



Генеральная Ассамблея

Distr.: General
9 December 2002

Russian
Original: English

Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли

Тридцать шестая сессия

Вена, 30 июня –18 июля 2003 года

Проект добавления к Руководству ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по проектам в области инфраструктуры, финансируемым из частных источников

Записка Секретариата

**Добавление: Сопоставительная таблица проектов типовых
законодательных положений и рекомендаций по законодательным
вопросам**



Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам
			3	Проекты в области инфраструктуры, финансируемые из частных источников, могут предусматривать выдачу концессий на строительство новых объектов или систем инфраструктуры и их эксплуатацию, или на материально-техническое обслуживание, модернизацию, расширение и эксплуатацию действующих объектов и систем инфраструктуры.
			6	Следует создать институциональные механизмы для координации деятельности публичных органов, ответственных за выдачу подтверждений, лицензий, разрешений или санкций, необходимых для осуществления проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, в соответствии с законодательными или нормативными требованиями, касающимися строительства и эксплуатации объектов инфраструктуры соответствующего типа.
			7	Не следует наделять полномочиями на регулирование услуг в области инфраструктуры тех субъектов, которые прямо или косвенно занимаются предоставлением услуг в области инфраструктуры.
			8	Компетенцией по вопросам регулирования следует наделять функционально независимые органы, обладающие достаточным уровнем автономии для обеспечения того, чтобы их решения принимались без политического вмешательства или ненадлежащего давления со стороны операторов инфраструктуры и поставщиков общедоступных услуг.
			9	Следует обеспечить опубликование правил, устанавливающих порядок применения процедур регулирования. В решениях, принимаемых в порядке регулирования, следует указывать причины, на которых они основываются, и такие решения должны быть доступны для заинтересованных сторон в результате их опубликования или с помощью других средств.

Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам
			10	В законодательстве следует установить прозрачные процедуры, с помощью которых концессионер может обжаловать в независимом и беспристрастном органе, в том числе в суде, принятые в порядке регулирования решения, и следует указать основания для такого возможного обжалования.
			11	Если это уместно, следует предусмотреть специальные процедуры для разрешения споров между поставщиками общедоступных услуг в отношении утверждений о нарушении законодательных и нормативных требований, регулирующих соответствующий сектор.
			12	Не следует устанавливать излишних законодательных или регулятивных ограничений применительно к способности организации-заказчика согласовывать такое распределение рисков, которое отвечает потребностям проекта.
			13	В законодательстве следует ясно указать те публичные органы принимающей страны, которые могут предоставлять финансовую или экономическую поддержку осуществлению проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, и те виды поддержки, которые они уполномочены предоставлять.
Преамбула [см. рекомендацию 1 и главу I, пункты 2–14]	1	[Правительство] [Парламент] ... , считая желательным установить благоприятные законодательные основы для поощрения и облегчения осуществления проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, путем содействия прозрачности, справедливости и долгосрочной устойчивости, а также устранения неоправданных ограничений на участие частного сектора в развитии и эксплуатации инфраструктуры; [Правительство] [Парламент] ... , считая желательным дальнейшее развитие общих принципов прозрачности, экономичности и справедливости при принятии решений о заключении контрактов публичными органами через установление специальных процедур для	1	Конституционные, законодательные и институциональные рамки для осуществления проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, должны обеспечивать прозрачность, справедливость и долгосрочную устойчивость проектов. Нежелательные ограничения на участие частного сектора в развитии и эксплуатации инфраструктуры следует ликвидировать.

Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам
<p>Преамбула [см. рекомендацию 1 и главу I, пункты 2–14]</p>	1	<p>[Правительство] [Парламент] ... , считая желательным установить благоприятные законодательные основы для поощрения и облегчения осуществления проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, путем содействия прозрачности, справедливости и долгосрочной устойчивости, а также устранения неоправданных ограничений на участие частного сектора в развитии и эксплуатации инфраструктуры;</p> <p>[Правительство] [Парламент] ... , считая желательным дальнейшее развитие общих принципов прозрачности, экономичности и справедливости при принятии решений о заключении контрактов публичными органами через установление специальных процедур для выдачи подрядов на проекты в области инфраструктуры,</p> <p>[другие цели, которые, возможно, пожелает перечислить принимающее государство], принимает нижеследующий Закон:</p>	1	<p>Конституционные, законодательные и институциональные рамки для осуществления проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, должны обеспечивать прозрачность, справедливость и долгосрочную устойчивость проектов. Нежелательные ограничения на участие частного сектора в развитии и эксплуатации инфраструктуры следует ликвидировать.</p>
<p>Определения [см. "Введение", пункты 9–20]</p>	2	<p>Для целей настоящего Закона:</p> <p>а) "объект инфраструктуры" означает материальные объекты и системы, которые прямо или косвенно участвуют в предоставлении услуг населению;</p> <p>б) "проект в области инфраструктуры" означает проекты в области проектно–конструкторских работ, сооружения, развития и эксплуатации новых объектов инфраструктуры или реконструкции, модернизации, расширения или эксплуатации действующих объектов инфраструктуры;</p> <p>с) "организация–заказчик" означает публичную организацию, обладающую полномочиями заключать концессионные договоры для реализации проектов в области инфраструктуры [согласно положениям настоящего Закона]¹;</p>		

¹ Следует отметить, что понятие "организации" согласно этому определению увязывается только с полномочиями заключать концессионные договоры. В зависимости от режима регулирования, действующего в принимающем государстве, ответственность за принятие норм и правил, регулирующих предоставление соответствующей услуги, может возлагаться на отдельный орган, который в подпункте (h) назван "регулирующим учреждением".

² Термины "участник процедур" или "участники процедур" охватывают, в зависимости от контекста, как лиц, обращающихся за приглашением принять

Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам

участие в процедурах предварительного отбора, так и лиц, представивших предложения в ответ на запрос предложений, сделанный организацией–заказчиком.

³ Вопросы об организации, структуре и функциях такого регулирующего учреждения потребуются, возможно, урегулировать в специальном законодательстве (см. рекомендации 7–11 и главу I "Общие законодательные и институциональные рамки", пункты 30–53).

Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам

Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам

Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам
Полномочия заключать концессионные договоры [см. рекомендацию 2 и главу I, пункты 15-18]	3	Полномочиями заключать концессионные договоры в связи с осуществлением проектов в области инфраструктуры в своих соответствующих областях компетенции обладают следующие публичные органы ⁴ : [принимающее государство перечисляет соответствующие публичные органы своей страны, которые могут заключать концессионные договоры, в исчерпывающем или примерном списке публичных органов, списке различных категорий публичных органов или в сочетании таких списков] ⁵ .	2	В законодательстве следует указать публичные органы принимающей страны (включая, если это уместно, общенациональные, региональные и местные органы власти), которые наделены полномочиями выдавать концессии и заключать соглашения о реализации проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников.
Секторы инфраструктуры, в которых могут быть выданы концессии [см. рекомендацию 4 и главу I, пункты 19-22]	4	Концессионные договоры могут заключаться соответствующими органами в следующих секторах: [принимающее государство указывает соответствующие секторы в исчерпывающем или примерном списке] ⁶ .	4	В законодательстве следует указать те секторы или виды инфраструктуры, в отношении которых могут быть выданы концессии.
Правила, регулирующие процедуры отбора [см. рекомендацию 14 и главу III, пункты 1-33]	5	Выбор концессионера осуществляется в соответствии с [типовыми положениями 6–27], а в вопросах, не урегулированных в этих положениях, в соответствии с ... [принимающее государство указывает положения своего законодательства, которые предусматривают прозрачные и эффективные	14	В законодательстве следует установить порядок выбора концессионера с помощью прозрачных и эффективных конкурентных процедур, приспособленных к особым потребностям проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников.

⁴ Целесообразно создать институциональные механизмы для координации деятельности публичных органов, ответственных за выдачу утверждений, лицензий, разрешений или санкций, которые необходимы для осуществления проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, в соответствии с законодательными или нормативными требованиями, касающимися строительства и эксплуатации объектов инфраструктуры соответствующего типа (см. законодательную рекомендацию 6 и главу I "Общие законодательные и институциональные рамки", пункты 23–29). Кроме того, для стран, предусматривающих возможность оказания каких-либо специальных форм правительственной поддержки проектам в области инфраструктуры, было бы, возможно, целесообразно четко указать в соответствующих законодательных актах, таких как законы или правила, регулирующие деятельность субъектов, уполномоченных предоставлять правительственную поддержку, какие субъекты имеют право предоставлять такую поддержку и в каких формах она может быть предоставлена (см. главу II "Риски, связанные с проектами, и правительственная поддержка").

⁵ В целом в распоряжении принимающих государств могут иметься две возможности для воплощения этого типового положения в законодательную норму. Одна из них может состоять в том, чтобы подготовить список органов, уполномоченных заключать концессионные договоры, и включить его либо в текст типового положения, либо в приложенный к нему перечень. Другой вариант, который может использовать принимающее государство, заключается в указании тех уровней управления, которые обладают полномочиями заключать такие договоры, без перечисления соответствующих публичных органов. Например, в федеративном государстве в такой уполномочивающей оговорке может содержаться ссылка на "союз, штаты [или провинции] и муниципалитеты". В любом случае принимающим государствам, которые хотели бы включить исчерпывающий список таких органов, целесообразно предусмотреть механизмы, позволяющие пересматривать подобные списки по мере необходимости. Один из вариантов соответствующего решения может состоять во включении этого списка в приложение к законодательному акту или в правила, которые могут быть изданы на его основании.

⁶ Принимающим государствам, которые хотели бы включить исчерпывающий список таких секторов, целесообразно предусмотреть механизмы, позволяющие пересматривать подобные списки по мере необходимости. Один из вариантов соответствующего решения может состоять во включении этого списка в приложение к законодательному акту или в правила, которые могут быть изданы на его основании.

Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам
Правила, регулирующие процедуры отбора [см. рекомендацию 14 и главу III, пункты 1-33]	5	Выбор концессионера осуществляется в соответствии с [типовыми положениями 6–27], а в вопросах, не урегулированных в этих положениях, в соответствии с ... [принимающее государство указывает положения своего законодательства, которые предусматривают прозрачные и эффективные конкурентные процедуры принятия решений о заключении правительственных контрактов] ⁷ .	14	В законодательстве следует установить порядок выбора концессионера с помощью прозрачных и эффективных конкурентных процедур, приспособленных к особым потребностям проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников.
Цель и процедуры предварительного отбора [см. главу III, пункты 34–50]	6	1. Организация–заказчик проводит процедуры предварительного отбора с целью выявления участников процедур, обладающих надлежащей квалификацией для осуществления предусматриваемого проекта в области инфраструктуры. 2. Приглашение к участию в процедурах предварительного отбора публикуется в соответствии с ... [принимающее государство		

⁷ Внимание пользователя обращается на взаимосвязь между процедурами выбора концессионера и общими законодательными рамками для принятия решений о заключении правительственных контрактов в принимающем государстве. Хотя в данном случае могут быть с пользой применены некоторые существующие в рамках традиционных методов закупок элементы, структурно обеспечивающие конкуренцию, необходимо внести ряд изменений для учета особых потребностей проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, например в том, что касается четко прописанного этапа предварительного отбора, гибкости в формулировке запросов предложений, специальных критериев оценки и определенных возможностей для проведения переговоров с участниками процедур. Процедуры отбора, рассматриваемые в данной главе, в значительной мере основываются на элементах основного метода закупок услуг в соответствии с Типовым законом ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг, который был принят ЮНСИТРАЛ на ее двадцать седьмой сессии, проведенной в Нью-Йорке 31 мая – 17 июня 1994 года (далее в тексте – "Типовой закон о закупках"). Типовые положения о выборе концессионера не преследуют цели заменить или воспроизвести весь свод правил принимающего государства о правительственных закупках; они предназначены для оказания помощи национальным законодателям в разработке специальных правил, приспособленных для выбора концессионера. Проекты типовых положений исходят из того, что в принимающем государстве существуют общие рамки для принятия решений о заключении правительственных контрактов, которые предусматривают прозрачные и эффективные конкурентные процедуры, отвечающие стандартам Типового закона о закупках. Таким образом, типовые положения не затрагивают ряда практических процедурных мер, которые, как правило, будут предусматриваться надлежащим общим режимом регулирования закупок. Это относится, например, к следующим вопросам: способ опубликования уведомлений, процедуры выдачи запросов предложений, ведение отчетности о процессе закупок, доступность информации для общественности, тендерное обеспечение и процедуры обжалования. Если это уместно, комментарии к соответствующим типовым положениям отсылают читателя к положениям Типового закона о закупках, которые могут *mutatis mutandis* дополнять описываемые практические элементы процедур отбора.

⁸ Перечень элементов, обычно включаемых в приглашение к участию в процедурах предквалификационного отбора, можно найти в пункте 2 статьи 25 Типового закона о закупках.

