятельности применительно к трастовым услугам (БЕСТС), организованное фирмой "Куперс энд Либранд" (Амстердам, Нидерланды, 15-16 июля 1998 года);

Ежегодное совещание Швейцарской арбитражной ассоциации (Базель, Швейцария, 4 сентября 1998 года);

Межамериканская конференция по банковскому праву, организованная Национальным правовым центром по вопросам межамериканской свободной торговли и Федерацией латиноамериканских банковских юристов (FELEBAN) (Мехико, Мексика, 23-26 сентября 1998 года);

Форум Всемирного банка по вопросам закупок (Балтимор, шт. Мэриленд, Соединенные Штаты Америки, 16-18 сентября 1998 года);

Международное совещание по вопросам финансирования дебиторских задолженностей, организованное Институтом публичного и международного права им. Макса Планка и Институтом международного финансового права при Майнцком университете (Гамбург, Германия, 18-20 сентября 1998 года);

Семинар по электронной торговле "Подготовка кадров в интересах торговли" Центра Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД) (Тунис, Тунис, 26-27 октября 1998 года);

ежегодное совещание Института мирового торгового права Международной торговой палаты (Париж, Франция, 29 октября 1998 года);

Форум по международному арбитражу/Семинар Ирландской ассоциации адвокатов по Ирландскому закону об арбитраже (Дублин, Ирландия, 8 ноября 1998 года);

лекция по вопросам арбитража, организованная фирмой "Фрешфилдз" в 1998 году (Лондон, 10 ноября 1998 года);

Коллоквиум по сетям и телекоммуникационным технологиям, а также изменениям в правовой сфере, организованный правительствами Франции и Вьетнама (Ханой, Вьетнам, 23-26 ноября 1998 года);

Семинар Миланской ассоциации адвокатов по вопросам международной торговли и электронной торговли (Милан, Италия, 9 января 1999 года);

Международные вводные курсы и специальные курсы для стипендиатов по вопросам арбитража, организованные Институтом арбитров-экспертов/Каирским региональным центром по международному торговому арбитражу (Каир и Александрия, Египет, 30 января - 6 февраля 1999 года);

Семинар по арбитражу Международного арбитражного центра Австрийской торговой палаты (Хернштайн, Австрия, 11 февраля 1999 года);

Семинар Комитета по торговле и развитию Всемирной торговой организации по электронной торговле и развитию (Женева, Швейцария, 19 февраля 1999 года);

Новозеландская конференция по вопросам права (Роторуа, Новая Зеландия, 6-9 апреля 1999 года);

Совещание Руководящей группы по электронной торговле (Веллингтон, Новая Зеландия, 11 апреля 1999 года);

Совещание Новозеландского института по вопросам арбитража и посредничества (Веллингтон, Новая Зеландия, 13 апреля 1999 года);

проводимая каждые полгода Конференция Секции торгового права Американской ассоциации адвокатов (Сан-Франциско, Калифорния, 15-17 апреля 1999 года);

Симпозиум, посвященный Национальному дню арбитража, организованный Тунисским центром по вопросам примирения и арбитража (Тунис, Тунис, 26-27 апреля 1999 года);

Учебный семинар Международного института права в области развития (Рим, Италия, 26-27 апреля 1999 года); и

Курсы для аспирантов, изучающих международное торговое право, организованные Международным учебным центром Международной организации труда (МОТ) и Высшим институтом европейских исследований (Турин, Италия, 27 апреля 1999 года).

14. Участие сотрудников Секретариата ЮНСИТРАЛ в качестве ораторов на конференциях, перечисленных ниже, финансировалось из средств регулярного бюджета Организации Объединенных Наций на оплату поездок:

Семинар-практикум и симпозиум по арбитражу, организованные Институтом по транснациональному арбитражу Юго-западного правового фонда (Даллас, шт. Техас, 18-19 июня 1998 года);

Совещание Комиссии по банковской технике и практике, организованное Международной торговой палатой (МТП) (Париж, Франция, 6-7 апреля 1998 года);

XLII Конгресс Международного союза адвокатов (МСА) (Ницца, Франция, 28 августа - 1 сентября 1998 года);

Курсы для аспирантов по международным договорам: пересмотр КМКПТ, организованные Межуниверситетским центром в Дубровнике (Дубровник, Хорватия, 2-4 сентября 1998 года);

проводимая каждые два года Конференция Международной ассоциации адвокатов 1998 года (Ванкувер, Канада, 13-18 сентября 1998 года);

18-й Ежегодный конгресс Европейской ассоциации консультантов по вопросам несостоятельности (ЕИПА) (Осло, Норвегия, 17-20 сентября 1998 года);

Ежегодное совещание Института Международной торговой палаты - укрепление доверия в сфере электронной торговли: право и урегулирование споров (Женева, Швейцария, 23-25 сентября 1998 года);

Комиссия по банковской деятельности Международной торговой палаты (Остров Марко, шт. Флорида, 8-9 октября 1998 года);

Ежегодное совещание Славенской ассоциации права (Порторож, Словения, 15-17 октября 1998 года);

Совещание "Партнеры в интересах развития", организованное Центром Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД) (Лион, Франция, 9-12 ноября 1998 года); и

Совещание по проекту деятельности в области электронной торговли Международной торговой палаты (Париж, Франция, 29-30 апреля 1999 года).

V. 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 семь стажеров из Австрии, Германии, Италии, Нидерландов, Польши, Соединенных Штатов Америки и Швеции. 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, Секретариат иногда удовлетворяет просьбы ученых и специалистов, которые желают провести в течение непродолжительного времени исследовательскую работу в Секторе или Юридической библиотеке ЮНСИТРАЛ.

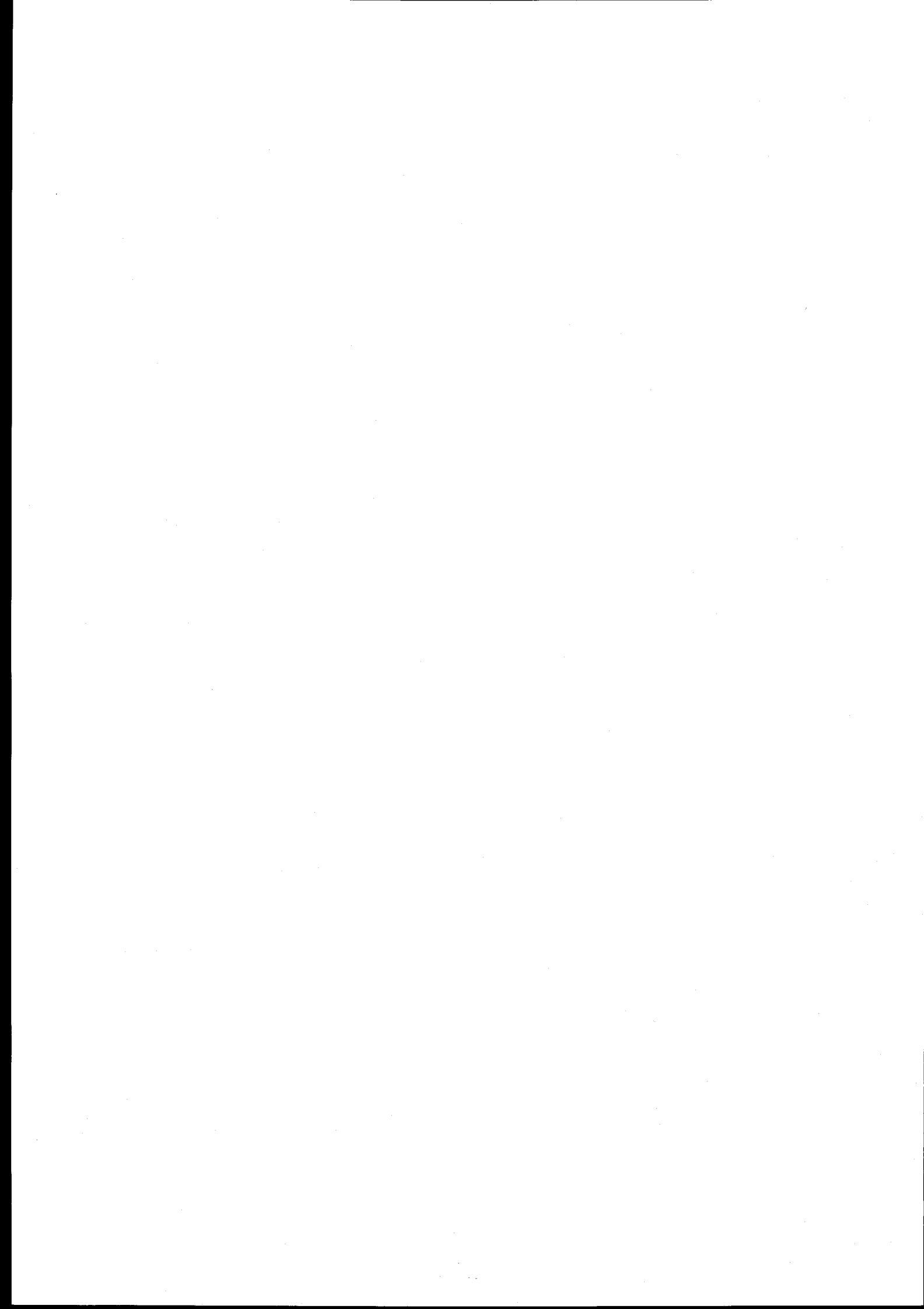
VI. БУДУЩАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

17. На оставшуюся часть 1999 года запланировано проведение семинаров и информационных миссий по оказанию юридической помощи в Африке, Азии, Латинской Америке и Восточной Европе. 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.

VII. ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ

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 учреждениями, 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 с просьбой 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 государств с переходной экономикой в помощи и подготовке кадров. Информацию о порядке внесения взносов можно получить в Секретариате.
21. За отчетный период взносы на цели программы семинаров были внесены Грецией, Финляндией и Швейцарией. Комиссия, возможно, пожелает выразить 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 тридцать первой сессии Комиссия с признательностью отметила, что в пункте 10 резолюции 52/157 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 оказания помощи в покрытии путевых расходов развивающимся странам, являющимся членами ЮНСИТРАЛ, по их просьбе и в консультации с Генеральным секретарем.
24. С момента создания Целевого фонда взносы были получены от Камбоджи, Кении и Сингапура.
25. Напоминается, что в пункте 11 постановляющей части резолюции 51/161 от 16 декабря 1996 года Генеральная Ассамблея постановила включить целевые фонды для проведения симпозиумов и оказания помощи в покрытии путевых расходов в список фондов и программ, вопрос о которых рассматривается на Конференции Организации Объединенных Наций по объявлению взносов на деятельность в целях развития.



Часть третья

ПРИЛОЖЕНИЯ

**I. БИБЛИОГРАФИЯ ПОСЛЕДНИХ РАБОТ, КАСАЮЩИХСЯ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЮНСИТРАЛ¹: ЗАПИСКА СЕКРЕТАРИАТА
(A/CN.9/463) [Подлинный текст на английском языке]**

СОДЕРЖАНИЕ

	<u>Страница</u>
I. РАБОТЫ ОБЩЕГО ХАРАКТЕРА	555
II. МЕЖДУНАРОДНАЯ КУПЛЯ-ПРОДАЖА ТОВАРОВ	556
III. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТОРГОВЫЙ АРБИТРАЖ И СОГЛАСИТЕЛЬНАЯ ПРОЦЕДУРА	558
IV. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ	560
V. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЛАТЕЖИ	560
VI. ЭЛЕКТРОННЫЙ ОБМЕН ДАННЫМИ	561
VII. НЕЗАВИСИМЫЕ ГАРАНТИИ И РЕЗЕРВНЫЕ АККРЕДИТИВЫ ..	562
VIII. ЗАКУПКИ	562
IX. ТРАНСГРАНИЧНАЯ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ	562
X. ФИНАНСИРОВАНИЕ ПОД ДЕБИТОРСКУЮ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ .	563
XI. МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНТРАКТЫ	563
XII. ПРОЕКТЫ ПО СОЗДАНИЮ ИНФРАСТРУКТУРЫ, ФИНАНСИРУЕМЫЕ ЧАСТНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ	563
<u>Приложение:</u> Правовые тексты ЮНСИТРАЛ	564

I. Работы общего характера

Diesse, F. Travaux des organisations internationales : droit du commerce international. Revue de droit des affaires internationales: Forum européen de la communication (Paris).

