

**Генеральная Ассамблея**

Distr.: General  
30 May 2019  
Russian  
Original: English

**Комиссия Организации Объединенных Наций  
по праву международной торговли**  
Пятьдесят вторая сессия  
Вена, 8–19 июля 2019 года

**Доклад о работе Коллоквиума по договорным сетям  
и другим формам межфирменного сотрудничества  
(Нью-Йорк, 25–26 марта 2019 года)**

**Содержание**

	<i>Стр.</i>
I. Введение .....	2
II. Обсуждавшиеся темы .....	2
A. Проблемы, с которыми сталкиваются микро-, малые и средние предприятия (ММСП) в современной экономике: причины, обуславливающие создание сетей ММСП .....	3
B. Примеры многосторонних договоров о создании сетей .....	6
C. Правовые инструменты, упрощающие предпринимательскую деятельность ММСП в контексте различных правовых традиций .....	9
D. Выиграют ли ММСП от применения единообразных норм торгового права к договорным сетям и межфирменному сотрудничеству? .....	11
III. Выводы .....	12



## I. Введение

1. На своей пятьдесят первой сессии в 2018 году Комиссия заслушала предложение относительно возможной будущей работы над договорными сетями ([A/CN.9/954](#)), в котором были разъяснены некоторые аспекты предыдущего предложения<sup>1</sup>, представленного на ее пятидесятой сессии в 2017 году. Было отмечено, что договорные сети могут принимать форму одного договора с несколькими сторонами либо нескольких взаимозависимых двусторонних договоров. Также было отмечено, что такие сети предоставляют возможность организовать сотрудничество между предприятиями без обязательного создания юридического лица. Они могут способствовать совместному использованию ресурсов; обеспечивать доступ к деловым возможностям, не доступным в ином случае отдельным членам сети; облегчать доступ к финансированию для самой сети; и позволяют совместно использовать имущество и рабочую силу членами сети. Далее было отмечено, что некоторые международные организации оказывают поддержку проектам на страновом уровне путем создания кластеров малых предприятий. Управление кластерами организуется в порядке, аналогичном договорным сетям, хотя и без такой правовой определенности, которая обеспечивается договорными сетями. В заключение было отмечено, что работа над договорными сетями дополнит работу по обществу ЮНСИТРАЛ с ограниченной ответственностью, которая в настоящее время ведется Рабочей группой I<sup>2</sup>.

2. После обсуждения Комиссия согласилась с тем, что в рамках одной из будущих сессий Рабочей группы следует провести Коллоквиум с целью дальнейшего анализа актуальности договорных сетей для текущей работы по созданию благоприятной правовой среды для ММСП и целесообразности проведения работы по этим сетям. Также было решено, что в ходе этого Коллоквиума следует также изучить правовые инструменты, которые позволяют достичь целей, аналогичных целям договорных сетей, и которые в настоящее время используются как в странах гражданского права, так и в странах общего права.

3. Первые два дня тридцать второй сессии Рабочей группы (Нью-Йорк, 25–29 марта 2019 года) были посвящены Коллоквиуму. Помимо представленных в Рабочей группе делегатов в число докладчиков и участников вошли специалисты из правительств, международных организаций, неправительственных организаций, частного сектора и научных кругов из различных регионов мира.

4. После Коллоквиума Рабочая группа провела заседания 27–29 марта, возобновив обсуждение общества ЮНСИТРАЛ с ограниченной ответственностью (ЮНООО) (доклад о работе Рабочей группы за эти три дня содержится в документе [A/CN.9/963](#)).

## II. Обсуждавшиеся темы

5. Работа Коллоквиума строилась на основе представленных докладов и обсуждений дискуссионных групп, посвященных различным правовым моделям сотрудничества между предприятиями. Все представленные модели были направлены на оказание помощи предприятиям в преодолении их уязвимости и использование возможностей на внутреннем и международном рынках. Было высказано мнение, что в разных странах используются различные правовые модели, что затрудняет транснациональное сотрудничество между ММСП. Цель Коллоквиума заключалась в изучении вопроса о том, целесообразен ли — и в какой степени — согласованный правовой подход в этой области.

<sup>1</sup> См. [A/CN.9/925](#) и *Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, семьдесят вторая сессия, Дополнение № 17 (A/72/17)*, пункт 233.

<sup>2</sup> См. *Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, семьдесят третья сессия, Дополнение № 17 (A/73/17)*, пункт 241.

## **А. Проблемы, с которыми сталкиваются микро-, малые и средние предприятия (ММСП) в современной экономике: причины, обуславливающие создание сетей ММСП**

6. Первая дискуссионная группа определила общее направление для обсуждения в ходе Коллоквиума путем проведения обзора проблем, с которыми сталкиваются ММСП в мире, и основных причин, обуславливающих создание сетей ММСП, в целях содействия их росту.

