

## **KYRGYZ REPUBLIC**

Mr. Arslanbek MALIEV  
Deputy  
Parliament of the Kyrgyz Republic  
207 Abgymomunova str  
Bishkek  
KYRGYZ REPUBLIC

Tel: 996 312 66 19 12  
Fax: 996 312 22 07 65  
Email: [mak@infotel.kg](mailto:mak@infotel.kg)

## **ROMANIA**

Ms. Juliana Raluca IONESCU  
Governmental Expert  
Council for Economic Financial  
Co-ordination  
Piata Victoriei Nr.1  
Bucharest  
ROMANIA

Tel: 40 1 313 9883  
Fax: 40 1 312 1782  
Email: [raluca.ionescu@gov.ro](mailto:raluca.ionescu@gov.ro)


## **UKRAINE**

Ms. Olena MYZINKOVA  
Chief of Division  
Ministry of Economy of Ukraine  
B. Khmelnytskoho 19A office 403  
01030 Kiev  
UKRAINE


Tel: 38044 224 9288  
Fax: 38044 224 7943  
Email: [jarkinach@users.ukrsat.com](mailto:jarkinach@users.ukrsat.com)

Mr. Vadym SNIZHKO  
Head of Department  
Ministry of Economy of Ukraine  
B. Khmelnytskoho 19A office 403  
01030 Kiev  
UKRAINE

Tel: 38044 224 2211  
Fax: 38044 235 5078  
Email: [jarkinach@users.ukrsat.com](mailto:jarkinach@users.ukrsat.com)



ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЕ ЭЛЕМЕНТЫ  
ЗАКОНА О КОНЦЕССИОННЫХ  
СОГЛАШЕНИЯХ



МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР  
РАЗВИТИЯ ЧАСТНОГО СЕКТОРА  
СТАМБУЛ

OECD 



FEAS

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР  
РАЗВИТИЯ ЧАСТНОГО СЕКТОРА  
СТАМБУЛ

ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЕ  
ЭЛЕМЕНТЫ ЗАКОНА  
О КОНЦЕССИОННЫХ  
СОГЛАШЕНИЯХ



## СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ .....	5
ВВЕДЕНИЕ.....	7
ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЕ ЭЛЕМЕНТЫ ЗАКОНА О КОНЦЕССИОННЫХ СОГЛАШЕНИЯХ .....	11
I. СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ ЗАКОНА И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОНЯТИЙ.....	11
Сфера применения Закона .....	11
Определения .....	11
II. КОНЦЕССИОННОЕ СОГЛАШЕНИЕ .....	13
Полномочия Организаций Заказчика	
Обязательная сила Концессионных соглашений .....	13
[Исключения].....	13
III. ВЫБОР ПОДРЯДЧИКА .....	13
Общие положения .....	13
Предварительный отбор.....	14
Процедуры запрашивания заявок .....	14
Процедура для комплексных проектов.....	15
Критерии оценки .....	16
Отбор Участника или Участников Конкурса .....	17
Выдача контракта по Концессионным Соглашениям без проведения торгов .....	17
Объявление о присуждении контракта.....	19
IV. ЮРИДИЧЕСКАЯ СИЛА .....	19
Анализ заключения договора на выполнение проекта и юридическая действительность Концессионного Соглашения .....	19
V. СОДЕРЖАНИЕ КОНЦЕССИОННОГО СОГЛАШЕНИЯ .....	20
Автономия сторон .....	20
Элементы Концессионного Соглашения.....	20
Интересы безопасности .....	22
Разрешение споров .....	22
Стабилизирующее условие.....	22
ПОЯСНЕНИЯ .....	23
ПРЕДМЕТ «ОСНОВОПОЛАГАЮЩИХ ЭЛЕМЕНТОВ» .....	23
Полномочия организаций заказчика.....	24
Подряд на поставку .....	25

Последствия ненадлежащей практики для концессионных соглашений .....	26
Содержание концессионного соглашения .....	28
Участие в обеспечении, разрешение споров и иные вопросы .....	29
<b>ВЫБОР ПОДРЯДЧИКА .....</b>	<b>30</b>
Общие замечания .....	30
Статья 5.1 .....	30
Статья 5.2 .....	30
<b>Предварительный отбор .....</b>	<b>31</b>
Статья 6.1 .....	32
Статья 6.2 .....	33
Статья 6.3 .....	34
<b>Процедуры представления заявок .....</b>	<b>34</b>
Статья 7.1 .....	35
Статья 7.2 .....	35
Статья 7.3 .....	35
Статья 7.4 .....	39
Статья 7.5 .....	40
Статья 7.6 .....	40
Статья 7.7 .....	40
Статья 7.8 .....	41
<b>Процедура для сложных проектов.....</b>	<b>41</b>
Статья 8.1 .....	42
Статья 8.2 .....	42
Статья 8.3 .....	43
<b>Критерии оценки.....</b>	<b>43</b>
Статья 9.1 .....	43
Статья 9.2 .....	45
<b>Отбор победителя или победителей.....</b>	<b>46</b>
Статья 10.1 .....	46
Статья 10.2 .....	47
<b>Предоставление концессии без конкурсных процедур .....</b>	<b>47</b>
Статья 11.1 .....	48
Статья 11.2 .....	49
<b>Уведомление о заключении подряда на проект .....</b>	<b>51</b>
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ.....</b>	<b>53</b>
Список участников экспертной группы по выработке «Основополагающих элементов закона об инфраструктурных соглашениях» .....	53

## **ПРЕДИСЛОВИЕ**

Почти десятилетие Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) содействует развитию законодательной базы рыночных реформ в странах с переходной экономикой.

На современном этапе наблюдается тенденция расширения партнерства государственного и частного секторов в сфере финансирования инфраструктурных и сырьевых проектов. Зачастую, для реализации таких проектов требуются большие инвестиционные ресурсы и, по определению, необходимо привлечение иностранного капитала. Также, зачастую, правительства находят целесообразным предложить проектное финансирование, в котором доход от инвестиций должен идти на возмещение первоначального вложения. Все чаще и чаще подобное финансирование оформляется в виде концессионального соглашения между правительством, компанией исполнителем и участвующим финансовым институтом.

Нижеприведенные основополагающие элементы Закона о концессионных соглашениях для корпоративного права и регулирования прямых иностранных инвестиций являются результатом совместного проекта Стамбульской фондовой биржи, ОЭСР и группы экспертов из стран бывшего СССР, черноморского региона и юговосточной Европы. Данное исследование должно содействовать инвестициям частного сектора в развитие инфраструктуры в странах с переходной экономикой.

Первоначальная работа ОЭСР и Стамбульской фондовой биржи по финансированию проектов в евро-азиатских странах с переходной экономикой была нацелена на выявление наиболее распространенных характеристик соглашений по проектному финансированию частным сектором инфраструктурных проектов в регионе. Для запуска подобных проектов создаются специальные частные компании, которые могут использовать и международные рынки капитала. В идеальной ситуации юридическое оформление таких проектов должно базироваться на соглашении о концессии между консорциумом иностранных инвесторов и правительством принимающей страны. Именно такой подход может обеспечить надежное и долгосрочное финансовое планирование. На данном этапе большинство евро-азиатских стран находятся в процессе разработки законодательства регулирующего концессиональные соглашения. По этой причине ОЭСР и Стамбульская фондовая биржа решили собрать группу экспертов для разработки

основополагающих элементов с учетом международного опыта с целью обеспечения надежности финансирования инфраструктурных проектов столь необходимых для развития региона.

Исследование имеет следующие практические цели: а) информационное обеспечение евро-азиатских законодателей успешными примерами из мировой практики в области концессионных соглашений; б) содействие гармонизации соответствующего законодательства в евро-азиатском регионе; в) обсуждение и изучение разработанных принципов и практик с целью оказания содействия правительствам стран евро-азиатского региона в переговорах по заключению концессионных соглашений. В соответствии с целями данное исследование предлагает основополагающие принципы современного закона о концессионных соглашениях изложенные юридическим языком и комментарии к этим принципам с учетом успешной мировой практики.

Группа экспертов встречалась несколько раз в Стамбуле для обсуждения проектов основополагающих элементов. Опыт и знания следующих международных консультантов значительно повлияли на обсуждения и итоговый документ: Рожер МакКормик из лондонской юридической компании «Фрешфилдз, Брокхоуз и Деринджер», Хозе Анхело Эстрелла Фария, Комиссия ООН по международному торговому праву (ЮНСИТРАЛ), и Юрген Фосс, Миссия ООН в Косово. Исследование отражает взгляды экспертов и не обязательно соответствует позиции их организаций. Ответственность за данную публикацию несут ОЭСР и Стамбульская фондовая биржа.

Райнер Гайгер  
Заместитель директора  
Директорат по фискальным  
и финансовым вопросам и предприятиям,  
ОЭСР

Арил Серен  
Старший заместитель  
председателя  
Стамбульской фондовой биржи  
Генеральный Секретарь  
Федерации евро-азиатских  
фондовых бирж

## **ВВЕДЕНИЕ**

Концессиональные соглашения могут, а в идеальной ситуации должны, сопутствовать всем формам партнерства частного и государственного сектора в сфере финансирования инфраструктурных и сырьевых проектов.

В 1999 и 2000 гг. группа экспертов, представляющих 8 евразийских государств с переходной экономикой, ЮНСИТРАЛ, ОЭСР, ЕБРР, британское экспортно-кредитное агентство и юридическую компанию «Фрешфилдз», подготовила документ под названием «Основополагающие элементы Закона о концессионных соглашениях» (далее «Основополагающие элементы»). Этот проект стал частью программы Международного стамбульского Центра развития частного сектора при ОЭСР совместно с турецким Агентством международного сотрудничества («ТІСА») и при поддержке фондовой биржи Стамбула.

«Основополагающие элементы» приводятся ниже и сопровождаются кратким пояснением основных концепций, написанным Рожером МакКормиком из компании «Фрешфилдз», и подробным изложением основного раздела документа, касающегося выбора подрядчиков, под авторством Хозе Анхело Эстрелла Фария, ЮНСИТРАЛ.

Огромные капитальные затраты, которые требуются на модернизацию стареющей инфраструктуры стран с переходной экономикой в Центральной и Восточной Европе и в странах бывшего СССР, и на восстановление Балкан после десяти лет войны, невозможно профинансировать ни из местных бюджетов, ни исключительно за счет помощи извне. Масштабы инвестиционных нужд требуют мобилизации и увязывания всех потенциальных ресурсов, как государственных, так и частных, для восстановления и развития экономики. «Партнерство между государственным и частным сектором» стало популярным лозунгом финансирования для целей развития стран с переходной экономикой практически во всех регионах мира.

Такое партнерство обычно сопряжено с разнообразными возможностями проектного финансирования, т.е. финансовых схем, в рамках которых капитальные вложения в (инфраструктурный) проект окупаются финансовыми потоками, генерируемыми самим проектом. «Проектное финансирование» представляет собой

один из аспектов приватизации. Проекты, традиционно оплачиваемые государством из госбюджета, по крайней мере частично финансируются в частном порядке и соответственно задуманы таким образом, чтобы окупать вложенные средства платой за пользование или иными платежами. Частное финансирование приводит на объект и частных менеджеров, которые диктуют коммерческую дисциплину и тем самым обеспечивают достаточный объем доходов для обслуживания долга и для амортизации капложений.

Правовые отношения между государством и его частными партнерами в инфраструктурных проектах часто определяются соглашениями концессии. Такими соглашениями обычно предусматриваются три основные заинтересованные стороны, а именно принимающее государство, подрядчик (обычно консорциум строительных и иных компаний с требуемым техническим опытом) и финансисты подрядчика (в число которых могут входить не только банки частного сектора, но и международные финансовые институты, экспортно-кредитные агентства и иные институты). Последние годы многие страны, и в частности страны с переходной экономикой, разработали собственные законы о концессионных соглашениях. Чаще всего они преследуют следующие три основные цели:

1. Определение параметров полномочий принимающего государства на заключение концессионных соглашений;
2. Учреждение агентства или агентств при правительстве принимающего государства, уполномоченных на заключение концессионных соглашений, и их координация с другими государственными органами, а также
3. Определение условий заключения концессионных соглашений.

Поскольку в концессионных соглашениях нередко участвуют международные консорциумы и финансовые организации, процесс проведения переговоров по таким соглашениям может быть упрощен, а сопутствующие затраты уменьшены, если использовать широко принятую в мире практику.

Для определения и внедрения такой практики, Комиссией ООН по международному торговому праву (ЮНСИТРАЛ) в июне - июле 2000 года было принято «Законодательное руководство по инфраструктурным проектам с частным финансированием» (ООН, Нью-Йорк, 2001, United Nations Publication sales No. E. 01. V. 4 ISBN 92-1-133632-5). Данное руководство определяет рекомендуемые законодательные принципы, так называемые «законодательные рекомендации», и вместе с пояснительными комментариями призвано помочь государствам заложить собственные законодательные основы, благоприятствующие осуществлению частного финансирования инфраструктурных проектов.