В двух частях:

I в 6: 684-696, 1999

II в 8: 927-937, 1999.

Пояснение к заглавию: Conventions internationales : international conventions.

Продолжение серии докладов о деятельности международных организаций (в данном случае: ЮНСИТРАЛ) в области унификации права международной торговли; другие доклады см. в предыдущих библиографиях последних работ, касающихся деятельности ЮНСИТРАЛ (A/CN.9/...).

Название журнала на английском языке: International business law journal.

Diesse, F. Travaux des organisations internationales : droit du commerce international. Revue de droit des affaires internationales: Forum européen de la communication (Paris): 3:345-350, 1999.

¹Прецедентное право по текстам ЮНСИТРАЛ (ППТЮ) и соответствующие библиографические ссылки содержатся в документах серии A/CN.9/SER.C/...

Пояснение к заглавию: Conventions internationales : international conventions.

Продолжение серии докладов о деятельности международных организаций (в данном случае: ЮНСИТРАЛ) в области унификации права международной торговли; другие доклады см. в предыдущих библиографиях последних работ, касающихся деятельности ЮНСИТРАЛ (A/CN.9/...).

Название журнала на английском языке: International business law journal.

Правовые аспекты международной торговли / подготовлено секретариатом ЮНКТАД. Нью-Йорк и Женева, Организация Объединенных Наций, 1999 год, vi, 61 стр.

Составитель доклада: К. Морено; при участии М. Фарфури.

Включает резюме, р, iii.

№ документа: UNCTAD/SDTE/BFB/2; в продаже под R.99.II.D.6.

Note on the work of the United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL) / drawn up by the Permanent Bureau = Note sur les travaux de la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international (CNUDCI) / établie par le Bureau Permanent. B Proceedings of the Eighteenth Session 30 September to 19 October 1996. Tome I, Miscellaneous matters / edited by the Permanent Bureau

- of the Conference, Hague Conference on Private International Law. The Hague : SDU Publishers, 1999. p. 94-97.
 Параллельное заглавие на французском языке: Actes et documents de la Dix-huitième session 30 septembre au 19 octobre 1996. Tome I, Matières diverses / édités par le Bureau Permanent de la Conférence, Conférence de La Haye de droit international privé.
 Текст параллельно на английском и французском языках.
- Pelichet, M. The centenary of the Hague Conference : an occasion to examine certain new techniques for carrying out the Conference's work? = Le centenaire de la Conférence de La Haye: l'occasion d'examiner de nouvelles orientations dans les méthodes de travail de l'organisation? В Proceedings of the Eighteenth Session 30 September to 19 October 1996. Tome I, Miscellaneous matters / edited by the Permanent Bureau of the Conference, Hague Conference on Private International Law. The Hague : SDU Publishers, 1999. p. 200-205.
 Параллельное заглавие на французском языке: Actes et documents de la Dix-huitième session 30 septembre au 19 octobre 1996. Tome I, Matières diverses / édités par le Bureau Permanent de la Conférence, Conférence de La Haye de droit international privé.
 Текст параллельно на английском и французском языках.
- Towards a European civil code / editors: Arthur Hartkamp ... [et al.]; authors: C. von Bar, F. Barrière, H. Beale ... [et al.]. 2nd rev. and expanded ed. The Hague : Kluwer Law International, 1998. xiii, 652 p.
 Включает перечень дел. — Table of treaties, statutes and other legislations, f.i.: United Nations Sales Convention (1980); UNIDROIT Principles; European Contract Principles (1st part, 1995). — Примечание: вторая часть Европейских принципов не публиковалась до издания этой книги в апреле 1998 года.
- Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли. ППТЮ; прецедентное право по текстам ЮНСИТРАЛ. [Вена: Организация Объединенных Наций], 1993 год. (A/CN.9/SER.C/ABSTRACTS/1-)
 Последнее издание: A/CN.9/SER.C/ABSTRACTS/28 от 3 марта 2000 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 к 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; заинтересованным лицам на основании просьбы секретариат ЮНСИТРАЛ может направить их за определенную плату, покрывающую расходы на копирование и пересылку.
 В серии ППТЮ издано: 1. User guide (A/CN.9/SER.C/GUIDE/1/Rev.1) of 4 February 2000.— 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.2) of 26 April 1999.
- Winship, P. International commercial transactions : 1998. Business lawyer : American Bar Association (Chicago, Ill.) 54:4:2001-2015, 1999.
- Zacher, M. W. The United Nations and global commerce. New York : United Nations, 1999. 78 p.
 Содержание, имеющее отношение к деятельности ЮНСИТРАЛ: стандартизация и согласование норм, касающихся международных коммерческих операций, p. 27-30.
 Книга оформлена и издана Секцией развития и прав человека Департамента общественной информации Организации Объединенных Наций.
 В добавлении содержится перечень объединенных по темам основных документов, подготовленных ЮНСИТРАЛ, p. 70-71.
 Doc. No.: Sales No. E.99.I.18.
- ## II. Международная купля-продажа товаров
- Bailey, J. E. Facing the truth: seeing the convention on contracts for the international sale of goods as an obstacle to a uniform law of international sales. Cornell international law journal : Cornell Law School (Ithaca, N.Y.) 32:273-317, 1999.
- Contratación internacional / coordinador: C. Esplugues [Mota]; [autores:] S. Barona Vilar, C. Esplugues Mota, J. Hernández Martí. 2a ed. València : Tirant lo Blanch, 1999. 1094 p. (Tirant lo Blanch tratados)
 Пояснение к заголовку на переплете: Doctrina, jurisprudencia, formularios y legislación.
 Содержание, имеющее отношение к деятельности ЮНСИТРАЛ: 1, La Convención de Viena de 1980 sobre compraventa internacional de mercaderías, p. 269-352. — 2, Convenio de las Naciones Unidas de 31 de marzo de 1978 (Reglas de Hamburgo), p. 673-681.
 Содержит библиографические ссылки и различные приложения с международно-правовыми документами и образцами договоров.
 Текст Конвенции Организации Объединенных Наций о купле-продаже (1980 год) на испанском языке, p. 370-391.
- Boele-Woelki, K. The limitation of rights and actions in the international sale of goods. Uniform law review : UNIDROIT (Roma) 4:3:621-650, 1999. (New series)
 Название журнала на французском языке: Revue de droit uniforme : Institut international pour l'unification du droit privé.
- Bridge, M. G. The Vienna Sales Convention and English law : curing defective performance by the seller.
 В Festschrift til O. Lando : den 2. september 1997. Koebenhavn: Gad Jura, 1997. p. 83-108.
- Bueno Barrera, M. Cuatro casos relacionados con la Convención de Viena sobre compraventas internacionales de 1980. México : Universidad Panamericana, 1996. vi, 278 p.
 Thesis (Masters), Universidad Panamericana, 1996.

Канада. Министерство юстиции.

[Сборник законов и т.д., касающихся осуществления Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (1980 год).] *Lois canadiennes de mise en oeuvre de la Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises.* [Ottawa, Ont. : The Dept., 1999?]. Различные варианты нумерации страниц.

Заглавие по переплету.

Содержание: осуществление норм Конвенции Организации Объединенных Наций о купле-продаже (1980 год) на федеральном уровне и во всех провинциях. Представлен также анализ возможности присоединения к Конвенции (конвенциям)/Протоколу об исковой давности.

Castellet, L. The application of the Vienna Convention in the United States (CISG) = L'application de la Convention de Vienne aux Etats-Unis (CVIM). *Revue de droit des affaires internationales* : Forum européen de la communication (Paris) 5:582-595, 1999.

Пояснение к заглавию: Conventions internationales : international conventions.

Параллельные колонки на английском и французском языках.

Название журнала на английском языке: *International business law journal*.

Corvaglia, S. Das einheitliche UN-Kaufrecht : CISG. Bern : Stämpfli Verlag, 1998. ix, 219 p. : ill.

В приложении воспроизведен текст Конвенции Организации Объединенных Наций о купле-продаже (1980 год) на английском языке и его неофициальный перевод на немецкий язык, опубликованный в немецком издании "Федеральные ведомости" (Bundesgesetzblatt); vol. 2 (1989), p. 588 et sequ.

DiMatteo, P. An international contract law formula: the informality of international business transactions plus the internationalization of contract law equals unexpected contractual liability. *Syracuse journal of international law and commerce* : Syracuse University College of Law (Syracuse, N.Y.) 23:67-111, 1997.

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)

Части, опубликованные в последнее время:

I в 35:315-317, 8 octobre 1999.

II в 40:355-362, 11 November 1999.

III в 41:363-370 18 November 1999.

Члены исследовательской группы: J. Niessen, M.-F. Parandréou-Deterville, W. Rosch, N. Spiegel, C. Witz. Включена библиография научных работ и адресов веб-сайтов с решениями судов.

Содержит ссылки на дела и комментарий.

Eiselen, S. Adoption of the Vienna Convention for the International Sale of Goods (the CISG) in South Africa *South African law journal* (Kenwyn) 116:2:323-370, 1999.

Electronic commerce and the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) 1980. *EDI law review : legal aspects of paperless communication* (Dordrecht, Netherlands) 6:1:21-46, 1999.

Включен реферат на английском языке.

Escher, A. UN-Kaufrecht : stillschweigender Verzicht auf Einwand einer verspäteten Mängelrüge : zugleich Anmerkung zu BGH, RIW 1999, 385 f. *Recht der internationalen Wirtschaft : Betriebs-Berater International* (Heidelberg) 45:7:495-502, Juli 1999.

Эта работа является справкой по принятому Верховным федеральным судом решению, касающемуся Конвенции Организации Объединенных Наций о купле-продаже (1980 год), выдержки из которого были опубликованы в этом журнале; 45:5:385-386, Mai 1999.

Espinosa Calabuig, R. En torno a la regulacion del countertrade en el comercio internacional. *Revista general de derecho* (Valencia) 50:81-99, 1994.

Включены ссылки на Правовое руководство ЮНСИТРАЛ по международным встречным торговым сделкам (1992 год).

Ferrari, F. Tasso degli interessi ed applicazione uniforme della Convenzione di Vienna sui contratti di vendita internazionale. *Rivista di diritto civile* (Padova) 41:II:277-291, 1995.

Fisher, G. E. Formation of contract under the International Sales Convention. In *Australasian Law Teachers' Association Conference 1999, 4-7 July 1999, Faculty of Law, Victoria University of Wellington. Proceedings, Volume one.* 36 p.

Remedies for breach of contract under the International Sales Convention. *Macarthur law review* : University of Western Sydney (Campbelltown, N.S.W., Australia) 1:2:236-257, 1997.

Эта статья основана на документе, который был представлен на 52-й Ежегодной конференции Австралийской ассоциации преподавателей права, Сидней, 2-5 октября 1997 года. Footnote, p. 236.

Frignani, A. Il contratto internazionale. Padova : CEDAM, 1990. xxviii, 529 p.

Заглавие многотомной работы: Trattato di diritto commerciale et di diritto pubblico dell'economia, volume dodicesimo.

Содержание, имеющее отношение к Конвенции Организации Объединенных Наций о купле-продаже (1980 год) и Конвенции об исковой давности (1974/1980 годы): La Convenzione di Vienna del 1980, p. 305-323. — La Convenzione di New York sulla prescrizione, p. 323-326.

Frisch, D. Commercial common law, the United Nations Convention on the International Sale of Goods, and the intertia of habit. *Tulane law review* : Tulane Law School (New Orleans, La.) 74:2:495-559, December 1999.

Gabriel, H. D. How international is the sales law of the United States? Roma : Centro di studi e ricerche di diritto comparato e straniero, 1999. 37 p. (Saggi, conferenze e seminari / Centro di studi e ricerche di diritto comparato e straniero ; 34)

Gillette, C. P. and S. D. Walt. Sales law : domestic and international. New York, N.Y. : Foundation Press, 1999. xiii, 430 p. (Concepts and insights series)

Содержит описание и анализ торгового права на основании статьи 2 Унифицированного коммерческого кодекса и на основании Конвенции Организации Объединенных Наций о купле-продаже (1980 год) - Предисловие.

Включены перечень дел и предметный указатель.