7. Было отмечено, что ММСП являются основой экономики многих стран и на их долю приходится 95 процентов фирм в мире и почти 70 процентов рабочих мест. Было указано, что они являются наилучшим механизмом для создания 600 млн рабочих мест (главным образом, для молодежи) к 2030 году и могут способствовать достижению целей в области устойчивого развития, или ЦУР (в частности, ЦУР 1, 5, 8, 9, 11 и 12)<sup>3</sup>. Однако ММСП сталкиваются с рядом препятствий, из-за которых страдают их производительность и размеры выплачиваемой работникам заработной платы, более низкие по сравнению с более крупными фирмами. Эта разница особенно заметна в развивающихся странах.

8. Из-за своих небольших размеров ММСП обладают ограниченным переговорным потенциалом и сталкиваются с рядом препятствий, в том числе со следующими:

а) затрудненный доступ к информации об экспортных возможностях, что удорожает и усложняет выход на рынок;

б) обязательные и добровольные стандарты, а также другие связанные с торговлей нормативные требования, необходимость соблюдения которых сказывается на деятельности ММСП на всех этапах производства и поставок, включая необходимость получения ММСП информации о таких требованиях;

в) отсутствие финансирования, что зачастую объясняется нежеланием банков предоставлять займы ММСП из-за высоких расходов на сбор достаточной информации, необходимой для оценки кредитоспособности типичных заемщиков из числа ММСП, или выдавать им необеспеченные кредиты даже под высокий процент. Было отмечено, что чаще всего с этой проблемой сталкиваются предпринимательницы, поскольку отсутствие залогового обеспечения, неудовлетворительная финансовая инфраструктура и другие препятствия, обусловленные гендерными социальными и культурными факторами, ограничивают возможности ММСП, владельцами которых являются женщины<sup>4</sup>;

<sup>3</sup> ЦУР 1: повсеместная ликвидация нищеты во всех ее формах; ЦУР 5: обеспечение гендерного равенства и расширение прав и возможностей всех женщин и девочек; ЦУР 8: содействие поступательному, всеохватному и устойчивому экономическому росту, полной и производительной занятости и достойной работе для всех; ЦУР 9: создание стойкой инфраструктуры, содействие всеохватной и устойчивой индустриализации и инновациям; ЦУР 11: обеспечение открытости, безопасности, жизнестойкости и экологической устойчивости городов и населенных пунктов; ЦУР 12: обеспечение перехода к рациональным моделям потребления и производства.

<sup>4</sup> По данным Международной финансовой корпорации (МФК), ведущие банки, обслуживающие МСП в странах, не являющихся членами Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), работают лишь с 20 процентами официально зарегистрированных ММСП и лишь 5 процентами в странах Африки к югу от Сахары. Согласно оценкам Азиатского банка развития (АБР), между предложением и потребностями в финансировании только в области торговли существует глобальный разрыв в размере 1,9 трлн долл. США. Этот разрыв особенно велик в «нижнем сегменте рынка», в котором, по оценкам, почти половина заявок МСП о финансировании торговых операций отклоняется, в то время как для многонациональных корпораций доля таких отказов составляет лишь 7 процентов. См. International Trade Centre, SME Competitiveness Outlook, 2015, Connect, compete and change for inclusive growth, page XXI (Международный торговый центр, Перспективы конкурентоспособности МСП, 2015 год, «Подключаться, конкурировать и меняться для инклюзивного роста», с. XXI английского текста).

d) трудности, связанные с привлечением высококвалифицированных работников, отчасти из-за недостаточного предложения на рынке, а также неспособности ММСП обеспечить подготовку собственных работников;

e) ограниченные возможности в плане влияния на процессы принятия решений, что играет на руку более крупным и влиятельным компаниям и приводит к созданию нормативно-правового режима, систематически ущемляющего интересы ММСП;

f) неформальный характер, обусловленный несоразмерно высокой стоимостью регистрации;

g) низкий потенциал в плане внедрения инноваций и технологий;

h) возросшая сложность вхождения в региональные и глобальные производственно-сбытовые цепочки.

9. Было отмечено, что одним из способов преодоления этих трудностей является объединение усилий ММСП на основе создания кластеров, способствующих повышению их производительности, расширению возможностей для внедрения инновационных решений и росту конкурентоспособности в целом. Также были упомянуты несколько программ, осуществляемых такими международными организациями, как Международный торговый центр (МТЦ) и Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД) в поддержку ММСП и кластеров ММСП<sup>5</sup>.

10. Было продолжено обсуждение вопроса о создании сетей ММСП в качестве стратегии поддержки развития таких предприятий и была подчеркнута роль взаимного доверия как неперемного условия для создания и развития таких сетей. Было отмечено, что характерными особенностями сети являются автономность ее членов, в частности в силу их правовой и управленческой самостоятельности, и создание взаимозависимых связей между ними, в том числе путем обмена информацией, объединения ресурсов или рисков. Было вновь подчеркнуто, что сети ММСП являются одним из договорных механизмов преодоления правовых и экономических препятствий для доступа ММСП на международные рынки, обусловленных их малым масштабом. Были обсуждены три категории сетей:

a) предпринимательские экосистемы, т.е. экономические сообщества взаимодействующих предприятий и физических лиц. Такие сообщества могут территориально группироваться и выстраиваться вокруг крупной компании, выступающей в качестве их центра и вступающей во взаимоотношения с различными ММСП (форма вертикальной кооперации), как, например, в Бангалоре (Индия)<sup>6</sup>. Сообщества также могут формироваться вокруг онлайн-платформ

<sup>5</sup> Например, МТЦ разработал серию типовых договоров для малых предприятий, которые включают международные стандарты и передовой опыт и позволяют предприятиям заключать трансграничные сделки; Программа ЮНКТАД по упрощению деловой практики оказывает государствам помощь в оптимизации их административных процессов, таких как регистрация предприятий, на основе использования веб-платформ (в этой связи см. также [A/CN.9/WG.I/WP.98](#)).

<sup>6</sup> В целях привлечения инвесторов и сохранения местных предприятий Индия сосредоточила в Бангалоре виды деятельности по предоставлению услуг с высокой добавленной стоимостью в области ИТ, таких как НИОКР, разработка программного обеспечения и передача деятельности многонациональных корпораций на внешний подряд. Для достижения этой цели Индия способствовала сосредоточению ММСП на одной территории и привлекала многонациональные корпорации к сотрудничеству с этими ММСП с помощью ряда стимулов, включая: квалифицированную и недорогостоящую англоязычную рабочую силу, развитую коммуникационную инфраструктуру, отсутствие таможенных барьеров (на выходе), университетскую исследовательскую сеть для передачи фундаментальных инноваций в компании, отсутствие препятствий для входа (освобождение от налогов импорта). Эта экосистема основана на экономике агломераций: работать в географической близости от партнеров в одном секторе деятельности дешевле, что позволяет снизить материально-технические издержки и способствует совместному внедрению инноваций.

для организации совместной работы<sup>7</sup>, предоставляющих общие услуги участвующим ММСП (форма горизонтальной кооперации);

б) кооперативы независимых предприятий, основанные, как правило, на демократической структуре управления и распределении инвестиций и прибыли;

с) диаспоры, формирующие цепочки экономической солидарности между страной происхождения и остальным миром. Такой вид взаимодействия проявляется в виде сетей предпринимателей, выехавших из своих регионов происхождения, и их денежных переводов в эти регионы.

11. Была подчеркнута роль новейших и революционных технологий в создании экосистем потребителей и поставщиков товаров и услуг. Было отмечено, что такие экосистемы, выстроенные вокруг онлайн-платформ, вынуждают ММСП пересматривать свои модели предпринимательской деятельности, поскольку традиционная, ориентированная на продукцию модель сбыта уступает место подходу, основанному на расширении взаимодействия, совместной работе и совместном создании стоимости между потребителями и поставщиками. Это требует от ММСП понимания возможностей и проблем, связанных с этими новыми условиями, и повышения своей эффективности в совместной работе. В качестве примера была приведена индонезийская компания «Гоу-Джек»<sup>8</sup> — онлайн-платформа, отошедшая от традиционной модели сбыта напрямую, объединив несколько сторон и создав постоянно развивающуюся экосистему, адаптирующуюся к конкретным требованиям среды, в которой действует платформа. Это позволило компании «Гоу-Джек» быстро расширить масштабы своей деятельности и выйти на зарубежные рынки. Первоначальное приложение для совместных поездок развилось в целую систему приложений, в которых были задействованы финансовые технологии и финансовые услуги<sup>9</sup>. Вместе с тем было отмечено, что, когда такие цифровые экосистемы увеличиваются в размерах, им трудно сохранять свою первоначальную цель и они становятся более избирательными в вопросе о том, кто может присоединиться к этой экосистеме. Было указано, что следующим этапом эволюции этой «предпринимательской модели» будут объединенные и децентрализованные экосистемы, контролируемые сообществами пользователей.

12. Также был приведен пример поддержки ММСП в развивающихся странах с помощью сетей и кластеров. В частности, был упомянут «город кожевников» Моджо в Эфиопии, созданный Организацией Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО) в сотрудничестве с учреждениями Эфиопии на базе сосредоточенных в городе Моджо кожевенных фабрик.