⁹ Перечень элементов, обычно включаемых в предквалификационную документацию, можно найти в пункте 3 статьи 7 Типового закона о закупках.

¹⁰ В некоторых странах в практических руководствах по процедурам отбора национальным организациям–заказчикам рекомендуется ограничивать количество потенциальных предложений до минимально возможного уровня, позволяющего обеспечить достаточную конкуренцию (например, три или четыре предложения). Способ, с помощью которого для обеспечения такого числа участников процедур могут быть использованы системы оценок (в особенности системы количественных оценок), рассматривается в Руководстве для законодательных органов (см. главу III "Выбор концессионера", пункты 48 и 49). См. также сноску 14.

¹¹ Информацию о процедурных действиях в рамках процесса предквалификационного отбора, в том числе о процедурах работы с запросами разъяснений и

Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам

о требованиях о раскрытии информации применительно к решению организации–заказчика относительно квалификационных данных участников процедур, можно найти в пунктах 2–7 статьи 7 Типового закона о закупках.

Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам

Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам

Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам
Критерии предварительного отбора [см. рекомендацию 15 и главу III, пункты 34-40, 43 и 44]	7	С тем чтобы выполнить условия для участия в процедурах отбора, заинтересованные участники процедур должны подтвердить, что они удовлетворяют объективно оправданным критериям ¹² , которые были сочтены организацией–заказчиком уместными применительно к соответствующим конкретным процедурам, как они указаны в документации для предварительного отбора. Эти критерии включают, как минимум, следующее: а) надлежащие профессиональные и технические квалификационные данные, людские ресурсы, оборудование и другие материальные средства, которые необходимы для выполнения всех этапов проекта, включая проектно–конструкторские, строительные и эксплуатационные работы, а также работы по материально–техническому обслуживанию; б) достаточные возможности по управлению финансовыми аспектами проекта и возможности по удовлетворению его финансовых потребностей; с) соответствующие управленческие и организационные возможности, репутация и опыт, включая предшествующий опыт по эксплуатации аналогичных объектов инфраструктуры.	15	Участники процедур должны продемонстрировать, что они удовлетворяют критериям предварительного отбора, которые были сочтены организацией–заказчиком уместными применительно к соответствующему конкретному проекту, включая следующие: а) надлежащие профессиональные и технические квалификационные данные, людские ресурсы, оборудование и другие материальные средства, которые необходимы для выполнения всех этапов проекта, а именно для выполнения инженерно–конструкторских, строительных и эксплуатационных работ, а также работ по материально–техническому обслуживанию; б) достаточные возможности по управлению финансовыми аспектами проекта и потенциальные возможности для удовлетворения финансовых потребностей инженерно–конструкторского, строительного и эксплуатационного этапов проекта; с) соответствующие управленческие и организационные возможности, репутация и опыт, включая предшествующий опыт по эксплуатации публичной инфраструктуры.

¹² Законодательство некоторых стран предусматривает возможность представления определенного преференциального режима для национальных предприятий или же специального режима для участников процедур, которые обязуются использовать национальные товары или нанимать местную рабочую силу. Различные вопросы, связанные с национальными преференциями, рассматриваются в Руководстве для законодательных органов (см. главу III "Выбор концессионера", пункты 43 и 44). В Руководстве для законодательных органов высказывается мнение, что страны, которые пожелают обеспечить определенные стимулы для национальных поставщиков, могут применять подобные преференции в форме специальных критериев оценки, а не в форме прямого исключения иностранных поставщиков. В любом случае, если предусматриваются национальные преференции, то о них следует объявлять заранее, желательно в приглашении к участию в предварительном отборе.

Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам
Участие консорциумов [см. рекомендацию 16 и главу III, пункты 41 и 42]	8(1–2)	1. Организация–заказчик при первом приглашении участников процедур к участию в процедурах отбора предоставляет им возможность создавать консорциумы для участия в процедурах. Информация, которая требуется от членов консорциумов, принимающих участие в процедурах, для демонстрации их квалификационных данных в соответствии с [типovým положением 7], относится как к консорциуму в целом, так и к его отдельным участникам. 2. Если иное [не разрешено ... [принимаящее государство указывает соответствующий орган] и] не указано в документации для предварительного отбора, каждый член консорциума может участвовать, прямо или косвенно, только в одном консорциуме ¹³ . Нарушение этого правила приводит к дисквалификации соответствующего консорциума и его отдельных членов.	16	Участникам процедур следует предоставить возможность создавать консорциумы для представления предложений при условии, что каждый член консорциума, прошедшего предварительный отбор, может принимать участие, прямо или через дочерние компании, только в одном консорциуме, участвующем в процедурах.
	8(3)	3. При рассмотрении квалификационных данных консорциумов, участвующих в процедурах, организация–заказчик принимает во внимание индивидуальные возможности членов консорциума и определяет, являются ли совокупные квалификационные данные членов консорциума достаточными для удовлетворения потребностей всех этапов проекта.		
Решение о предварительном отборе [см. рекомендацию 17 (применительно к пункту 2) и главу III, пункты 47–50]	9(1)	1. Организация–заказчик принимает решение в отношении квалификационных данных каждого участника процедур, представившего заявку на предварительный отбор. При принятии этого решения организация–заказчик применяет только те критерии, которые изложены в документации для предварительного отбора. Затем всем прошедшим предварительный отбор участникам процедур организация–заказчик направляет приглашение		

¹³ Обоснование запрета участия участников процедур более чем в одном консорциуме для представления предложений в отношении одного и того же проекта заключается в стремлении снизить опасность утечки информации или сговора между конкурирующими консорциумами. Тем не менее в типовом предложении предусматривается возможность специальных исключений из этого правила в случае, например, когда поставка каких-либо конкретных товаров или предоставление каких-либо особых услуг, необходимых для осуществления проекта, могут ожидаться только от одной компании или только от ограниченного числа компаний.

Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам
Решение о предварительном отборе [см. рекомендацию 17 (применительно к пункту 2) и главу III, пункты 47–50]	9(1)	1. Организация–заказчик принимает решение в отношении квалификационных данных каждого участника процедур, представившего заявку на предварительный отбор. При принятии этого решения организация–заказчик применяет только те критерии, которые изложены в документации для предварительного отбора. Затем всем прошедшим предварительный отбор участникам процедур организация–заказчик направляет приглашение представить предложения в соответствии с [типовыми положениями 10–17].		
	9(2)	2. Независимо от пункта 1 организация–заказчик может, при условии, что она сделала с этой целью соответствующее заявление в документации для предварительного отбора, сохранить за собой право запросить, после завершения процедур предварительного отбора, предложения только у ограниченного числа ¹⁴ участников процедур, которые наилучшим образом удовлетворяют критериям предварительного отбора. С этой целью организация–заказчик выставляет оценки участникам процедур, удовлетворяющим критериям предварительного отбора, на основе критериев, примененных для оценки их квалификационных данных, и составляет список участников процедур, которые по завершении процедур предварительного отбора будут приглашены представить предложения. При составлении этого списка организация–заказчик применяет только ту систему оценок, которая была изложена в документации для предварительного отбора.	17	Организации–заказчику следует составлять краткий список прошедших предварительный отбор участников процедур, которым впоследствии по завершении этапа предварительного отбора будет предложено представить предложения.
Одноэтапные и двухэтапные процедуры	10(1)	1. Организация–заказчик предоставляет пакет	18	По завершении процедур предварительного

¹⁴ В некоторых странах в практических руководствах по процедурам отбора национальным организациям–заказчикам рекомендуется ограничивать количество потенциальных предложений до минимального возможного уровня, позволяющего обеспечить достаточную конкуренцию (например, три или четыре предложения). В Руководстве для законодательных органов рассматривается способ обеспечения такого количества участников процедур при помощи систем оценок (в особенности систем количественных оценок) (см. главу III "Выбор концессионера", пункт 48). Следует отметить, что системы оценок используются исключительно для цели предварительного отбора участников процедур. Оценки участников процедур, прошедших предварительный отбор, не должны учитываться на этапе оценки предложений (см. типовое положение 15), на котором исходное положение всех участников процедур, прошедших предварительный отбор, должно быть равным.

Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам
Одноэтапные и двухэтапные процедуры запроса предложений [см. рекомендацию 18 (применительно к пункту 1) и 19 (применительно к пунктам 2 и 3) и главу III, пункты 51–58]	10(1)	1. Организация–заказчик предоставляет пакет из запроса предложений и связанной с ним документации, подготовленной в соответствии с [типовым положением II], каждому прошедшему предварительный отбор участнику процедур, уплатившему плату, если таковая взимается, за эту документацию.	18	По завершении процедур предварительного отбора организации–заказчику следует предложить прошедшим предварительный отбор участникам процедур представить окончательные предложения.
	10(2–3)	2. Независимо от вышеуказанного организация–заказчик может использовать двухэтапную процедуру для запроса предложений от прошедших предварительный отбор участников процедур, когда организация–заказчик считает невозможным описать в запросе предложений характеристики проекта, такие как проектные спецификации, эксплуатационные показатели, финансовые механизмы или договорные условия, настолько подробно и четко, чтобы можно было сформулировать окончательные предложения. 3. В случае использования двухэтапной процедуры применяются следующие положения: а) в первоначальный запрос предложений включается призыв к участникам процедур представить на первом этапе процедуры первоначальные предложения, касающиеся проектных спецификаций, эксплуатационных показателей, финансовых требований или других характеристик проекта, а также основных договорных условий, предложенных организацией–заказчиком ¹⁵ ; б) организация–заказчик может проводить встречи и обсуждения с любыми участниками	19	Независимо от вышеизложенного, организация–заказчик может использовать двухэтапную процедуру для запроса предложений от прошедших предварительный отбор участников процедур, когда она не имеет возможности сформулировать проектные спецификации или эксплуатационные показатели и договорные условия в связи с проектом настолько подробно и точно, чтобы можно было сформулировать окончательные предложения. В случае использования двухэтапной процедуры применяются следующие положения: а) организации–заказчику следует в первую очередь обратиться к прошедшим предварительный отбор участникам процедур с призывом представить предложения, касающиеся спецификаций на продукцию проекта и других характеристик проекта, а также предполагаемых условий договора; б) организации–заказчику следует провести встречу с участниками процедур для разъяснения вопросов, касающихся первоначального запроса предложений; с) после изучения полученных предложений организации–заказчику следует провести обзор

¹⁵ Во многих случаях, особенно в связи с новыми видами проектов, организация–заказчик может быть не в состоянии сформулировать на данном этапе подробный проект предусматриваемых ею договорных условий. Кроме того, организация–заказчик может счесть предпочтительным такой порядок, при котором подобные условия будут разрабатываться только после проведения первого раунда консультаций с прошедшими предварительный отбор участниками процедур. В любом случае для организации–заказчика будет, однако, важно предоставить на данном этапе определенную информацию с указанием ключевых условий концессионного договора, в частности, предусматриваемого по этому договору способа распределения связанных с проектом рисков между сторонами. Если вопрос о таком распределении договорных прав и обязательств будет оставлен полностью открытым до представления окончательного запроса предложений, то появляется опасность того, что участники процедур будут стремиться к минимизации принимаемых на себя рисков, что может воспрепятствовать достижению цели привлечения частных инвестиций к разработке проекта (см. главу III "Выбор концессионера", пункты 67–70, а также главу II "Риски, связанные с проектами, и правительственная поддержка", пункты 8–29).

Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам

Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам

Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам
Содержание запроса предложений [см. рекомендацию 20 и главу III, пункты 59-70]	11	В той мере, в которой это уже не требуется в силу ... [принимающее государство указывает положения своего законодательства о процедурах закупок, регулирующие вопросы содержания запроса предложений] ¹⁶ , в окончательный запрос предложений включается, как минимум, следующая информация: а) общая информация, которая может потребоваться участникам процедур для подготовки и представления их предложений ¹⁷ ; б) проектные спецификации и эксплуатационные показатели, если это уместно, включая требования организации–заказчика в отношении стандартов охраны труда и безопасности, а также защиты окружающей среды ¹⁸ ; с) предлагаемые организацией–заказчиком договорные условия, включая указания на то, какие условия не могут считаться предметом переговоров; д) критерии оценки предложений и минимальные показатели, если таковые имеются, установленные организацией–заказчиком для определения предложений, не отвечающих формальным требованиям; относительное значение, придаваемое каждому из критериев оценки, и порядок применения этих критериев и минимальных показателей при оценке и отклонении предложений.	20	В окончательный запрос предложений следует включать по меньшей мере следующую информацию: а) общая информация, которая может потребоваться участникам процедур для подготовки и представления их предложений; б) проектные спецификации и эксплуатационные показатели, если это уместно, включая требования организации–заказчика в отношении стандартов охраны труда и безопасности, а также защиты окружающей среды; с) предлагаемые организацией–заказчиком условия договора; д) критерии оценки предложений, относительное значение, придаваемого каждому из этих критериев, и порядок применения критериев при оценке предложений.
Тендерное обеспечение [см. главу III, пункт 62]	12	1. В запросе предложений устанавливаются требования в отношении эмитента, а также характера, формы, суммы и других основных условий требуемого тендерного обеспечения. 2. Участник процедур не утрачивает права на любое тендерное обеспечение, которое от него может требоваться предоставить, за исключением следующих случаев ¹⁹ :		

¹⁶ Перечень элементов, обычно включаемых в запрос предложений применительно к услугам, можно найти в статье 38 Типового закона о закупках.