- Honnold, J. O. Uniform law for international sales under the 1980 United Nations Convention. 3rd ed. The Hague : Kluwer Law International, c1999. xxix, 608 p.
Один из наиболее авторитетных (постатейных) комментариев к положениям Конвенции. Сопутствующей книгой этого же автора является Documentary history of the Uniform Law for International Sales. — Deventer, Neth. : Kluwer, 1989, в которой воспроизведены информационно-справочные документы ("travaux préparatoires").
- Hugo, C. The United Nations Convention on Contracts for International Sale of Goods : its scope of application from a South African perspective. SA mercantile law journal (Kenwyn) 11:1:1-27, 1999.
Название журнала на африкаанс : SA tydskrif vir handelsreg.
- Kemppainen, M. and E. Näätänen. CISG: n soveltamisalasta ja myyjän olennaisesta sopimusrikkomuksesta sopimuksen purkuperusteena. Defensor legis : Organ för Finlands advokattförbund (Helsinki) 81:130-139, 2000.
На финском языке.
- Kim, J.-Y. Transfer of risk for international sales contracts. Arbitration journal : Korean Commercial Arbitration Board (Seoul) 295:81-95, 2000.
На корейском языке с кратким рефератом на английском языке.
Перевод заглавия по оглавлению на английском языке.
- Klotz, J. M. and J. A. Barrett, Jr. International sales agreements : an annotated drafting and negotiating guide. International ed. The Hague : Kluwer Law International, c1998. xxvi, 386 p.
В главе 1.1. содержится обзор Конвенции Организации Объединенных Наций о купле-продаже (1980 год). Остальная часть книги представляет собой аннотированный типовой договор о международной купле-продаже с комментариями по каждому термину. Конкретные положения рассматриваются в контексте возможного применения Конвенции к сделкам. — Introduction, p. xxvi.
- Mo, J. S. The Code of contract law of the People's Republic of China and the Vienna Sales Convention. American University international law review : Washington College of Law, American University (Washington, D.C.) 15:209, 1999.
- Philippe, D. Vienna Convention on the International Sale of Goods. Comparative law yearbook of international business (The Hague) 21:441-493, 1999.
- Piltz, B. Entscheidungen des BGH zum CISG. Internationales Handelsrecht : Mitteilungen für die wirtschaftliche Praxis (Hamburg) 2:13-28, 1999. (Beilage zu der Zeitschrift Transportrecht 22:5, Mai 1999).
Gestaltung von Exportverträgen. Recht der internationalen Wirtschaft : Betriebs-Berater International (Heidelberg) 897-902, Dec. 1999.
- Rathjen, P. Haftungsentlastung des Verkäufers oder Käufers nach Art. 79, 80 CISG. Recht der internationalen Wirtschaft : Betriebs-Berater International (Heidelberg) 45:8:561-565, August 1999.
- Schilf, S. Writing in confirmation : valid evidence of a sales contract? Reflections in a Danish case regarding usages, CISG and the UNIDROIT Principles. Uniform law review : UNIDROIT (Roma) 4:4:1004-1009, 1999.
Название журнала на французском языке: Revue de droit uniforme : Institut international pour l'unification du droit privé.
- Schlosser, P. Rechtszersplitterung durch internationales Einheitsrecht? : Eine Studie zu kaufmännischen Bestätigungsschreiben und Rechnungsaufdrucken nach deutschem materiellem Recht, nach Para. 1031 ZPO, nach Art. 17 EuGVÜ, nach Art. 9 Abs. 2 CISG und Nr. 2.12 UNIDROIT-Grundsätzen. В Festschrift für Dieter Medicus zum 70. Geburtstag / herausgeg. von Volker Beuthien, ... [et al.]. Köln : Carl Heymanns Verlag, 1999. p. 543-554.
- Tallon, D. Les obstacles à l'unification du droit : comment les surmonter? In Festschrift til Ole Lando : den 2. september 1997. Koebenhavn : Gad Jura, 1997. p. 317-323.
Конвенция Организации Объединенных Наций о купле-продаже (1980 год), Принципы МИУЧП (1994 год), и Европейские договорные принципы. (Часть 1, первая версия, 1995 год). Замечания эксперта по обоим сводам Принципов.
- Thiele, C. Interest on damages and rate of interest under article 78 of the U.N. Convention on Contracts for the International Sale of Goods. Vindobona Journal of International Commercial Law and Arbitration : Willem C. Vis Alumni Moot Association. 2:3-35, 1998.
Параллельное цитирование: Institute of International Commercial Law - Bibliography on the CISG and UNIDROIT Principles, available on the Internet : <<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/thiele.html>> (visited April 3, 2000).
Работа, представленная Школой права Пейсовского университета.
- Timoteo, M. Overview of Chinese court decisions on CISG = Aperçu des décisions des tribunaux chinois sur la CVIM. Revue de droit des affaires internationales : Forum européen de la communication (Paris) 4:471-479, 1999.
Пояснение к заглавию: Conventions internationales.
Параллельные колонки на английском и французском языках.
Название журнала на английском языке: International business law journal.
- Ziegel, J. Canada's first decision on the International Sales Convention. Canadian business law journal : Canada Law Book (Toronto) 32:2:313-325, 1999.
Название журнала на французском языке: Revue canadienne du droit de commerce.

III. Международный торговый арбитраж и согласительная процедура

- Aboul-Enein, M.I.M. The development of international commercial arbitration laws in the Arab world. Arbitration : journal of the Chartered Institute of Arbitrators (London) 65:4:314-320, November 1999.

- Administrative Council of the Permanent Court of Arbitration. Designation of appointing authorities by the Secretary-General [of the Permanent Court of Arbitration]. Permanent Court of Arbitration annual report : International Bureau of the Permanent Court of Arbitration (The Hague) 98:13-17, 1998.
Название доклада на французском языке: Cour Permanente d'Arbitrage rapport annuel.
- Alvarez, H. Canada: Applying the UNCITRAL Model Law. Arbitration and ADR : International Bar Association, Section on Business Law, Committee D (London) 4:2:5-7, September 1999.
- Annan, K. The 1958 New York Convention as a model for subsequent legislative texts on arbitration. Arbitration international : journal of the London Court of International Arbitration (London) 15:3:319-321, 1999.
Воспроизведен текст речи Генерального секретаря Кофи Аннана, с которой он выступил в связи с проведением Дня Нью-Йоркской конвенции 10 июня 1998 года.
Воспроизведено также в Enforcing arbitration awards under the New York Convention: experiences and prospects. New York : United Nations 1999 51 p..
- Ashman, V. M. Evolving issues in international commercial arbitration: UNCITRAL's current project. ADR currents : American Arbitration Association (New York, N.Y.) 11-15, December 1999.
Подготовленный к печати вариант статьи, напечатанной в New York law journal.
- _____. UNCITRAL: evolving issues in international commercial arbitration. New York law journal (New York, N.Y.) 222:48: 1-4, 7 September 1999.
- Bernstein, R. ...[et al.]. Handbook of arbitration practice. 3rd ed. Sweet & Maxwell in conjunction with The Chartered Institute of Arbitrators, 1998. 1009 p.
- Binder, P. M. The UNCITRAL model law on international commercial arbitration: A commentary and international comparison of its adoption. Peter M. Binder (Salzburg) : [s.n.], 1999. 284 p.
Диссертация (докторская) — University of Salzburg, 1999. Включает сравнительные таблицы отдельных статей, принятых 44 странами; перечень справочной документации UNCITRAL ("travaux preparatoires").
- Bunni, N. G. Ireland's Arbitration (International Commercial) Act 1998 = Loi Irlandaise de 1998 sur l'Arbitrage (International Commercial). Revue de droit des affaires internationales : Forum européen de la communication (Paris) 4:482-493, 1999.
Название журнала на английском языке: International business law journal
Параллельные колонки на английском и французском языках.
- Chang, B.-H. Internationalization of the arbitral proceedings in view of the uncitral arbitration rules and model law. Arbitration journal : Korean Commercial Arbitration Board (Seoul) 293:41-55, 1999.
На корейском языке с кратким рефератом на английском языке. Перевод заглавия по оглавлению на английском языке.
- Donovan, D. F. Powers of the arbitrators to issue procedural orders, including interim measures of protection, and the obligation of parties to abide by such orders. ICC International Court of Arbitration bulletin : International Chamber of Commerce (Paris) 10:1:57-71, spring, 1999.
- Drahozal, C. R. Commercial norms, commercial codes, and international commercial arbitration. Vanderbilt journal of transnational law : Vanderbilt University School of Law (Nashville, Tenn.) 33:79-146, 2000.
Включает Добавление I, в котором приведены нормы международного арбитража, касающиеся торговых обычаев. -- В Добавлении II приведены статуты международного арбитража, касающиеся торговых обычаев.
- Enforcing arbitration awards under the New York Convention: experience and prospects. Title of French version: L'Exécution des sentences arbitrales en vertu de la Convention de New York: expérience et perspectives. Title of Spanish version: La ejecución de las sentencias arbitrales en virtud de la Convención de Nueva York: experiencias y perspectivas. United Nations (New York) 51:1999.
Документы, представленные на "Дне Нью-Йоркской конвенции", который был проведен в Центральных учреждениях Организации Объединенных Наций 10 июня 1998 года по случаю сороковой годовщины принятия Нью-Йоркской конвенции.
U.N. Publication Sales No. E/F/S.99.V.2.
- Fina, A.A. de. The party appointed arbitrator in international arbitrations - role and selection. Arbitration international : London Court of International Arbitration (London) 15:4:381-392, 1999.
- Hass, D. and V. Triebel. Germany: provisional measures in arbitration law. Arbitration and ADR : International Bar Association, Section on Business Law, Committee D (London) 4:2:9-10, September 1999.
- Hacking, D. Arbitration law reform in Europe. Arbitration : journal of the Chartered Institute of Arbitrators (London) 65:3:180-185, August 1999.
Включены ссылки на изменения в законах об арбитраже в Европе.
- Heger, S. Internationale schiedsgerichtbarkeit in Osteuropa. Recht der internationalen Wirtschaft - Betriebs-Berater international (Heidelberg) 45:7:481-487, 1999.
- Herrmann, G. Does the world need additional uniform legislation on arbitration? : The 1998 Freshfields lecture. Arbitration international : London Court of International Arbitration (London) 15:3:211-226, 1999.
- Holtzmann, H. M. Centripetal and centrifugal forces in modern arbitration. Arbitration : journal of the Chartered Institute of Arbitrators (London) 65:4:302-307, November 1999.
- Huleatt-James, M. and N. Gould. International commercial arbitration: a handbook. 2nd ed. London : Lloyd's of London Press, 1999. 145 p.
- Kaplan, N. and A. Evans. Introduction to the millennium journal. Arbitration : journal of the Chartered Institute of Arbitrators (London) 65:4:241-243, November 1999.
- Karrer, P. A. Freedom of an arbitral tribunal to conduct proceedings. ICC International Court of Arbitration bulletin : International Chamber of Commerce (Paris) 10:1:14-26, spring 1999.