Этот документ стал отправной точкой для подготовки предлагаемых ниже «Основополагающих элементов», а также собственно законов о концессионных

соглашениях и соответствующего законодательства ЕС. «Основополагающие элементы» изложены в форме правовых норм, обычно используемых в законах в этой области. Хотя «Основополагающие элементы» не были задуманы в качестве модельного закона, они в то же время:

- являются источником информации для стран, разрабатывающих собственное законодательство в этой области;
- предлагают общий ориентир для ведения переговоров о заключении концессионных соглашений;
- подсказывают решения для некоторых наиболее распространенных проблем, возникающих в ходе переговоров о заключении концессионных соглашений;
- закладывают основу для согласования правовых рекомендаций странам с переходной экономикой в связи с концессионными соглашениями;
- помогают гармонизировать законодательство о концессионных соглашениях с соответствующими международными стандартами и общепринятой практикой, а также
- помогают определить единый подход и терминологию для соглашений о концессиях.

Тогда как «Законодательное руководство» ЮНСИТРАЛ было разработано представителями правительств и международных организаций со всего мира и в силу этого имеет официальный статус (хотя и не является обязательным к исполнению), «Основополагающие элементы» были подготовлены правительственными экспертами из 8 стран с переходной экономикой бывшего СССР и Балкан, а также международными экспертами из ЮНСИТРАЛ, ОЭСР, британского Экспортно-кредитного агентства и юридической компании «Фрешфилдз, Брукхаус, Дерингер», Лондон, причем каждый из них выступал в своем личном качестве, а не как представитель организации, в которой работает. Несмотря на свой неофициальный статус, «Основополагающие элементы» отражают общий опыт и принципиальное общее мнение этих экспертов и тем самым заслуживают самого серьезного рассмотрения - и при разработке собственного законодательства в этой области и при проведении переговоров о заключении концессионного соглашения.

В то время как «Законодательное руководство» ЮНСИТРАЛ посвящено только инфраструктурным проектам, «Основополагающие элементы» касаются как инфраструктурных, так и сырьевых проектов. Широкая применимость «Элементов» определяется особым акцентом на наиболее характерных особенностях законодательства о концессионных соглашениях. Концессионные соглашения используются для мириады проектов в различных секторах с самыми разнообразными участниками. Любая попытка предусмотреть все возможные сценарии в рамках жесткого закона приведет к ненужным препятствиям при согласовании сторонами применяемых схем для нужд каждого конкретного проекта, ограничивая тем самым потенциал сотрудничества между государственным

и частным секторами. Краткость, предусматривающая пространство для гибкого ведения переговоров, является главным качеством концессионного законодательства, - чем меньше, тем лучше.

**Д-р Юрген Фосс,  
Заместитель заместителя специального представителя Генерального  
Секретаря по вопросам экономического восстановления  
Миссия ООН в Косово/Европейский Союз**

## ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЕ ЭЛЕМЕНТЫ ЗАКОНА О КОНЦЕССИОННЫХ СОГЛАШЕНИЯХ

[Преамбула]

### I. СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ ЗАКОНА И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОНЯТИЙ

#### Сфера применения Закона

1. Данный закон касается имеющих у Организаций Заказчика полномочий по заключению Концессионных Соглашений, процедур выбора Подрядчика, содержания Концессионных Соглашений и относящихся к этому кругу вопросов.

#### Определения

2. Применительно к настоящему Закону:

- (a) **Участник конкурса** означает, в Статье 6, любое лицо, заинтересованное в том, чтобы представить предложение в отношении предлагаемого Концессионного Соглашения, и в Статьях 7, 8, 9 и 10 - любое такое лицо, удовлетворяющее критериям предварительного отбора;
- (b) **Концессионное Соглашение** означает соглашение, согласно которому Организация Заказчика предоставляет права и соглашается с принятием обязательств в отношении строительства, ремонта или предоставления Инфраструктуры либо разведывания и/или эксплуатации Природных Ресурсов (включая любые перерабатывающие или транспортные объекты);
- (c) **Подрядчик** означает лицо или группу лиц, за исключением Организации Заказчика, являющихся стороной Концессионного Соглашения;
- (d) **Организация Заказчика** означает [наименование, самостоятельное или обозначающее принадлежность к классу, соответствующие органы власти], выступающая от имени [ \_ ];
- (e) **Договорённое Заёмное Финансирование** означает любое соглашение или договорённость о финансировании (включая рефинансирование),

связанные с финансированием работы (включая услуги), выполненной или планируемой к выполнению в соответствии с Концессионным Соглашением, и определённые как таковые письменным документом [компетентным органом, который надлежит указать];

(f) **Инфраструктура** означает любой объект или услугу, используемые и/или предоставляемые на благо членов общества (или любого сектора общества) и включающие в себя, без ограничений:

- (i) Объекты для предоставления энергии или электричества (поставляемой непосредственно населению или же какой-то промежуточной организации), включая выработку, передачу, распределение и подачу;
- (ii) Объекты и системы для подачи или обработки воды или сточных вод;
- (iii) Канализация и водоочистные сооружения;
- (iv) Объекты для обработки или удаления отходов;
- (v) Дороги, мосты, туннели и прочие объекты для автотранспорта;
- (vi) Объекты и системы в секторе рельсового (включая лёгкий рельсовый) транспорта;
- (vii) Объекты, относящиеся к аэропортам;
- (viii) Объекты в области здравоохранения (включая больницы);
- (ix) Объекты в области образования (включая школы и колледжи);
- (x) Объекты портов или гаваней (и всяческие вспомогательные объекты);
- (xi) Объекты электросвязи (включая объекты, связанные с запуском, работой или использованием космических спутников);
- (xii) Объекты трансляционного вещания; и
- (xiii) Любые иные услуги или объекты, определённые [указать, каким заинтересованным органом] в качестве Инфраструктуры для целей настоящего Закона.

(g) **Природные ресурсы** означают любого происхождения резервы, резервуары или залежи нефти, газа, золота, серебра или любых других минералов, углеводородов либо прочих ресурсов как в их естественном виде, так и после обработки любого вида.

## II. КОНЦЕССИОННОЕ СОГЛАШЕНИЕ

### Полномочия Организаций Заказчика

3.1 Организации Заказчика должны иметь полномочия заключать Концессионные Соглашения с любым лицом или лицами и заключать вспомогательные или связанные соглашения, включая любые соглашения, призванные способствовать осуществлению любого связанного с ними финансирования, по разумному усмотрению Организации Заказчика.

### Обязательная сила Концессионных соглашений

3.2 Любое Соглашение, выполняемое Организацией Заказчика в соответствии со Статьей 3.1, является обязательным, если иного не предусмотрено в установленном порядке, к исполнению *[для принимающего Государства] и/или, в зависимости от обстоятельств, для [Муниципального, Областного или Федерального Государственного Органа]*, от имени которого Организация Заказчика вступает в соглашение.

### [Исключения]

4. Не могут заключаться никакие Концессионные Соглашения в отношении следующего: *[принимающее Государство должно чётко указать сектора, являющиеся исключением, если таковые имеются]*.

## III. ВЫБОР ПОДРЯДЧИКА

### Общие положения

5.1 Подрядчик должен выбираться в соответствии с *[принимающее Государство должно указать существующие законы, относящиеся к проведению конкурса по государственным контрактам и пр.]*, согласно положениям, установленным ниже в Части III настоящего Закона.

5.2 Организация Заказчика должна относиться ко всем Участникам конкурса справедливо и без дискриминации.

## **Предварительный отбор**

- 6.1 Организация Заказчика должна будет так, как посчитает нужным, и в соответствии с любыми преобладающими требованиями закона, публично объявить [в официальной газете], что она заинтересована в получении предложений относительно любого предлагаемого Концессионного Соглашения. От участников конкурса необходимо потребовать, чтобы они продемонстрировали своё соответствие критериям предварительного отбора, каковые критерии могут включать в себя предоставление доказательств того, что они имеют: (а) соответствующую профессиональную и техническую квалификацию, оборудование и прочие возможности для осуществления всех этапов деятельности в соответствии с предлагаемым Концессионным соглашением; (b) адекватные финансовые средства для выполнения всех этапов деятельности, предусмотренной по предлагаемому Концессионному Соглашению; и (с) соответствующие управленческие и организационные возможности. Организация Заказчика должна будет обеспечить уведомление Участников Конкурса о тех критериях, которые Организация Заказчика считает надлежащими.
- 6.2 Организация Заказчика должна составить перечень тех Участников Конкурса, которым будет предложено представить свои предложения, как только Организация Заказчика определит, какие Участники Конкурса удовлетворяют критериям предварительного отбора.
- 6.3 Если критериям предварительного отбора будет соответствовать только один Участник Конкурса, то Организация Заказчика должна будет следовать процедуре, установленной в Статье 11.

## **Процедуры запрашивания заявок**

- 7.1 Как только будет составлен список, упоминаемый в Статье 6.2, Организация Заказчика должна предложить Участникам Конкурса представить подробные предложения или, если Организация Заказчика определит, что нецелесообразно формулировать достаточно подробные и точные спецификации проекта, требования к конечным результатам или условия контракта для включения в запрос на предоставление подробных заявок, Организация Заказчика должна вначале выполнить процедуру, изложенную в Статье 8.
- 7.2 Организация Заказчика должна будет предоставить всем Участникам Конкурса одинаковую информацию, которая будет положена в основу их подробных предложений. Способ предоставления такой информации должен быть определён Организацией Заказчика, но она должна быть представлена одинаковым образом всем Участникам Конкурса. Всем Участникам Конкурса

должен быть предоставлен одинаковый срок для подачи подробных заявок-предложений.

7.3 В дополнение к другой информации, предоставлять которую требуется согласно [*принимаящее Государство с указанием существующих законов, относящихся к проведению конкурсов по контрактам и пр.*], запрос на подробные заявки-предложения должен включать в себя по меньшей мере следующее:

- (а) Соответствующие спецификации проекта и требования к конечному результату, включая требования Организации Заказчика в отношении стандартов безопасности и защиты окружающей среды;
- (б) Указание условий контракта, предлагаемых Организацией Заказчика;
- (с) Критерии для оценки и сравнения технического, финансового и коммерческого содержания предложений, а также способа применения критериев при оценке предложений-заявок.

7.4 Организация Заказчика должна определить, каким образом будут представляться и рассматриваться предложения, а также установить любые относящиеся к этому требования, но ко всем Участникам Конкурса должны относиться один и тот же порядок и требования, и все Участники Конкурса должны получать одну и ту же информацию в отношении того порядка, который должен быть соблюден, и в отношении любых связанных с этим требований, включая указание обязательных сроков подачи подробных предложений-заявок.

7.5 Организация Заказчика может проводить совещания с Участниками Конкурса для того, чтобы разъяснить или рассмотреть вопросы, касающиеся подробных предложений, как сочтёт уместным Организация Заказчика.

7.6 Порядок представления и рассмотрения предложений должен быть опубликован [в официальной газете].

7.7 Организация Заказчика может изменить свои требования или любую их часть, и может потребовать, чтобы заявки-предложения делались на основе таковых изменённых требований, при условии, что такое требование будет предъявлено достаточно заблаговременно до момента подачи предложений, либо срок подачи предложений должен быть продлён на соответствующее время.

7.8 Организация Заказчика должна определить, какие именно принципы (если они вообще есть) должны применяться при признании какого-либо предложения не соответствующим требованиям.

## **Процедура для комплексных проектов**

8.1 Организация Заказчика должна потребовать от участников Конкурса представить подробные первоначальные предложения в отношении спецификаций на конечный результат и других соответствующих характеристик проекта, включая, где это уместно, предлагаемые условия контракта.

- 8.2 Организация Заказчика должна будет предоставить всем Участникам Конкурса одинаковую информацию, которая будет положена в основу их подробных предложений. Способ предоставления такой информации должен быть определён Организацией Заказчика, но она должна быть представлена одинаковым образом всем Участникам Конкурса. Всем Участникам Конкурса должен быть предоставлен одинаковый срок для подачи подробных заявок-предложений.
- 8.3 Организация Заказчика может проводить совещания с Участниками Конкурса с целями, описанными в Статье 7.5.

### **Критерии оценки**

- 9.1 Критерии для проведения оценки и сравнения технических предложений могут включать в себя следующее:
- (a) Техническую разумность;
  - (b) Практическую осуществимость;
  - (c) Качество услуг и меры по обеспечению их непрерывности;
  - (d) Охрану окружающей среды;
  - (e) Возможности социального и экономического развития, содержащиеся в заявках-предложениях.
- 9.2 Критерии для проведения оценки и сравнения финансовых и коммерческих предложений могут включать в себя следующее:
- (a) Текущие размеры предложенных сумм, подлежащих взиманию подрядчиком по Концессионному Соглашению;
  - (b) Текущие размеры любых платежей, причитающихся с Организации Заказчика по условиям Концессионного Соглашения;
  - (c) Текущие размеры любых платежей, причитающихся с Подрядчика по условиям Концессионного Соглашения;
  - (d) Издержки на деятельность по проектированию и строительству, ежегодные расходы по эксплуатации и планово-профилактическому обслуживанию, текущие объёмы капитальных издержек;
  - (e) Объём финансовой поддержки (если таковая предусмотрена), ожидаемой от Организации Заказчика или от какого-либо иного учреждения государственного сектора;
  - (f) Разумность предлагаемых финансовых мероприятий и приемлемость для организации любой документации, имеющей отношение к предлагаемым финансовым мероприятиям;
  - (g) Масштабы приемлемости предлагаемых условий контракта и любых условий, имеющих отношение к такой приемлемости.

- 9.3 Критерии выбора Участника или Участников Конкурса, в зависимости от обстоятельств, должны определяться Организацией, принимая во внимание задачи, подлежащие выполнению с помощью предлагаемого Концессионного Соглашения, и все соответствующие факты, включая предложения, которые были получены. Такие критерии должны применяться Организацией Заказчика на справедливой основе и без дискриминации ко всем Участникам Конкурса.
- 9.4 Организация Заказчика должна определить, в какой степени предоставлять в распоряжение Участникам Конкурса подробности критериев, упоминаемых в настоящей Статье 9, однако она должна обеспечить, чтобы все Участники Конкурса получили одинаковую информацию в отношении таких критериев.

### **Отбор Участника или Участников Конкурса**

- 10.1 Организация Заказчика должна в тот момент, какой она сочтёт надлежащим, и согласно уже опубликованному порядку, расставить по местам, согласно критериям оценки, полученные от Участников конкурса предложения, и пригласить для окончательных переговоров того Участника Конкурса, который получил наивысшее место. Помимо того Участника Конкурса, который получил наивысшую оценку, Организация Заказчика может также пригласить для окончательных переговоров того Участника Конкурса, который получил следующую (вторую по уровню) оценку.
- 10.2 Организация Заказчика может в любой момент прервать переговоры с любым Участником Конкурса и пригласить других Участников Конкурса, согласно их месту в списке, вступить в переговоры о присуждении Концессионного Соглашения. Следующий пункт настоящей Статьи 10 должен применяться к любому такому Участнику Конкурса.
- 10.3 Организация Заказчика должна обеспечить, чтобы Участник или Участники Конкурса, в зависимости от обстоятельств, были осведомлены о том, как будут проводиться переговоры и подписание Концессионного Соглашения.
- 10.4 Организация должна иметь полномочия на проведение таких действий, какие могут быть уместными для окончательной доработки условий контракта по Концессионному Соглашению и любой вспомогательной документации, при условии, что обращение со всеми Участниками Конкурса будет справедливым и без какой-либо дискриминации.

### **Выдача контракта по Концессионным Соглашениям без проведения торгов**

- 11.1 Организация Заказчика может вступить в Концессионное Соглашение без прохождения процедур, описанных в вышеизложенных Статьях Части III настоящего Закона, в следующих ситуациях:

- (a) при наличии насущной потребности обеспечить непрерывность предоставления услуги, когда нецелесообразно проводить процедуру конкурсного отбора;
- (b) в случаях, когда имеются такие Концессионные Соглашения, где величина ожидаемых текущих сумм, подлежащих взиманию Подрядчиком, платежей, которые должна будет осуществить Организация Заказчика, или платежей, которые предстоит осуществить Подрядчику по Концессионному Соглашению, не превышает [            ];
- (c) в случаях, когда Концессионное Соглашение относится к вопросам, касающимся государственной безопасности; ]
- (d) в случаях, когда имеется лишь один источник, резонно способный предоставить услугу или объект в соответствии с условиями Концессионного Соглашения;
- (e) в случаях, когда уже была проведена процедура соревновательного конкурса, но не было получено удовлетворительных заявок либо предложений, и, по мнению Организации Заказчика, дальнейшее проведение процедуры соревновательного конкурса не приведёт к выдаче контракта по Концессионному Соглашению;
- (f) в случаях, когда вступление в Концессионное Соглашение происходит после неисполнения Подрядчиком своих обязанностей, и сделка проводится с другим Подрядчиком, которому было предложено (согласно правам, предусмотренным Концессионным Соглашением, которое было заключено с несостоявшимся Подрядчиком, или относящимися к этому документами) вступить в Концессионное Соглашение банками или другими финансовыми организациями, которые предварительно выдали займы несостоявшемуся Подрядчику, при этом одна из главных задач совершения сделки состоит в том, чтобы таковые займы были погашены из тех доходов, которые будут получены новым Подрядчиком в виде оплаты.

11.2 В случаях, когда Организация Заказчика имеет намерение присудить контракт по Концессионному Соглашению в соответствии с положениями настоящей Статьи 11:

- (a) Организация Заказчика должна опубликовать [в официальной газете] объявление о своём намерении присудить контракт с указанием причин, обосновывающих присуждение контракта;
- (b) Организация Заказчика должна предпринять такие шаги, какие она сочтёт надлежащими для того, чтобы обеспечить получение от Подрядчика наилучшего качества по разумной цене, принимая во внимание все относящиеся к этому факторы, включая степень риска, который Подрядчик должен будет принять на себя;

при условии, что ничто в настоящей Статье 11.2 не потребует от Организации Заказчика опубликовать такую информацию, какую она сочтёт противоречащей интересам государственной безопасности.

### **Объявление о присуждении контракта**

12. Организация Заказчика должна обеспечить опубликование объявления о присуждении контракта по любому Концессионному Соглашению [в официальной газете]. Детали, указываемые в такой публикации, должны включать в себя название (наименование) Подрядчика и краткое изложение основных условий Концессионного Соглашения (но не должны включать в себя каких-либо сведений, носящих конфиденциальный характер для Подрядчика).

## **IV. ЮРИДИЧЕСКАЯ СИЛА**

### **Анализ заключения договора на выполнение проекта и юридическая действительность Концессионного Соглашения**

13.1 *(такой-то)* [принимающее Государство называет компетентный орган] должен иметь полномочия, позволяющие ему проводить анализ процедуры отбора и документации по контракту в отношении любого Концессионного Соглашения и удостоверять, что процедуры и порядок, обеспечиваемые положениями данного Закона, а также любого другого соответствующего законодательного акта, распространяющегося на *(указать принимающее Государство)*, соблюдены, и что имело место правомерное вступление в Концессионное Соглашение.

13.2 Никакое Концессионное Соглашение, в отношении которого было сделано удостоверение в соответствии со Статьёй 13.1, не может считаться недействительным или не имеющим юридической силы по причине невыполнения какого-либо требования, упоминаемого в Части III данного Закона, или по какой-либо иной причине, имеющей отношение к присуждению или вступлению в силу Концессионного Соглашения до тех пор, пока будут оставаться невыплаченными какие-либо денежные средства по линии Целевого Кредитного Финансирования.

13.3 Статьи 13.1 и 13.2 не должны оказывать влияния либо ограничивать (i) в каком-либо Концессионном Соглашении какое-либо положение, относящееся к его прекращению либо иным образом связанное с последствиями какой-либо непригодности или неправильности в процедуре присуждения контракта либо вхождения в какое-либо Концессионное Соглашение, либо (ii) любую

ответственность любого лица или лиц за любое противоправное действие, относящееся к присуждению контракта или вхождению в Концессионное Соглашение.

## **V. СОДЕРЖАНИЕ КОНЦЕССИОННОГО СОГЛАШЕНИЯ**

### **Автономия сторон**

14. При условии, что будут соблюдены требования в отношении процедур выбора по Части III данного Закона, условия любого Концессионного Соглашения должны быть предметом переговоров. Ничто в данном документе не должно ограничивать полномочий Организации на согласование поправки к Концессионному Соглашению, если она сочтёт, что такой шаг должен быть сделан в государственных интересах.

### **Элементы Концессионного Соглашения**

15. Концессионное Соглашение, если только Организация Заказчика не определит иным образом, должно содержать положения, *inter alia* (среди прочего), по следующим моментам:

- (a) Характер и масштабы тех работ, которые предстоит выполнить, и тех услуг, предоставление которых предстоит обеспечить Подрядчику;
- (b) Любые условия, предшествующие вступлению в силу Концессионного Соглашения;
- (c) Срок действия Концессионного Соглашения;
- (d) Степень эксклюзивности;
- (e) Характер прав собственности сторон на недвижимое и движимое имущество, которые должны быть созданы или обеспечены (если это актуально) или на которые распространяются какие-либо работы либо услуги, предусмотренные по Концессионному Соглашению;
- (f) Дата или даты завершения каких-либо работ;
- (g) Такие ограничения или условия, которые могут быть согласованы, в отношении передачи контрольной доли в капитале Подрядчика;
- (h) Любые платежи, которые Организация Заказчика должна осуществить, применительно к предоставляемым Подрядчиком услугам или выполняемой Подрядчиком работе;

- (i) Обязательства Подрядчика, если они имеются, обеспечить непрерывный и недискриминационный доступ для третьих сторон к объекту и/или услугам, предоставляемым во исполнение Концессионного Соглашения;
- (j) Права Подрядчика, если они имеются, взимать с третьих сторон плату за услуги, предоставляемые во исполнение Концессионного Соглашения;
- (k) Методы согласования платежей, причитающихся Подрядчику от Организации Заказчика или от третьих сторон;
- (l) Права сторон на переуступку своих прав, с использованием оборотных документов или иным образом, и любые условия применительно к этому;
- (m) Любые требования, касающиеся гарантий деятельности, предоставления которых могут потребовать от Подрядчика, либо любые страховые полисы, обеспечить которые Подрядчик может быть обязан в связи со строительством или эксплуатацией объекта;
- (n) Обязательства Подрядчика, если они имеются, в отношении защиты окружающей среды;
- (o) Обязательства Организации Заказчика предоставить землю и/или прочие объекты;
- (p) Любые права Организации Заказчика осуществлять наблюдение за выполнением обязательств Подрядчика, включая права Организации Заказчика на проведение проверки соответствующих объектов;
- (q) Условия, при которых любая из сторон может прервать Концессионное Соглашение или добиваться пересмотра его условий;
- (r) Любые платежи, которые должна осуществить любая из сторон другой стороне или по какой-либо иной причине, чем компенсация за работу или услуги;
- (s) Средства правовой защиты, имеющиеся в распоряжении Организации Заказчика и Подрядчика на случай несоблюдения другой стороной своих обязательств;
- (t) Условия, при которых Организация Заказчика или назначенная третья сторона может (временно или иначе) взять на себя эксплуатацию объекта либо любую иную функцию Подрядчика с целью обеспечить действенное и бесперебойное предоставление услуг или товаров, которые являются предметом Концессионного Соглашения, в случае серьезных нарушений Подрядчиком в выполнении своих обязательств;
- (u) Налоговые и фискальные вопросы;
- (v) Взаимосвязь между Концессионным Соглашением и прочими связанными соглашениями;
- (w) Любые положения, применимые при форс-мажорных обстоятельствах и последствиях изменений, внесённых в законодательство;
- (x) Регламентирующее право;

- (y) Разрешение споров;
- (z) В отношении Природных ресурсов, положения, *inter alia* (среди прочего), по следующим моментам:
  - (i) Описание географической зоны, охватываемой Концессионным Соглашением;
  - (ii) Определение и соответствующие положения в отношении платы за право пользования и других предусмотренных видов оплаты, либо платы за количественный объём доли продукции, получаемой Подрядчиком;
  - (iii) Права владения в отношении соответствующих Природных Ресурсов;
  - (iv) Положения в отношении организации вывода на рынок и продажи соответствующих Природных ресурсов.

### **Интересы безопасности**

16. Подрядчик может создать защиту для своих прав на какие-либо платежи любого рода, которые он получает или должен получить согласно положениям Концессионного Соглашения либо в связи с этим Соглашением, без ущерба для его права на создание защиты для любой другой части своей собственности.

### **Разрешение споров**

17. Организация Заказчика должна иметь правомочие соглашаться с порядком и положениями в отношении урегулирования споров, которые она и другие заинтересованные стороны считают подходящими для нужд любого проекта, являющегося предметом Концессионного Соглашения, включая международный арбитраж.

### **Стабилизирующее условие**

18. Организация Заказчика имеет полномочия от имени Государства брать на себя твёрдые обязательства, выражающиеся на практике в предоставлении Подрядчику должных гарантий в том, что он будет защищён от финансовых последствий, влекомых законодательством, которое вступит в силу позже даты Концессионного Соглашения, с учётом следующих ограничивающих условий:
- (a) финансовые последствия должны быть описаны понятно и точно;
  - (b) действие такого обязательства прекращается с прекращением действия Концессионного Соглашения;
  - (c) в обязательном порядке должен быть описан характер законодательства.

## ПОЯСНЕНИЯ

### ПРЕДМЕТ «ОСНОВОПОЛАГАЮЩИХ ЭЛЕМЕНТОВ»

Данные пояснения относятся к следующим секциям: I. Сфера применения закона и определение понятий; II. Концессионное соглашение; IV. Юридическая сила; V. Содержание концессионного соглашения.

В «Основополагающих элементах» рассматриваются следующие основные вопросы:

1. Полномочия государственных субъектов (называемых «организациями заказчика») по заключению концессионных соглашений, а также обязательное действие концессионных соглашений для принимающего государства;
2. Процедуры размещения подряда;
3. Последствия неправомочной практики или иных дефектов в процедуре привлечения подрядчика для юридической силы концессионного соглашения;
4. Содержание концессионного соглашения;
5. Создание обеспечения для концессионного соглашения;
6. Разрешение споров.

Структура партнерства между государством и частным сектором нередко предусматривает использование, на основе ограниченного права оборота, заемных средств частного сектора. В результате в переговорах и в реализации концессионного соглашения обычно участвуют три главные заинтересованные стороны, а именно, принимающее государство, подрядчик и финансирующие подрядчика организации (в состав которых могут входить не только банки частного сектора, но и такие организации как экспортно-кредитные агентства и международные институты развития). Такие сделки обычно имеют очень сложную структуру, и их заключение требует весьма продолжительного времени. Поскольку в этих сделках встают не всегда прогнозируемые вопросы, и каждая такая сделка, скорее всего, будет *sui generis (особого рода)*, «Основополагающие элементы» имеют по большей части рамочную природу и ни в коей мере не являются

предписывающими (например, в отношении положений, предусматриваемых в концессионном соглашении).