¹⁷ Перечень элементов, которые должны быть включены, можно найти в Руководстве для законодательных органов, глава III "Выбор концессионера", пункты 61 и 62.

¹⁸ См. главу III "Выбор концессионера", пункты 64–66.

¹⁹ Общие положения о тендерном обеспечении можно найти в статье 32 Типового закона о закупках.

Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам
Тендерное обеспечение [см. главу III, пункт 62]	12	<p>1. В запросе предложений устанавливаются требования в отношении эмитента, а также характера, формы, суммы и других основных условий требуемого тендерного обеспечения.</p> <p>2. Участник процедур не утрачивает права на любое тендерное обеспечение, которое от него может требоваться предоставить, за исключением следующих случаев¹⁹:</p> <p>а) отзыв или изменение предложения по истечении окончательного срока представления предложений или, если это оговорено в запросе предложений, до истечения этого срока;</p> <p>б) неспособность вступить в заключительные переговоры с организацией–заказчиком согласно [пункту 1 типового положения 17];</p> <p>с) неспособность сформулировать наилучшую и окончательную оферту в течение срока, установленного организацией–заказчиком согласно [пункту 2 типового положения 17];</p> <p>д) неспособность подписать концессионный договор после принятия предложения, если этого требует организация–заказчик;</p> <p>е) неспособность предоставить требуемое обеспечение исполнения концессионного договора после принятия предложения или выполнить любое другое указанное в запросе предложений условие до подписания концессионного договора.</p>		
Разъяснения и изменения [см. рекомендацию 21 и главу III, пункты 71 и 72]	13	<p>Организация–заказчик может – либо по своей собственной инициативе, либо в результате запроса разъяснений каким-либо участником процедур – провести обзор любого элемента окончательного запроса предложений, как это предусматривается в [типовом положении 11], и, в случае необходимости, пересмотреть его.</p> <p>Организация–заказчик указывает в отчете о процедурах отбора, который составляется согласно [типовому положению 26], основания любого пересмотра запроса предложений. О любом таком исключении, изменении или добавлении сообщается участникам процедур таким же образом, что и в случае запроса предложений, в разумный срок до истечения</p>	21	Организация–заказчик может – либо по своей собственной инициативе, либо в результате запроса разъяснений каким-либо участником процедур – внести изменения в окончательный запрос предложений путем издания добавления в любой разумный момент до истечения окончательного срока представления предложений.

Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам
Разъяснения и изменения [см. рекомендацию 21 и главу III, пункты 71 и 72]	13	Организация–заказчик может – либо по своей собственной инициативе, либо в результате запроса разъяснений каким-либо участником процедур – провести обзор любого элемента окончательного запроса предложений, как это предусматривается в [типовом положении 11], и, в случае необходимости, пересмотреть его. Организация–заказчик указывает в отчете о процедурах отбора, который составляется согласно [типовому положению 2б], основания любого пересмотра запроса предложений. О любом таком исключении, изменении или добавлении сообщается участникам процедур таким же образом, что и в случае запроса предложений, в разумный срок до истечения окончательного срока представления предложений.	21	Организация–заказчик может – либо по своей собственной инициативе, либо в результате запроса разъяснений каким-либо участником процедур – внести изменения в окончательный запрос предложений путем издания добавления в любой разумный момент до истечения окончательного срока представления предложений.
Критерии оценки [см. рекомендации 22 (применительно к пункту 1) и 23 (применительно к пункту 2) и главу III, пункты 73–77]	14(1)	1. Критерии оценки и сопоставления технических предложений ²⁰ включают, как минимум, следующее: а) техническая обоснованность; б) соблюдение экологических стандартов; в) оперативная осуществимость; г) качество услуг и меры по обеспечению непрерывности их представления.	22	Критерии оценки и сопоставления технических предложений должны быть направлены на определение эффективности представленного тем или иным участником процедур предложения с точки зрения удовлетворения потребностей организации–заказчика, включая следующее: а) техническая обоснованность; б) оперативная осуществимость; в) качество услуг и меры по обеспечению непрерывности их предоставления; г) открываемые предложениями потенциальные возможности с точки зрения социально–экономического развития.
	14(2)	2. Критерии оценки и сопоставления финансовых и коммерческих предложений ²¹ включают, если это уместно, следующее: а) текущая стоимость предлагаемых видов вознаграждения, удельных цен и иных сборов в течение срока концессии; б) текущая стоимость предлагаемых прямых платежей со стороны организации–заказчика, если таковые предусматриваются;	23	Критерии оценки и сопоставления финансовых и коммерческих предложений могут включать, если это уместно, следующее: а) текущая стоимость предлагаемых видов вознаграждения, оплаты, удельных цен и иных сборов в течение срока концессии; б) текущая стоимость предлагаемых прямых платежей со стороны организации–заказчика,

²⁰ См. главу III "Выбор концессионера", пункт 74.

²¹ См. главу III "Выбор концессионера", пункты 75–77.

Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам
	14(2)	<p>2. Критерии оценки и сопоставления финансовых и коммерческих предложений²¹ включают, если это уместно, следующее:</p> <p>а) текущая стоимость предлагаемых видов вознаграждения, удельных цен и иных сборов в течение срока концессии;</p> <p>б) текущая стоимость предлагаемых прямых платежей со стороны организации–заказчика, если таковые предусматриваются;</p> <p>в) затраты на проектно–конструкторские и строительные работы, ежегодные затраты на эксплуатацию и материально–техническое обслуживание, текущая стоимость капитальных затрат и затрат на эксплуатацию и материально–техническое обслуживание;</p> <p>г) объем финансовой поддержки, если таковая ожидается от каких-либо публичных органов [принимającego государства];</p> <p>д) обоснованность предлагаемых финансовых механизмов;</p> <p>е) степень согласия с предложенными организацией–заказчиком в запросе предложений договорными условиями, которые могут являться предметом переговоров;</p> <p>ж) открываемые предложениями потенциальные возможности с точки зрения социально–экономического развития.</p>	23	<p>Критерии оценки и сопоставления финансовых и коммерческих предложений могут включать, если это уместно, следующее:</p> <p>а) текущая стоимость предлагаемых видов вознаграждения, оплаты, удельных цен и иных сборов в течение срока концессии;</p> <p>б) текущая стоимость предлагаемых прямых платежей со стороны организации–заказчика, если таковые предусматриваются;</p> <p>в) затраты на проектно–конструкторские и строительные работы, ежегодные затраты на эксплуатацию и материально–техническое обслуживание, текущая стоимость капитальных затрат и затрат на эксплуатацию и материально–техническое обслуживание;</p> <p>г) объем финансовой поддержки, если ожидается таковая от правительства;</p> <p>д) обоснованность предлагаемых механизмов финансирования;</p> <p>е) степень согласия с предлагаемыми договорными условиями.</p>
Сопоставление и оценка предложений [см. рекомендацию 34 и главу III, пункты 78–82]	15	<p>1. Организация–заказчик проводит сопоставление и оценку каждого предложения в соответствии с критериями оценки, относительным значением, придаваемым каждому из этих критериев, и порядком оценки, изложенным в запросе предложений.</p> <p>2. Для целей пункта 1 организация–заказчик может устанавливать минимальные уровни требований в отношении качественных, технических, финансовых и коммерческих аспектов. Предложения, не достигшие минимальных уровней, рассматриваются в качестве не отвечающих формальным</p>	24	<p>Организация–заказчик может устанавливать минимальные требования в отношении качественных, технических, финансовых и коммерческих аспектов, которые должны быть отражены в предложениях в соответствии с критериями, изложенными в запросе предложений. Предложения, не достигшие таких минимальных требований, должны рассматриваться в качестве не отвечающих формальным требованиям.</p>

Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам
Сопоставление и оценка предложений [см. рекомендацию 34 и главу III, пункты 78–82]	15	1. Организация–заказчик проводит сопоставление и оценку каждого предложения в соответствии с критериями оценки, относительным значением, придаваемым каждому из этих критериев, и порядком оценки, изложенным в запросе предложений. 2. Для целей пункта 1 организация–заказчик может устанавливать минимальные уровни требований в отношении качественных, технических, финансовых и коммерческих аспектов. Предложения, не достигшие минимальных уровней, рассматриваются в качестве не отвечающих формальным требованиям и исключаются из процедур отбора ²² .	24	Организация–заказчик может устанавливать минимальные требования в отношении качественных, технических, финансовых и коммерческих аспектов, которые должны быть отражены в предложениях в соответствии с критериями, изложенными в запросе предложений. Предложения, не достигшие таких минимальных требований, должны рассматриваться в качестве не отвечающих формальным требованиям.
Новое подтверждение выполнения квалификационных критериев [см. рекомендацию 25 и главу III, пункты 78–82]	16	Организация–заказчик может потребовать от любого участника процедур, прошедшего предварительный отбор, вновь подтвердить его квалификационные данные в соответствии с теми же критериями, которые использовались при его предварительном отборе. Организация–заказчик дисквалифицирует любого участника процедур, который не сможет вновь подтвердить свои квалификационные данные при получении соответствующего запроса ²³ .	25	Независимо от того, проводился ли процесс предварительного отбора, организация–заказчик может сохранять за собой право потребовать от всех участников процедур вновь продемонстрировать их квалификационные данные в соответствии с критериями и процедурами, изложенными в запросе предложений или, если это уместно, в документации для предварительного отбора. В случаях, когда процесс предварительного отбора проводился, должны применяться те же критерии, что и при процедурах предварительного отбора.
Заключительные переговоры [см. рекомендации 26 (применительно к пункту 1) и 27 (применительно	17(1)	1. Организация–заказчик расставляет все отвечающие формальным требованиям предложения в порядке полученных ими	26	Организации–заказчику следует расставить все отвечающие формальным требованиям предложения в порядке полученных ими оценок на

²² В этом типовом положении предлагается пример процесса оценки, который организация–заказчик, возможно, пожелает применить с целью сопоставления и оценки предложений по проектам в области инфраструктуры, финансируемым из частных источников. Альтернативные процедуры оценки описываются в Руководстве для законодательных органов, глава III "Выбор концессионера", пункты 79–82; речь идет, например, о двухэтапных процедурах оценки или о системе двух конвертов. В отличие от процесса, предусматриваемого в данном типовом положении, процедуры, описанные в Руководстве для законодательных органов, направлены на то, чтобы предоставить организации–заказчику возможность проводить сопоставление и оценку нефинансовых критериев отдельно от финансовых критериев, с тем чтобы избежать ситуаций, когда определенным элементам финансовых критериев (например, цене на единицу продукции) придается чрезмерное значение в ущерб нефинансовым критериям. С тем чтобы обеспечить беспристрастность, прозрачность и предсказуемость относительно этапа оценки в рамках процедур отбора, принимающему государству рекомендуется изложить в своем законодательстве те процедуры оценки, которые организация–заказчик может использовать для сопоставления и оценки предложений, и подробно регламентировать применение таких процедур.

²³ В случаях, когда проводились предквалификационные процедуры, должны применяться те же критерии, что и критерии, использовавшиеся при предквалификационных процедурах.

Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам
Заключительные переговоры [см. рекомендации 26 (применительно к пункту 1) и 27 (применительно к пункту 2) и главу III, пункты 83 и 84]	17(1)	1. Организация–заказчик расставляет все отвечающие формальным требованиям предложения в порядке полученных ими оценок и приглашает к участию в заключительных переговорах по концессионному договору участника процедур, получившего наиболее высокую оценку. На заключительных переговорах не могут рассматриваться те условия договора, которые были определены в окончательном запросе предложений в качестве не подлежащих обсуждению, если таковые имеются.	26	Организации–заказчику следует расставить все отвечающие формальным требованиям предложения в порядке полученных ими оценок на основе критериев, изложенных в запросе предложений, и пригласить к участию в заключительных переговорах по проектному соглашению участника процедур, получившего наиболее высокую оценку. На заключительных переговорах не могут рассматриваться те условия договора, которые были определены в окончательном запросе предложений в качестве не подлежащих обсуждению.
	17(2)	2. Если организации–заказчику становится очевидно, что переговоры с приглашенным участником процедур не приведут к заключению концессионного договора, организация–заказчик информирует этого участника процедур о своем намерении прекратить переговоры и предоставляет ему разумный срок для подготовки его наилучшей и окончательной оферты. Если в течение установленного срока этот участник процедур не подготовит приемлемой для организации–заказчика оферты, она прекращает переговоры с таким участником процедур. Затем организация–заказчик приглашает к переговорам других участников процедур на основе полученных ими оценок до того момента, пока она не заключит концессионного договора или не отклонит все оставшиеся предложения. Организация–заказчик не возобновляет переговоров с каким-либо участником процедур, переговоры с которым были прекращены на основании настоящего пункта.	27	Если организации–заказчику становится очевидно, что переговоры с приглашенным участником процедур не приведут к заключению проектного соглашения, организации–заказчику следует проинформировать этого участника процедур о том, что она прекращает переговоры, а затем поочередно приглашать к переговорам других участников процедур на основе полученных ими оценок до того момента, пока она не заключит проектного соглашения или не отклонит все оставшиеся предложения.
Обстоятельства, допускающие выдачу подряда без проведения конкурентных процедур	18	При условии утверждения ... [принимающее государство указывает соответствующий орган] ²⁴ организация–заказчик уполномо-	28	В законодательстве следует оговорить исключительные обстоятельства, при которых организация–заказчик может быть уполномо-

²⁴ Причина обусловливания принятия решения о заключении концессионного договора без проведения конкурентных процедур утверждением вышестоящего органа заключается в необходимости обеспечения того, чтобы организация–заказчик проводила прямые переговоры с участниками процедур только в надлежащих обстоятельствах (см. главу III "Выбор концессионера", пункты 85–96). В силу этого в данном типовом положении принимающему государству предлагается указать соответствующий орган, компетентный разрешать проведение переговоров во всех случаях, оговоренных в типовом положении. В то же время принимающее государство может предусмотреть различные требования к утверждению для каждого из

Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам

подпунктов данного типового положения. В некоторых случаях принимающее государство может, например, предусмотреть, что полномочия на проведение таких переговоров непосредственно вытекают из законодательства. В других случаях принимающее государство может обусловить проведение переговоров утверждением различных вышестоящих органов в зависимости от характера услуг, которые предполагается предоставлять, или от соответствующего сектора инфраструктуры. В подобных случаях принимающему государству, возможно, потребуется адаптировать текст типового положения к этим требованиям утверждения путем добавления соответствующего требования утверждения в надлежащий подпункт или путем добавления ссылки на положения законодательства, в которых подобные требования устанавливаются.

- 25 В качестве альтернативы исключению, предусматриваемому в подпункте (b), принимающее государство может рассмотреть вопрос о разработке упрощенной процедуры для запроса предложений в связи с проектами, не достигающими установленного предела, например, путем применения процедур, описанных в статье 48 Типового закона о закупках.
- 26 Принимающее государство, возможно, пожелает, установить требование о том, чтобы организация–заказчик включала в отчет, который должен быть подготовлен согласно [типovому положению 26], краткое изложение результатов переговоров и указание на ту степень, в которой эти результаты отличаются от проектных спецификаций и договорных условий, изложенных в первоначальном запросе предложений, и на причины этого.
- 27 Принимающие государства, которые считают желательным установить порядок, предусматривающий разрешение использовать процедуры переговоров на специальной основе, возможно, пожелают сохранить подпункт (g) при принятии данного типового положения. Принимающие государства, желающие ограничить исключения из конкурентных процедур отбора, могут, в свою очередь, отдать предпочтение исключению этого подпункта. В любом случае для целей обеспечения прозрачности принимающее государство, возможно, пожелает указать в этом или другом месте типового положения иные исключения, допускающие использование процедур переговоров, если таковые могут предусматриваться согласно специальному законодательству.

Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам

Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам

Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам
Процедуры переговоров по концессионному договору [см. рекомендацию 29 и главу III, пункт 90]	19	В тех случаях, когда переговоры по концессионному договору ведутся без использования процедур, изложенных в [типовых положениях 6–17], организация–заказчик ²⁸ : а) за исключением концессионных договоров, заключаемых согласно [пункту (с) типового положения 18] – обеспечивает публикацию уведомления о своем намерении начать переговоры в отношении концессионного договора в соответствии с ... [принимающее государство указывает любые соответствующие положения своего законодательства о процедурах закупок, регулирующие вопросы публикации уведомлений]; б) проводит переговоры с настолько широким кругом лиц, которые, по ее мнению, способны ²⁹ осуществить проект, насколько это позволяют обстоятельства; с) устанавливает критерии оценки, при использовании которых предложения должны оцениваться и расставляться в порядке полученных ими оценок.	29	Законодательство может предусматривать требование о соблюдении следующих процедур при выдаче концессии без проведения конкурентных процедур: а) организации–заказчику следует публиковать уведомление о своем намерении выдать концессию на осуществление предлагаемого проекта и следует проводить переговоры с настолько широким кругом компаний, которые считаются способными выполнить проект, насколько это позволяют обстоятельства; б) оферты должны оцениваться и расставляться в порядке полученных ими оценок в соответствии с критериями оценки предложений, установленными организацией–заказчиком; с) за исключением ситуации, упомянутой в рекомендации 28(с), организации–заказчику следует обеспечивать опубликование уведомлений о выдаче концессии с указанием особых обстоятельств и причин выдачи концессии без проведения конкурентных процедур.

²⁸ Ряд элементов, позволяющих усилить прозрачность при переговорах, проводимых согласно данному типовому положению, рассматривается в Руководстве для законодательных органов, глава III "Выбор концессионера", пункты 90–96.

²⁹ Принимающие государства, желающие усилить прозрачность применительно к использованию процедур переговоров, могут с помощью специальных правил установить квалификационные критерии, которым должны удовлетворять лица, приглашенные к участию в переговорах согласно [типовым положениям 18 и 19]. Возможные квалификационные критерии указываются в [типовом положении 7].

Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам
Приемлемость незапрошенных предложений [см. рекомендацию 30 и главу III, пункты 97–109]	20	В порядке исключения из применения [типовых положений 6–17] организация–заказчик ³⁰ уполномочивается рассматривать незапрошенные предложения в соответствии с процедурами, изложенными в [типовых положениях 21–23], при условии, что такие предложения не касаются какого-либо проекта, в связи с которым уже были начаты или объявлены процедуры отбора.	30	В порядке исключения из применения процедур отбора, описанных в рекомендациях 14–27, организации–заказчику может быть разрешено рассматривать незапрошенные предложения в соответствии со специальными процедурами, установленными в законодательстве для рассмотрения незапрошенных предложений, при условии, что такие предложения не касаются какого-либо проекта, в связи с которым организацией–заказчиком уже были начаты или объявлены процедуры отбора.
Процедуры определения приемлемости незапрошенных предложений [см. рекомендации 31 (применительно к пунктам 1 и 2) и 32 (применительно к пункту 3) и главу III, пункты 110–112]	21(1–2)	1. После получения и предварительного изучения незапрошенного предложения организация–заказчик незамедлительно информирует представившую его сторону о том, рассматривается ли проект в качестве потенциально отвечающего публичным интересам ³¹ . 2. Если проект сочтен потенциально отвечающим публичным интересам согласно пункту 1, организация–заказчик приглашает сторону, представившую предложение, представить настолько подробную информацию о предлагаемом проекте, насколько это является возможным на этом этапе, с тем чтобы позволить организации–заказчику должным	31	После получения и предварительного изучения незапрошенного предложения организации–заказчику следует в течение непродолжительного разумного срока проинформировать представившую его сторону о том, рассматривается ли предложенный проект в качестве потенциально отвечающего публичным интересам. Если будет сочтено, что проект отвечает публичным интересам, организации–заказчику следует пригласить сторону, представившую предложение, представить официальное предложение, содержащее информацию, достаточно подробную для того,

³⁰ Данное типовое положение исходит из того, что полномочия на рассмотрение незапрошенных предложений будут принадлежать организации–заказчику. Однако в зависимости от системы регулирования в принимающем государстве ответственность за работу с незапрошенными предложениями или за рассмотрение, например, вопроса о том, отвечает ли незапрошенное предложение публичным интересам, может лежать на ином органе, чем организация–заказчик. В подобном случае принимающему государству следует внимательно рассмотреть порядок, с помощью которого, возможно, потребуются обеспечить координацию функций такого органа и функций организации–заказчика (см. сноски 1, 3 и 24, а также источники, на которые в них даны ссылки).

³¹ Определение того, отвечает ли предложенный проект публичным интересам, предполагает тщательную оценку потенциальных выгод для общества, предлагаемых проектом, а также его связи с правительственной политикой в соответствующем секторе инфраструктуры. С тем чтобы обеспечить беспристрастность, прозрачность и предсказуемость процедур определения приемлемости незапрошенных предложений, принимающему государству было бы, возможно, целесообразно, предусмотреть в правилах или других документах руководящие указания относительно критериев, которые будут использоваться для определения соответствия незапрошенных предложений публичным интересам и которые могут включать критерии для оценки уместности договорных решений и разумности предлагаемого распределения рисков, связанных с проектом.

Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам
<p>Процедуры определения приемлемости незапрошенных предложений [см. рекомендации 31 (применительно к пунктам 1 и 2) и 32 (применительно к пункту 3) и главу III, пункты 110–112]</p>	21(1–2)	<p>1. После получения и предварительного изучения незапрошенного предложения организация–заказчик незамедлительно информирует представившую его сторону о том, рассматривается ли проект в качестве потенциально отвечающего публичным интересам³¹.</p> <p>2. Если проект сочтен потенциально отвечающим публичным интересам согласно пункту 1, организация–заказчик приглашает сторону, представившую предложение, представить настолько подробную информацию о предлагаемом проекте, насколько это является возможным на этом этапе, с тем чтобы позволить организации–заказчику должным образом оценить квалификационные данные этой стороны³² и техническую и экономическую осуществимость проекта, а также определить вероятность успешной реализации проекта в предложенном порядке и на условиях, приемлемых для организации–заказчика. С этой целью сторона, предложившая проект, представляет технико–экономическое обоснование, исследование экологического воздействия и достаточную информацию относительно концепций или технологий, предусматриваемых в предложении.</p>	31	<p>После получения и предварительного изучения незапрошенного предложения организации–заказчику следует в течение непродолжительного разумного срока проинформировать представившую его сторону о том, рассматривается ли предложенный проект в качестве потенциально отвечающего публичным интересам. Если будет сочтено, что проект отвечает публичным интересам, организации–заказчику следует пригласить сторону, представившую предложение, представить официальное предложение, содержащее информацию, достаточно подробную для того, чтобы позволить организации–заказчику должным образом оценить концепцию или технологию и определить, отвечает ли предложение условиям, установленным в законодательстве, и может ли оно быть успешно реализовано в масштабах предлагаемого проекта.</p>

³² Принимающее государство, возможно, пожелает предусмотреть в своих правилах квалификационные критерии, удовлетворение которых может требоваться от стороны, предложившей проект. Элементы, которые следует принимать во внимание с этой целью, указываются в [типovém положении 7].

Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам
	21(3)	3. При рассмотрении незапрошенного предложения организация–заказчик уважает интеллектуальную собственность, коммерческую тайну или другие исключительные права, воплощенные в предложении, вытекающие из него или упомянутые в нем. В силу этого организация–заказчик не использует информации, предоставленной стороной, предложившей проект, или от ее имени в связи с ее незапрошенным предложением, в иных целях, чем оценка предложения, кроме как с согласия этой стороны. Если иное не согласовано сторонами, организация–заказчик в случае отклонения предложения возвращает стороне, предложившей проект, оригиналы и любые копии документов, которые были представлены и подготовлены этой стороной на протяжении всей процедуры.	32	Сторона, предложившая проект, должна сохранять правовой титул на всю представленную документацию на протяжении всей процедуры, и эта документация должна быть возвращена ей в случае, если предложение будет отклонено.
Незапрошенные предложения, которые не связаны с интеллектуальной собственностью, коммерческой тайной или другими исключительными правами [см. рекомендацию 33 и главу III, пункты 113 и 114]	22	1. За исключением обстоятельств, изложенных в [типовом положении 18], организация–заказчик, если она принимает решение об осуществлении проекта, начинает процедуры отбора в соответствии с [типовыми положениями 6–17], если организация–заказчик сочтет, что: а) предполагаемая отдача проекта может быть достигнута без использования интеллектуальной собственности, коммерческой тайны или других исключительных прав, которые принадлежат стороне, представившей предложение, или которыми она обладает; и б) предложенная концепция или технология в действительности не являются уникальными или новыми. 2. Сторона, представившая предложение, приглашается к участию в процедурах отбора, начатых организацией–заказчиком в соответствии с пунктом 1, и ей могут быть предоставлены стимулы или аналогичные льготы в порядке, описанном организацией–заказчиком в запросе предложений, за подготовку и представление предложения.	33	Организации–заказчику следует начать процедуры конкурентного отбора в соответствии с рекомендациями 14–27, если будет сочтено, что предполагаемая проектная отдача может быть достигнута без использования процессов, конструкторских решений, методологий или инженерных концепций, на которые автор незапрошенного предложения обладает исключительными правами, или если предлагаемая концепция или технология в действительности не являются уникальными или новыми. Автор незапрошенного предложения должен быть приглашен к участию в таких процедурах, и ему могут быть предоставлены льготы за представление предложения.

Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам
<p>Незапрошенные предложения, которые связаны с интеллектуальной собственностью, коммерческой тайной или другими исключительными правами</p> <p>[см. рекомендации 34 (применительно к пунктам 1 и 2) и 35 (применительно к пунктам 3 и 4) и главу III, пункты 115–117]</p>	23(1–2)	<p>1. Если организация–заказчик установит, что условия, предусматриваемые в [пунктах 1(a) и (b) типового положения 22], не соблюдены, то от нее не требуется проведения процедур отбора согласно [типовым положениям 6–17]. Однако организация–заказчик может попытаться получить сопоставительные элементы в связи с незапрошенным предложением в соответствии с положениями, изложенными в пунктах 2–4³³.</p> <p>2. Когда организация–заказчик намеревается получить сопоставительные элементы в связи с незапрошенным предложением, она публикует описание основных элементов, связанных с отдачей предлагаемого проекта, с приглашением другим заинтересованным сторонам представить предложения в течение [разумного срока] [принимаящее государство указывает определенный конкретный срок].</p>	34	<p>Если, как представляется, предполагаемая проектная отдача не может быть достигнута без использования процессов, конструкторских решений, методологий или инженерных концепций, на которые автор незапрошенного предложения обладает исключительными правами, организации–заказчику следует попытаться получить сопоставительные элементы в связи с незапрошенным предложением. Для этой цели организации–заказчику следует опубликовать описание основных элементов, касающихся производства предлагаемого проекта, с приглашением другим заинтересованным сторонам представить альтернативные или сопоставимые предложения в течение определенного разумного срока.</p>
	23(3–4)	<p>3. Если предложений в ответ на приглашение, сделанное согласно пункту 2, в течение [разумного срока] [срока, оговоренного в пункте 2 выше,] получено не было, организация–заказчик может начать переговоры со стороной, представившей первоначальное предложение.</p> <p>4. Если организация–заказчик получает предложения в ответ на приглашение, сделанное согласно пункту 2, она приглашает представившие их стороны к переговорам в соответствии с положениями, изложенными в [типовом положении 19]. В случае, если организация–заказчик получает достаточно большое число предложений, которые, как это представляется prima facie, удовлетворяют ее потребности в области инфраструктуры, организация–заказчик обращается с запросом о представлении предложений согласно [типовым положениям 10–17] с учетом любых стимулов или иных льгот, которые могут быть</p>	35	<p>Организация–заказчик может провести переговоры с автором незапрошенного предложения, если никаких альтернативных предложений не было получено, при условии согласия вышестоящего органа. Если альтернативные предложения были представлены, организации–заказчику следует пригласить все представившие их стороны к переговорам в соответствии с положениями рекомендации 29(a)–(c).</p>

³³ Принимающее государство, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о принятии специальной процедуры для рассмотрения незапрошенных предложений, подпадающих под действие данного типового положения; такая процедура может, mutatis mutandis, строиться на основе процедуры запроса предложений, изложенной в статье 48 Типового закона о закупках.

Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам
	23(3–4)	<p>3. Если предложений в ответ на приглашение, сделанное согласно пункту 2, в течение [разумного срока] [срока, оговоренного в пункте 2 выше,] получено не было, организация–заказчик может начать переговоры со стороной, представившей первоначальное предложение.</p> <p>4. Если организация–заказчик получает предложения в ответ на приглашение, сделанное согласно пункту 2, она приглашает представившие их стороны к переговорам в соответствии с положениями, изложенными в [типovém положении 19]. В случае, если организация–заказчик получает достаточно большое число предложений, которые, как это представляется prima facie, удовлетворяют ее потребности в области инфраструктуры, организация–заказчик обращается с запросом о представлении предложений согласно [типovým положениям 10–17] с учетом любых стимулов или иных льгот, которые могут быть предоставлены лицу, представившему незапрошенное предложение, в соответствии с [пунктом 2 типового положения 22].</p>	35	<p>Организация–заказчик может провести переговоры с автором незапрошенного предложения, если никаких альтернативных предложений не было получено, при условии согласия вышестоящего органа. Если альтернативные предложения были представлены, организации–заказчику следует пригласить все представившие их стороны к переговорам в соответствии с положениями рекомендации 29(a)–(c).</p>
<p>Конфиденциальность переговоров [см. рекомендацию 36 и главу III, пункт 118]</p>	24	<p>Организация–заказчик обращается с предложениями таким образом, чтобы не допустить раскрытия их содержания конкурирующим участникам процедур. Любые обсуждения, сообщения и переговоры между организацией–заказчиком и участником процедур согласно [пункту 3 типового положения 10, типовым положениям 17, 18 и 19 или пунктам 3 и 4 типового положения 23] являются конфиденциальными. За исключением случаев, когда это требуется в силу закона или приказа суда, ни одна из сторон переговоров не раскрывает какому бы то ни было другому лицу, кроме как своих агентов, субподрядчиков, кредиторов, советников или консультантов, любую техническую, ценовую или иную информацию, которую она получила в связи с обсуждениями, сообщениями и переговорами согласно вышеупомянутым положениям, без согласия на то другой стороны.</p>	36	<p>Переговоры между организацией–заказчиком и участниками процедур должны носить конфиденциальный характер, и ни одна из сторон переговоров не должна раскрывать какому бы то ни было другому лицу любую техническую, ценовую или иную коммерческую информацию, связанную с переговорами, без согласия на то другой стороны.</p>

Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам
Уведомление о принятии решения заключить договор [см. рекомендацию 37 и главу III, пункт 119]	25	За исключением концессионных договоров, решение о заключении которых принимается согласно [пункту (с) типового положения 18], организация–заказчик обеспечивает публикацию уведомления о принятии решения заключить договор в соответствии с ... [принимающее государство указывает положения своего законодательства о процедурах закупок, регулирующие вопросы публикации уведомлений о принятии решений заключить договор]. В уведомление включаются указание концессионера и резюме основных условий концессионного договора.	37	Организации–заказчику следует обеспечить публикацию уведомления о выдаче подряда на проект. В уведомлении должен указываться концессионер и должно приводиться резюме основных условий проектного соглашения.
Отчет о процедурах отбора и принятии решения заключить договор [см. рекомендацию 38 и главу III, пункты 120–126]	26	Организация–заказчик ведет надлежащую отчетность, в которую включается информация, касающаяся процедур отбора и принятия решения заключить договор, в соответствии с ... [принимающее государство указывает положения своего законодательства о публичных закупках, регулирующие вопросы ведения отчетности о процедурах закупок] ³⁴ .	38	Организации–заказчику следует вести надлежащую отчетность, в которую включается ключевая информация, касающаяся процедур отбора и принятия решения о выдаче подряда. В законодательстве следует установить требования об обеспечении публичного доступа к такой отчетности.
Процедуры обжалования [см. рекомендацию 39 и главу III, пункты 127–131]	27	Участники процедур, которые заявляют о том, что они понесли – или которые могут понести – убытки или ущерб в результате нарушения какой-либо обязанности, возложенной в соответствии с законодательством на организацию–заказчика, могут обжаловать действия или бездействие организации–заказчика в соответствии с ... [принимающее государство указывает положения своего законодательства, регулирующие вопросы обжалования решений, вынесенных в рамках процедур закупки] ³⁵ .	39	Участники процедур, которые заявляют о том, что они понесли – или которые могут понести – убытки или ущерб в результате нарушения какой-либо обязанности, возложенной в соответствии с законодательством на организацию–заказчика, могут обжаловать действия организации–заказчика в соответствии с законодательством принимающей страны.
Содержание концессионного договора	28	В концессионном договоре регулируются такие	40	В законодательстве могут быть определены

³⁴ Вопросы о содержании такой отчетности в связи с различными видами процедур выдачи подрядов на проекты, которые предусматриваются в типовых положениях, а также о той степени, в которой содержащаяся в ней информация может быть открыта для доступа общественности, рассматриваются в Руководстве для законодательных органов, глава III "Выбор концессионера", пункты 120–126. Содержание подобного отчета в связи с различными видами предусматриваемых процедур выдачи подрядов на проекты рассматривается в статье 11 Типового закона о закупках. Если подобные вопросы недостаточно урегулированы в законодательстве принимающего государства, то ему следует принять соответствующие законы или правила.

³⁵ Элементы для создания надлежащей системы обжалования рассматриваются в Руководстве для законодательных органов, глава III "Выбор концессионера", пункты 127–131. Они также содержатся в главе VI Типового закона о закупках. Если законодательство принимающего государства не предусматривает подобной надлежащей системы обжалования, то ему следует рассмотреть вопрос о принятии соответствующих законов.

Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам
Содержание концессионного договора [см. рекомендацию 40 и главу IV, пункты 1–11]	28	В концессионном договоре регулируются такие вопросы, которые стороны считают уместными, например, следующие:	40	В законодательстве могут быть определены ключевые условия для включения в проектное соглашение, в число которых могут входить условия, упомянутые в рекомендациях 41–68 ниже.
[см. главу IV, пункт 1]	28(a)	а) характер и объем работ, которые должны быть выполнены, а также услуг, которые должны быть предоставлены концессионером;		
[см. рекомендацию 5]	28(b)	б) условия предоставления таких услуг и степень исключительности прав концессионера, если таковая предусматривается, согласно концессионному договору;	5	В законодательстве следует оговорить вопрос о том, может ли концессия распространяться на весь регион в пределах компетенции соответствующей организации–заказчика, или только на отдельную географическую часть такого региона, или на конкретный проект, и может ли она быть выдана с предоставлением исключительных прав или без него, как это уместно, в соответствии с нормами и принципами права, законодательными положениями, подзаконными актами и политикой, применимыми к соответствующему сектору. Организации–заказчики могут быть совместно уполномочены выдавать концессии, выходящие за пределы компетенции отдельных организаций–заказчиков.
	28(c)	в) помощь, которую организация–заказчик может предоставить концессионеру в связи с получением лицензий и разрешений в той мере, в которой это необходимо для осуществления проекта в области инфраструктуры;		
[см. рекомендации 42 и 43 и типовое положение 30]	28(d)	д) любые требования, касающиеся образования и минимального капитала юридического лица, зарегистрированного в соответствии с [типовым положением 30];	42	В распоряжение организации–заказчика следует предоставить возможность потребовать, чтобы выбранные участники процедур учредили самостоятельное юридическое лицо с местонахождением в стране.
			43	В проектном соглашении должны оговариваться минимальный капитал проектной компании и процедуры для получения согласия организации–заказчика с уставными документами и иными принимаемыми на их основе нормативными актами проектной компании, а также с внесением существенных изменений в эти документы.

Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам
[см. рекомендации 44 и 45 и типовые положения 31–33]	28(е)	е) собственность на активы, связанные с проектом, и обязательства сторон, если это уместно, в связи с приобретением строительной площадки и любыми необходимыми сервитутами в соответствии с [типовыми положениями 31–33];	44	В проектном соглашении должны оговариваться, если это уместно, вопросы о том, какие активы будут находиться в публичной собственности и какие активы будут находиться в частной собственности концессионера. В проектном соглашении следует далее указать те активы, которые концессионер должен передать организации–заказчику или новому концессионеру по истечении или прекращении проектного соглашения; какие активы организация–заказчик может, по своему выбору, выкупить у концессионера; и какие активы концессионер может свободно вывести или реализовать по истечении или прекращении проектного соглашения.
			45	Организации–заказчику следует оказывать концессионеру помощь в приобретении таких связанных со строительной площадкой прав, которые необходимы для эксплуатации, сооружения и материально–технического обслуживания объекта. Законодательство может уполномочивать концессионера вступать на территорию, находящуюся в собственности третьих сторон, осуществлять транзитные перевозки по этой территории и производить на ней работы или устанавливать сооружения, как это требуется для целей возведения, эксплуатации и материально–технического обслуживания объекта.
[см. рекомендации 46 и 48]	28(f)	f) вознаграждение концессионера, будь то в виде тарифов или сборов за использование объекта или предоставление услуг; методы и формулы расчета или корректировки любых таких тарифов или сборов; и платежи, если таковые предусматриваются, которые могут быть осуществлены организацией–заказчиком или другим публичным органом;	46	В законодательстве следует предусмотреть полномочия концессионера на взимание тарифов или сборов с пользователей за использование объекта или предоставляемых им услуг. В проектном соглашении должны предусматриваться методы и формулы корректировки таких тарифов или сборов с пользователей.
			48	Организации–заказчику следует предоставить полномочия, если это уместно, соглашаться на прямые платежи концессионеру в качестве замены сборов за обслуживание, которые должны уплачиваться пользователями, или в дополнение к ним или принимать на себя

Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам
		таких тарифов или сборов; и платежи, если таковые предусматриваются, которые могут быть осуществлены организацией–заказчиком или другим публичным органом;	48	Организации–заказчику следует предоставить полномочия, если это уместно, соглашаться на прямые платежи концессионеру в качестве замены сборов за обслуживание, которые должны уплачиваться пользователями, или в дополнение к ним или принимать на себя обязательства по закупке фиксированных количеств товаров или услуг.
[см. рекомендацию 52]	28(g)	g) процедуры для рассмотрения и утверждения организацией–заказчиком проектно–конструкторской документации, строительных планов и спецификаций, а также процедуры для испытаний и итоговой инспекции, одобрения и принятия объекта инфраструктуры;	52	В проектном соглашении должны предусматриваться процедуры для рассмотрения и утверждения организацией–заказчиком строительных планов и спецификаций, право организации–заказчика следить за ходом строительства или модернизации объекта инфраструктуры, условия, при которых организация–заказчик может потребовать внести изменения в строительные спецификации, и процедуры для испытаний и итоговой инспекции, одобрения и принятия объекта, его оборудования и аппаратуры.
[см. рекомендацию 53 и типовое положение 38]	28(h)	h) объем обязательств концессионера по обеспечению, если это уместно, приспособления параметров предоставления услуги для удовлетворения фактического спроса на нее, непрерывности ее предоставления и ее предоставления всем пользователям на практически одних и тех же условиях;	53	В проектном соглашении, если это уместно, должна устанавливаться степень ответственности концессионера за обеспечение следующего: а) приспособление услуги для удовлетворения фактического спроса на нее; б) непрерывность предоставления услуги; в) предоставление услуги всем пользователям на практически одних и тех же условиях; г) недискриминационный доступ, если это уместно, других поставщиков услуг к любой сети публичной инфраструктуры, эксплуатируемой концессионером.
[см. рекомендации 52 и 54, подпункт (b)]	28(i)	i) право организации–заказчика или другого публичного органа на контроль за работами, которые должны быть выполнены, и услугами, которые должны быть предоставлены концессионером, а также условия и степень, в которой организация–заказчик или регулирующее учреждение может потребовать внести изменения в том, что касается работ и условий	52	В проектном соглашении должны предусматриваться процедуры для рассмотрения и утверждения организацией–заказчиком строительных планов и спецификаций, право организации–заказчика следить за ходом строительства или модернизации объекта инфраструктуры, условия, при которых организация–заказчик может потребовать внести изменения в строительные спецификации, и процедуры для испытаний и итоговой

Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам
[см. рекомендации 52 и 54, подпункт (b)]	28(i)	i) право организации–заказчика или другого публичного органа на контроль за работами, которые должны быть выполнены, и услугами, которые должны быть предоставлены концессионером, а также условия и степень, в которой организация–заказчик или регулирующее учреждение может потребовать внести изменения в том, что касается работ и условий предоставления услуг, или принятия таких других разумных мер, которые, по их мнению, являются уместными для обеспечения надлежащей эксплуатации объекта инфраструктуры и предоставления услуг в соответствии с применимыми юридическими и договорными требованиями;	52	В проектном соглашении должны предусматриваться процедуры для рассмотрения и утверждения организацией–заказчиком строительных планов и спецификаций, право организации–заказчика следить за ходом строительства или модернизации объекта инфраструктуры, условия, при которых организация–заказчик может потребовать внести изменения в строительные спецификации, и процедуры для испытаний и итоговой инспекции, одобрения и принятия объекта, его оборудования и аппаратуры.
			54(b)	b) процедуры для контроля за деятельностью концессионера и принятия таких мер, которые, по мнению организации–заказчика или регулирующего учреждения, будут являться разумными и уместными для обеспечения надлежащей эксплуатации объекта инфраструктуры и предоставления услуг в соответствии с применимыми юридическими и договорными требованиями.
[см. рекомендацию 54, подпункт (a)]	28(j)	j) объем обязательства концессионера предоставлять организации–заказчику или регулирующему учреждению, если это уместно, отчеты и другую информацию о своих операциях;	54(a)	a) степень ответственности концессионера за представление организации–заказчику или регулирующему учреждению, если это уместно, отчетов и другой информации о своих операциях;
[см главу IV, пункты 73–76]	28(k)	k) механизмы решения вопросов о дополнительных затратах или других последствиях, которые может повлечь за собой любое распоряжение, сделанное организацией–заказчиком или другим публичным органом в связи с подпунктами (h) и (i) выше, включая любую компенсацию, на которую может иметь право концессионер;	---	---
[см. рекомендацию 56]	28(l)	l) любые права организации–заказчика рассматривать и утверждать основные контракты, которые должны быть заключены концессионером, в частности контракты с лицами, являющимися акционерами компании–концессионера, или другими связанными с ней лицами;	56	Организация–заказчик может зарезервировать за собой право рассматривать и утверждать основные контракты, заключаемые концессионером, в частности контракты с лицами, являющимися акционерами компании–концессионера или связанными с ней. Как правило, в утверждении организацией–заказчиком должно отказываться только в тех случаях, когда в контрактах содержатся положения, противопо-

Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам
[см. рекомендацию 56]	28(l)	l) любые права организации–заказчика рассматривать и утверждать основные контракты, которые должны быть заключены концессионером, в частности контракты с лицами, являющимися акционерами компании–концессионера, или другими связанными с ней лицами;	56	Организация–заказчик может зарезервировать за собой право рассматривать и утверждать основные контракты, заключаемые концессионером, в частности контракты с лицами, являющимися акционерами компании–концессионера или связанными с ней. Как правило, в утверждении организацией–заказчиком должно отказываться только в тех случаях, когда в контрактах содержатся положения, противоречащие проектному соглашению или явно противоречащие публичным интересам или императивным нормам публично–правового характера.
[см. рекомендацию 58, подпункты (a) и (b)]	28(m)	m) гарантии исполнения, которые должны быть предоставлены, и страховые полисы, которые должны быть приобретены концессионером в связи с осуществлением проекта в области инфраструктуры;	58(a)	a) формы, продолжительность и объем гарантий исполнения, предоставление которых может быть потребовано от концессионера в связи с сооружением и эксплуатацией объектов;
			58(b)	b) страховые полисы, приобретение которых может быть потребовано от концессионера;
[см. рекомендацию 58, подпункт (e)]	28(n)	n) средства правовой защиты, имеющиеся в случае неисполнения обязательств любой из сторон;	58(e)	e) средства правовой защиты, имеющиеся в распоряжении организации–заказчика и концессионера в случае неисполнения обязательств другой стороной.
[см. рекомендацию 58, подпункт (d)]	28(o)	o) объем возможного освобождения любой из сторон от ответственности в связи с неисполнением или задержкой исполнения любого обязательства, предусмотренного в концессионном договоре, в результате обстоятельств, находящихся вне сферы ее разумного контроля;	58(d)	d) объем возможного освобождения любой из сторон от ответственности в связи с неисполнением или задержкой исполнения любого обязательства, предусмотренного в проектном соглашении, в результате обстоятельств, находящихся вне сферы их разумного контроля;
[см. рекомендацию 61]	28(p)	p) срок действия концессионного договора и права и обязательства сторон по его истечении или прекращении;	61	Продолжительность концессии должна быть оговорена в проектном соглашении.
[см. рекомендацию 67]	28(q)	q) способ расчета компенсации согласно [типовому положению 47];	67	В проектном соглашении следует оговорить способы исчисления компенсации, причитающейся любой из сторон в случае прекращения проектного соглашения, предусмотрев, когда это уместно, компенсацию справедливой стоимости работ, выполненных по проектному соглашению, и убытков, включая утраченную прибыль.
[см. рекомендацию 69 и типовое]	28(r)	r) применимое право и механизмы	69	Организация–заказчик должна иметь право

Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам
[см. рекомендацию 69 и типовое положение 49]	28(г)	г) применимое право и механизмы урегулирования споров, которые могут возникнуть между организацией–заказчиком и концессионером;	69	Организация–заказчик должна иметь право свободно договариваться о таких механизмах урегулирования споров, которые, по мнению сторон, наилучшим образом отвечают потребностям проекта.
Применимое право [см. рекомендацию 41 и главу IV, пункты 5–8]	29	Концессионный договор регулируется законодательством принимающего государства, если иное не предусмотрено в концессионном договоре ³⁶ .	41	Если не предусмотрено иное, проектное соглашение регулируется законодательством принимающей страны.
Организационное устройство концессионера [см. рекомендации 42 и 43 и главу IV, пункты 12–18]	30	Организация–заказчик может потребовать, чтобы победивший участник процедур учредил юридическое лицо, зарегистрированное в соответствии с законодательством [принимającego государства], при условии, что заявление об этом было включено в документацию для предварительного отбора или в запрос предложений, если это уместно. В концессионном договоре оговариваются любые требования в отношении минимального капитала такого юридического лица и процедуры для получения согласия организации–заказчика с его уставными документами и иными принимаемыми на их основе нормативными актами, а также с внесением существенных изменений в эти документы.	42	В распоряжение организации–заказчика следует предоставить возможность потребовать, чтобы выбранные участники процедур учредили самостоятельное юридическое лицо с местонахождением в стране.
			43	В проектом соглашении должны оговариваться минимальный капитал проектной компании и процедуры для получения согласия организации–заказчика с уставными документами и иными принимаемыми на их основе нормативными актами проектной компании, а также с внесением существенных изменений в эти документы.
Собственность на активы [см. рекомендацию 44 и главу IV, пункты 20–26]	31	В концессионном договоре оговаривается, если это уместно, какие активы находятся или будут находиться в публичной собственности и какие активы находятся или будут находиться в частной собственности концессионера. В концессионном договоре указывается, в частности, какие активы относятся к следующим категориям: а) активы, если таковые имеются, которые	44	В проектом соглашении должны оговариваться, если это уместно, вопросы о том, какие активы будут находиться в публичной собственности и какие активы будут находиться в частной собственности концессионера. В проектом соглашении следует далее указать те активы, которые концессионер должен передать организации–заказчику или новому концессионеру по истечении или прекращении

³⁶ Вопрос о том, могут ли стороны концессионного договора избрать в качестве права, регулирующего этот договор, законодательство иного государства, чем принимающая страна, решается в различных правовых системах по-разному. Кроме того, как об этом говорится в Руководстве для законодательных органов (см. главу IV "Сооружение и эксплуатация инфраструктуры: законодательные рамки и проектное соглашение", пункты 5–8), в некоторых странах концессионные договоры могут подпадать под действие административного права, в то время как в других государствах они могут регулироваться нормами частного права (см. также Руководство для законодательных органов, глава VII "Другие области права, имеющие отношение к рассматриваемым вопросам", пункты 24–27). Применимое право может также включать юридические нормы, относящиеся к другим областям правового регулирования и применимые к различным вопросам, которые возникают в ходе осуществления проекта в области инфраструктуры (в общем плане см. Руководство для законодательных органов, глава VII "Другие области права, имеющие отношение к рассматриваемым вопросам", раздел В).

Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам
Собственность на активы [см. рекомендацию 44 и главу IV, пункты 20-26]	31	В концессионном договоре оговаривается, если это уместно, какие активы находятся или будут находиться в публичной собственности и какие активы находятся или будут находиться в частной собственности концессионера. В концессионном договоре указывается, в частности, какие активы относятся к следующим категориям: а) активы, если таковые имеются, которые концессионер должен вернуть или передать организации–заказчику или другому указанному организацией–заказчиком субъекту в соответствии с условиями концессионного договора; б) активы, если таковые имеются, которые организация–заказчик, по своему выбору, может выкупить у концессионера; и с) активы, если таковые имеются, которые концессионер может сохранить или реализовать по истечении или прекращении концессионного договора.	44	В проектном соглашении должны оговариваться, если это уместно, вопросы о том, какие активы будут находиться в публичной собственности и какие активы будут находиться в частной собственности концессионера. В проектном соглашении следует далее указать те активы, которые концессионер должен передать организации–заказчику или новому концессионеру по истечении или прекращении проектного соглашения; какие активы организация–заказчик может, по своему выбору, выкупить у концессионера; и какие активы концессионер может свободно вывезти или реализовать по истечении или прекращении проектного соглашения.
Приобретение прав, связанных со строительной площадкой [см. рекомендацию 45 и главу IV, пункты 27-29]	32	1. Организация–заказчик или другой публичный орган в соответствии с законодательством и условиями концессионного договора предоставляет в распоряжение концессионера или, если это уместно, оказывает концессионеру помощь в приобретении таких связанных со строительной площадкой прав, включая право собственности, какие могут быть необходимы для осуществления проекта. 2. Любое приобретение земельного участка, который может потребоваться для выполнения проекта, в принудительном порядке осуществляется в соответствии с ... [принимающее государство указывает положения своего законодательства, регулирующие вопросы приобретения частной собственности публичными органами в принудительном порядке в публичных интересах].	45	Организации–заказчику следует оказывать концессионеру помощь в приобретении таких связанных со строительной площадкой прав, которые необходимы для эксплуатации, сооружения и материально–технического обслуживания объекта. Законодательство может уполномочивать концессионера вступать на территорию, находящуюся в собственности третьих сторон, осуществлять транзитные перевозки по этой территории и производить на ней работы или устанавливать сооружения, как это требуется для целей возведения, эксплуатации и материально–технического обслуживания объекта.
Сервитуты [см. рекомендацию 45 и главу IV, пункт 30]	33	[Концессионер имеет] [Концессионеру предоставляется] право вступать на территорию, находящуюся в собственности третьих сторон, осуществлять транзитные перевозки по	45	Организации–заказчику следует оказывать концессионеру помощь в приобретении таких связанных со строительной площадкой прав, которые необходимы для эксплуатации,

Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам
Сервитуты [см. рекомендацию 45 и главу IV, пункт 30]	33	[Концессионер имеет] [Концессионеру предоставляется] право вступать на территорию, находящуюся в собственности третьих сторон, осуществлять транзитные перевозки по этой территории и производить на ней работы или устанавливать сооружения, если это уместно и требуется для целей осуществления проекта в соответствии с ... [принимающее государство указывает положения своего законодательства, регулирующие сервитуты и другие аналогичные права, которыми пользуются компании–поставщики общедоступных услуг и операторы инфраструктуры в соответствии с ее законами].	45	Организации–заказчику следует оказывать концессионеру помощь в приобретении таких связанных со строительной площадкой прав, которые необходимы для эксплуатации, сооружения и материально–технического обслуживания объекта. Законодательство может уполномочивать концессионера вступать на территорию, находящуюся в собственности третьих сторон, осуществлять транзитные перевозки по этой территории и производить на ней работы или устанавливать сооружения, как это требуется для целей возведения, эксплуатации и материально–технического обслуживания объекта.
Финансовые механизмы [см. рекомендации 46 и 47 и главу IV, пункты 33–51]	34	Концессионер имеет право устанавливать, получать или взимать тарифы или сборы за использование объекта или предоставляемые им услуги. В концессионном договоре предусматриваются методы и формулы для расчета и корректировки таких тарифов или сборов [в соответствии с правилами, установленными компетентным регулирующим учреждением] ³⁷ .	46	В законодательстве следует предусмотреть полномочия концессионера на взимание тарифов или сборов с пользователей за использование объекта или предоставляемых им услуг. В проектном соглашении должны предусматриваться методы и формулы корректировки таких тарифов или сборов с пользователей.
			47	В тех случаях, когда тарифы или сборы, взимаемые концессионером, подлежат внешнему контролю со стороны какого–либо регулирующего учреждения, в законодательстве следует установить механизмы для периодических и внеочередных пересмотров формул корректировки тарифов.
Обеспечительные интересы [см. рекомендацию 49 и главу IV, пункты 52–61]	35	1. С учетом любых ограничений, которые могут устанавливаться в концессионном договоре ³⁸ , концессионер имеет право	49	Концессионер должен нести ответственность за мобилизацию средств, необходимых для сооружения и эксплуатации объектов инфра-

³⁷ Плата, ставки вознаграждения, цены или другие сборы, которые причитаются концессионеру и которые в Руководстве для законодательных органов называются "тарифами", могут быть основным (а иногда и единственным) источником поступлений для возврата инвестиций, произведенных в проект, в отсутствие субсидий и платежей со стороны организации–заказчика или других публичных органов (см. главу II "Риски, связанные с проектами, и правительственная поддержка", пункты 30–60). Плата за предоставление общедоступных услуг, как правило, является элементом политики правительства в отношении инфраструктуры и непосредственно затрагивает широкие слои населения. Таким образом, во многих странах рамки регулирования предоставления общедоступных услуг включают специальные нормы, касающиеся контроля над тарифами. Кроме того, законодательные положения или общие нормы права в некоторых правовых системах устанавливают параметры ценообразования в отношении товаров или услуг и требуют, например, чтобы сборы отвечали определенным стандартам "разумности", "честности" или "справедливости" (см. главу IV "Сооружение и эксплуатация инфраструктуры: законодательные рамки и проектное соглашение", пункты 36–46).

³⁸ Эти ограничения могут, в частности, затрагивать принудительную защиту прав или интересов, связанных с активами проекта в области инфраструктуры.

Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам
Обеспечительные интересы [см. рекомендацию 49 и главу IV, пункты 52–61]	35	<p>1. С учетом любых ограничений, которые могут устанавливаться в концессионном договоре³⁸, концессионер имеет право создавать обеспечительные интересы в любых своих активах, правах или интересах, включая те из них, которые связаны с проектом в области инфраструктуры, как это требуется для обеспечения любого финансирования, необходимого для проекта, включая, в частности, следующее:</p> <p>а) обеспечение в движимом или недвижимом имуществе, принадлежащем концессионеру, или в его интересах в проектных активах;</p> <p>б) залог поступлений и дебиторской задолженности, причитающейся концессионеру в связи с использованием объекта или предоставляемыми им услугами.</p> <p>2. Акционеры компании–концессионера имеют право на залог или создание любого другого обеспечительного интереса в своих акциях компании–концессионера.</p> <p>3. Никакое обеспечение согласно пункту 1 не может быть создано в публичной собственности или другом имуществе, активах или правах, необходимых для предоставления общедоступной услуги, в тех случаях, когда создание такого обеспечения запрещается законом [принимającego государства].</p>	49	Концессионер должен нести ответственность за мобилизацию средств, необходимых для сооружения и эксплуатации объектов инфраструктуры, и, в этих целях, он должен обладать правом обеспечивать любое финансирование, требующееся для проекта, с помощью создания обеспечительных интересов в любой его собственности, залога акций проектной компании, залога поступлений и дебиторской задолженности из концессии или любого другого уместного обеспечения без ущерба для действия любых норм права, которые могут запрещать создание обеспечительных интересов в публичной собственности.
Уступка концессионного договора [см. рекомендацию 50 и главу IV, пункты 62 и 63]	36	<p>Если иное не предусмотрено в [типовом положении 35], права и обязательства концессионера согласно концессионному договору не могут быть уступлены третьим сторонам без согласия организации–заказчика.</p> <p>В концессионном договоре оговариваются условия, при которых организация–заказчик дает свое согласие на уступку прав и обязательств концессионера согласно концессионному договору, включая вопросы принятия на себя новым концессионером всех обязательств по этому договору и представления доказательств наличия у нового концессионера технических и финансовых возможностей, необходимых для предо-</p>	50	Уступка концессии третьим сторонам без согласия организации–заказчика допускаться не должна. В проектном соглашении должны устанавливаться условия, при которых организация–заказчик может дать согласие на уступку концессии, включая такие условия, как принятие на себя новым концессионером всех обязательств по проектному соглашению и представление доказательств наличия у нового концессионера технических и финансовых возможностей, необходимых для предоставления услуги.

Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам
Уступка концессионного договора [см. рекомендацию 50 и главу IV, пункты 62 и 63]	36	Если иное не предусмотрено в [типовом положении 35], права и обязательства концессионера согласно концессионному договору не могут быть уступлены третьим сторонам без согласия организации–заказчика. В концессионном договоре оговариваются условия, при которых организация–заказчик дает свое согласие на уступку прав и обязательств концессионера согласно концессионному договору, включая вопросы принятия на себя новым концессионером всех обязательств по этому договору и представления доказательств наличия у нового концессионера технических и финансовых возможностей, необходимых для предоставления соответствующей услуги.	50	Уступка концессии третьим сторонам без согласия организации–заказчика допускаться не должна. В проектном соглашении должны устанавливаться условия, при которых организация–заказчик может дать согласие на уступку концессии, включая такие условия, как принятие на себя новым концессионером всех обязательств по проектному соглашению и представление доказательств наличия у нового концессионера технических и финансовых возможностей, необходимых для предоставления услуги.
Передача контрольного пакета акций компании–концессионера [см. рекомендацию 51 и главу IV, пункты 64–68]	37	Если иное не предусмотрено в концессионном договоре, контрольный пакет акций компании–концессионера не может быть передан третьим сторонам без согласия организации–заказчика. В концессионном договоре оговариваются условия, при которых организация–заказчик дает свое согласие.	51	Может быть установлено требование согласия организации–заказчика на передачу контрольного пакета акций компании–концессионера, если не предусмотрено иное.
Эксплуатация инфраструктуры [см. рекомендацию 53 и главу IV, пункты 80–93 (применительно к пункту 1) и рекомендацию 55 и главу IV, пункты 96 и 97 (применительно к пункту 2)]	38(1)	1. В концессионном договоре устанавливается, если это уместно, объем обязательств концессионера по обеспечению: а) приспособления параметров предоставления услуги для удовлетворения спроса на нее; б) непрерывности предоставления услуги; в) предоставления услуги всем пользователям на практически одних и тех же условиях; г) недискриминационного доступа, если это уместно, других поставщиков услуг к любой сети публичной инфраструктуры, эксплуатируемой концессионером.	53	В проектном соглашении, если это уместно, должна устанавливаться степень ответственности концессионера за обеспечение следующего: а) приспособление услуги для удовлетворения фактического спроса на нее; б) непрерывность предоставления услуги; в) предоставление услуги всем пользователям на практически одних и тех же условиях; г) недискриминационный доступ, если это уместно, других поставщиков услуг к любой сети публичной инфраструктуры, эксплуатируемой концессионером.
	38(2)	2. Концессионер имеет право вводить, по согласованию с организацией–заказчиком или регулирующим учреждением, правила, регулирующие использование объекта, и обеспечивать их соблюдение.	55	Концессионер должен обладать правом вводить, по согласованию с организацией–заказчиком или регулирующим учреждением, правила, регулирующие использование объекта, и обеспечивать их соблюдение.

Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам
Компенсация в связи с конкретными изменениями в законодательстве [см. подпункт (с) рекомендации 58 и главу IV, пункты 122–125]	39	В концессионном договоре устанавливается объем, в котором концессионер имеет право на компенсацию в случае, если затраты на исполнение концессионером концессионного договора существенно возрастут или стоимость, которую концессионер получает от такого исполнения, существенно сократится по сравнению с первоначально предусматривавшимися затратами и стоимостью в результате изменений в законодательстве или регулировании, непосредственно затрагивающих объект инфраструктуры или предоставляемые услуги.	58(с)	с) компенсация, на которую может иметь право концессионер в случае законодательных изменений или других изменений в экономических и финансовых условиях, которые существенно затрудняют исполнение обязательств по сравнению с тем, как это первоначально предусматривалось. Кроме того, в проектном соглашении должны устанавливаться механизмы пересмотра условий проектного соглашения в случае любых таких изменений;
Пересмотр концессионного договора [см. подпункт (с) рекомендации 58 и главу IV, пункты 126–130]	40	1. Без ущерба для [типового положения 39] в концессионном договоре далее устанавливается объем, в котором концессионер имеет право ходатайствовать о пересмотре концессионного договора в целях предоставления ему компенсации в случае, если затраты на исполнение концессионером концессионного договора существенно возросли или стоимость, которую концессионер получает от такого исполнения, существенно сократилась по сравнению с первоначально предусматривавшимися затратами и стоимостью, связанными с исполнением, в результате: а) изменений в экономических или финансовых условиях; или б) изменений в законодательстве или правилах, непосредственно не затрагивающих объект инфраструктуры или предоставляемые услуги; при условии, что экономические, финансовые, законодательные или регулятивные изменения: а) происходят после заключения контракта; б) происходят вне сферы контроля концессионера; и с) носят такой характер, что концессионер не мог их разумно предвидеть в момент заключения проектного договора или избежать, или преодолеть их последствия. 2. В концессионном договоре устанавливаются процедуры для обзора условий концессионного договора после наступления любых таких изменений.	58(с)	с) компенсация, на которую может иметь право концессионер в случае законодательных изменений или других изменений в экономических и финансовых условиях, которые существенно затрудняют исполнение обязательств по сравнению с тем, как это первоначально предусматривалось. Кроме того, в проектном соглашении должны устанавливаться механизмы пересмотра условий проектного соглашения в случае любых таких изменений;

Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам
Переход проекта в области инфраструктуры в ведение организации–заказчика [см. рекомендацию 59 и главу IV, пункты 143–146]	41	В обстоятельствах, указанных в концессионном договоре, организация–заказчик имеет право временно взять на себя функции по эксплуатации объекта с целью обеспечения эффективного и бесперебойного предоставления услуг в случае серьезного неисполнения концессионером его обязательств и его неспособности исправить нарушения в течение разумного срока после получения соответствующего указания от организации–заказчика.	59	В проектном соглашении должны быть указаны обстоятельства, при которых организация–заказчик может временно брать на себя функции по эксплуатации объекта с целью обеспечения эффективного и бесперебойного оказания услуг в случае серьезного неисполнения концессионером его обязательств.
Замена концессионера [см. рекомендацию 60 и главу IV, пункты 147–150]	42	Организация–заказчик может согласовать с субъектами, предоставляющими финансирование на цели проекта в области инфраструктуры, процедуры замены концессионера новым субъектом или лицом, назначенным для исполнения действующего концессионного договора в случае серьезного нарушения со стороны концессионера или других событий, которые могут представлять собой иные основания для прекращения концессионного договора, или возникновения иных аналогичных обстоятельств ³⁹ .	60	Организация–заказчик должна быть уполномочена заключать соглашения с кредиторами, предусматривающие назначение с согласия организации–заказчика нового концессионера для выполнения действующего проектного соглашения в случае серьезного нарушения концессионером своих обязательств по предоставлению требуемых услуг и в случае наступления других оговоренных событий, которые могут являться основанием для прекращения проектного соглашения.
Срок действия и продление концессионного договора [см. рекомендацию 62 и главу V, пункты 2–8]	43	1. Срок действия концессионного договора, как он оговорен в соответствии с [пунктом (р) типового положения 28], не продлевается, кроме как в результате следующих обстоятельств: а) задержка в завершении или приостановление эксплуатации в результате обстоятельств вне сферы разумного контроля любой из сторон; б) приостановление проекта в результате действий организации–заказчика или других публичных органов; или	62	Срок действия концессии не должен продлеваться, кроме как в оговоренных в законе обстоятельствах, например в следующих: а) задержка в завершении или приостановление эксплуатации в результате наступления событий вне сферы разумного контроля любой из сторон; б) приостановление проекта в результате действий организации–заказчика или других публичных органов;

³⁹ Замена концессионера другим субъектом, предложенным кредиторами и приемлемым для организации–заказчика в соответствии с согласованными ими условиями, преследует цель предоставить сторонам возможность избежать разрушительных последствий прекращения концессионного договора (см. главу IV "Сооружение и эксплуатация инфраструктуры: законодательные рамки и проектное соглашение", пункты 147–150). Стороны могут пожелать обратиться в первую очередь к другим практическим мерам, возможно в последовательном порядке, например к временному принятию на себя функций по осуществлению проекта кредиторами или назначенным ими временным управляющим или к взысканию обеспечения кредиторов в акциях компании–концессионера путем продажи этих акций третьей стороне, приемлемой для организации–заказчика.

Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам
Срок действия и продление концессионного договора [см. рекомендацию 62 и главу V, пункты 2–8]	43	1. Срок действия концессионного договора, как он оговорен в соответствии с [пунктом (p) типового положения 28], не продлевается, кроме как в результате следующих обстоятельств: а) задержка в завершении или приостановление эксплуатации в результате обстоятельств вне сферы разумного контроля любой из сторон; б) приостановление проекта в результате действий организации–заказчика или других публичных органов; или в) [другие обстоятельства, оговоренные принимающим государством] ⁴⁰ . 2. Кроме того, срок действия концессионного договора может быть продлен с тем, чтобы предоставить концессионеру возможность возместить дополнительные издержки, которые возникли в результате требований организации–заказчика, первоначально не предусмотренных в концессионном договоре, если концессионер не смог бы возместить такие издержки в течение первоначально установленного срока.	62	Срок действия концессии не должен продлеваться, кроме как в оговоренных в законе обстоятельствах, например в следующих: а) задержка в завершении или приостановление эксплуатации в результате наступления событий вне сферы разумного контроля любой из сторон; б) приостановление проекта в результате действий организации–заказчика или других публичных органов; в) предоставление концессионеру возможности возместить дополнительные издержки, которые возникли в результате удовлетворения требований организации–заказчика, первоначально не предусмотренных в проектном соглашении, и которые концессионер не смог бы возместить в течение нормального срока действия проектного соглашения.
Прекращение концессионного договора организацией–заказчиком [см. рекомендацию 63 и главу V, пункты 14–27]	44	Организация–заказчик может прекратить концессионный договор: а) в случае, когда она более не может разумно ожидать, что концессионер будет способен или готов выполнить свои обязательства, будь то по причине несостоятельности, серьезного нарушения обязательств или по иной причине; б) в силу [настоятельных] ⁴¹ причин, связанных с публичными интересами, при условии выплаты компенсации концессионеру в порядке, согласованном в концессионном договоре; в) [другие обстоятельства, которые принимающее государство, возможно, пожелает	63	Организация–заказчик должна иметь право прекратить проектное соглашение: а) в случае, когда она не может более разумно ожидать, что концессионер будет способен или готов выполнить свои обязательства, будь то по причине несостоятельности, серьезного нарушения обязательств или по иной причине; б) в силу публичных интересов при условии выплаты компенсации концессионеру.

⁴⁰ Принимающее государство, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о возможности разрешения продлевать, на основе согласия сторон, концессионный договор в соответствии с его условиями по настоятельным причинам, связанным с публичными интересами.

⁴¹ [Возможные ситуации, когда возникают настоятельные причины, связанные с публичными интересами, рассматриваются в Руководстве для законодательных органов, глава V "Срок действия, продление и прекращение проектного соглашения", пункт 27.]

Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам
Прекращение концессионного договора организацией–заказчиком <i>[см. рекомендацию 63 и главу V, пункты 14–27]</i>	44	Организация–заказчик может прекратить концессионный договор: а) в случае, когда она более не может разумно ожидать, что концессионер будет способен или готов выполнить свои обязательства, будь то по причине несостоятельности, серьезного нарушения обязательств или по иной причине; б) в силу [настоятельных] ⁴¹ причин, связанных с публичными интересами, при условии выплаты компенсации концессионеру в порядке, согласованном в концессионном договоре; с) <i>[другие обстоятельства, которые принимает государство, возможно, пожелает дополнительно установить в своем законодательстве]</i> .	63	Организация–заказчик должна иметь право прекратить проектное соглашение: а) в случае, когда она не может более разумно ожидать, что концессионер будет способен или готов выполнить свои обязательства, будь то по причине несостоятельности, серьезного нарушения обязательств или по иной причине; б) в силу публичных интересов при условии выплаты компенсации концессионеру.
Прекращение концессионного договора концессионером <i>[см. рекомендацию 64 и главу V, пункты 28–33]</i>	45	Концессионер не может прекратить концессионный договор кроме как в следующих обстоятельствах: а) в случае серьезного нарушения со стороны организации–заказчика или другого публичного органа их обязательств в связи с концессионным договором; б) если условия для пересмотра концессионного договора согласно [пункту 1 типового положения 40] соблюдены, однако стороны не смогли договориться о пересмотре концессионного договора; или с) если затраты на исполнение концессионером концессионного договора существенно возросли или стоимость, которую концессионер получает от такого исполнения, существенно сократилась в результате действий или бездействия организации–заказчика или других публичных органов, таких как те, о которых говорится в [пунктах (h) и (i) типового положения 28], и стороны не смогли договориться о пересмотре концессионного договора.	64	Концессионер должен иметь право прекратить проектное соглашение в случае оговоренных в законе исключительных обстоятельств, например следующих: а) в случае серьезного нарушения организацией–заказчиком или другим публичным органом своих обязательств по проектному соглашению; б) в случае, когда исполнение концессионером его обязательств существенно затрудняется в результате распоряжений организации–заказчика о внесении изменений или других ее действий или вследствие непредвиденных изменений в условиях или действий других публичных органов и когда стороны не смогли договориться о соответствующем пересмотре проектного соглашения.
Прекращение концессионного договора любой из сторон <i>[см. рекомендацию 65 и главу V, пункты 34 и 35]</i>	46	Любая из сторон имеет право прекратить концессионный договор в случае, когда исполнение ее обязательств становится невозможным в силу обстоятельств вне сферы разумного контроля любой из сторон. Стороны также имеют право прекратить концессионный	65	Каждая сторона должна иметь право прекратить проектное соглашение в случае, когда исполнение ее обязательств становится невозможным в силу возникновения обстоятельств вне сферы разумного контроля любой из сторон. Стороны должны также

Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам
Прекращение концессионного договора любой из сторон [см. рекомендацию 65 и главу V, пункты 34 и 35]	46	Любая из сторон имеет право прекратить концессионный договор в случае, когда исполнение ее обязательств становится невозможным в силу обстоятельств вне сферы разумного контроля любой из сторон. Стороны также имеют право прекратить концессионный договор по обоюдному согласию.	65	Каждая сторона должна иметь право прекратить проектное соглашение в случае, когда исполнение ее обязательств становится невозможным в силу возникновения обстоятельств вне сферы разумного контроля любой из сторон. Стороны должны также иметь право прекратить проектное соглашение по обоюдному согласию.
Финансовые механизмы по истечении или прекращении концессионного договора [см. рекомендацию 67 и главу V, пункты 43–49]	47	В концессионном договоре оговаривается порядок расчета компенсации, причитающейся любой из сторон в случае прекращения концессионного договора, и предусматривается, когда это уместно, компенсация справедливой стоимости работ, выполненных по концессионному договору, произведенных затрат или убытков, понесенной любой из сторон, включая, если это уместно, утраченную прибыль.	67	В проектное соглашение следует оговорить способы исчисления компенсации, причитающейся любой из сторон в случае прекращения проектного соглашения, предусмотрев, когда это уместно, компенсацию справедливой стоимости работ, выполненных по проектному соглашению, и убытков, включая утраченную прибыль.
Этап завершения и меры в переходный период [см. рекомендацию 66 и главу V, пункты 37–42 (применительно к подпункту (a)) и рекомендацию 68, главу V, пункты 50–62 (применительно к подпунктам (b)–(d))]	48(a)	В концессионном договоре устанавливаются, если это уместно, права и обязательства сторон в отношении: а) механизмов и процедур для передачи активов организации–заказчику, когда это уместно;	66	В проектное соглашение должны быть установлены критерии для определения, если это уместно, размеров компенсации, которая может причитаться концессионеру в связи с активами, передаваемыми организации–заказчику или новому концессионеру или выкупаемыми организацией–заказчиком по истечении или прекращении проектного соглашения.
	48(b–d)	б) передачи технологии, необходимой для эксплуатации объекта; с) подготовки персонала организации–заказчика или концессионера–преемника по вопросам эксплуатации и материально–технического обслуживания объекта; д) продолжения предоставления концессионером вспомогательных услуг и ресурсов, включая поставку запасных частей, если это требуется, в течение разумного срока после передачи объекта организации–заказчику или концессионеру–преемнику.	68	В проектное соглашение следует установить, если это уместно, права и обязательства сторон в отношении следующего: а) передача технологии, необходимой для эксплуатации объекта; б) подготовка персонала организации–заказчика или концессионера–преемника для эксплуатации и технического обслуживания объекта; с) предоставление концессионером услуг по эксплуатации и материально–техническому обслуживанию и поставка запасных частей, если это требуется, в течение разумного срока после передачи объекта организации–заказчику или концессионеру–преемнику.

Название	№	Типовое законодательное положение	№	Рекомендация по законодательным вопросам
Споры между организацией–заказчиком и концессионером [см. рекомендацию 69 и главу VI, пункты 3–41]	49	Любые споры между организацией–заказчиком и концессионером разрешаются через механизмы урегулирования споров, согласованные сторонами в концессионном договоре ⁴² .	69	Организация–заказчик должна иметь право свободно договариваться о таких механизмах урегулирования споров, которые, по мнению сторон, наилучшим образом отвечают потребностям проекта.
Споры с участием клиентов или пользователей объектов инфраструктуры [см. рекомендацию 71 и главу VI, пункты 43–45]	50	Когда концессионер предоставляет услуги населению или эксплуатирует объект инфраструктуры, доступный для населения, организация–заказчик может потребовать от концессионера создать упрощенные и эффективные механизмы для рассмотрения претензий, представленных его клиентами или пользователями объекта инфраструктуры.	71	Для концессионера может быть установлено требование предусмотреть упрощенные и эффективные механизмы для рассмотрения претензий, представленных его клиентами или пользователями объекта инфраструктуры.
Другие споры [см. рекомендацию 70 и главу VI, пункт 42]	51	1. Концессионер и его акционеры имеют право свободно выбирать надлежащие механизмы для урегулирования споров между собой. 2. Концессионер имеет право свободно договариваться о надлежащих механизмах для урегулирования споров между собой и своими кредиторами, подрядчиками, поставщиками и другими коммерческими партнерами.	70	Концессионер и учредители проекта должны иметь право свободно выбирать надлежащие механизмы для урегулирования коммерческих споров между учредителями проекта или споров между концессионером и его кредиторами, подрядчиками, поставщиками и другими деловыми партнерами.

⁴² Принимающее государство может предусмотреть в своем законодательстве механизмы урегулирования споров, которые наилучшим образом приспособлены к потребностям проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников.