

YURIDIK FANLAR AXBOROTNOMASI

ВЕСТНИК ЮРИДИЧЕСКИХ НАУК

REVIEW OF LAW SCIENCES

huquqiy ilmiy-amaliy jurnal

правовой научно-практический журнал

legal scientific-practical journal

2023-yil 3-son

VOLUME 7 / ISSUE 3 / 2023

DOI: 10.51788/TSUL.ROLS.2023.7.3.

ISSN 2181-919X

E-ISSN 2181-1148

DOI: 10.51788/TSUL.ROLS



Crossref
Content
Registration

MUNDARIJA

12.00.01 – DAVLAT VA HUQUQ NAZARIYASI VA TARIXI. HUQUQIY TA'LIMOTLAR TARIXI

- 6 **SODIKOV AKMAL SHAVKAT O'G'LI**
Norma ijodkorligi jarayonini takomillashtirish-
ning istiqbolli yo'nalishlari
- 17 **MUSTAFAQULOV DILSHOD
SALOMOVICH**
Huquq prinsiplari va uning huquqiy tizimda
tutgan o'рни

12.00.02 – KONSTITUTSIYAVIY HUQUQ. MA'MURIY HUQUQ. MOLIYA VA BOJXONA HUQUQI

- 25 **AXROROV ADXAMJON ASRORKUL O'G'LI**
O'zbekiston Respublikasi ekologiya sohasidagi
davlat boshqaruvida davlat-xususiy sheriklikni
qo'llashning ayrim masalalari

12.00.03 – FUQAROLIK HUQUQI. TADBIRKORLIK HUQUQI. OILA HUQUQI. XALQARO XUSUSIY HUQUQ

- 39 **ГУЛЯМОВ САИД САИДАХРАРОВИЧ**
Реформирование процесса защиты
диссертаций в юридической науке
как императив развития правовой системы
Узбекистана
- 49 **MAMANAZAROV SARDOR
SHUXRATOVICH**
BIG DATA tushunchasi va huquqiy tabiati
- 57 **МАХАМАДХУЖАЕВА МУНИСАХОН
НЕЪМАТХУЖАЕВНА**
Особенности цифрового гражданского
оборота и защиты цифровых прав

12.00.08 – JINOYAT HUQUQI. HUQUQBUZARLIKLARNING OLDINI OLISH. KRIMINOLOGIYA. JINOYAT-IJROIYA HUQUQI

12.00.09 – JINOYAT PROTSESSI. KRIMINALISTIKA, TEZKOR-QIDIRUV HUQUQ VA SUD EKSPERTIZASI

- 64 **ЕРНИЯЗОВ ИСЛАМ РУСЛАНОВИЧ**
Взаимодействие международных строитель-
ных контрактов и договоров об инвестициях:
возможности для гармонизации коммер-
ческих и общественных интересов
- 76 **ABDURASULOVA QUMRINISA
RAIMKULOVNA**
BURANOVA RAZIYA YERMAHAMED QIZI
Jinoyatchilikni prognoz qilish va uni amalga
oshirish metodlari
- 88 **HAKIMOV KOMIL BAXTIYAROVICH**
Zaruriy mudofaa chegarasidan chetga chiqib
qasddan odam o'ldirish jinoyati tarkibini
aniqlash va kvalifikatsiya qilish masalalari
- 98 **BERDIALIYEV BAXTIYOR ERKINOVICH**
Jamoat tartibiga qarshi jinoyatlarning
sabablariga doir ilmiy yondashuvlar
- 106 **ISMAILOV AHMAD ISMAILOVICH**
Voyaga yetmaganlarni o'z joniga qasd qilish
darajasiga yetkazish jinoyatini sodir etgan
shaxslarning kriminologik tavsifi
- 114 **SHONAZAROV ABDOVALI
SHONAZAROVICH**
Hujjatlarni qalbakilashtirish va qimmatli
qog'ozlarni soxtalashtirish, ko'chirilgan
dastxatlar, hujjatlarning o'zgartirilganligi
bilan bog'liq jinoyatlarni aniqlash
- 121 **ATANIYAZOV JASURBEK
KURBANBAYEVICH**
Jinoiy javobgarlikdan ozod etishda
javobgarlikka tortish muddatining o'tganligi
asosi: muammo va yechimlar