### **Полномочия организаций заказчика**

Статьей 3.1 «Основополагающих элементов» предусмотрено, что организации заказчика должны иметь право заключать концессионное соглашение с любым лицом или лицами, а также заключать дополнительные или связанные соглашения, включая любые соглашения, призванные способствовать осуществлению любого связанного с ними финансирования. Таким образом, никак не ограничивается возможность организаций заказчика заключать концессионное соглашение с любым лицом (включая компанию, физическое лицо или иностранное лицо) при условии, что данное лицо обладает правосубъектностью в соответствии с законами принимающего государства. Само принимающее государство может определить точно, какие из субъектов могут быть организациями заказчика (см. Статью 2 (С)). По возможности принимающие государства в окончательном законе должны использовать понятный и ясный язык для характеристики организации заказчика. В статье 3.1 говорится о том, что любой субъект, удовлетворяющий определению организации заказчика, имеет право составлять документацию, которая обычно используется в случае партнерства между государственным и частным сектором, включая, например, прямые соглашения с финансовыми организациями подрядчика. Статья 3.2 подтверждает, что соглашение, подписанное организацией заказчика, если иного не предусмотрено в надлежащем порядке, является обязательным к исполнению принимающим государством либо, в зависимости от обстоятельств, конкретным муниципальным, областным или федеральным государственным органом. В случае возникновения конституционных или иных сомнений относительно правомочности организации заказчика заключать соглашение типа описанного в статье 3.1, принимающему государству рекомендуется утвердить нормы, предусмотренные статьей 3.2. Подрядчику и финансирующим его организациям необходимо быть уверенным, что заключаемые ими контракты являются юридически обязательными и не оставляют сомнений относительно природы контрагента по договору.

Статья 4 может использоваться принимающими государствами, желающими исключить концессионные соглашения в конкретных секторах экономики. В одних странах существует предубеждение против использования схем сотрудничества между государственным и частным сектором в определенных отраслях экономики (например, оборонной), тогда как другие их допускают. В определении концессионного соглашения в Положениях (см. Статью 2 (b)) упоминается строительство и эксплуатация или содержание инфраструктуры, а также поиск и/или разработка природных ресурсов. В Положениях также содержится определение «инфраструктуры», предлагающее очень широкое и

неограничивающее толкование (см. Статья 2 (е) целиком и особенно подпункт xiii). В Статье 2 (f) также дается описание «природных ресурсов».

### **Подряд на поставку**

Статьи с 5 по 12 включительно относятся к процедурам заключения подряда. Большинство принимающих стран предпочитают рассматривать такие процедуры как неотъемлемую часть правовых основ проектов нового капитального строительства. Статьей 5.2 устанавливаются основные требования справедливого и недискриминационного отношения ко всем участвующими в конкурсе сторонам.

Статья 6.1 определяет требования к гласности в отношении всех новых проектов и предлагает понятие «предварительного отбора», т.е. минимальных требований к потенциальным участникам конкурса, которым они должны соответствовать, чтобы быть допущенными к самому конкурсу. После предварительного отбора в соответствии со статьей 7 участники конкурса должны представить подробные предложения. В некоторых случаях (например, в случае сложных схем частного финансирования такого частно-государственного партнерства) организации заказчика могут прибегать к процедурам, описанным в Статье 8, позволяющим участникам конкурса представлять предложения исходя из «конечных результатов», а не чрезвычайно детальных специальных требований к проекту.

«Основопологающие элементы» помогают уточнению процедуры, используемой принимающими государствами в связи с новыми, финансируемыми частным сектором проектами в области инфраструктуры и энергетики, и при этом оставляют принимающим государствам определенную свободу действий в том, что касается конкретных процедур (например, использование проектов документации, из которых должны исходить участники конкурса в своих предложениях); таким образом, конкретные правила проведения конкурса могут составляться в зависимости от конкретных обстоятельств.

В Статье 9 предлагаются критерии оценки, в составе которых техническая пригодность конкретного предложения и его стоимость, а также «степень приемлемости договорных условий и прочие условия, связанные с такой приемлемостью». Не обязательно, чтобы организация заказчика раскрывала участнику конкурса все критерии, если она сможет обеспечить получение всеми участниками конкурса одной и той же информации относительно таких критериев (Статья 9.4).

Статья 10 разрешает выбор более чем одного предпочитаемого участника конкурса, а также предусматривает возможность выхода из конкурса участников конкурса и их замены на других участников.

Статья 11 определяет ограниченное число обстоятельств, при которых принимающее государство может, если пожелает, вступить в определенные

договоренности относительно нового проекта без использования конкурсных процедур, например, в тех случаях, когда потребность в объекте неотложная и проведение конкурсной процедуры отбора было бы нецелесообразным. В Статье 11.1 (f) особо подчеркивается отказ от конкурсных процедур в ситуации, обычно описываемой как «вступление» (см. пункт b ниже), когда финансовые институты для укрепления обеспечения заменяют подрядчика, которому они ссудили средства, новым подрядчиком (подчас специально созданной для этого структурой, контролируемой кредиторами).

### **Последствия ненадлежащей практики для концессионных соглашений**

В Статье 13 делается попытка разобраться с конституционной и этической дилеммой, возникающей в результате мошенничества или иной формы коррупции для процедур передачи контракта, в ситуации, когда невиновная третья сторона руководствовалась концессионным соглашением, законным участником которого эта сторона себя полагала. В интересах как международного сообщества, так и конкретного принимающего государства, важно, чтобы:

- (a) мошенничество и коррумпированная практика как можно в большей степени были бы устранены из процедур определения победителя конкурса по новым проектам капитального строительства, а при их выявлении - должным образом наказывались; помимо этого,
- (b) законодательные основы иностранных (и внутренних) инвестиций были бы таковыми, чтобы те, кто осуществляет вложение очень значительных сумм в инфраструктуру страны, могли бы с достаточной определенностью рассчитывать на надежность сложной договорной структуры, которая призвана обеспечить им доход на вложенные средства и их возврат; инвесторы готовы пойти на некоторые сопряженные с проектами риски, но немного найдется инвесторов, желающих взять на себя технический риск того, что основные договоры по проекту, такие как концессионное соглашение, окажутся ничтожными или недействительными.

Статья 13 делает попытку решить проблему следующим образом:

- (1) принимающие государства оставляют за собой право пересматривать любую конкретную процедуру отбора и контрактную документацию, а также поручать компетентному органу (например, Министерству юстиции или тому подобное) выдавать сертификат о выполнении соответствующих процедур подведения итогов конкурса и заключения действительного концессионного соглашения;
- (2) сертификат, упомянутый в п. (1) выше, не является обязательным требованием, обуславливающим действительность концессионного соглашения, он задуман как факультативный. Однако, в случаях, когда концессионное соглашение

финансируется из средств банков частного сектора и/или международных институтов, там, где есть обусловленный местным законодательством значительный риск того, что концессионное соглашение может оказаться недействительным в случае дефекта процедуры, финансисты могут настаивать на соблюдении процедуры сертификации как на условии, необходимом для выделения средств;

- (3) предусмотренный статьей 13.1 сертификат открывает «безопасную гавань» для добропорядочных инвесторов, так как в статье 13.2 предусмотрено, что концессионное соглашение не может считаться «недействительным или ничтожным только из-за невыполнения процедур заключения подряда» или «по любой иной причине, относящейся к выявлению победителя конкурса или заключению концессионного соглашения, до окончания выделения средств в соответствии с планом оговоренного заемного финансирования»;
- (4) важным элементом статьи 13.2 является ссылка на финансовые активы в «оговоренном заемном финансировании». Последнее определяется в статье 2 (d) как «любое соглашение или договоренность о финансировании (включая рефинансирование), связанные с финансированием работы (в том числе услуг), сделанной или будущей, в соответствии с концессионным соглашением, и определенные как таковые письменным документом (например) Министерства юстиции (или иного выбранного для этой цели органа принимающего государства). Поэтому данное определение требует дальнейшего «обозначения», которое принимает форму обозначения конкретного финансового соглашения или договоренности.

Для получения защиты в «безопасной гавани», от высокопоставленных представителей правительства принимающей стороны следует получить два важных документа, а именно (а) сертификат - подтверждение действительности концессионного соглашения в соответствии со статьей 13.1, и (б) обозначение финансирования согласно определению «оговоренного заемного финансирования». Несомненно, принимающее государство постарается принять необходимые административные процедуры, которые необходимо выполнить для получения сертификатов или обозначения финансирования. При таких гарантиях было бы целесообразно эту «безопасную гавань» предусмотреть в интересах инвесторов, но только до тех пор, пока не будет полностью выплачено заемное финансирование<sup>1</sup>.

---

1. Таким образом, положения «безопасной гавани» не относятся к проектам, финансируемым только из собственных средств. Логика здесь заключается в том, что обычно инвесторы, вкладывающие собственные средства, или «спонсоры» проектов, в отличие от независимых кредиторов, смогут и сами себя защитить от риска мошенничества или иной коррумпированной практики.

Важно отметить, однако, что эти положения «безопасной гавани» не «изменяют и не ограничивают (1) ни одно из положений самого концессионного соглашения, связанных с прекращением или иным образом относящихся к последствиям какого-либо ошибки или дефекта процедуры определения победителя конкурса или заключения концессионного соглашения и (2) ответственность какого-либо лица или лиц за любое незаконное действие, связанное с определением победителя конкурса или заключением концессионного соглашения» (см. Статью 13.3). В результате, если финансирующие подрядчика организации выделяют средства в виде обеспечения концессионного соглашения, которое *формально* предусматривает нормы, позволяющие принимающему государству прекратить его в случае выявления какого-либо обмана в определении результатов конкурса, тогда эти финансовые организации принимают на себя риск такого прекращения действия договора, так как им ясно из изучения самого документа, на который они полагались (и по которому, по всей вероятности, они имели возможность высказаться до его подписания). Таким образом, Статья 13 не защищает финансиста от известного ему риска, очевидного из условий документации. Это также позволяет принимающим государствам оговаривать такого рода положения, если они считают, что, при наличии соответствующих условий и оговорок, такие положения могут быть приемлемыми или «пригодными» в свете конкретных обстоятельств.

Из статьи 13.3 также ясно, что «безопасная гавань» бесполезна для лица или лиц, действительно участвовавших в каком-либо противозаконном действии, статья 13 никоим образом не освобождает их от уголовной или иной ответственности.

### **Содержание концессионного соглашения**

Статья 14 формулирует основной принцип, а именно, что условия концессионного соглашения являются «предметом переговоров». Однако, в соответствии с законодательной традицией многих стран, законы, регулирующие концессионные соглашения, нередко все же описывают содержание таких документов. Поскольку, как говорилось выше, сделки с применением частно-государственных схем партнерства сложны и непредсказуемы, нецелесообразно делать законы слишком предписывающими в том, что касается конкретного содержания документации. Поэтому в Статье 15 Положений содержится перечень основных подзаголовков, которые чаще всего встречаются в наиболее типичных концессионных соглашениях, при этом четко оговаривается, что организация заказчика может «принять иное решение», если посчитает нецелесообразным включить тот или иной конкретный вопрос в концессионное соглашение; она также оставляет открытой возможность включения в концессионное соглашение других, специально не оговоренных здесь положений.

## **Участие в обеспечении, разрешение споров и иные вопросы**

Статья 16 особо подчеркивает, что подрядчик может создавать обеспечение своим правам на любые платежи, полученные или получаемые в будущем в соответствии или в связи с концессионным соглашением «без ущерба для его права создавать обеспечение любой части собственного имущества». В Статье 15 (l) также говорится о праве сторон уступать свои права в виде обеспечения или иным образом. Частно-государственные партнерства обычно финансируются на основе договоренности об обеспечении в пользу третьих кредиторов, в результате чего подрядчик передает обеспечение своих прав (включая право на получение платежей) в соответствии с концессионным соглашением. Естественно, такое обеспечение не будет иметь практически никакой стоимости, если руководство проекта не получит от принимающего государства договорных заверений в том, что в случае, если им потребуется обратиться с иском на это обеспечение, будут выполнены определенные процедуры, позволяющие сохранить юридическое действие концессионного соглашения и «вступить» в концессионное соглашение, а также обеспечить его выполнение таким образом, чтобы позволить реализовать их вложения. Эти процедуры «вступления» обычно применяются тогда, когда организация заказчика имеет право прекратить действие концессионного соглашения (независимо от того, совпадает это или нет с обращением с иском в отношении обеспечения кредиторов). Эти договоренности обычно содержатся в «прямых соглашениях» или в иных подобных документах (см. п. 2 выше и ссылку в Статье 3.1 на «вспомогательные и связанные соглашения».

Статья 17 позволяет организациям заказчика согласовывать процедуры и правила разрешения споров, включая использование международного третейского разбирательства «в зависимости от потребностей конкретного проекта, являющегося предметом концессионного соглашения». Для привлечения международного финансирования, важно, чтобы закон не принуждал к принятию только местной системы разрешения споров (в суде или посредством третейского разбирательства).

В Статье 18 содержится «стабилизационная оговорка», позволяющая организациям заказчика предлагать обязательные к исполнению гарантии принимающего государства, которые защищают подрядчиков от финансовых последствий принимаемых в будущем законов при соблюдении некоторых конкретных ограничений, например, о том, что финансовые последствия должны быть «четко и конкретно описаны».