<sup>7</sup> Онлайн-платформы для совместной работы облегчают взаимное сотрудничество между ММСП, которые не расположены на одной территории и не знают друг друга, помогая им укреплять взаимное доверие. ММСП охотнее сотрудничают в рамках сети вокруг платформ, чем на традиционном рынке, поскольку при этом снижаются риски проявления оппортунизма. Платформы для совместной работы снижают операционные издержки, такие как: затраты на поиск информации, затраты на посредничество, затраты на переговоры и контроль за исполнением договоров, скрытые или отсроченные затраты, обусловленные плохо сформулированными положениями договора. Платформы укрепляют свою роль в качестве посредника и координатора сети ММСП путем сбора и продажи данных для рекламных целей и взимания платы за подключение ММСП.

<sup>8</sup> Компания «Гоу-Джек» была основана в 2010 году в Индонезии в качестве телефонной службы для организации совместных мотопоездок, превратившись со временем в поставщика ряда других услуг.

<sup>9</sup> Так, за три года объем заказов компании «Гоу-Джек» вырос со 100 тыс. в день (2015 год) до более 100 млн по более чем 18 услугам в 2018 году. Данные представлены в докладе профессора Э.П.М. Вермелена на Коллоквиуме, см. также E. P.M. Vermeulen, 3 Ways to Grow Your Business in a Digital Age, 30 July 2017 (Э.П.М. Вермелен, «Три способа развития вашего бизнеса в цифровую эпоху», 30 июля 2017 года) на сайте <https://hackernoon.com/>.

13. Этот проект был призван не только способствовать предпринимательской деятельности и развитию ММСП, но и обеспечить создание района экологичной кожевенной промышленности с помощью сети кожевенных фабрик, а также различных поставщиков услуг. Было отмечено, что этот район, как ожидается, будет играть важную роль в активизации местного социально-экономического развития, поскольку позволит укрепить сетевое взаимодействие в пределах района, привлечь иностранные и местные прямые инвестиции, активизировать экономическую и торговую деятельность и деятельность в сфере обслуживания в этой области и положительно повлияет на создание рабочих мест.

## **В. Примеры многосторонних договоров о создании сетей**

14. Вторая дискуссионная группа обсудила отдельные примеры многосторонних договоров между различными фирмами, которые имеют свои особенности, отличающие их от более традиционных подходов на основе договора или законодательства о компаниях. Такие договорные сети часто возникают в контексте глобальных производственно-сбытовых цепочек и инновационных промышленных секторов с целью облегчения доступа к внутренним или международным рынкам или сохранения позиций фирмы на высококонкурентных рынках.

15. При обсуждении темы многосторонних договоров было отмечено, что они не являются последующей разновидностью двусторонних договоров, поскольку зачастую касаются сложных проектов, предусматривающих совместную или по крайней мере скоординированную деятельность нескольких субъектов. Такие договоры требуют сотрудничества различных субъектов в целях выработки стратегий их выполнения, которые не могут быть определены *ex ante*. В отношении многосторонних договоров требуются особые нормативно-правовые положения, регулирующие участие в договоре, осуществление проекта, (грубые) нарушения договора, средства правовой защиты и расторжение договора, что отличает их от традиционных двусторонних соглашений.

16. Договорные сети представляют собой разновидность многосторонних договоров о временном сотрудничестве между компаниями, занимающимися осуществлением одного общего проекта или даже, одновременно или последовательно, нескольких проектов. Такие договоры подчеркивают взаимодополняемость участвующих субъектов, поскольку обязывают стороны выработать совместные стратегии после заключения договора.

17. Договорные сети могут иметь различную сферу охвата — от обмена информацией до совместного пользования активами либо осуществления проектов — или даже затрагивать финансирование. Они могут выполняться предприятиями, относящимися к одной и той же производственно-сбытовой цепочке или к различным производственно-сбытовым цепочкам. Они обычно предусматривают определенные инвестиции в рамках сотрудничества со стороны каждого участвующего предприятия.

18. Было отмечено, что договорные сети и многосторонние договоры встречаются в нескольких отраслях, в частности в сельском хозяйстве, строительстве, нефтегазовой отрасли, и что они могут служить альтернативой корпоративным формам объединения (например, компаниям) или же дополнять их деятельность в зависимости от проекта и других особенностей, таких как уровень первоначальных знаний и доверия участвующих предприятий; количество проектов, которые они хотят реализовать; объем конкретных инвестиций и их распределение между сторонами; структура управления и уровень обособления активов.

19. Наконец, было отмечено, что различия в регулировании и стандартах, применимых к многосторонним договорам в разных регионах, зачастую затрудняют и существенно удорожают международное сотрудничество ММСП. В этой связи было высказано предположение о том, что единообразные принципы договорных сетей, допускающие множественность форм договоров, могут

способствовать экономическому росту ММСП, получению ими доступа к глобальным производственно-сбытовым цепочкам и развитию торговли.

20. В качестве примера договорных сетей был упомянут итальянский сетевой договор. Этот правовой механизм был создан в Италии в 2009 году в целях расширения возможностей предприятий, особенно ММСП, в деле формирования и повышения их конкурентоспособности и инновационного потенциала. Сетевой договор представляет собой нечто среднее между неофициальным сотрудничеством и официальной интеграцией ММСП. В его основу положен принцип автономии сторон, поскольку ММСП правомочны определять различные аспекты договора, в частности структуру управления, а также наличие у сети своих собственных активов или юридического лица. В законодательстве предусмотрен режим неисполнения обязательств, который восполняет отсутствующие положения общего договорного права. Важным элементом является то, что сеть должна иметь по меньшей мере одну поддающуюся измерению общую стратегическую цель. Сетевой договор в принципе может использоваться для создания международных сетей, однако его положения требуют, чтобы участвующие стороны имели одно коммерческое предприятие, зарегистрированное в Италии, что ограничивает возможности для интернационализации этого режима.

21. Было вновь отмечено, что развитию транснациональных и национальных сетей могла бы способствовать разработка международного документа «мягкого права», например, руководящих принципов, поскольку применимое право может предусматривать ограниченный набор допустимых форм договора и в нем могут не затрагиваться такие важные аспекты деятельности сети, как распределение прав в отношении инновационных технологий или участие некоммерческих партнеров. Такой международный документ «мягкого права» способствовал бы укреплению возможностей ММСП для создания сетей в интересах более успешного развития (см. также пункт 19 выше).

22. Было отмечено, что другие примеры многосторонних договоров встречаются в нефтегазовой промышленности, которая является технически сложным сектором, отличающимся высокой капиталоемкостью и рисками, в котором все виды деятельности взаимосвязаны. Дискуссионная группа отметила, что в силу этих факторов двусторонние договоры между принимающей страной (т.е. владельцем прав на разведку и добычу) и международной нефтяной компанией заключаются крайне редко. Вместо этого договоры (концессии, соглашения о разделе продукции, соглашения об оказании услуг и соглашения об участии) в нефтегазовой промышленности, как правило, заключаются в виде многосторонних договоров между принимающей страной и группой компаний (в том числе нередко также с национальной нефтяной компанией), ассоциированных в рамках консорциума или акционерного или неакционерного совместного предприятия. Такое объединение позволяет компаниям обеспечивать выполнение технических, финансовых и правовых требований к проекту, уменьшать риски и объединять ресурсы, получать доступ к необходимому финансированию и соблюдать местные требования, установленные в законодательстве принимающей страны. Многосторонний договор может предусматривать порядок проведения операций оператором (т.е. одной из нефтяных компаний), назначенным участниками договора, при условии надзора со стороны комитета по операциям, и устанавливать основу для распределения прав и обязательств между участниками договора. В дополнительных положениях могут регулироваться другие соответствующие аспекты внутренних взаимоотношений в рамках консорциума или совместного предприятия, такие как неисполнение обязательств, выход из договора и передача доли, а также некоторые вопросы внешних отношений, например, касающиеся совместной ответственности участников перед принимающей страной за нарушение договора и полномочий оператора выступать от имени других участников при взаимодействии с государственными органами или решении налоговых вопросов.

23. Многосторонние договоры также позволяют выстраивать отношения между нефтяными компаниями и подрядчиками и поставщиками услуг, которые

будут осуществлять деятельность, необходимую для разведки и добычи нефти и газа. Нефтяные компании могут принять решение о заключении договора с единственным подрядчиком, несущим исключительную ответственность, который затем сформирует свою собственную сеть для выполнения своей задачи, или могут привлечь поставщиков услуг напрямую. Было отмечено, что многие принимающие страны должны соблюдать требования в отношении местного компонента<sup>10</sup> в договорах между нефтяными компаниями и поставщиками услуг, а также в договорах между нефтяными компаниями и принимающей страной, что позволяет ММСП играть все более заметную роль в нефтегазовой отрасли, особенно в развивающихся странах.

24. В качестве третьего примера многосторонних договоров была приведена контрактация, которая часто встречается в развитых и все шире распространяется в развивающихся странах<sup>11</sup>. Было отмечено, что контрактация соответствует более широким задачам сельскохозяйственного развития и обеспечения продовольственной безопасности, поскольку она может способствовать значительному снижению уровня бедности, развитию сельских районов и повышению продовольственной безопасности. В рамках контрактации устанавливаются отношения между производителем(-ями) и подрядчиком. Речь может идти о договоре купли-продажи или договоре об оказании услуг, в зависимости от того, чем занимаются производители: производят и продают подрядчику конкретный сельскохозяйственный или животноводческий продукт, а подрядчик платит согласованную цену, либо оказывают услуги в области сельскохозяйственного или животноводческого производства, которое принадлежит подрядчику.