12.00.10 – XALQARO HUQUQ

131 **SAYFULLAYEV BAHODIR
BAXROMOVICH**

Ijtimoiy xavfli qilmish sodir etgan shaxsga nisbatan tibbiy yo'sindagi majburlov choralari qo'llanayotgan jinoyat ishlarida himoyachining ishtirokini takomillashtirish

140 **ЭРКАБОВЕВ АЗИЗБЕК АСИЛБЕКОВИЧ**

Интеграция Республики Узбекистан в глобальную систему контроля за наркотиками

DOI: <https://dx.doi.org/10.51788/tsul.rols.2023.7.3./SKAG1952>
UDC: 341.241.8+347.454.3(045)(575.1)

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОНТРАКТОВ И ДОГОВОРОВ ОБ ИНВЕСТИЦИЯХ: ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ГАРМОНИЗАЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ И ОБЩЕСТВЕННЫХ ИНТЕРЕСОВ

Ерниязов Ислам Русланович,
самостоятельный соискатель Ташкентского
государственного юридического университета
ORCID: 0009-0004-7235-1480
e-mail: Islam3377@gmail.com

Аннотация. В статье анализируется взаимодействие между положениями международных строительных контрактов и двусторонних инвестиционных договоров. Цель исследования состоит в выявлении возможностей для гармонизации коммерческих и общественных интересов посредством типовых контрактных положений. Результаты могут послужить ориентиром для реформирования норм и практик в сфере трансграничной инфраструктуры. Рассматриваются возможности для интеграции коммерческих и общественных приоритетов в областях стабилизации, арбитража, страхования, раскрытия информации. Предлагаются инновационные положения типовых контрактов для согласования интересов инвесторов, государств и общества. В качестве материалов использовались тексты типовых международных контрактов на строительство, двусторонних инвестиционных договоров и многосторонних конвенций; научные публикации по международному частному, инвестиционному и строительному праву и др. В статье использовались такие методы, как сравнительно-правовой анализ положений контрактов и договоров, системный анализ взаимосвязей между коммерческими и публично-правовыми нормами, контент-анализ научных публикаций и экспертных источников, анализ арбитражной практики разрешения споров из контрактов и договоров. Комплексный подход позволил всесторонне рассмотреть вопрос взаимодействия международных коммерческих контрактов и инвестиционных соглашений и разработать рекомендации по их согласованию в интересах всех сторон.

Ключевые слова: международные строительные контракты, инвестиционные договоры, стабилизация, арбитраж, раскрытие информации, страхование, гармонизация интересов.

XALQARO QURILISH SHARTNOMALARI VA INVESTITSIYA SHARTNOMALARINING O'ZARO TAHLILI: TIJORAT VA JAMOA MANFAATLARINI MUVOFIQLASHTIRISH IMKONIYATLARI

Yerniyazov Islam Ruslanovich,
Toshkent davlat yuridik universiteti
mustaqil izlanuvchisi

Annotatsiya. Maqolada xalqaro qurilish shartnomalari va ikki tomonlama investitsiya shartnomalari qoidalarining o'zaro ta'siri tahlil qilinadi. Tadqiqotning maqsadi namunaviy shartnoma