Роджер МакКормик  
старший партнер  
«Фрешфилдз»

## **ВЫБОР ПОДРЯДЧИКА**

### **Общие замечания**

В данной главе рассматриваются методы и процедуры, рекомендуемые к использованию при заключении подрядного договора в финансируемых частным сектором инфраструктурных проектах. Модельный закон отдает предпочтение использованию процедур конкурсного отбора, признавая при этом, что в исключительных обстоятельствах концессия может предоставляться без конкурсных процедур (см. Статью 11.1).

Конкуренция в рамках структурированных и формализованных процедур способствует экономии средств при заключении подрядных договоров. В случае инфраструктурных проектов экономия означает выбор подрядчика, способного выполнить работу и предоставить услуги желаемого качества по самой выгодной цене, либо предложить наилучшее коммерческое предложение. В большинстве случаев экономия достигается благодаря процедурам, обеспечивающим конкуренцию среди строителей. Конкуренция заставляет их предлагать наиболее выгодные условия и для этого подвигает их на внедрение эффективных или инновационных технологий и методов производства.

### ***Статья 5.1***

Процедуры отбора, изложенные в статьях с 5.1 по 12.1 модельного закона, призваны не подменять собой, а дополнить методы, обычно используемые правительствами при заключении подрядных договоров в государстве разрабатываемого законодательства, как, например, тендер или иные формы конкурсного отбора. Тем не менее, модельный закон предлагает ряд дополнений с учетом особых требований инфраструктурных проектов с негосударственным финансированием.

### ***Статья 5.2***

Одна из первоочередных задач в отношении правил, определяющих выбор государственных подрядчиков, - обеспечить открытость процесса и доверие к нему. Поэтому хорошо продуманная система отбора обычно содержит нормы, призванные обеспечить равноправное отношение к участникам конкурса, ограничить и устранить возможность ненамеренных или намеренных нарушений в

ходе процесса отбора лицами, этим процессом управляющими, или компаниями, участвующими в нем, а также обеспечить надлежащие основы принятия решения о победителях.

Обеспечение открытости и честности процесса отбора будет способствовать доверию со стороны общества к процессу и к государственному сектору в целом. Участники конкурса часто отказываются тратить время и подчас немалые суммы денег на участие в процедурах отбора, так как не уверены в их справедливости или в возможности того, что их предложения будут приняты. Те же, что примут участие в процедурах отбора, которым не доверяют, скорее всего увеличат предлагаемую сумму для покрытия более высоких рисков и затрат, связанных с участием. Надлежащее проведение процедур отбора может уменьшить или устранить такую тенденцию и привести к более выгодным для стороны заказчика условиям.

Наряду с обеспечением справедливого и равного отношения к участникам конкурса, принимающая страна должна обеспечить наличие эффективной системы санкций, предотвращающих коррупцию со стороны государственных чиновников, включая сотрудников организаций заказчика. Здесь могут быть санкции уголовного порядка, которые распространяются на незаконные действия госслужащих, проводящих процесс отбора, или участников конкурса. Следует избегать конфликтов интересов, требуя, например, чтобы чиновники из организаций заказчика, их супруги, родственники или партнеры воздерживались от ссуды или приобретения доли участия в компании, включенной в процесс отбора, и не являлись директорами или сотрудниками такой компании. Более того, закон, определяющий процедуры отбора, должен обязывать организацию заказчика отклонять предложения, представленные стороной, предлагающей или соглашающейся предложить, прямо или косвенно, какому-либо из действующих или бывших сотрудников организации заказчика или иного государственного органа вознаграждение в любой форме, предложение рабочего места, ценный подарок или услугу, склоняющие их к действию, решению либо процедуре в организации заказчика в связи с процессом отбора.

### **Предварительный отбор**

Учитывая сложность структуры инфраструктурных проектов с частным финансированием, организация заказчика может предпочесть ограничить число участников конкурса, которые затем получают приглашение представить предложения, только теми из них, кто будет удовлетворять некоторым квалификационным критериям. В традиционной государственной системе заключения подрядов процедуры предварительного отбора могут состоять из проверки некоторых формальных требований, например, доказательства технических возможностей или прежнего опыта в данном виде подряда, в результате

чего участники конкурса, выполнившие предварительные требования, автоматически допускаются к этапу тендера. В свою очередь процедуры предварительного отбора в случае инфраструктурных проектов с частным финансированием могут включать в себя элементы оценки и отбора.

### **Статья 6.1**

Для обеспечения прозрачности и конкуренции целесообразно объявить о начале процедуры предварительного отбора таким образом, чтобы о нем узнала достаточно широкая аудитория, обеспечивающая достаточный уровень конкуренции. В законах многих стран определяется издание - газета или иной официальный орган печати, - в которых должно быть опубликовано объявление о начале процедуры предварительного отбора. Стремясь привлечь иностранное участие и обеспечить максимальный уровень конкуренции, организация заказчика может опубликовать приглашения к участию в конкурсе в открытых изданиях на языке, чаще всего используемом в международной торговле, и в газете, распространяемой за рубежом, или в ином профессиональном издании либо техническом или профессиональном журнале, имеющем широкое распространение за рубежом.

Документация о предварительном отборе помимо общей информации, подобно той, что обычно содержится в предварительной документации в соответствии с общими правилами страны о государственном подряде, должна содержать определенные сведения, позволяющие участникам конкурса убедиться, могут ли они обеспечить предусмотренную проектом работу или услуги и, если да, то как они могут принять участие в процедуре отбора.

Обычно от участников конкурса требуется продемонстрировать, что они обладают профессиональной и технической квалификацией, финансовыми ресурсами, оборудованием и иными материальными средствами, управленческими возможностями, надежностью и опытом, необходимыми для выполнения проекта. В числе дополнительных критериев, имеющих особую важность для инфраструктурных проектов с частным финансированием, могут быть - опыт управления финансовыми аспектами проекта и предыдущий опыт эксплуатации государственных объектов инфраструктуры или оказания услуг в условиях жесткого государственного надзора (например, характеристика качества выполнявшейся в прошлом работы, масштабы и тип проектов, завершенных ранее участниками); уровень квалификации основного персонала, занятого в проекте; достаточность организационных средств (включая минимальный уровень наличия строительного, эксплуатационного и ремонтного оборудования); возможности финансирования проектных, строительных и эксплуатационных стадий проекта (подтвержденные, например, участниками в виде доказательств возможности выделения необходимых

собственных средств для проекта и сведений от уважаемых банков, подтверждающих устойчивое финансовое положение участника конкурса). Квалификационные требования должны охватывать все стадии инфраструктурного проекта, включая финансовое управление, проектирование, строительство и эксплуатацию, если потребуется. Кроме того, участники конкурса должны доказать, что они в состоянии выполнить и другие квалификационные требования, которые обычно предъявляются в соответствии с общими законами, регулирующими заключение подрядных договоров государством.<sup>2</sup>

Квалификационные требования должны распространяться в равной степени на всех участников конкурса. Организация заказчика не может навязывать критерии, требования или процедуры, касающиеся квалификации участников, если они не были изложены в документации, касающейся предварительного отбора. При рассмотрении профессиональной и технической пригодности участвующих в конкурсе консорциумов, организации заказчика следует принять во внимание конкретную специализацию членов консорциума и решить, будет ли квалификация отдельных членов консорциума достаточной для выполнения требований всех этапов проекта.

## **Статья 6.2**

Заключение подряда на выполнение инфраструктурного подряда с частным финансированием подразумевает совершение сложных, длительных по времени и дорогостоящих процедур, в то время как один только масштаб большинства инфраструктурных проектов снижает вероятность представления большого количества заявок от подходящих для этой цели участников. Более того, компетентные участники могут отказываться от участия в конкурсных процедурах

---

2. Так, например, они должны иметь правоспособность заключать проектные соглашения; не быть неплатежеспособными, не находиться во внешнем управлении, конкурсном управлении или в стадии ликвидации; доказать, что делами компании не управляет суд или назначенный судом управляющий; хозяйственная деятельность компании не приостановлена и компания не является субъектом судебных разбирательств в связи с вышеуказанным; участник должен доказать, что выполнил перед государством обязательства по налогам и социальным выплатам; что участники, их директора или сотрудники не были осуждены за какое-либо уголовно-наказуемое правонарушение, связанное с их профессиональной деятельностью, либо за предоставление ложных или вводящих в заблуждение сведений относительно возможности заключать подрядный договор, в течение определенного количества лет, предшествовавших началу процедуры отбора участников, и не были иным образом дисквалифицированы в рамках административного или профессионального разбирательства (см., Модельный закон ЮНСИТРАЛ о заключении подряда на закупку товаров, строительство и услуги, статья 6, п. 1 (b)).

по дорогостоящим проектам, если поле конкуренции слишком велико и они рискуют оказаться в ситуации, когда им придется соревноваться с нереалистичными предложениями или заявками, представленными неквалифицированными участниками. Поэтому в статье 6.2 от организации заказчика требуется ограничить число потенциальных участников, составив перечень участников, которым будет в конечном итоге предложено делать заявки.

В некоторых странах практические рекомендации по процедурам отбора позволяют организациям заказчика ограничивать число потенциальных заявок минимально возможным и достаточным для создания реальной конкуренции (например, тремя или четырьмя). С этой целью в таких странах действует система количественной оценки по техническим, управленческим и финансовым показателям, с учетом особенностей проекта. Количественные критерии предварительного отбора проще применять, они более понятны, нежели качественные критерии, предусматривающие сравнительную оценку преимуществ. Однако при разработке количественной рейтинговой системы важно избежать ненужного ограничения полномочий организации заказчика по оценке квалификации участника. Организация заказчика может также учитывать тот факт, что правила присуждения подряда некоторыми международными финансовыми институтами запрещают прибегать к предварительному отбору с целью ограничения количества конкурсантов каким-то заранее определенным числом. В любом случае, при использовании подобной рейтинговой системы это обстоятельство должно быть недвусмысленно оговорено документами по предварительному отбору.

Хотя критерии предварительного отбора участников не должны снова оцениваться на стадии выявления победителя, организация заказчика может оставить за собой право потребовать на любой стадии процесса отбора, чтобы участники вновь доказали свою квалификацию в соответствии с теми же критериями, которые использовались на этапе их предварительного отбора.

### ***Статья 6.3***

Настоящее положение уполномочивает организацию заказчика на ведение переговоров о контракте непосредственно с одним заявителем в соответствии с процедурами, предусмотренными Статьей 11.2, в случаях, когда только один из кандидатов удовлетворяет всем критериям предварительного отбора, установленными организацией заказчика.

### **Процедуры представления заявок**

По завершении предварительного отбора участников организации заказчика целесообразно еще раз изучить свое собственное первоначальное обоснование

проекта и определение конечных результатов и требований к выполнению работы, а также решить, не потребуется ли пересмотреть эти требования в свете информации, полученной в ходе предварительного отбора участников конкурса. На этом этапе организация заказчика уже должна решить, какой будет процедура представления заявок - одно- или двуступенчатой.

### ***Статья 7.1***

Решение о выборе одно- или двуступенчатой процедуры представления заявок будет зависеть от особенностей контракта, от того, насколько точно могут быть определены технические требования, а также от того, используется ли при выборе подрядчика определение конечных результатов (или показателей качества выполнения работы). Если целесообразно и желательно, чтобы организация заказчика сформулировала показатели качества выполнения работы или технических требований к проекту с заданной степенью конкретности или определенности, процесс отбора может быть проведен в один этап. В таком случае после завершения предварительного отбора кандидатов организация заказчика может приступить непосредственно к опубликованию окончательного приглашения к представлению заявок.

В случае одноступенчатой процедуры организация заказчика должна предложить участникам конкурса представить окончательные предложения в отношении уточненных технических требований к проекту, показателей качества выполнения работ и договорных условий. В приглашении к представлению заявок обычно содержится вся информация, необходимая для того, чтобы участники конкурса представили свои заявки в соответствии с требованиями организации заказчика, а организация заказчика могла объективно и справедливо сравнить их.

### ***Статья 7.2***

Настоящее положение отражает общее правило, сформулированное в Статье 5.2., о том, что организация заказчика обязана обеспечить прозрачность процесса, и равное и справедливое отношение ко всем участникам конкурса. В то же самое время оно дает организации заказчика некоторую свободу в определении того, какая информация должна быть предоставлена конкурсантам.

### ***Статья 7.3***

В состав общей информации участникам по возможности должны входить пункты, обычно включаемые в документацию о предлагаемом конкурсе или объявление о принятии предложений на условия подряда на поставку товаров, строительство и оказание услуг. Особенно важно объявить о тех критериях, которыми будет руководствоваться организация заказчика при определении

победителя, и об относительном весе каждого из этих критериев (см. примечания к статьям 9.1 и 9.2).