- KCAB's [Korean Commercial Arbitration Board] Administrative Rules for Arbitration under UNCITRAL Arbitration Rules. В Arbitration practice in Korea '99. Seoul : Korean Commercial Arbitration Board, 1999. p. 36-39.
- Kim, S.-H. The arbitral administration under the UNCITRAL rules and application of national law. Arbitration journal : Korean Commercial Arbitration Board (Seoul) 294:46-57, winter 1999.
На корейском языке с кратким рефератом на английском языке.
Перевод заглавия по оглавлению на английском языке.
- Kolkey, D. M. It's time to adopt the UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration. Transnational law & contemporary problems : University of Iowa College of Law (Iowa City, Iowa) 8:1:3-17, spring 1998.
- Kuckenburger, J. Developments in arbitration in Germany in 1998. Arbitration and ADR : International Bar Association, Section on Business Law, Committee D (London) 4:1:19-21, May 1999.
- Lee, S.-W. Reports on the 5th IFCAI [International Federation of Commercial Arbitration Institutions] General Assembly and the 32nd UNCITRAL General Assembly. Arbitration journal : Korean Commercial Arbitration Board (Seoul)
На корейском языке.
Перевод заглавия по оглавлению на английском языке.
В двух частях:
I в 293:4-17, 1999;
II в 294:96-113, 2000.
- Lourens, M. The issue of "arbitrability" in the context of international commercial arbitration. SA mercantile law journal (Kenwyn).
Диссертация (магистр права), Стелленбоский университет, 1998 год.
В двух частях:
I в 11:2:363-383, 1999;
II в 11:3:439-462, 1999.
Название журнала на африкаанс: SA Tydskrif vir handelsreg.
- Model arbitration law quarterly reports. London : Simmonds & Hill Publishing Ltd., 1995
Печатная копия и CD-ROM.
CD-ROM включает указатель.
- Montoya Alberti, U. Peru [a country report on commercial arbitration, both domestic and international] В International handbook on commercial arbitration / gen. eds., P. Sanders and A. J. van den Berg, with the assistance of International Bureau of the Permanent Court of Arbitration. The Hague : Kluwer, 1990-. Suppl. 27, 28 p. + Annex 1, December 1998
В приложении в переводе на английский язык воспроизведен текст Общего закона об арбитраже (ОЗА), Закон № 26572, вступивший в силу 6 января 1996 года, 30 p.
- Okekeifere, A. I. Appointment and challenge of arbitrators under the UNCITRAL Model Law. International arbitration law review (London).
В двух частях:
I в 2:5&6:167-174, 1999;
II в 3:1:13-18, 2000.
- _____. International commercial arbitration and the UNCITRAL Model Law under written federal constitutions: necessity versus constitutionality in the Nigerian legal framework. Journal of international arbitration : (London) 16:2:49-71, 1999.
- _____. Public policy and arbitrability under the UNCITRAL model law. International arbitration law review : (London) 2:2:70-77, 1999.
- Pepper, R. A. Why arbitrate? : Ontario's recent experience with commercial arbitration. Osgoode Hall law journal : Osgoode Hall Law School, York University (North York, Ontario) 36:4:807-845, 1998.
- Rajiski, J. Arbitration in Central and Eastern Europe. International arbitration law review : (London) 2:2:47-52, 1999.
- Ramaswamy, P. Interim measures of protection under the Indian Arbitration and Conciliation Act 1996. Arbitration international : London Court of International Arbitration (London) 15:4:399-404, 1999.
- Sanders, P. What may still be done in the world of arbitration? Arbitration : journal of the Chartered Institute of Arbitrators (London) 65:4:260-265, November 1999.
- Schaefer, J. Borrowing and cross-fertilising arbitration laws : a comparative overview of the development of Hong Kong and Singapore legislation for international commercial arbitration. Journal of international arbitration : (London) 16:4:41-99, 1999.
- Smit, R. H. The Center for Public Resources rules for Non-administered Arbitration of International Disputes: a critical and comparative commentary. American review of international arbitration : Parker School of Foreign and Comparative Law (New York).
В двух частях:
I в 2:4:411-454, 1991;
II в 8:3-4, 275-326, 1997.
В Добавлении I, pp. 442-454, воспроизведены Правила.
- UNCITRAL working group to study specific international commercial arbitration issues. International arbitration report (King of Prussia, Pa.) 14:10:16, October 1999.
- Sousa Silva, A. Some innovative and controversial aspects of the new Brazilian Arbitration Act. International arbitration report (King of Prussia, Pa.) 14:7:28-54, July 1999.
- Morán Bovio, D. Sixth Willem C. Vis international commercial arbitration moot ; una experiencia para ser contada / Derecho de los negocios (Madrid) 19:106-107:91-95, julio-agosto 1999.

IV. Международные перевозки

- Barona Vilar, S. Convenio de las Naciones Unidas de 31 de marzo de 1978 (Reglas de Hamburgo) / S. Barona Vilar, C. Esplugues Mota, J. Hernandez Marti. В Contratación internacional / coordinador: C. Esplugues [Mota]. 2nd ed. València : Tirant lo Blanch, 1999. p. 673-681.

V. Международные платежи

* * *

VI. Электронная торговля

- Axelrud de Lendner, R. M. Informe sobre el Proyecto de Régimen Uniforme para el uso de la firma electrónica (ONU, 25 de febrero de 1999) = Rapport relatif au projet de Régimen Uniforme pour l'emploi de la signature électronique (ONU, le 25 février 1999). Revista internacional del notariado : Unión Internacional del Notariado Latino (Buenos Aires) 98:93-97, 1999.
Параллельные колонки на испанском и французском языках.
- Bernstorff, C. Graf von. Ausgewählte Rechtsprobleme im Electronic Commerce. Recht der internationalen Wirtschaft - Betriebs-Berater International (Heidelberg) 46:1:14-20, Januar 2000.
- Clift, J. Electronic commerce : the UNCITRAL Model Law and electronic equivalents to traditional bills of lading. International business lawyer : journal of the Section on Business Law of the International Bar Association (London) 27:7:311-317, July/August 1999.
- Eiselen, S. Electronic commerce and the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) 1980. EDI law review : legal aspects of paperless communication (Dordrecht, Netherlands) 6:1:21-46, 1999.
Включает реферат на английском языке.
- Flint, D. United Kingdom electronic commerce consultation : too little, too late? Business law review (London) 20:5:125-132, May 1999.
- Gregory, J. D. The authentication of digital legal records. EDI law review : legal aspects of paperless communication (Dordrecht, Netherlands) 6:1:47-63, 1999.
- _____. Solving legal issues in electronic commerce. Canadian business law journal (Agincourt, Ont.) 32:1:84-131, July 1999.
Название журнала на французском языке: Revue canadienne du droit de commerce.
- Herrmann, G. Establishing a legal framework for electronic commerce: the work of the United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL). World trade and arbitration materials : Kluwer (The Hague) 11:6:45-57, 1999.
Текст выступления Секретаря Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) Г. Херманна на Международной конференции Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС) по электронной торговле и интеллектуальной собственности, Женева, 14-16 сентября 1999 года.
WIPO doc.: WIPO/EC/CONF/99/SPK/24-C (September 1999)
- _____. Global imperative . . . and the pitfalls of regionalism. e-Business world : International Chamber of Commerce (Paris) 1:4:8-10, January-February 2000.
- Maradiaga M., J. R. Ley Modelo de la CNUDMI sobre Comercio Electrónico y Proyecto de régimen uniforme para las firmas electrónicas. M.s.l. : INFOP, 1999. 71 p. : port.
Сверху заглавия: Instituto Nacional de Formación Profesional; INFOP.
Воспроизведены тексты Закона ЮНСИТРАЛ об электронной торговле (1996 год), р. 33-71, и проект Правил ЮНСИТРАЛ об электронных подписях (по состоянию на 1998 год) на испанском языке в сочетании с кратким описанием этих текстов, р. 5-32.
- Mazilu, D. Contributia Comisiei Natiunilor Unite pentru Drept Comercial International la promovarea unor reguli uniforme in domeniul comerului electronic. Revista de drept comercial (Bucuresti) 9:4:91-106, 1999. (Serie Noua)
Перевод заглавия: Вклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли в разработку единообразных правил в сфере электронной торговли.
- _____. Dreptul comerului international. Partea generala (Curs). Bucuresti : Editura Lumina Lex, 1999. 511 p.
На румынском языке.
Перевод заглавия книги: Право международной торговли. Общая часть (курс).
Содержание, имеющее отношение к деятельности ЮНСИТРАЛ: Title IV, Dezvoltarea progresiva a dreptului comerului international = Прогрессивное развитие права международной торговли, р. 235-277.
[Глава 1 касается электронной торговли, р. 238-257. — Глава 2 касается проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, и СЭП, р. 258-277].
Включена библиография, р. 458-487.
Заключительные замечания также на английском языке, р. 488-496.
- Nicoll, C. C. Electronic commerce : a New Zealand perspective. EDI law review : legal aspects of paperless communication (Dordrecht, Netherlands) 6:1:5-20, 1999.
- Overby, A. B. Will cyberlaw be uniform? : an introduction to the UNCITRAL Model Law on Electronic Commerce. Tulane journal of international and comparative law : Tulane Law School (New Orleans, La.) 7:219-310, spring 1999.
Текст Закона ЮНСИТРАЛ об электронной торговле (1996 год), р. 237-250. — Руководство по принятию Типового закона, р. 251-310.
- Pejovic, C. Main legal issues in the implementation of Electronic Data Interchange (EDI) to bills of lading. European transport law : journal of law and economics (Antwerpen) 34:2:183-185, 1999.
Рассматривается Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронной торговле.
- Piaggi, A. I. Reflexiones sobre la contratación electrónica. La Ley (Buenos Aires) 63:24:1-3, jueves 4 de febrero de 1999.
- Sorieul, R. Brief overview of international initiatives for an electronic commerce uniform legal network = Aperçu de quelques initiatives internationales pour un droit uniforme du commerce électronique. Uniform law review : UNIDROIT (Roma) 4:4:908-926, 1999.
Параллельные страницы на английском и французском языках.
Название журнала на французском языке: Revue de droit uniforme: Institut international pour l'unification du droit privé.
- Stoll, P.-T. and B. Goller. Electronic commerce and the internet. German yearbook of international law (Berlin) 41:128-169, 1998.

Содержание, имеющее отношение к деятельности ЮНСИТРАЛ: Электронные коммерческие сообщения и сделки, р. 150-166.

Частично касается Закона ЮНСИТРАЛ об электронной торговле (1996 год) и проекта Правил ЮНСИТРАЛ об электронных подписях (по состоянию на 1998 год).

Название журнала на немецком языке: Jahrbuch für internationale Recht.

UNCITRAL and electronic signatures. Documentary credits Insight : International Chamber of Commerce (Paris) 5:2:24, spring 1999.

Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронной торговле и Руководство по принятию, 1996 год: с дополнительной статьей 5 бис, принятой в 1998 году. Нью-Йорк : Организация Объединенных Наций, 1999 год. vii, 75 p.

Содержание: 1. Резолюция 51/162 Генеральной Ассамблеи от 16 декабря 1996 года по докладу Шестого комитета (A/51/628).-2. Типовой закон об электронной торговле ЮНСИТРАЛ.-3. Руководство по принятию Типового закона об электронной торговле ЮНСИТРАЛ. В настоящее время издано на всех официальных языках Организации Объединенных Наций.

VII. Независимые гарантии и резервные аккредитивы

Gerold Herrmann on why ICC rules and international conventions are both necessary. Documentary credits Insight : International Chamber of Commerce (Paris) 5:2:6-8, spring 1999.

Пояснение к заглавию: The Insight interview.

Herrmann, G. UNCITRAL Secretary Gerold Herrmann speaks on the UN convention. Documentary credit world (Montgomery Village, Md.) 3:12:31-37, December 1999.

ICC endorsement of the UNCITRAL Convention on Independent Guarantees and Standby Letters of Credit. Paris : International Chamber of Commerce, 21 June 1999.

ICC Doc. 470/864 Rev2

International developments - UNCITRAL: report of the working group on international contract practices. Commonwealth law bulletin : Commonwealth Secretariat (London) 25:556-559, 1999.

Ly, P. de. The United Nations Convention on Independent Guarantees and Stand-by Letters of Credit. International lawyer : American Bar Association (Chicago, Ill.) 33:3:831-846, fall 1999.

VIII. Закупки

* * *

IX. Трансграничная несостоятельность

Barrett, J. A. and J. S. Ziegel. The continuing challenges of international insolvencies : UNCITRAL. В Private investments abroad : problems and solutions in international business in 1998. New York : Bender, 1999. Para. 2.03[4].

Cronin, M. UNCITRAL Model Law on Cross-Border Insolvency : procedural approach to a substantive problem, Journal of corporation law : University of Iowa (Iowa City, Iowa) 24:709-726, spring 1999.

Esplugues Mota, C. La Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Insolvencia Transfronteriza, de 30 de mayo de 1997 : de la hambruna al exceso? Cuadernos de derecho y comercio : Consejo General de los Colegios Oficiales de Corredores de Comercio (Madrid) 27:45-80, 1998.

Fletcher, I. F. Update on INSOL : Model Law [on Cross-Border Insolvency (1997)]. Insol world : the newsletter of INSOL International (London) 9, July 1999.

_____. Insolvency in private international law : national and international approaches. Oxford : Clarendon Press, 1999. lxvii, 465 p. (Oxford monographs in private international law)

Глава 8: Глобальная инициатива : Типовой закон ЮНСИТРАЛ о трансграничной несостоятельности, р. 323-363.

В добавлении IV воспроизводится текст Типового закона ЮНСИТРАЛ о несостоятельности (1997 год), р. 432-441.

Leonard, E. B. The accelerating changes in international insolvency and restructuring. В Euromoney Legal Group guide to the world's leading insolvency and restructuring lawyers. International financial law review special supplements (London) 3-5, May 1999.

Специальное добавление к номеру журнала International financial law review за май 1999 года.

Новая Зеландия. Правовая комиссия.

Cross-border insolvency : should New Zealand adopt the UNCITRAL Model Law on Cross-Border Insolvency? Wellington, New Zealand : The Commission, February 1999. xvi, 152 p. (NZLC ; R52)

Включает резюме, р. xi-xiv, библиографию и предметный указатель.

Документ №: опубликован также в качестве парламентского документа E 31 AM.

New Zealand: cross-border insolvency. Commonwealth law bulletin: Commonwealth Secretariat (London) 25:357-366, spring 1999.

Obank, R. Outlining insolvency practice in Europe - ensuring maximum recovery from European insolvent companies. Butterworths journal of international banking and financial law (London) 14:10:437-444, November 1999.

Orderly and effective insolvency procedures : key issues / Legal Department, International Monetary Fund. Washington, D.C. : The Fund, 1999. ix, 93 p.

Содержание (выдержки): Глава 6, Вопросы трансграничной несостоятельности, р. 81-82. - Добавление, Типовой закон ЮНСИТРАЛ о трансграничной несостоятельности (информационная записка, подготовленная Секретариатом ЮНСИТРАЛ), р. 83-93.

Основные выводы, изложенные в главе 6: принятие странами Типового закона ЮНСИТРАЛ о несостоятельности (1997 год) будет эффективно способствовать признанию иностранного производства и развитию сотрудничества между судами и административными должностными лицами различных стран.

Schlosser, P. Recent developments in transit-border insolvency. Roma : Centro di Studi e Ricerche di Diritto Comparato e Straniero, 1999 29 p. (Saggi, conferenze e seminari / Centro di studi e ricerche di diritto comparato e straniero ; 35)

Smith, A. D. and D.A. Ailola. Cross-border insolvencies : an overview of some recent legal developments. SA mercantile law journal (Kenwyn) 11:2:192-209, 1999.

Отрывок, имеющий отношение к деятельности ЮНСИТРАЛ: 5, Типовой закон ЮНСИТРАЛ и проект закона Южной Африки о трансграничной несостоятельности, р. 202-209.

Название журнала на африкаанс: SA tydskrif vir handelsreg.

X. Финансирование под дебиторскую задолженность

Bazinas, S. V. Le projet de convention de la CNUDCI sur la cession de créances à des fins de financement : ses objectifs et ses effets sur les autres lois. Revue de droit bancaire et de la bourse (Paris) 75:171-182, septembre - octobre 1999.

Воспроизведен текст документа ЮНСИТРАЛ A/CN.9/466.

Brink, U. Die UNCITRAL Konvention über Internationale Forderungsabtretung : ein Besuch im UNCITRAL Vergnügungspark / Mainz : Oktober 1999.

17, 10 p.

В приложении на английском языке воспроизведен текст проекта конвенции об уступке при финансировании под дебиторскую задолженность, основанный на документе ЮНСИТРАЛ A/CN.9/ WG.II/WP.104 от 16 июля 1999 года. — Сноска 1.

Carsella, M. B. UNCITRAL update. Secured lender : magazine of the asset-based financial services industry (New York, N.Y.) 8-13, June 1999.

Die Forderungsabtretung insbesondere zur Kreditsicherung, in ausländischen Rechtsordnungen/ herausgegeben von Hadding W. and Uwe Schneider eds. Berlin : Duncker & Humblot, 868 p. Untersuchungen über das Spar-, Giro- und Kreditwesen : Abt. B, Rechtswissenschaft : Schriften des Instituts für deutsches und internationales Recht des Spar-, Giro- und Kreditwesens an der Johannes Gutenberg-Universität Mainz ; Bd. 120.

Janzen, D. Der UNCITRAL-Konventionsentwurf zum Recht der internationalen Finanzierungsabtretung: Symposium in Hamburg am 18 und 19 September 1998. Rabels Zeitschrift für ausländisches und internationales Privatrecht : Max-Planck-Institut für ausländisches und internationales Privatrecht (Tübingen) 63:2:368-377, 1999.

Mattout, J.-P. Cessions internationales de créances projet CNUDCI: état des lieux : les besoins de la pratique. Revue de droit bancaire et de la bourse (Paris) 75:165-168, Septembre - Octobre 1999.

Pelichet, M. Note on the law applicable to assignment in receivables financing = Note sur la loi applicable à la cession de créances. В Proceedings of the Eighteenth Session 30 September to 19 October 1996. Tome I, Miscellaneous matters / edited by the Permanent Bureau of the Conference, Hague Conference on Private International Law. The Hague : SDU Publishers, 1999. p. 196-201.

Параллельное название на французском языке: Actes et documents de la Dix-huitième session 30 septembre au 19 octobre 1996. Tome I, Matières diverses / éditées par le Bureau Permanent de la Conférence, Conférence de La Haye de droit international privé.

Текст параллельно на английском и французском языках.

Schneider, U. H. Pflichten und Haftung der erstbeauftragten Kreditinstitute bei grenzüberschreitenden Ueberweisungen -auf dem Weg zu einem Sonderrecht für Kettenverträge. Wertpapier-Mitteilungen (Teil 4) : Zeitschrift für Wirtschafts- und Bankrecht (Frankfurt am Main) 53:44:2189-2198, 6. November 1999.

Schwarcz, S. Towards a centralized perfection system for cross-border receivables financing. University of Pennsylvania journal of international economic law : University of Pennsylvania Law School (Philadelphia, Pa.) 20:455-476, 1999.

Stoufflet, J. Les contraintes juridiques actuelles. Revue de droit bancaire et de la bourse : (Paris) 75:169-170, septembre - octobre 1999.

XI. Международные контракты на строительство

* * *

XII. Проекты в области инфраструктуры, финансируемые из частных источников

Mazilu, D. Dreptul comertului international. Partea generala (Curs). Bucuresti : Editura Lumina Lex, 1999. 511 p.

На румынском языке.

Перевод заглавия книги: Право международной торговли. Общая часть (курс).

Содержание, имеющее отношение к деятельности ЮНСИТРАЛ: Title IV, Dezvoltarea progresiva a dreptului comertului international = Прогрессивное развитие права международной торговли, р. 235-277. [Глава 1 касается электронной торговли, р. 238-257. — Глава 2 касается проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, и СЭП, р. 258-277].

Включена библиография, р. 458-487.

Заключительные замечания также на английском языке, р. 488-496.

Finantarea privata a proiectelor de infrastructura, in dezbaterea Comisiei O.N.U. pentru Drept Comercial International. Revista de drept comercial (Bucuresti) 9:2:115-126, 1999. (Serie Noua)

Перевод заглавия: Состояние дискуссии по проектам в области инфраструктуры, финансируемым из частных источников, в Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли.

Wallace, D. Issues in privately financed infrastructure. В Private investments abroad : problems and solutions in international business in 1998. New York : Bender, 1999. Para. 5

ПРИЛОЖЕНИЕ

Правовые тексты ЮНСИТРАЛ

<u>Сокращенное название</u>	<u>Полное название</u>
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 ЮНСИТРАЛ ^e
Согласительный регламент ЮНСИТРАЛ (1980 год)	Согласительный регламент ЮНСИТРАЛ ^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 и резервных аккредитивах (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

^aОфициальные 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.1), документ A/CONF.89/13, приложение I.

^bОфициальные 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.

^cОфициальные 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.

^dОфициальные отчеты Генеральной Ассамблеи, пятьдесят первая сессия, Дополнение № 17 (A/51/17), часть II.

^eОфициальные отчеты Генеральной Ассамблеи, тридцать первая сессия, Дополнение № 17 (A/31/17), пункт 57.

^fОфициальные отчеты Генеральной Ассамблеи, тридцать пятая сессия, Дополнение № 17 (A/35/17), пункт 106.

^gОфициальные отчеты Генеральной Ассамблеи, сорок седьмая сессия, Дополнение № 17 (A/47/17), приложение I.

^hОфициальные 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.

ⁱИздание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.93.V.7.

^jИздание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.87.V.9.

^kИздание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.87.V.10.

^lОфициальные отчеты Генеральной Ассамблеи, сороковая сессия, Дополнение № 17 (A/40/17), приложение I.

^mОфициальные отчеты Генеральной Ассамблеи, пятьдесят вторая сессия, Дополнение № 17 (A/52/17), приложение I.

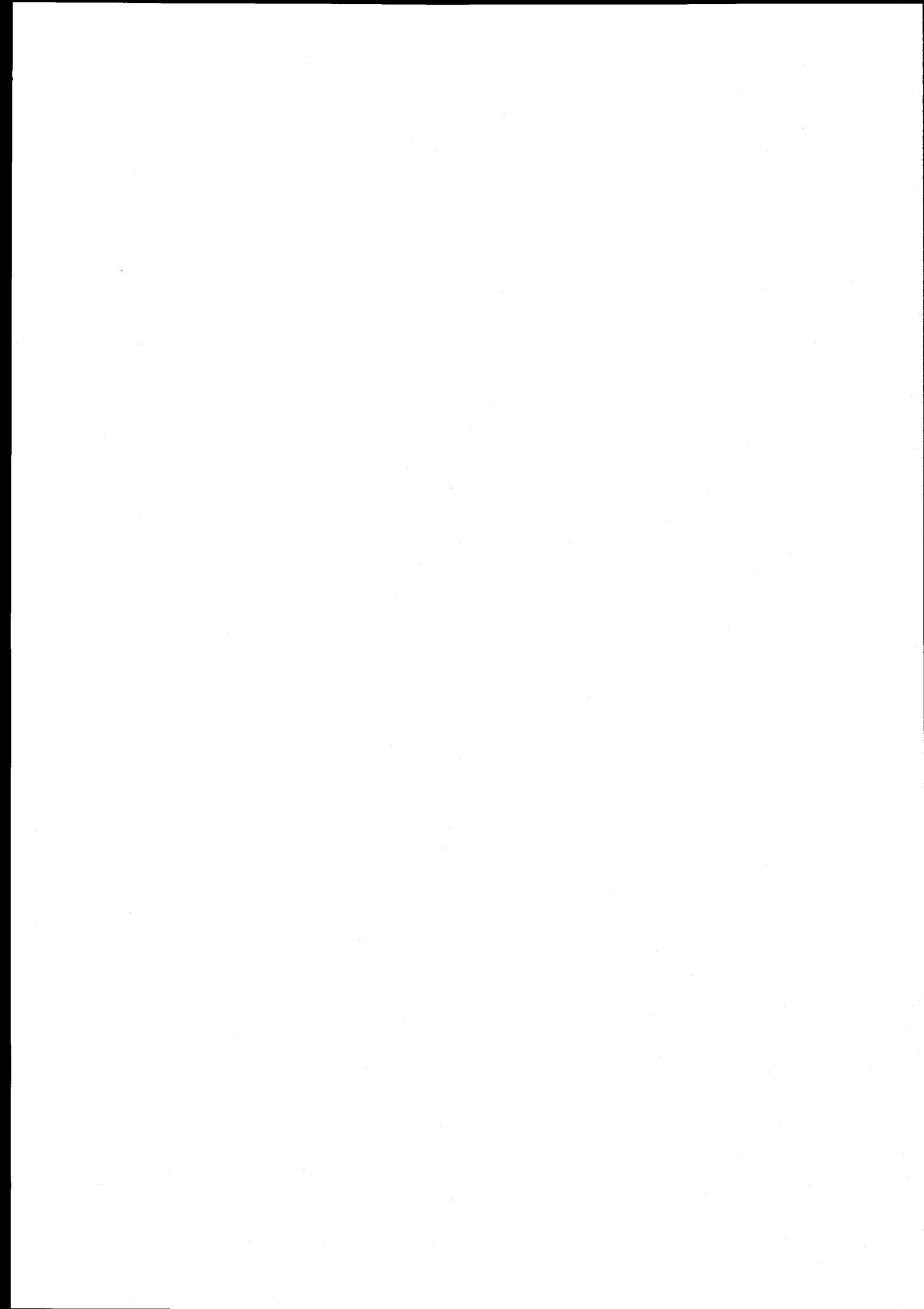
ⁿОфициальные отчеты Генеральной Ассамблеи, сорок девятая сессия, Дополнение № 17 и исправление (A/49/17 и Согл.1), приложение I.

^oОфициальные 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.

^pРезолюция 50/48, приложение, от 11 декабря 1995 года.

^qОфициальные 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.

^rОфициальные 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.



II. ПЕРЕЧЕНЬ ДОКУМЕНТОВ ЮНСИТРАЛ

Условное обозначение документа	Название или описание	Расположение в данном томе
A. Перечень документов, представленных Комиссии на ее тридцать второй сессии		
1. Документы общего распространения		
A/CN.9/453	Предварительная повестка дня, аннотации к ней и расписание заседаний тридцать второй сессии	Не воспроизводится
A/CN.9/454	Доклад Рабочей группы по электронной торговле о работе ее тридцать третьей сессии	Часть вторая, II, A
A/CN.9/455	Доклад Рабочей группы по международной договорной практике о работе ее двадцать девятой сессии	Часть вторая, I, A
A/CN.9/456	Доклад Рабочей группы по международной договорной практике о работе ее тридцатой сессии	Часть вторая, I, E
A/CN.9/457	Доклад Рабочей группы по электронной торговле о работе ее тридцать четвертой сессии	Часть вторая, II, D
A/CN.9/458	Проекты в области инфраструктуры, финансируемые из частных источников: проект глав руководства для законодательных органов по проектам в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников	Часть вторая, III
A/CN.9/458/Add.1	Введение и справочная информация по проектам в области инфраструктуры, финансируемым из частных источников	Часть вторая, III
A/CN.9/458/Add.2	Глава I. Общие соображения по законодательным вопросам	Часть вторая, III
A/CN.9/458/Add.3	Глава II. Риски, связанные с проектами, и правительственная поддержка	Часть вторая, III
A/CN.9/458/Add.4	Глава III. Выбор концессионера	Часть вторая, III
A/CN.9/458/Add.5	Глава IV. Проектное соглашение	Часть вторая, III
A/CN.9/458/Add.6	Глава V. Развитие и эксплуатация инфраструктуры	Часть вторая, III
A/CN.9/458/Add.7	Глава VI. Истечение срока проекта, продление и прекращение	Часть вторая, III
A/CN.9/458/Add.8	Глава VII. Применимое право	Часть вторая, III
A/CN.9/458/Add.9	Глава VIII. Урегулирование споров	Часть вторая, III
A/CN.9/459	Международная практика резервных аккредитивов (ISP98)	Часть вторая, IV, A
A/CN.9/459/Add.1	Унифицированные правила для договорных гарантий (УПДГ)	Часть вторая, IV, B

Условное обозначение документа	Название или описание	Расположение в данном томе
A/CN.9/460	Международный коммерческий арбитраж: возможная будущая работа в области международного коммерческого арбитража	Часть вторая, V
A/CN.9/461	Подготовка кадров и оказание технической помощи	Часть вторая, IX
A/CN.9/462	Статус конвенций и типовых законов	Часть вторая, VIII
A/CN.9/462/Add.1	Законодательство о несостоятельности: возможная будущая работа в области законодательства о несостоятельности - предложение Австралии	Часть вторая, VI
A/CN.9/463	Библиография последних работ, касающаяся деятельности ЮНСИТРАЛ	Ежегодник, том XXIX, 1998 год Часть третья, III
2. <u>Документы ограниченного распространения</u>		
A/CN.9/XXXII/CRP.1 и Add.1-23	Проект доклада Комиссии Организации Объединенных Наций о работе ее тридцатой второй сессии	Не воспроизводится
A/CN.9/XXXII/CRP.2	Предложение Республики Кореи	Не воспроизводится
A/CN.9/XXXII/CRP.3	Добавления к главе II, предложенные Соединенными Штатами Америки	Не воспроизводится
3. <u>Документы для информации</u>		
A/CN.9/XXXII/INF.1	Список участников	Не воспроизводится

В. Перечень документов, представленных Рабочей группе по международной договорной практике на ее двадцать девятой сессии

1. Рабочие документы

A/CN.9/WG.II/WP.97	Предварительная повестка дня	Не воспроизводится
A/CN.9/WG.II/WP.98	Рабочий документ, представленный Рабочей группе по международной договорной практике на ее двадцать девятой сессии: пересмотренные статьи проекта конвенции об уступке при финансировании под дебиторскую задолженность: записка Секретариата	Часть вторая, I, B
A/CN.9/WG.II/WP.99	Рабочий документ, представленный Рабочей группе по международной договорной практике на ее двадцать девятой сессии: финансирование под дебиторскую задолженность: доклад группы экспертов, подготовленный Постоянным бюро Гаагской конференции по международному частному праву: записка Секретариата	Часть вторая, I, C
A/CN.9/WG.II/WP.100	Рабочий документ, представленный Рабочей группе по международной договорной практике на ее двадцать девятой сессии: предложение Соединенных Штатов Америки	Часть вторая, I, D

2. Документы ограниченного распространения

A/CN.9/WG.II/XXIX/CRP.1 и Add.1-10	Проект доклада Рабочей группы по международной договорной практике о работе ее двадцать девятой сессии	Не воспроизводится
A/CN.9/WG.II/XXIX/CRP.2 и Add.1-5	Доклад редакционной группы	Не воспроизводится

Условное обозначение документа	Название или описание	Расположение в данном томе
3. <u>Документы для информации</u>		
A/CN.9/WG.II/XXIX/INF.1	Список участников	Не воспроизводится
C. Перечень документов, представленных Рабочей группе по международной договорной практике на ее тридцатой сессии		
1. <u>Рабочие документы</u>		
A/CN.9/WG.II/WP.101	Предварительная повестка дня	Не воспроизводится
A/CN.9/WG.II/WP.102	Рабочий документ, представленный Рабочей группе по международной договорной практике на ее тридцатой сессии: пересмотренные статьи проекта конвенции об уступке при финансировании под дебиторскую задолженность: записка Секретариата	Часть вторая, I, F
2. <u>Документы ограниченного распространения</u>		
A/CN.9/WG.II/XXX/CRP.1 и Add.1-12	Проект доклада Рабочей группы по международной договорной практике о работе ее тридцатой сессии	Не воспроизводится
A/CN.9/WG.II/XXX/CRP.2 и Add.1-6	Доклад редакционной группы	Не воспроизводится
3. <u>Документы для информации</u>		
A/CN.9/WG.II/XXX/INF.1	Список участников	Не воспроизводится
D. Перечень документов, представленных Рабочей группе по электронной торговле на ее тридцать третьей сессии		
1. <u>Рабочие документы</u>		
A/CN.9/WG.IV/WP.75	Предварительная повестка дня	Не воспроизводится
A/CN.9/WG.IV/WP.76	Рабочий документ, представленный Рабочей группе по электронной торговле на ее тридцать третьей сессии: проект единообразных правил об электронных подписях: записка Секретариата	Часть вторая, II, B
A/CN.9/WG.IV/WP.77	Рабочий документ, представленный Рабочей группе по электронной торговле на ее тридцать третьей сессии: включение путем ссылки: предложение Соединенных Штатов Америки: записка Секретариата	Часть вторая, II, C
2. <u>Документы ограниченного распространения</u>		
A/CN.9/WG.IV/XXXIII/CRP.1 и Add.1-13	Проект доклада Рабочей группы по электронной торговле о работе ее тридцать третьей сессии	Не воспроизводится
3. <u>Документы для информации</u>		
A/CN.9/WG.IV/XXXIII/INF.1	Список участников	Не воспроизводится

Условное обозначение документа	Название или описание	Расположение в данном томе
--------------------------------	-----------------------	----------------------------

Е. Перечень документов, представленных Рабочей группе по электронной торговле на ее тридцать четвертой сессии

1. Рабочие документы

A/CN.9/WG.IV/WP.78	Предварительная повестка дня	Не воспроизводится
A/CN.9/WG.IV/WP.79	Рабочий документ, представленный Рабочей группе по электронной торговле на ее тридцать четвертой сессии: проект единообразных правил об электронных подписях: записка Секретариата	Часть вторая, II, E
A/CN.9/WG.IV/WP.80	Рабочий документ, представленный Рабочей группе по электронной торговле на ее тридцать четвертой сессии: электронные подписи: записка Секретариата	Часть вторая, II, F

2. Документы ограниченного распространения

A/CN.9/WG.IV/XXXIV/CRP.1 и Add.1-8	Проект доклада Рабочей группы по электронной торговле о работе ее тридцать четвертой сессии	Не воспроизводится
------------------------------------	---	--------------------

3. Документы для информации

A/CN.9/WG.IV/XXXIV/INF.1	Список участников	Не воспроизводится
--------------------------	-------------------	--------------------

III. 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) (1969-1974 годы);
 - b) Рабочая группа II: международная купля-продажа товаров (1968-1977 годы) международная договорная практика (начиная с 1979 года);
 - c) Рабочая группа III: международное законодательство в области морских перевозок (1968-1978 годы);
 - d) Рабочая группа IV: международные оборотные документы (1974-1987 годы); международные платежи (1988-1992 годы); электронный обмен данными (1993-1996 годы); электронная торговля (начиная с 1997 года);
 - e) Рабочая группа V: новый международный экономический порядок; трансграничная несостоятельность (1995-1997 годы)
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, А	81
A/7618 (вторая сессия)	Том I: 1968-1970	Часть вторая, II, А	106
A/8017 (третья сессия)	Том I: 1968-1970	Часть вторая, III, А	147
A/8417 (четвертая сессия)	Том II: 1971	Часть первая, II, А	11
A/8717 (пятая сессия)	Том III: 1972	Часть первая, II, А	9
A/9017 (шестая сессия)	Том IV: 1973	Часть первая, II, А	11
A/9617 (седьмая сессия)	Том V: 1974	Часть первая, II, А	15
A/10017 (восьмая сессия)	Том VI: 1975	Часть первая, II, А	9
A/31/17 (девятая сессия)	Том VII: 1976	Часть первая, II, А	11
A/32/17 (десятая сессия)	Том VIII: 1977	Часть первая, II, А	13
A/33/17 (одиннадцатая сессия)	Том IX: 1978	Часть первая, II, А	13
A/34/17 (двенадцатая сессия)	Том X: 1979	Часть первая, II, А	13
A/35/17 (тринадцатая сессия)	Том XI: 1980	Часть первая, II, А	14
A/36/17 (четырнадцатая сессия)	Том XII: 1981	Часть первая, А	2
A/37/17 и Согл.1 (пятнадцатая сессия)	Том XIII: 1982	Часть первая, А	2
A/38/17 (шестнадцатая сессия)	Том XIV: 1983	Часть первая, А	2

Условное обозначение документа	Том, год	Часть, глава	Страница
A/39/17 (семнадцатая сессия)	Том XV: 1984	Часть первая, А	2
A/40/17 (восемнадцатая сессия)	Том XVI: 1985	Часть первая, А	2
A/41/17 (девятнадцатая сессия)	Том XVII: 1986	Часть первая, А	8
A/42/17 (двадцатая сессия)	Том XVIII: 1987	Часть первая, А	8
A/43/17 (двадцать первая сессия)	Том XIX: 1988	Часть первая, А	8
A/44/17 (двадцать вторая сессия)	Том XX: 1989	Часть первая, А	8
A/45/17 (двадцать третья сессия)	Том XXI: 1990	Часть первая, А	8
A/46/17 (двадцать четвертая сессия)	Том XXII: 1991	Часть первая, А	8
A/47/17 (двадцать пятая сессия)	Том XXIII: 1992	Часть первая, А	9
A/48/17 (двадцать шестая сессия)	Том XXIV: 1993	Часть первая, А	3
A/49/17 (двадцать седьмая сессия)	Том XXV: 1994	Часть первая, А	3
A/50/17 (двадцать восьмая сессия)	Том XXVI: 1995	Часть первая, А	3
A/51/17 (двадцать девятая сессия)	Том XXVII: 1996	Часть первая, А	3
A/53/17 (тридцать первая сессия)	Том XXIX: 1998	Часть первая, А	3

2. Резолюции Генеральной Ассамблеи

2102 (XX)	Том I: 1968-1970	Часть первая, II, А	20
2205 (XXI)	Том I: 1968-1970	Часть первая, II, Е	75
2421 (XXIII)	Том I: 1968-1970	Часть вторая, I, В, 3	104
2502 (XXIV)	Том I: 1968-1970	Часть вторая, II, В, 3	143
2635 (XXV)	Том II: 1971	Часть первая, I, С	8
2766 (XXVI)	Том III: 1972	Часть первая, I, С	8
2928 (XXVII)	Том IV: 1973	Часть первая, I, С	9
2929 (XXVII)	Том IV: 1973	Часть первая, I, С	10
3104 (XXVIII)	Том V: 1974	Часть первая, I, С	11
3108 (XXVIII)	Том V: 1974	Часть первая, I, С	12
3316 (XXIX)	Том VI: 1975	Часть первая, I, С	7
3317 (XXIX)	Том VI: 1975	Часть третья, I, В	357
3494 (XXX)	Том VII: 1976	Часть первая, I, С	8
31/98	Том VIII: 1977	Часть первая, I, С	9
31/99	Том VIII: 1977	Часть первая, I, С	9
31/100	Том VIII: 1977	Часть первая, I, С	11
32/145	Том IX: 1978	Часть первая, I, С	10
32/438	Том IX: 1978	Часть первая, I, С	11
33/92	Том X: 1979	Часть первая, I, С	9
33/93	Том X: 1979	Часть первая, I, С	10
34/142	Том XI: 1980	Часть первая, I, С	10
34/143	Том XI: 1980	Часть первая, I, С	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, Е	80
43/165 и приложение	Том XIX: 1988	Часть первая, D	41
43/166	Том XIX: 1988	Часть первая, Е	44
44/33	Том XX: 1989	Часть первая, Е	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

Условное обозначение документа	Том, год	Часть, глава	Страница
50/47	Том XXVI: 1995	Часть первая, D	68
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
53/103	Том XXIX: 1998	Часть первая, D	42

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
A/53/632	Том XXIX: 1998	Часть первая, C	41

4. Выдержки из докладов Совета по торговле и развитию Конференция
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

Условное обозначение документа	Том, год	Часть, глава	Страница
TD/B/1026	Том XV: 1984	Часть первая, В	38
TD/B/1077	Том XVI: 1985	Часть первая, В	73
TD/B/L.810/Add.9	Том XVII: 1986	Часть первая, В	60
A/42/15	Том XVIII: 1987	Часть первая, В	73
TD/B/1193	Том XIX: 1988	Часть первая, В	38
TD/B/1234/Vol.II	Том XX: 1989	Часть первая, В	55
TD/B/1277/Vol.II	Том XXI: 1990	Часть первая, В	36
TD/B/1309/Vol.II	Том XXII: 1991	Часть первая, В	74
TD/B/39(1)/15	Том XXIII: 1992	Часть первая, В	51
TD/B/40(1)/14(Vol.I)	Том XXIV: 1993	Часть первая, В	54
TD/B/41(1)/14(Vol.I)	Том XXV: 1994	Часть первая, В	40
TD/B/42(1)/19(Vol.I)	Том XXVI: 1995	Часть первая, В	67
TD/B/43(1)/12(Vol.I)	Том XXVII: 1996	Часть первая, В	51
TD/B/44(1)/19(Vol.I)	Том XXVIII: 1997	Часть первая, В	54
TD/B/45/13(Vol.I)	Том XXIX: 1998	Часть первая, В	41

5. Документы, представленные Комиссии (в их число входят доклады сессий рабочих групп)

A/C.6/L.571	Том I: 1968-1970	Часть первая, I, В	6
A/C.6/L.572	Том I: 1968-1970	Часть первая, I, С	14
A/CN.9/15 и Add.1	Том I: 1968-1970	Часть третья, III, В	294
A/CN.9/18	Том I: 1968-1970	Часть третья, I, С, 1	237
A/CN.9/19	Том I: 1968-1970	Часть третья, III, А, 1	275
A/CN.9/21 и Corr.1	Том I: 1968-1970	Часть третья, IV, А	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, А, 1	181
A/CN.9/33	Том I: 1968-1970	Часть третья, I, В	231
A/CN.9/34	Том I: 1968-1970	Часть третья, I, С, 2	246
A/CN.9/35	Том I: 1968-1970	Часть третья, I, А, 2	201
A/CN.9/38	Том I: 1968-1970	Часть третья, III, А, 2	279
A/CN.9/L.19	Том I: 1968-1970	Часть третья, V, А	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, А	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, С, 2	101
A/CN.9/52	Том II: 1971	Часть вторая, I, А, 2	58
A/CN.9/54	Том II: 1971	Часть вторая, I, В, 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, А, 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, В, 1	111
A/CN.9/73	Том III: 1972	Часть вторая, I, В, 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, А, 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, В	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

Условное обозначение документа	Том, год	Часть, глава	Страница
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
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 Согл.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

Условное обозначение документа	Том, год	Часть, глава	Страница
A/CN.9/202 и Add.1-4	Том XII: 1981	Часть вторая, V, А	427
A/CN.9/203	Том XII: 1981	Часть вторая, V, В	533
A/CN.9/204	Том XII: 1981	Часть вторая, VIII	585
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, С	573
A/CN.9/210	Том XIII: 1982	Часть вторая, II, А, 1	85
A/CN.9/211	Том XIII: 1982	Часть вторая, II, А, 3	242
A/CN.9/212	Том XIII: 1982	Часть вторая, II, А, 5	425
A/CN.9/213	Том XIII: 1982	Часть вторая, II, А, 4	274
A/CN.9/214	Том XIII: 1982	Часть вторая, II, А, 6	450
A/CN.9/215	Том XIII: 1982	Часть вторая, II, В, 1	577
A/CN.9/216	Том XIII: 1982	Часть вторая, III, А	657
A/CN.9/217	Том XIII: 1982	Часть вторая, IV, А	726
A/CN.9/218	Том XIII: 1982	Часть вторая, I, А	51
A/CN.9/219 и Add.1	Том XIII: 1982	Часть вторая, I, В	68
A/CN.9/220	Том XIII: 1982	Часть вторая, II, В, 3	621
A/CN.9/221	Том XIII: 1982	Часть вторая, II, С	624
A/CN.9/222	Том XIII: 1982	Часть вторая, III, С	714
A/CN.9/223	Том XIII: 1982	Часть вторая, II, А, 7	574
A/CN.9/224	Том XIII: 1982	Часть вторая, V	908
A/CN.9/225	Том XIII: 1982	Часть вторая, VI, В	924
A/CN.9/226	Том XIII: 1982	Часть вторая, VI, А	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, С	949
A/CN.9/232	Том XIV: 1983	Часть вторая, III, А	71
A/CN.9/233	Том XIV: 1983	Часть вторая, III, С	140
A/CN.9/234	Том XIV: 1983	Часть вторая, IV, А	229
A/CN.9/235	Том XIV: 1983	Часть вторая, I	55
A/CN.9/236	Том XIV: 1983	Часть вторая, V, С	431
A/CN.9/237 и Add.1-3	Том XIV: 1983	Часть вторая, V, В	350
A/CN.9/238	Том XIV: 1983	Часть вторая, V, D	446
A/CN.9/239	Том XIV: 1983	Часть вторая, V, А	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, А, 1	260
A/CN.9/246 и приложение	Том XV: 1984	Часть вторая, II, В, 1 и 2	327
A/CN.9/247	Том XV: 1984	Часть вторая, III, А	409
A/CN.9/248	Том XV: 1984	Часть вторая, I, А, 1	43
A/CN.9/249 и Add.1	Том XV: 1984	Часть вторая, I, А, 2	175
A/CN.9/250 и Add.1-4	Том XV: 1984	Часть вторая, I, В	193
A/CN.9/251	Том XV: 1984	Часть вторая, V, В	563
A/CN.9/252 и приложения I и II	Том XV: 1984	Часть вторая, IV, А и В	513
A/CN.9/253	Том XV: 1984	Часть вторая, V, С	587
A/CN.9/254	Том XV: 1984	Часть вторая, V, D	596
A/CN.9/255	Том XV: 1984	Часть вторая, V, А	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, А, 1	304
A/CN.9/260	Том XVI: 1985	Часть вторая, IV, А	506
A/CN.9/261	Том XVI: 1985	Часть вторая, II, А	219
A/CN.9/262	Том XVI: 1985	Часть вторая, III, В, 1	381
A/CN.9/263 и Add.1-3	Том XVI: 1985	Часть вторая, I, А	79
A/CN.9/264	Том XVI: 1985	Часть вторая, I, В	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, В	233
A/CN.9/267	Том XVI: 1985	Часть вторая, IX	594
A/CN.9/268	Том XVI: 1985	Часть вторая, III, С	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, А, 1	66
A/CN.9/274	Том XVII: 1986	Часть вторая, I, А, 2	94
A/CN.9/275	Том XVII: 1986	Часть вторая, III, А	285
A/CN.9/276	Том XVII: 1986	Часть вторая, II, А	139
A/CN.9/277	Том XVII: 1986	Часть вторая, II, С	266
A/CN.9/278	Том XVII: 1986	Часть вторая, I, В	132

Условное обозначение документа	Том, год	Часть, глава	Страница
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
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

Условное обозначение документа	Том, год	Часть, глава	Страница
A/CN.9/361	Том XXIII: 1992	Часть вторая, IV, С	538
A/CN.9/362 и Add.1-17	Том XXIII: 1992	Часть вторая, II, С	156
A/CN.9/363	Том XXIII: 1992	Часть вторая, VIII	639
A/CN.9/364	Том XXIII: 1992	Часть вторая, VI, А	626
A/CN.9/367	Том XXIII: 1992	Часть вторая, I, А	57
A/CN.9/368	Том XXIII: 1992	Часть вторая, VII	631
A/CN.9/371	Том XXIV: 1993	Часть вторая, I, А	61
A/CN.9/372	Том XXIV: 1993	Часть вторая, II, А	227
A/CN.9/373	Том XXIV: 1993	Часть вторая, III, А	307
A/CN.9/374 и Согр.1	Том XXIV: 1993	Часть вторая, II, С	283
A/CN.9/375	Том XXIV: 1993	Часть вторая, I, С	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, Е	222
A/CN.9/378 и Add.1-5	Том XXIV: 1993	Часть вторая, IV, А-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, А	341
A/CN.9/385	Том XXV: 1994	Часть вторая, VII	357
A/CN.9/386	Том XXV: 1994	Часть вторая, VI, В	349
A/CN.9/387	Том XXV: 1994	Часть вторая, III, А	211
A/CN.9/388	Том XXV: 1994	Часть вторая, II, А	163
A/CN.9/389	Том XXV: 1994	Часть вторая, I, А	47
A/CN.9/390	Том XXV: 1994	Часть вторая, III, С	263
A/CN.9/391	Том XXV: 1994	Часть вторая, II, С	190
A/CN.9/392	Том XXV: 1994	Часть вторая, I, С	78
A/CN.9/393	Том XXIV: 1993	Часть третья, II	493
A/CN.9/394	Том XXV: 1994	Часть вторая, I, Е	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, А	321
A/CN.9/398	Том XXV: 1994	Часть вторая, V, В	334
A/CN.9/399	Том XXV: 1994	Часть вторая, V, С	339
A/CN.9/400	Том XXV: 1994	Часть вторая, X	407
A/CN.9/401	Том XXV: 1994	Часть вторая, IX, А	393
A/CN.9/401/Add.1	Том XXV: 1994	Часть вторая, IX, В	402
A/CN.9/403	Том XXV: 1994	Часть третья, II	441
A/CN.9/405	Том XXVI: 1995	Часть вторая, I, А	77
A/CN.9/406	Том XXVI: 1995	Часть вторая, II, А	131
A/CN.9/407	Том XXVI: 1995	Часть вторая, II, С	169
A/CN.9/408	Том XXVI: 1995	Часть вторая, I, С	107
A/CN.9/409 и Add.1-4	Том XXVI: 1995	Часть вторая, II, Е	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, С	265
A/CN.9/413	Том XXVI: 1995	Часть вторая, IV, А	253
A/CN.9/414	Том XXVI: 1995	Часть вторая, IV, В	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, А	147
A/CN.9/420	Том XXVII: 1996	Часть вторая, IV	247
A/CN.9/421	Том XXVII: 1996	Часть вторая, II, А	77
A/CN.9/422	Том XXVII: 1996	Часть вторая, III, С	194
A/CN.9/423	Том XXVII: 1996	Часть вторая, I, А	57
A/CN.9/424	Том XXVII: 1996	Часть вторая, V	283
A/CN.9/425	Том XXVII: 1996	Часть вторая, I, В	74
A/CN.9/426	Том XXVII: 1996	Часть вторая, II, С	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 Согр.1	Том XXVIII: 1997	Часть вторая, V	409
A/CN.9/432	Том XXVIII: 1997	Часть вторая, II, А	177
A/CN.9/433	Том XXVIII: 1997	Часть вторая, I, А	61
A/CN.9/434	Том XXVIII: 1997	Часть вторая, II, С	244
A/CN.9/435	Том XXVIII: 1997	Часть вторая, I, С	102
A/CN.9/436	Том XXVIII: 1997	Часть вторая, I, Е	155
A/CN.9/437	Том XXVIII: 1997	Часть вторая, III, А	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
A/CN.9/444 и Add.1-5	Том XXIX: 1998	Часть вторая, III	249

Условное обозначение документа	Том, год	Часть, глава	Страница
A/CN.9/445	Том XXIX: 1998	Часть вторая, I, А	47
A/CN.9/446	Том XXIX: 1998	Часть вторая, II, А	175
A/CN.9/447	Том XXIX: 1998	Часть вторая, I, С	118
A/CN.9/448	Том XXIX: 1998	Часть вторая, VI	345
A/CN.9/449	Том XXIX: 1998	Часть вторая, V	343
A/CN.9/450	Том XXIX: 1998	Часть вторая, II, D	246

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, С, 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, А, 2	201
A/CN.9/WG.2/WP.6	Том II: 1971	Часть вторая, I, А, 1	43
A/CN.9/WG.2/WP.8	Том III: 1972	Часть вторая, I, А, 1	35
A/CN.9/WG.2/WP.9	Том III: 1972	Часть вторая, I, А, 2	47
A/CN.9/WG.2/WP.10	Том III: 1972	Часть вторая, I, А, 3	64
A/CN.9/WG.2/WP.11	Том III: 1972	Часть вторая, I, А, 4	82
A/CN.9/WG.2/WP.15	Том IV: 1973	Часть вторая, I, А, 1	35
A/CN.9/WG.2/WP.16	Том IV: 1973	Часть вторая, I, А, 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, С	108
A/CN.9/WG.2/WP.27	Том IX: 1978	Часть вторая, I, В	104
A/CN.9/WG.2/WP.28	Том IX: 1978	Часть вторая, I, В	117

ii) Международная договорная практика

A/CN.9/WG.II/WP.33 и Add.1	Том XII: 1981	Часть вторая, I, В, 1 и 2	61
A/CN.9/WG.II/WP.35	Том XIII: 1982	Часть вторая, III, В	693
A/CN.9/WG.II/WP.37	Том XIV: 1983	Часть вторая, III, В, 1	116
A/CN.9/WG.II/WP.38	Том XIV: 1983	Часть вторая, III, В, 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, А, 2, (a)	303
A/CN.9/WG.II/WP.45	Том XV: 1984	Часть вторая, II, А, 2, (b)	313
A/CN.9/WG.II/WP.46	Том XV: 1984	Часть вторая, II, А, 2, (c)	321
A/CN.9/WG.II/WP.48	Том XV: 1984	Часть вторая, II, В, 3, (a)	379
A/CN.9/WG.II/WP.49	Том XV: 1984	Часть вторая, II, В, 3, (b)	395
A/CN.9/WG.II/WP.50	Том XV: 1984	Часть вторая, II, В, 3, (c)	403
A/CN.9/WG.II/WP.52 и Add.1	Том XVI: 1985	Часть вторая, IV, В, 1	525
A/CN.9/WG.II/WP.53	Том XVI: 1985	Часть вторая, IV, В, 3	539
A/CN.9/WG.II/WP.55	Том XVII: 1986	Часть вторая, III, В	306
A/CN.9/WG.II/WP.56	Том XVII: 1986	Часть вторая, III, С	325
A/CN.9/WG.II/WP.58	Том XVIII: 1987	Часть вторая, III, В	229
A/CN.9/WG.II/WP.60	Том XIX: 1988	Часть вторая, II, В	149
A/CN.9/WG.II/WP.62	Том XX: 1989	Часть вторая, IV, В, 1	305
A/CN.9/WG.II/WP.63	Том XX: 1989	Часть вторая, IV, В, 2	311
A/CN.9/WG.II/WP.65	Том XXI: 1990	Часть вторая, IV, В	357
A/CN.9/WG.II/WP.67	Том XXII: 1991	Часть вторая, III, В, 1	512
A/CN.9/WG.II/WP.68	Том XXII: 1991	Часть вторая, III, В, 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, В	513
A/CN.9/WG.II/WP.76 и Add.1	Том XXIV: 1993	Часть вторая, II, В, 1	250
A/CN.9/WG.II/WP.77	Том XXIV: 1993	Часть вторая, II, В, 2	270
A/CN.9/WG.II/WP.80	Том XXV: 1994	Часть вторая, II, В	184
A/CN.9/WG.II/WP.83	Том XXIV: 1995	Часть вторая, I, В	99
A/CN.9/WG.II/WP.87	Том XXVIII: 1997	Часть вторая, II, В	219

Условное обозначение документа	Том, год	Часть, глава	Страница
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
A/CN.9/WG.II/WP.93	Том XXIX: 1998	Часть вторая, I, B	86
A/CN.9/WG.II/WP.96	Том XXIX: 1998	Часть вторая, I, D	146
c) <u>Рабочая группа III: международное законодательство в области морских перевозок</u>			
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) <u>Рабочая группа IV</u>			
i) <u>Международные оборотные документы</u>			
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) <u>Международные платежи</u>			
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 Согл.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) <u>Электронная торговля</u>			
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
A/CN.9/WG.IV/WP.73	Том XXIX: 1998	Часть вторая, II, B	219
A/CN.9/WG.IV/WP.74	Том XXIX: 1998	Часть вторая, II, C	244
e) <u>Рабочая группа V: новый международный экономический порядок</u>			
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

Условное обозначение документа	Том, год	Часть, глава	Страница
A/CN.9/WG.V/WP.20	Том XVIII: 1987	Часть вторая, II, А, 3	196
A/CN.9/WG.V/WP.22	Том XX: 1989	Часть вторая, II, В	181
A/CN.9/WG.V/WP.24	Том XXI: 1990	Часть вторая, II, В	221
A/CN.9/WG.V/WP.25	Том XXI: 1990	Часть вторая, II, С	230
A/CN.9/WG.V/WP.27	Том XXII: 1991	Часть вторая, II, В, 1	442
A/CN.9/WG.V/WP.28	Том XXII: 1991	Часть вторая, II, В, 2	457
A/CN.9/WG.V/WP.30	Том XXIII: 1992	Часть вторая, III, В, 1	359
A/CN.9/WG.V/WP.31	Том XXIII: 1992	Часть вторая, III, В, 2	402
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, В	121
A/CN.9/WG.V/WP.38	Том XXV: 1994	Часть вторая, I, В	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, В	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, В	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, А	499
A/CN.9/SR.255-261	Том XIV: 1983	Часть третья, I, В, 1	512
A/CN.9/SR.270-278, 282 и 283	Том XIV: 1983	Часть третья, I, В, 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

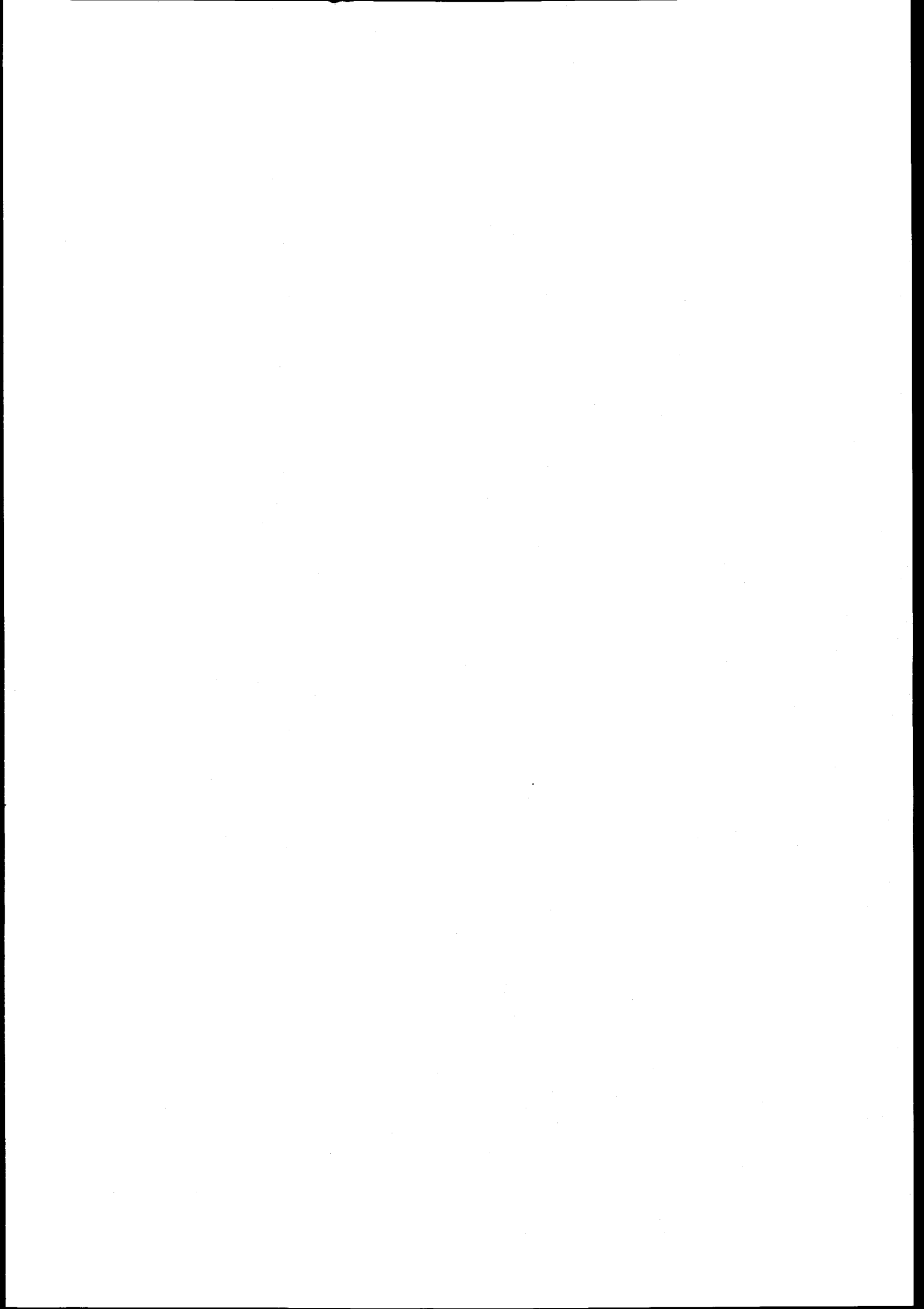
8. Тексты, принятые конференциями полномочных представителей

A/CONF.63/14 и Согг.1	Том V: 1974	Часть третья, I, А	239
A/CONF.63/15	Том V: 1974	Часть третья, I, В	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, А-D	263
A/CONF.97/18 и приложения I и II	Том XI: 1980	Часть третья, I, А-С	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, А	245
без условного обозначения	Том V: 1974	Часть третья, II, В	264
без условного обозначения	Том VI: 1975	Часть третья, II, А	359
без условного обозначения	Том VII: 1976	Часть третья, А	383
без условного обозначения	Том VIII: 1977	Часть третья, А	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

Условное обозначение документа	Том, год	Часть, глава	Страница
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
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 Согг.1 (изменение: бывший номер - 442)	Том XXVII: 1996	Часть третья, IV	415
A/CN.9/452	Том XXVIII: 1997	Часть третья, IV	577
A/CN.9/463	Том XXIX: 1998	Часть третья, II	355



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 اكتب إلى: الأمم المتحدة، قسم البيع في نيويورك أو في جنيف.

如何获取联合国出版物

联合国出版物在全世界各地的书店和经营处均有发售。 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.

CÓMO 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.