25. Хотя контрактация не может служить примером договорных сетей, было отмечено, что существуют области, в которых эти две договорные модели могут пересекаться, так как оба типа существуют в рамках распределительной цепочки поставок. В этой связи было также отмечено, что использование договорных сетей в контрактации может способствовать обеспечению единообразия договорных положений по всей сети сельскохозяйственных цепочек поставок, так как, хотя соглашения о контрактации обычно регулируются внутренним законодательством, в отношении соглашения более высокого уровня в сети может применяться другое законодательство. Единообразие договорных положений по всей договорной сети позволит сторонам разных уровней понимать обязательства друг друга в рамках цепочки поставок и, следовательно, прогнозировать ожидания других сторон в распределительной сети.

26. Далее было отмечено, что договорные сети могут стать основой для распределения рисков и издержек между различными сторонами соглашения о контрактации, поскольку в силу самой структуры этой отрасли основную часть начальных расходов (например, на строительство фермы, покупку скота или зерна) и рисков (засуха, потеря скота или урожая) несет производитель. Договорные сети позволяют распределять эти риски и затраты по всей цепочке и, следовательно, смягчать их потенциальное воздействие на стороны ее низового уровня. И наконец, договорные сети могут обеспечить согласованность процесса урегулирования споров по всей распределительной цепочке контрактации, поскольку они позволят решать вопросы сторон, с которыми нет непосредственных договорных отношений, либо обеспечивать участие таких сторон в процедуре урегулирования споров.

<sup>10</sup> Требования или положения о местном компоненте нацелены на обеспечение того, чтобы компании принимали на работу персонал из числа местных жителей и закупали местные товары и услуги в принимающей стране.

<sup>11</sup> Более широко вопрос о контрактации освещен в Правовом руководстве по контрактации (2015 год), подготовленном Международным институтом унификации частного права (УНИДРУА) в сотрудничестве с Продовольственной и сельскохозяйственной организацией Объединенных Наций (ФАО) и Международным фондом сельскохозяйственного развития (МФСР). С электронной версией Руководства можно ознакомиться на веб-сайтах этих трех организаций.



27. Также было указано, что договорные сети имеют решающее значение для роста в биотехнологической и автомобильной отраслях, и отмечено, что ключевую роль в поддержании и распространении этой структуры управления играют государственные учреждения. В частности, были затронуты вопросы прав интеллектуальной собственности (например, вопрос о возможности совместного использования лицензий участниками соглашений), а также вопросы принадлежности новых прав интеллектуальной собственности, возникающих в рамках процесса сотрудничества. Было также отмечено, что вопросы, касающиеся прав интеллектуальной собственности, будут влиять на то, как будут разрабатываться механизмы управления сетью.

28. Также было отмечено, что, хотя сети в биотехнологической и автомобильной отраслях отличаются, в обоих секторах заключаются соглашения разных уровней: от стандартных условий и руководств для поставщиков до соглашений о совместной разработке, а у сторон обычно есть план научно-исследовательской работы и руководящий комитет. Было также отмечено, что в связи с разработкой новых технологий можно ожидать появления новых участников в цепочке поставок.

29. Затрагивались вопросы структуры управления, и дискуссионная группа указала, что способ выбора моделей управления зависит от конкретной отрасли или проекта и что нередко между сотрудничающими сторонами может наблюдаться существенная асимметрия в объеме полномочий. Однако было высказано мнение, что разработка стандартов в области многосторонних контрактов может способствовать смягчению такой асимметрии. В качестве подобных примеров были приведены фидуциарные обязанности, а также вступление сторон в многосторонний договор и выход из него.

### **С. Правовые инструменты, упрощающие предпринимательскую деятельность ММСП в контексте различных правовых традиций**

30. Третья дискуссионная группа продолжила обсуждение форм межфирменного сотрудничества, сосредоточив внимание на некоторых инструментах, которые подходят для более традиционных категорий компаний или договорного права, но при этом направлены на достижение целей, аналогичных целям договорных сетей.

31. Группа обсудила объединение с общей экономической целью (известное под своим французским акронимом GIE), которое является юридическим лицом, созданным в рамках французского законодательства с целью упорядочения сотрудничества между предприятиями любого размера, с тем чтобы повысить конкурентоспособность его членов на рынке. Одним из примеров такого объединения является компания «Эйрбас» на начальном этапе своего существования. GIE предоставлен статус юридического лица, и поэтому объединение правомочно приобретать права и брать на себя обязательства от своего имени и принимать участие в судебных процедурах. Было отмечено, что наличие правосубъектности может упростить доступ к кредитованию.

32. GIE может рассматриваться как промежуточная структура между некоммерческим субъектом и компанией. Оно может приносить прибыль, но в принципе прибыль должна распределяться между членами, поскольку GIE не преследует цель получения прибыли для себя. Члены GIE остаются самостоятельными и по сути действующими независимо друг от друга, обладая при этом неоспоримым правом на выход из объединения. Кроме того, в отличие от компании, деятельность GIE строго ограничена той экономической целью, для которой оно создавалось. Эта цель должна придавать дополнительную ценность деятельности его отдельных членов. Создание GIE и управление им отличаются значительной гибкостью, поскольку осуществляются главным образом на основе договоренности его членов. Все члены несут совместную ответственность за

действия GIE, хотя в отношении нового члена может заключаться письменное соглашение, освобождающее его от ответственности за долги GIE, которые возникли до его вступления в объединение. Вместе с тем было указано, что такая гибкость структуры имеет и недостаток, которым является отсутствие возможности ограничения ответственности для членов GIE.

33. В качестве еще одной модели сотрудничества между предприятиями были рассмотрены создаваемые на основе договоров совместные предприятия в Китае, которые имеют большое значение для развития ММСП в стране, хотя создаются не только при участии ММСП. Было отмечено, что такие совместные предприятия популярнее совместных акционерных предприятий и также стимулируют деловое сотрудничество между иностранными инвесторами и местными предприятиями в Китае, поскольку инвесторы могут вносить вклад в такое совместное предприятие в более гибких формах, например, в виде рабочей силы, ресурсов, услуг и прав доступа на рынки. Более того, прибыль таких основанных на договоре совместных предприятий распределяется в соответствии с условиями договора, а не в зависимости от размера инвестиций, что позволяет составлять более гибкие графики доходности инвестиций в тех случаях, когда один из инвесторов предоставляет наличность, а другая сторона вносит вклад главным образом в натуральной форме.

34. Было отмечено, что основанные на договоре совместные предприятия имеют практическое значение для иностранных инвесторов, желающих получить доступ к китайским рынкам, поскольку являются единственным способом инвестирования в закрытые отрасли и повышают шансы на участие в конкурсах в рамках правительственных закупок, упрощают взаимодействие с правительственными органами и позволяют иностранному субъекту пользоваться китайской сетью партнеров и местными видами деловой практики. Более того, участвующие в основанном на договоре совместном предприятии стороны могут действовать в качестве отдельных юридических лиц, а не единого субъекта, и нести обязательства на независимой основе.

35. Далее было отмечено, что существует два типа основанных на договоре совместных предприятий — простые и смешанные — и разница заключается в том, что первый тип не предусматривает создание отдельного от договаривающихся сторон юридического лица и стороны напрямую несут риск, связанный с прибылью и убытками. «Смешанный» тип основанных на договоре совместных предприятий предполагает создание и регистрацию отдельного предприятия, тогда как ответственность сторон ограничивается размером их взносов в капитал этого предприятия.

36. В качестве еще одной модели, позволяющей предприятиям координировать свои профессиональные умения и виды деятельности, обсуждалось существующее в Соединенных Штатах Америки общество с ограниченной ответственностью (ООО). Было отмечено, что ООО представляет собой основанную на договоре форму управления, позволяющую сторонам по своему усмотрению структурировать свои предприятия, но при этом также обеспечивающую ограниченную ответственность его членов. Такая широкая и гибкая модель может подойти для самых разных форм предприятий, которые обсуждались в ходе Коллоквиума.

37. Дискуссионная группа также представила информацию о том, как японские предприятия автомобильной промышленности структурируют операции со своими поставщиками, с которыми автопроизводители заключают договоры субподряда на разработку и производство основных компонентов. Для стимулирования инвестиций по линии такого сотрудничества, необходимых для выполнения поставленной задачи, автопроизводители в интересах поощрения своих поставщиков налаживают с ними долгосрочные отношения. В то же время в целях предотвращения оппортунистических действий со стороны таких поставщиков автопроизводители раз в четыре года проводят конкурентные торги и берут на себя только краткосрочные обязательства в отношении объемов и стоимости

своих заказов. Структура такого взаимодействия образуется многочисленными слоями договоров (например, генеральным соглашением, договорами о поставках, ежемесячными заказами), и в Японии не считают необходимым разрабатывать для этой цели специальные правовые формы. Было отмечено, что использование многочисленных двусторонних соглашений отличается от многосторонних механизмов, которые обсуждались в другом контексте в ходе Коллоквиума.

38. Наконец, в качестве инструмента сотрудничества различных предприятий с высоким уровнем взаимного доверия на основе опыта государств — членов Организации по унификации коммерческого права в Африке (ОУКПА) были представлены кооперативы. Было отмечено, что кооперативы представляют собой гибридное образование между некоммерческими организациями и корпорациями и их механизм коллективного и демократического управления основывается на двух принципах: двойном статусе и равенстве. Нет строгого различия между членом и клиентом/пользователем, и все члены должны обладать равным правом голоса в кооперативе.

39. Было заявлено, что в Единообразном законе ОУКПА 2010 года проводится различие между упрощенными кооперативами и кооперативами с советом директоров, причем первые, как было отмечено, в большей степени подходят для ММСП, поскольку с ними связано меньше юридических формальностей. Также было отмечено, что Единообразный закон допускает создание сетей кооперативов, которые стремятся повысить эффективность деятельности по достижению целей, поставленных членами кооперативов, даже если они не связаны напрямую общими связями и не находятся в одном и том же государстве. Такая сеть должна быть зарегистрирована и являться юридическим лицом.

40. Было отмечено, что кооперативная модель, которая может быть адаптирована для разных видов деятельности, способствует популяризации ММСП в регионе ОУКПА. Расширение использования этой модели в ОУКПА свидетельствует о том, что укрепление роли кооперативов путем принятия надлежащих институциональных, правовых и экономических мер и развития людских ресурсов может способствовать развитию экономики африканских стран. В качестве отдельного примера было отмечено, что в Кот-д'Ивуаре количество кооперативов в отрасли кофе и какао возросло с 2 394 в 2011–2012 годах до 2 974 в 2012–2013 годах.

#### **D. Выигрывают ли ММСП от применения единообразных норм торгового права к договорным сетям и межфирменному сотрудничеству?**

41. Подводя итоги выступлений и обсуждений в предыдущих группах, заключительная группа напомнила, что цель Коллоквиума заключалась в изучении вопроса о том, необходим ли согласованный подход к договорным сетям и межфирменному сотрудничеству для преодоления разрыва между договорным и корпоративным правом и принесет ли такая система пользу ММСП.

42. Участники признали, что на Коллоквиуме были представлены успешные примеры правовых моделей сотрудничества, которые могут удовлетворять конкретные потребности ММСП, такие как получение доступа к глобальным производственно-сбытовым цепочкам или налаживание совместной работы с другими ММСП, занимающимися взаимодополняющими видами деятельности, в целях выработки более привлекательных решений для новых рынков. Было высказано мнение, что с учетом успеха этих моделей трудно выявить правовые лакуны, которые потребовали бы разработки нового правового инструмента в дополнение к существующим. Кроме того, было бы нежелательно создавать единую модель сотрудничества, учитывая различия в практике и традициях между отраслями и странами, которые, как представляется, отвечают потребностям предприятий. Было также отмечено, что любое дополнительное регулирование этой сферы может фактически ограничить деятельность ММСП и что правовые

вопросы, касающиеся различных аспектов межфирменного сотрудничества, лучше решать, исходя из свободы договора. Любой пробел в соглашении между ММСП может быть восполнен действующим национальным законодательством.

43. При этом было высказано мнение о том, что, несмотря на успешность представленных моделей, эти механизмы могут не быть оптимальными для развития ММСП, поскольку они не ориентированы исключительно на эти предприятия. Кроме того, осуществление договорной свободы может создать неопределенность для ММСП, поскольку для этого необходимо предварительное знание применимого законодательства и имеющихся правовых инструментов, которых у ММСП может и не быть. Было отмечено, что разработка стандартных договорных правил и вариантов, в том числе в отношении ответственности, обязанностей, вступления и выхода, а также невыполнения обязательств, применительно к различным моделям может облегчить сотрудничество между ММСП и позволить им сэкономить средства. Было также отмечено, что поощрение сотрудничества между предприятиями в одном и том же или аналогичном торговом секторе может способствовать не только доступу на новые рынки, но и приобретению новых профессиональных знаний, а облегчение такого сотрудничества в совокупности может способствовать продвижению связанных с ним интересов, которые не обязательно должны иметь исключительно денежный характер, но могут также иметь отношение к социальным стандартам.

### III. Выводы

44. Обсуждения на Коллоквиуме показали актуальность текущего мандата Рабочей группы I по уменьшению количества правовых препятствий, с которыми сталкиваются ММСП на протяжении своего жизненного цикла, поскольку эти предприятия лежат в основе экономики большинства стран мира и зачастую сталкиваются с одинаковыми проблемами, затрудняющими их рост. Участники согласились с тем, что сотрудничество между ММСП (независимо от его организационно-правовой формы) имеет решающее значение для повышения их производительности, инновационного потенциала и конкурентоспособности. Устойчивые и конкурентоспособные ММСП могут играть важную роль в достижении ЦУР и в поддержке развития предпринимательства среди женщин. В то же время, как отмечалось выше (см. пункты 42 и 43), были высказаны различные мнения относительно необходимости дополнительного правового инструмента для содействия сотрудничеству ММСП помимо существующих моделей, а также относительно того, приведет ли согласование этих моделей к снижению барьеров на пути к интернационализации ММСП. В качестве необходимого шага для предоставления действенных руководящих материалов по этой теме было также предложено провести более детальный анализ конкретных потребностей ММСП в различных странах.

45. Рабочая группа рассмотрела выводы Коллоквиума и решила, что Комиссии не будет рекомендовано в приоритетном порядке рассматривать тему договорных сетей в контексте ее текущей работы (см. [A/CN.9/968](#), пункт 51).