*Пункт (а)*

Степень детальности технических требований к проекту, а также баланс между исходными данными и конечными результатами, задается такими соображениями как вид и форма собственности инфраструктуры, а также распределение ответственности между государственным и частным сектором. Организации заказчика обычно рекомендуется помнить о долгосрочных потребностях проекта и формулировать технические требования к проекту таким образом, чтобы можно было получить достаточно сведений, позволяющих отобрать кандидата, способного предоставить услуги наивысшего качества на наиболее выгодных экономических условиях. Организации заказчика следует так сформулировать технические требования к проекту, чтобы в них были определены конечные результаты и качество требуемой работы без излишних предписаний относительно того, как они должны достигаться. В технических требованиях к проекту и показателях качества выполняемой работы обычно предусматривается следующее:

- (i) *Описание проекта и ожидаемых конечных результатов.* Если эксплуатационным службам требуется специальное сооружение, например, транспортный терминал или аэропорт, организации заказчика следует представить, только в качестве иллюстрации, общий план разделения объекта на зоны, вместо планов с указанием местоположения и размера конкретных сооружений, обычно принятых в случае традиционных процедур объявления подряда на строительство. Однако, если по мнению организации заказчика от участников конкурса следует получить детальные технические требования по проекту, приглашение на участие в конкурсе заявок должно содержать, как минимум, следующую информацию: описание выполняемых работ и услуг, включая техническое задание, планы, чертежи и проектную документацию; временной график выполнения работ и оказания услуг, а также технические требования к эксплуатации и ремонту объекта;
- (ii) *Минимальные проектные и технические нормы, включая соответствующие экологические стандарты.* Стандарты выполнения работ обычно определяются с точки зрения требуемого количества и качества характеристик объекта. Предложения, не удовлетворяющие заданным стандартам выполнения работ, следует считать несоответствующими;
- (iii) *Качество услуг.* Для проектов, предполагающих оказание общественных услуг, стандарты выполнения работ должны включать в себя описание запланированных услуг и соответствующих стандартов качества, которые будут использоваться организацией заказчика для оценки заявок. Там, где это

целесообразно, следует делать ссылку на общие обязательства компаний, предоставляющих коммунальные услуги, в отношении расширения и надежности услуги с целью удовлетворения потребностей обслуживаемого населения или территории, обеспечения недискриминационного наличия услуги для пользователей и предоставления недискриминационного доступа другим коммунальным компаниям к любой общественной инфраструктурной сети, эксплуатируемой подрядчиком, в соответствии с условиями, предусмотренными в проектом соглашении (см. статья 15 (i)).

#### *Пункт (b)*

В конкурсной документации следует упомянуть о том, каким образом организация заказчика собирается распределять проектные риски. Это необходимо для того, чтобы задать рамки ведения переговоров по определенным сторонам проектного соглашения (см. статьи 10.1 и 10.2). Если вопрос распределения рисков остается совершенно открытым, участники конкурса могут со своей стороны попытаться минимизировать приемлемые для себя риски, что подрывает целесообразность привлечения частных инвестиций к разработке проекта. Более того, объявление об открытии конкурса заявок должно содержать сведения об элементах договорных предложений со стороны организации заказчика, как то: (а) продолжительность концессии либо приглашение участникам конкурса делать свои предложения относительно продолжительности концессии; (б) формулы и коэффициенты, которые будут использоваться для корректировки цен; (в) государственная поддержка и инвестиционные льготы, если таковые имеются; (г) залоговые требования; (д) требования регулирующих органов, при наличии таковых; (е) кредитно-финансовые правила и нормативы в отношении валютных операций; (ж) схемы раздела доходов, если есть; (з) описание, где требуется, категорий активов, которые подрядчику предстоит передать организации заказчика или предоставить преемнику подрядчика по окончании срока действия проекта; (и) в случаях выбора нового подрядчика на эксплуатацию уже существующей инфраструктуры, описание активов и имущества, передаваемых подрядчику; (к) в качестве возможной альтернативы, победителю конкурса могут быть предложены дополнительные или вспомогательные источники доходов (например, концессии на пользование существующей инфраструктурой), если таковые существуют.

Организации заказчика целесообразно потребовать, чтобы участники конкурса в свои окончательные предложения включали доказательства общего согласия основных кредиторов конкурсанта с коммерческими условиями и распределением рисков, изложенными в условиях подряда. Это требование поможет обосновать отказ от изменения коммерческих условий на стадии окончательных переговоров. В некоторых странах от участников конкурса вместе с окончательной заявкой требуется предоставить организации заказчика парафированный ими проект

соглашения в качестве подтверждения согласия участников со всеми условиями, по которым они не будут предлагать частных поправок.

*Пункт (с)*

До сведения участников следует донести необходимость представления информации, позволяющей организации заказчика оценить техническую состоятельность предложений, их проектную обоснованность и соответствие стандартам качества и техническим требованиям, включая следующее: (а) предварительный проектный план, включая предлагаемые сроки проведения работ; (б) проектную смету, включая затраты на эксплуатацию и ремонт, а также предлагаемый план финансирования (например, предлагаемые объемы собственных или заемных средств); (в) предлагаемую организацию, методы и процедуры эксплуатации предлагаемого по конкурсу проекта; (г) описание качества услуг.

Участников конкурса следует уведомить о необходимости представлять информацию, позволяющую организации заказчика оценить финансовые и коммерческие составляющие заявок и их соответствие предлагаемым условиям договора. Финансовые предложения обычно должны содержать следующую информацию:

- (i) Для проектов, в которых доход подрядчика будет формироваться в основном из платы за пользование, арендных платежей или сборов, выплачиваемых клиентами или пользователями объектом инфраструктуры, в финансовом предложении должна быть указана предполагаемая структура цен. Для проектов, в которых доход подрядчика будет состоять преимущественно из платежей организации заказчика или иного органа государственной власти на погашение инвестиций подрядчика, финансовое предложение должно указывать предполагаемый размер амортизационных платежей и период погашения;
- (ii) Текущая стоимость предлагаемых цен или прямых платежей, исходя из ставки дисконтирования и валютного курса, предписанных конкурсной документацией;
- (iii) Если предполагается, что проекту потребуется финансовая поддержка правительства, - уровень данной поддержки, включая, по обстоятельствам, субсидии или гарантии, ожидаемые от правительства или организации заказчика;
- (iv) Степень риска, принимаемого участниками конкурса в ходе строительства и на стадии эксплуатации, включая непредвиденные события, страхование, вложение собственных средств и иные гарантии от таких рисков.

#### **Статья 7.4**

Настоящее положение призвано обеспечить справедливое и равное отношение ко всем участникам конкурса и в то же время предоставить организации заказчика достаточно гибкости в определении способа представления заявок.

На практике предложения обычно подаются в письменной форме, подписанными и запечатанными в конвертах. Предложение, полученное организацией заказчика по завершении срока представления предложений, не должно вскрываться, его следует вернуть подавшему его участнику конкурса. С целью обеспечения прозрачности, национальное законодательство нередко предписывает соблюдение формальных процедур вскрытия предложений, обычно во время, оговоренное в приглашении к участию в конкурсе, и предусматривает возможность присутствия при вскрытии предложений участников конкурса, подавших свои предложения, или их представителей. Данное требование позволяет свести к минимуму риск того, что предложения могли быть подменены или иным образом подделаны, и является важной гарантией честности при проведении процедур.

Ввиду сложности инфраструктурных проектов с частным финансированием и большого разнообразия критериев оценки, обычно используемых при заключении подряда, для организации заказчика целесообразно использовать двуступенчатый процесс оценки, в соответствии с которым нефинансовые критерии оцениваются отдельно, и, скорее всего прежде, финансовых во избежание ситуаций, в которых некоторым элементам финансовых критериев (например, удельной цене) придается слишком большой вес в ущерб нефинансовым критерием.

С этой целью в некоторых странах от участников конкурса требуется изложить и представить технические и финансовые предложения в двух отдельных конвертах. Двухконвертная система иногда используется, чтобы организация заказчика могла оценить качество технической стороны предложений без воздействия финансовых компонентов. Однако этот метод многие критикуют за нарушение задачи экономии средств при заключении договоров государственного подряда. В частности, говорится об опасности того, что, отобрав на первой стадии предложения, исходя только из их технических достоинств и без учета цены, организация заказчика может предпочесть выбрать, вскрыв первый конверт, предложения более технически совершенных работ и отклонить заявки с предложением решений, менее технически сложных, но тем не менее удовлетворяющих потребностям организации заказчика и в целом с меньшей стоимостью. Международные финансовые институты, например, Всемирный банк, не приемлют двуступенчатой системы по финансируемым ими проектам из-за опасения, что такой подход

открывает большую свободу действий при оценке предложений и затрудняет процесс их объективного сравнения.

В качестве альтернативы использованию двух конвертов организации заказчика могут потребовать включить технические и финансовые предложения в одно предложение, но оценивать их в два этапа. На начальном этапе организация заказчика обычно устанавливает порог в том, что касается качественных и технических аспектов, которые должны быть отражены в технических предложениях, в соответствии с критериями, определенными в объявлении о принятии предложений. Затем организация заказчика сравнивает финансовые и коммерческие предложения, которые получили рейтинг выше установленного минимума. После того, как были последовательно оценены технические и финансовые предложения, организации заказчика следует сначала еще раз убедиться, что технические предложения предположительно отвечают требованиям объявления о принятии предложений (то есть, в них включены все требуемые в техническом предложении пункты). На этом этапе отклоняются неполные предложения, как и предложения, отклонившиеся от технического задания. Хотя организация заказчика может попросить участников конкурса представить пояснения к заявкам, на этом этапе нельзя запрашивать, предлагать или разрешать никакие изменения по существу в предложении, в том числе и изменения, которые могут сделать неполную заявку отвечающей всем требованиям.

### ***Статья 7.5***

Для организации заказчика полезным может оказаться проведение встреч с участниками конкурса для прояснения вопросов, касающихся условий подряда задания и сопроводительной документации. Организация заказчика к предложениям должна относиться так, чтобы избежать разглашения их содержания конкурирующим участникам. Любые обсуждения должны носить конфиденциальный характер, и одна сторона обсуждений не может раскрывать какому-либо другому лицу техническую, финансовую и иную информацию, относящуюся к обсуждениям, без разрешения другой стороны.

### ***Статья 7.6***

С целью обеспечения прозрачности и равного отношения ко всем участникам настоящее положение требует обнародования организацией заказчика процедур подачи и рассмотрения предложений.

### ***Статья 7.7***

Право организации заказчика пересматривать условия подряда необходимо для того, чтобы она могла получить то, что требуется. Поэтому рекомендуется

предоставить организации заказчика право, по собственной инициативе или в результате просьбы участника конкурса о разъяснении, вносить изменения в условия подряда путем выпуска дополнения в любой момент времени до окончания срока подачи заявок. Если в результате объявления дополнений участникам конкурса потребуется дополнительное время для подготовки предложений, такое дополнительное время должно быть предоставлено путем соответственного продления срока подачи заявок.

Обычно, о разъяснениях, вместе с вопросами, приведшими к необходимости разъяснений, а также об изменениях организации заказчика следует незамедлительно сообщить всем участникам конкурса, которым организация заказчика направила приглашение об участии. Если организация заказчика проводит с участниками встречу, она должна вести протокол встречи, с указанием поступивших в ходе встречи просьб о разъяснении условий подряда и ответов на эти запросы, и выслать копии протокола участникам конкурса.

### **Статья 7.8**

Это положение позволяет организации заказчика установить минимальные требования, чтобы определить степень соответствия заявок условиям. Если технические и финансовые предложения оцениваются по очереди, организация заказчика должна сначала убедиться, что технические предложения предположительно отвечают требованиям объявления о принятии заявок (то есть, в них включены все требуемые в техническом предложении пункты). На этом этапе отклоняются неполные предложения, как и предложения, отклонившиеся от технического задания. Хотя организация заказчика может попросить участников конкурса представить пояснения к заявкам, на этом этапе нельзя запрашивать, предлагать или разрешать никаких изменений по существу в предложении, включая изменения, которые могут сделать неполную заявку отвечающей всем требованиям.

### **Процедура для сложных проектов**

Эта процедура должна применяться в ситуациях, когда для организации заказчика нецелесообразно излагать свои требования в форме довольно подробных и точных технических заданий по проекту или показателей качества работы, позволяющих сформулировать, оценить и единообразно сопоставить предложения на основе такого технического задания или индикаторов. Это может случиться, например, если организация заказчика не приняла окончательного решения относительно вида технических или материальных факторов производства, подходящих для данного проекта (например, тип строительного материала для моста). В таких случаях для организации заказчика было бы нежелательным, с точки зрения оптимальной стоимости, исходить из технического задания по проекту или индикаторов, составленных без обсуждения с участниками конкретных

возможностей или возможных вариантов, которые они могут предложить. В таком случае организации заказчика следует разделить процедуру отбора на два этапа и допустить в обсуждениях с участниками конкурса определенную гибкость.

### ***Статья 8.1***

В тех случаях, когда процедура отбора поделена на два этапа, в первоначальном объявлении о принятии предложений на подряд участникам конкурса обычно предлагается подавать заявки, касающиеся конечных результатов и других особенностей проекта, а также предполагаемых условий договора. Приглашение подавать заявки позволит участникам конкурса сделать собственные предложения по конкретным параметрам инфраструктуры в соответствии с оговоренными стандартами оказания услуг. Представленные на этом этапе предложения обычно содержат решения, основанные на концепции проектного плана или эксплуатационных характеристиках, без указания финансовых компонентов, как, например, предполагаемая цена или уровень вознаграждения.

Все уже определенные организацией заказчика аспекты договора должны включаться в объявление о приглашении предложений, по возможности в форме варианта проектного соглашения. Знание некоторых условий договора, таких как запланированное организацией заказчика распределение рисков, необходимо участникам конкурса для изложения собственных предложений и обсуждения «приемлемости» проекта с потенциальными кредиторами. Первая реакция на эти условия договора, в особенности на запланированное организацией заказчика распределение рисков, поможет организации заказчика оценить обоснованность исходной концепции проекта. В то же время важно проводить различие между процедурой объявления о приглашении предложений и переговорами об окончательном договоре после выявления победителя конкурса. Цель этого первого этапа - позволить организации заказчика впоследствии изложить свои требования таким образом, чтобы завершающий этап конкурса проводился на основе единых критериев. Объявление о конкурсе на данном этапе не должно приводить к переговорам об условиях контракта до определения победителя конкурса.

### ***Статья 8.2***

В данном положении подчеркивается необходимость обеспечения организацией заказчика прозрачности процесса, а также справедливого и равного отношения ко всем участникам конкурса (см. также Статью 5.2). В то же время оно предоставляет организации заказчика некоторую свободу действий при решении о том, какую информацию следует предоставить участникам.

### **Статья 8.3**

Организация заказчика может провести встречу с участниками конкурса для прояснения вопросов, касающихся условий подряда задания и сопроводительной документации. Организация заказчика на этом первоначальном этапе может провести обсуждения с любым из участников по любому из аспектов его предложения. Организация заказчика к предложениям должна относиться так, чтобы избежать разглашения их содержания конкурирующим участникам. Любые обсуждения должны носить конфиденциальный характер, и одна сторона обсуждений не может раскрывать какому-либо другому лицу техническую, финансовую и иную информацию, относящуюся к обсуждениям, без разрешения другой стороны.

После обсуждений организация заказчика должна оценить и по необходимости пересмотреть первоначальное техническое задание. При составлении пересмотренного технического задания организации заказчика следует предоставить возможность исключить или изменить любой из аспектов технических или качественных параметров проекта, предусмотренных первоначально в объявлении о принятии заявок, либо критериев сравнения и оценки предложений, предусмотренных первоначально в этих документах. О любом исключении, изменении или добавлении следует сообщить участникам конкурса в приглашении представить окончательные предложения. Не желающие представлять окончательные предложения участники должны иметь возможность выйти из процедуры отбора, сохранив право на возврат залога, в случае требования о предоставлении залога.

### **Критерии оценки**

Конкурсная комиссия должна оценить технический и финансовый компонент каждого предложения в соответствии с заранее объявленной системой критериев оценки и указать в письменной форме объяснения полученной оценки. Организации заказчика важно достичь должного баланса между оценочными критериями, связанными с материальными инвестициями (например, строительными работами), и оценочными критериями, касающимися эксплуатации инфраструктуры и качества услуг, представляемых подрядчиком. Следует уделить должное внимание долгосрочным потребностям организации заказчика, в частности необходимости обеспечить непрерывность услуг заданного качества и надежности.

### **Статья 9.1**

Технические критерии оценки призваны способствовать рассмотрению технической, эксплуатационной, экологической и финансовой обоснованности предложения в том, что касается заданных характеристик проекта, показателей и

требований, содержащихся в конкурсной документации. Технические критерии, используемые организацией заказчика, должны быть, по возможности максимально объективными и поддающимися количественному определению, позволяя дать объективную оценку и провести единообразное сопоставление предложений. Это уменьшает поле для субъективных или произвольных решений. В правилах, определяющих процесс выбора победителя, можно указать, как будут устанавливаться и применяться эти факторы. Технические предложения по инфраструктурным проектам с частным финансированием обычно оцениваются в соответствии со следующими критериями:

- (i) *Техническая обоснованность.* В случае, когда организацией заказчика предусмотрены минимальные требования к характеристикам технического проектирования и эксплуатационные требования или стандарты, основной план проекта должен удовлетворять таким требованиям или стандартам. Участники конкурса должны продемонстрировать обоснованность предлагаемых методов и сроков строительства;
- (ii) *Годность к эксплуатации.* Предлагаемые организация, методы и процедуры эксплуатации завершенного объекта должны быть четко определены, должны соответствовать установленным эксплуатационным нормам и обладать доказанной пригодностью;
- (iii) *Качество услуг.* Используемые организацией заказчика оценочные критерии должны принимать во внимание способ, при помощи которого участник конкурса обязуется поддерживать и развивать услуги, включая предлагаемые им гарантии непрерывности услуг;
- (iv) *Экологические нормы.* Предлагаемый технический проект и технологии должны соответствовать предусмотренным в условиях конкурса экологическим нормам. Следует выявить все негативные или опасные последствия осуществления проекта для состояния окружающей среды, предусмотрев и соответствующие средства устранения или снижения уровня такого воздействия;
- (v) *Потенциал для социального и экономического развития.* В рамках данного критерия организации заказчика следует принять во внимание предлагаемые участниками возможности для социально-экономического развития, включая льготы для неимущих групп населения или незащищенных категорий предприятий, внутренней инвестиционной и иной предпринимательской деятельности, занятости, резервирование некоторых категорий производственных товаров за внутренними поставщиками, передачу технологий и развитие управленческого, научного и технического опыта.

## Статья 9.2

Наряду с критериями технической оценки предложений, организации заказчика следует определить критерии оценки и сравнения финансовых предложений. В состав критериев, используемых для оценки и сравнения финансовых и коммерческих предложений, обычно входят следующие:

- (i) *Текущая стоимость предлагаемой платы за пользование арендных платежей, удельных цен и иных сборов за весь период концессии.* Для проектов, в которых доход подрядчика будет формироваться в основном из платы за пользование, арендных платежей или сборов, выплачиваемых клиентами или пользователями объектом инфраструктуры, оценка и сравнение финансовых элементов окончательного предложения обычно основываются на приведенной стоимости предлагаемой платы за пользование и услуги, арендных платежей и иных сборов за весь период концессии в соответствии с минимальными принятыми нормами технического проектирования и эксплуатации;
- (ii) *Текущая стоимость предполагаемых прямых платежей организацией заказчика, если таковые предусмотрены.* Для проектов, в которых доход подрядчика будет состоять преимущественно из платежей организации заказчика, направленных на погашение инвестиций подрядчика, оценка и сравнение финансовых компонентов окончательного предложения обычно основываются на приведенной стоимости предполагаемых амортизационных выплат за сооружаемый объект в соответствии с минимальными принятыми нормами технического проектирования и эксплуатации, планами и спецификациями;
- (iii) *Текущая стоимость предлагаемых выплат подрядчиком в соответствии с концессионным соглашением.* В проектах, предполагающих поиск и добычу природных ресурсов (нефти, природных ископаемых и тому подобное), подрядчик обычно производит выплаты или передает часть полученного дохода организации заказчика. Оценка этого аспекта предложения обычно исходит из суммарной величины средств, выплачиваемых за весь период договора;
- (iv) *Стоимость проектных и строительных работ, годовые затраты на эксплуатацию и ремонт, текущая стоимость капитальных затрат, операционных и эксплуатационных расходов.* Организации заказчика целесообразно включить в состав оценочных критериев эти параметры, позволяющие оценить финансовую целесообразность предложений;
- (v) *Уровень финансовой поддержки со стороны государства, если таковая предусматривается.* Меры государственной поддержки, ожидаемые или требуемые участниками конкурса, должны быть учтены в составе прочих

критериев оценки, так как они могут повлечь за собой значительные прямые или условные финансовые обязательства для государства;

- (vi) *Обоснованность предлагаемых финансовых схем.* Организация заказчика должна оценить, насколько предлагаемый план финансирования, включая предполагаемое соотношение собственных и заемных средств, соответствует уровню строительных, операционных и эксплуатационных расходов проекта;
- (vii) *Степень приемлемости предлагаемых условий контракта.* Предложения изменений или поправок к условиям контракта, изложенным в объявлении о принятии заявок, (например, относящиеся к распределению рисков или компенсационных платежей) могут иметь существенные финансовые последствия для организации заказчика и поэтому должны быть тщательно изучены.

Сравнение предлагаемых платежей за пользование и услуги, расценок и иных выплат является важным фактором обеспечения объективности и прозрачности выбора между сходными предложениями. Организации заказчика необходимо тщательно оценить относительный вес данного критерия в общем процесс оценки. Понятие «цены» при заключении подряда на инфраструктурный проект с частным финансированием редко будет иметь то же значение, что и при подряде на поставку товаров или услуг. Вознаграждение подрядчика чаще всего определяется совокупностью платы за пользование, дополнительных источников дохода и прямых субсидий либо платежей государственным органом, заключившим договор подряда.

Из сказанного выше следует, что хотя расценки за предусмотренные контрактом результаты сохраняют свою роль важного элемента для сравнения предложений, они не всегда оказываются самым важным фактором. Особой внимание следует уделить общей оценке финансового обоснования предложений, так как это позволит организации заказчика оценить возможности участника конкурса справиться с проектом, а также вероятность последующего увеличения предлагаемых цен. Это необходимо сделать во избежание заключения договора с подрядчиком, предложившим привлекательные условия, но нереалистично низкие цены, рассчитывая поднять их уровень сразу после получения концессии.

## **Отбор победителя или победителей**

### ***Статья 10.1***

Организация заказчика должна сравнить все должным образом составленные предложения, исходя их критериев оценки, изложенных в объявлении о принятии предложения, и пригласить участника, получившего наивысшие баллы, к

проведению завершающих переговоров по определенным элементам проектного соглашения. Для обострения состязания организация заказчика может пригласить к переговорам и участника конкурса, получившего следующее после наивысшего число баллов. Завершающие переговоры должны быть ограничены окончательным согласованием деталей документации по сделке и выполнением разумных требований кредиторов выбранных участников конкурса. Организация заказчика может столкнуться с опасностью того, что в результате переговоров с выбранным участником конкурса ей придется противостоять нажиму с целью изменить, в ущерб государству или потребителям, цену или распределение рисков по сравнению с тем, как они предлагались в исходной заявке. Изменения в главных элементах предложения недопустимы, так как они могут исказить те допущения, на основе которых принимались и оценивались предложения. Поэтому переговоры на этом этапе не могут вестись по тем условиям контракта, которые в окончательном объявлении о принятии предложений не подлежали обсуждению. Риск пересмотра коммерческих условий на этом завершающем этапе можно свести к минимуму, если потребовать, чтобы кредиторы отобранных участников конкурса представили заявления о приемлемости для них зафиксированного в заявке распределения рисков на этапе существования конкуренции между участниками. Свою лепту в этот процесс могут внести и финансовые советники организации заказчика, оценив реалистичность предложений конкурсантов и определив требуемый на каждом этапе уровень финансовых обязательств. Процесс окончательного согласования финансовой стороны сделки может оказаться довольно продолжительным.

## **Статья 10.2**

Организации заказчика следует уведомить оставшихся участников, выполнивших все требования к заявкам, о том, что они рассматриваются в качестве кандидатов на переговоры, если переговоры с участником, получившим наивысшие оценки, не приведут к заключению проектного соглашения. Если организации заказчика становится очевидным, что переговоры с выбранным участником не приведут к заключению проектного соглашения, организация заказчика должна сообщить данному участнику, что она прекращает переговоры с ним, а затем пригласить к переговорам следующего по рейтингу участника и делать это до тех пор, пока не будет заключено проектное соглашение или не будут отклонены все оставшиеся предложения. Во избежание возможных злоупотреблений и ненужных проволочек организации заказчика не следует возобновлять переговоры с теми участниками конкурса, переговоры с которыми уже были прекращены.

## **Предоставление концессии без конкурсных процедур**

Переговоры вне рамок жестких конкурсных процедур могут иметь ряд недостатков, которые не позволяют в ряде стран прибегать к ним как к основному методу отбора подрядчиков. Из-за высокого уровня гибкости и свободы действий,

предусмотренных для организации заказчика, переговоры вне рамок жестких конкурсных процедур требуют высококвалифицированных специалистов с достаточным опытом ведения переговоров по сложным проектам. Для них также требуется тщательно укомплектованная команда переговорщиков, четкое разграничение полномочий и высокий уровень координации и взаимодействия между всеми участвующими ведомствами. Тем самым использование переговоров для выбора подрядчика на инфраструктурные проекты с частным финансированием вряд ли является предпочтительным вариантом для стран, в которых отсутствует традиция применения такого метода заключения подряда на крупные государственные контракты. Другим недостатком ведения таких переговоров является то, что они могут и не обеспечить такой уровень прозрачности и объективности, который возможен при более жестких конкурсных процедурах. В некоторых странах существуют опасения, что более высокий уровень свободы действий в таких переговорах может быть сопряжен с более высоким риском злоупотребления или коррупции. С учетом вышеизложенного принимающей стране лучше предусмотреть использование конкурсных процедур как обязательное для заключения подряда на инфраструктурные проекты с частным финансированием, и прибегать к предоставлению концессий без конкурса только в исключительных случаях.

### ***Статья 11.1***

В целях прозрачности, а также соблюдения дисциплины при заключении подряда на проекты, в целом рекомендуется, чтобы законом были предусмотрены исключительные обстоятельства, в которых организации заказчика может быть разрешено выбирать подрядчика без конкурсной процедуры. В их числе могут быть следующие:

- (i) В случае неотложной необходимости незамедлительного предоставления услуги, когда проведение процедуры конкурсного отбора было бы нецелесообразно, при условии, что обстоятельства, вызвавшие безотлагательность, не могли быть предвидены организацией заказчика и не являются результатом выжидательной тактики с ее стороны. Такого рода исключительные полномочия могут потребоваться, например, в случае нарушения непрерывности предоставления услуги, либо в случае, когда действующий подрядчик не смог обеспечить данную услугу на приемлемом уровне качества, либо если проектное соглашение было аннулировано организацией заказчика; в таких случаях применение процедур конкурсного отбора было бы нецелесообразным ввиду неотложной необходимости обеспечения непрерывности услуг;
- (ii) В случае проектов небольшой продолжительности и с ожидаемой текущей стоимостью выплат подрядчику, платежей организацией заказчика или

платежей подрядчиком в соответствии с концессионным соглашением, не превышающих оговоренной небольшой суммы;

- (iii) По причинам обеспечения национальной обороны или безопасности;
- (iv) В случаях, когда существует единственный источник, способный обеспечить требуемый уровень услуги (например, потому что она может быть предоставлена только с использованием запатентованной технологии или уникального ноу-хау);
- (v) Когда объявление о начале предварительного отбора заявок или объявление о принятии предложений сделано, а заявок или предложений не поступило, либо все предложения были отклонены и, по мнению организации заказчика, новое объявление о принятии предложений не приведет к заключению подряда. Однако, для снижения риска злоупотреблений при смене модели отбора, организации заказчика должно быть предоставлено право заключать подряд без конкурсного отбора только тогда, когда такая возможность была явным образом предусмотрена первоначальным объявлением о принятии предложений;
- (vi) В случаях, когда заключение концессионного соглашения обусловлено дефолтом подрядчика, и сделка заключается с другим подрядчиком, которому было предложено заключить концессионное соглашение банками и иными финансовыми институтами, предоставившими ссуды обанкротившемуся подрядчику, причем одной из основных целей такой сделки является покрытие данных кредитов из доходов, которые будут выплачиваться нового подрядчику. В случаях крупномасштабных проектов финансирования стало практикой включать в соответствующую кредитную документацию положения, позволяющие кредиторам выбирать, с согласия организации заказчика, нового подрядчика для выполнения обязательств по действующему проектному соглашению, таки положения были включены в целый ряд последних соглашений по крупным инфраструктурным проектам. Такие положения обычно дополняются прямым соглашением между организацией заказчика и кредиторами, финансирующими подрядчика. Основная цель такого прямого соглашения - позволить кредиторам избежать прекращения договора организацией заказчика в случаях, когда подрядчик не выполняет свои обязательства, заменив подрядчика на другого, призванного продолжить исполнение проектного соглашения вместо неисправного подрядчика.

## **Статья 11.2**

В целях большей прозрачности пунктом (а) требуется, чтобы уведомление о ведении процедуры переговоров было представлено участникам конкурса в особой форме. Так, например, от организации заказчика потребуются опубликовать

сообщение в конкретном издании, обычно используемом для этой цели. Данное требование о публикации уведомления призвано привлечь к процедуре подряда внимание более широкого, чем обычно, круга участников, способствуя тем самым конкуренции. С учетом масштаба инфраструктурных проектов, уведомление обычно должно содержать некоторый минимум информации (описание проекта, например, или квалификационных требований) и должно быть опубликовано с учетом времени, необходимого участникам для подготовки предложений. Обычно формальные требования к участникам конкурсного отбора применимы и в случае переговорной процедуры.

Правила, которым следуют в случае заключения подряда за рамками жесткой конкурсной процедуры, обычно характеризуются большей гибкостью, нежели процедуры других методов заключения подряда. Эта гибкость подтверждается пунктом (б), который предоставляет организации заказчика право вести переговоры на свое усмотрение. В то же время, в нем организации заказчика напоминает о необходимости обеспечения оптимального качества услуг по приемлемой стоимости.

Чтобы добиться более высокого уровня конкуренции в ходе заключения подряда, организации заказчика рекомендуется провести переговоры с возможно большим числом компаний, которые представляются перспективными с точки зрения существующих требований. Помимо этого общего положения законами некоторых стран не предусмотрено особых требований к минимальному числу подрядчиков или поставщиков, с которыми должна вести переговоры организация заказчика. В то же время законами других стран от организации заказчика требуется, по возможности, провести переговоры или предложить сделать заявки определенному минимальному числу участников (трем, например). Организация заказчика при определенных обстоятельствах может вести переговоры с меньшим числом кандидатов в том случае, когда число потенциальных участников меньше минимального.

Другой возможный способ обеспечения большей прозрачности и эффективности переговоров вне рамок жесткой процедуры конкурсного отбора состоит в определении общих критериев, которым должны удовлетворять предложения участников (например, общие эксплуатационные параметры или характеристики объекта), а также критерии оценки предложений, выдвинутых в ходе переговоров, и определения победителя (например, технические преимущества предложения, цены, эксплуатационные расходы, рентабельность и потенциал развития в проектном соглашении). В случае получения нескольких предложений, в ход переговоров можно внести некоторые элементы конкуренции. Организация заказчика должна выявить те предложения, которые представляются

удовлетворяющим этим критериям, и провести обсуждения с авторами каждого такого предложения, чтобы уточнить и улучшить предложений, доведя его до уровня приемлемости для организации заказчика. Цена в каждом предложении в этих обсуждениях не поднимается. После завершения работы над предложениями организации заказчика рекомендуется отобрать наилучшее и окончательное предложение из числа уточненных. Участникам рекомендуется включить в окончательный вариант предложения доказательства того, что предусмотренное их предложением распределение рисков является приемлемым для предполагаемых кредиторов. Наилучшая кандидатура отбирается из числа участников с наилучшими и окончательными предложениями. Подряд на проект будет отдан лицу, предоставившему «наиболее экономичное» и «наиболее выгодное» предложение, с точки зрения критериев отбора победителя конкурса на подряд, определенным в приглашении участвовать в переговорах.

### **Уведомление о заключении подряда на проект**

В проектные соглашения часто включаются положения, представляющие непосредственный интерес для сторон, не относящихся к числу организаций заказчика или подрядчиков, но могущих иметь законную заинтересованность в получении информации о некоторых важных элементах проекта. Это относится в частности к проектам, занимающимся предоставлением услуг непосредственно населению. Для целей прозрачности рекомендуется предусмотреть процедуры обнародования тех условий проектного соглашения, которые могут представлять общественный интерес. Это требование должно выполняться независимо от метода, который организация заказчика будет использовать для выбора подрядчика (будь то, например, процедуры конкурсного отбора, прямые переговоры или инициативное предложение). Одной из возможных процедур может быть требование к организации заказчика опубликовать уведомление о заключении подряда на проект с указанием наиболее важных элементов предполагаемых соглашений, например: (а) название подрядчика; (б) описание работ и услуг, оказываемых подрядчиком; (в) продолжительность концессии; (г) структура цен; (д) общий перечень прав и обязательств подрядчика и его гарантий; (е) обобщение прав контроля со стороны организации заказчика и наказаний за нарушения проектного соглашения; (ж) обобщенное изложение основных обязательств государства, включая все выплаты, субсидии или компенсации государством, а также (з) все прочие важные условия проектного соглашения в соответствии с объявлением о принятии предложений.

Хозе Анхело Эстрелла Фария,  
Юрисконсульт,  
Отдел международного торгового права,  
Управление правового обеспечения  
ЮНСИТРАЛ



## ПРИЛОЖЕНИЕ

### **Список участников экспертной группы по выработке «Основополагающих элементов закона об инфраструктурных соглашениях»**

#### **Международные эксперты**

Ричард ДРАММОНД,  
юрисконсульт  
Агентство по экспортно-кредитным  
гарантиям  
ЭсчейнджТауэр - 2200  
Харбор Эксчейндж Сквэр  
Лондон E14 9GS  
Великобритания

тел: 44 20 7512 7000  
факс: 44 20 7512 7052  
эл. почта: [rdrummond@ecgd.gov.uk](mailto:rdrummond@ecgd.gov.uk)

Долли МИРЧАНДАНИ,  
Эксперт,  
Фрешфилдз, Брукхаус, Деринрер  
65 Флит-стрит  
Лондон EC4Y 1HS  
Великобритания

тел: 44 20 7785 2565  
факс: 44 20 7832 7001  
эл.почта: [dolly.mirchandani@freshfields.com](mailto:dolly.mirchandani@freshfields.com)

Хозе Анхело Эстрелла ФАРИЯ,  
Юриисконсульт,  
Управление правового обеспечения -  
международное торговое право,  
Ваграмерштрассе 5,  
Венский международный центр  
А-1400 Вена  
АВСТРИЯ

тел: 43 1 26060 4070  
факс: 43 1 26060 5800  
эл. почта: [Angelo.Faria@uncitral.org](mailto:Angelo.Faria@uncitral.org)

Юрген Фосс,  
Главный советник,  
Центр развития частного сектора,  
Яли Коску Кад. 19 Майис Исхани 3.Кат  
Эминону, Стамбул  
ТУРЦИЯ

тел. 38044 220 7381  
факс: 38044 227 4018  
эл.почта: [voss@buero.kiev.ua](mailto:voss@buero.kiev.ua)

### **АЗЕРБАЙДЖАН**

Губад ИБАДОГЛУ,  
Эксперт по учету,  
Журнал «Эксперт»,  
Баку  
АЗЕРБАЙДЖАН

тел: 99 412 92 97 25  
факс: 99 412 92 97 25  
эл. почта: [ekspert@azdata.net](mailto:ekspert@azdata.net)

Нусрат МАММАДОВ,  
Начальник департамента,  
Министерство налогов,  
Баку  
АЗЕРБАЙДЖАН

тел: 99 412 92 97 25  
факс: 99 412 92 97 25  
эл. почта: [ekspert@azdata.net](mailto:ekspert@azdata.net)

### **БОСНИЯ И ГЕРЦЕГОВИНА**

Наташа ВУЛИН,  
Начальник правового управления,  
Министерство внешней торговли и  
экономических отношений,  
Мусала 9  
Сараево  
БОСНИЯ И ГЕРЦЕГОВИНА

тел: 387 71 206 041  
факс: 387 71 206 041  
эл. почта: [senah@hotmail.com](mailto:senah@hotmail.com)

Зорислав ЗАДРИЧ,  
Старший сотрудник по иностранным  
инвестициям,  
Министерство внешней торговли и  
экономических отношений  
Мусала 9,  
Сараево  
БОСНИЯ И ГЕРЦЕГОВИНА

тел: 387 71 206 041  
факс: 387 71 206 041  
эл. почта: [senah@hotmail.com](mailto:senah@hotmail.com)

### **БОЛГАРИЯ**

Эмил ЖЕТЧЕВ,  
Начальник правового управления,  
Агентство по иностранным инвестициям,  
3 ул. Света София,  
1000 София  
БОЛГАРИЯ

тел: 359 2 980 0918  
факс: 359 2 980 1320  
эл. почта: [e.zhetchev@bfia.org](mailto:e.zhetchev@bfia.org)

## **ГРУЗИЯ**

Каха КАЛМАХЕЛИДЗЕ,  
Директор департамента  
Координации иностранной помощи,  
Министерство иностранных дел Грузии,  
Ул. Читаэльзе 19,  
Тбилиси,  
ГРУЗИЯ

тел: 99 532 25 37 58

факс: 99 532 25 37 59

эл. почта: [kakhak@access.sanet.ge](mailto:kakhak@access.sanet.ge)

Нелли НАДИРАШВИЛИ,  
Начальник аппарата  
Комитета по юридическим вопросам -  
правового государства и  
административной реформы  
Парламент Грузии  
Тбилиси,  
ГРУЗИЯ

тел: 995 99 55 46 64

факс: 995 32 93 63 23

эл. почта: [neka-n@hotmail.com](mailto:neka-n@hotmail.com)

## **КАЗАХСТАН**

Алия БАЙГАМАНОВА,  
юрист  
Агентство Республики Казахстан по  
инвестициям,  
Просп. Победы, 33 - 301  
Астана 473000  
КАЗАХСТАН

тел: 73712 11 80 48

факс: 73712 11 81 58

эл. почта: [aliya@kazinvest.kz](mailto:aliya@kazinvest.kz)

Анар ТОКУШЕВА  
Правовой отдел - юрист  
Агентство Республики Казахстан по  
инвестициям,  
Просп. Победы, 33 - 301  
Астана 473000  
КАЗАХСТАН

тел: 73712 11 80 48

факс: 73712 11 81 58

эл. почта: [AnaraT@kazinvest.kz](mailto:AnaraT@kazinvest.kz)

## **КИРГИЗСКАЯ РЕСПУБЛИКА**

Арсланбек МАЛИЕВ,  
Депутат,  
Парламент Киргизской республики  
Ул. Абгимомунова, 207,  
Бишкек,  
КИРГИЗСКАЯ РЕСПУБЛИКА

тел: 996 312 66 19 12

факс: 996 312 22 07 65

эл.почта: [mak@infotel.kg](mailto:mak@infotel.kg)

## **РУМЫНИЯ**

Ю.Р. ИОНЕСКУ,  
Эксперт правительства,  
Совет по экономической и финансовой  
координации  
Пиата Викторией 1  
Бухарест,  
РУМЫНИЯ

тел: 40 1 313 9883  
факс: 40 1 312 1782  
эл.почта: [galuca.ionescu@gov.ro](mailto:galuca.ionescu@gov.ro)

## **УКРАИНА**

Олена МЫЗНИКОВА,  
Глава отдела,  
Министерство экономики Украины  
Б. Хмельницкого 19А, комн. 403,  
01030 Киев,  
УКРАИНА

тел: 38044 224 9288  
факс: 38044 224 7943  
эл. почта: [jarkinach@users.ukrsat.com](mailto:jarkinach@users.ukrsat.com)

Вадим СНИЖКО,  
Начальник департамента,  
Министерство экономики Украины  
Б. Хмельницкого 19А, комн. 403,  
01030 Киев,  
УКРАИНА

тел: 38044 224 2211  
факс: 38044 235 5078  
эл. почта: [jarkinach@users.ukrsat.com](mailto:jarkinach@users.ukrsat.com)