qoidalari orqali tijorat va jamoat manfaatlarini uyg'unlashtirish imkoniyatlarini aniqlashdan iborat. Natijalar transchegaraviy infratuzilma sohasidagi normalar va amaliyotlarni isloh qilish uchun qo'llanma bo'lib xizmat qilishi mumkin. Barqarorlashtirish, arbitraj, sug'urta va axborotni oshkor qilish sohalarida tijorat va davlat ustuvorliklarini integratsiya qilish imkoniyatlari o'rganilmoqda. Investitorlar, davlat va jamiyat manfaatlarini uyg'unlashtirishga mo'ljallangan namunaviy shartnomalarning innovatsion qoidalari taklif etilmoqda. Maqolada namunaviy xalqaro qurilish shartnomalari, ikki tomonlama investitsiya shartnomalari va ko'p tomonlama konvensiyalar, xalqaro xususiy, investitsiya va qurilish huquqi bo'yicha ilmiy nashrlar matnlaridan foydalanilgan. Tadqiqotda shartnomalar va shartnomalar qoidalarini qiyosiy huquqiy tahlil qilish, tijorat va ommaviy huquqiy normalar o'rtasidagi munosabatlarni tizimli tahlil qilish, ilmiy nashrlar va ekspert manbalarining tarkibiy tahlili, shartnomalar va shartnomalardan nizolarni hal qilishning arbitraj amaliyotini tahlil qilish kabi usullar qo'llangan. Kompleks yondashuv xalqaro tijorat shartnomalari va investitsiya shartnomalarining o'zaro ta'sirini har tomonlama ko'rib chiqish va ularni barcha tomonlar manfaati uchun muvofiqlashtirish bo'yicha tavsiyalar ishlab chiqish imkonini berdi.

Kalit so'zlar: xalqaro qurilish shartnomalari, investitsiya shartnomalari, barqarorlashtirish, arbitraj, axborotni oshkor qilish, sug'urta, manfaatlarini muvofiqlashtirish.

INTERACTION BETWEEN INTERNATIONAL CONSTRUCTION CONTRACTS AND INVESTMENT TREATIES: OPPORTUNITIES FOR HARMONIZING COMMERCIAL AND PUBLIC INTERESTS

Yerniyazov Islam Ruslanovich,
Independent Researcher of the
Tashkent State University of Law

Abstract. The article analyzes the interaction of the provisions of international construction contracts and bilateral investment treaties. The aim of the study is to identify opportunities for harmonizing commercial and public interests through model contractual clauses. The results can serve as a reference point for reforming norms and practices in the field of cross-border infrastructure. Opportunities for integrating commercial and government priorities in the areas of stabilization, arbitration, insurance, and information disclosure are being explored. Innovative provisions of standard contracts are proposed, designed to harmonize the interests of investors, the state, and society. The texts of model international construction contracts, bilateral investment treaties, multilateral conventions, scientific publications on private international investment and construction law, etc. were used as materials. The article used such methods as comparative legal analysis of provisions of contracts and agreements, system analysis of interrelationships between commercial and public-law norms, content analysis of scientific publications and expert sources, and analysis of the arbitration practice of resolving disputes from contracts and agreements. The integrated approach allowed for a comprehensive review of the interaction of international commercial contracts and investment agreements and the development of recommendations for their harmonization in the interests of all parties.

Keywords: international construction contracts, investment agreements, stabilization, arbitration, information disclosure, insurance, coordination of interests.

Введение

Глобальные инфраструктурные проекты, такие как строительство дорог, портов, электростанций, зачастую не обходятся без сложного взаимодействия международных коммерческих контрактов и

межправительственных инвестиционных соглашений. С одной стороны, крупные иностранные подрядчики стремятся максимизировать прибыль и минимизировать риски посредством детальных положений в контрактах о стабилизации,

страховании, арбитраже. С другой стороны, принимающие государства заинтересованы в соблюдении суверенитета, прозрачности, экологических и социальных гарантий.

Несоответствие между этими интересами часто приводит к спорам и неэффективности. Однако существуют возможности для гармонизации посредством инновационных положений в типовых контрактах, интегрирующих стабилизирующие оговорки, требования раскрытия информации и стандарты корпоративного управления.

Эта статья анализирует потенциальные синергии и компромиссы во взаимодействии международных строительных контрактов и инвестиционных соглашений. Цель состоит в выявлении возможностей для гармонизации коммерческих и общественных интересов посредством типовых контрактных положений. Результаты могут послужить ориентиром для реформирования норм и практик в сфере трансграничной инфраструктуры.

Материалы и методы

Данное исследование основано на анализе взаимодействия между положениями международных строительных контрактов и двусторонних инвестиционных договоров.

В качестве материалов использовались тексты типовых международных контрактов на строительство, таких как FIDIC (Fédération Internationale Des Ingénieurs-Conseils, International Federation of Consulting Engineers) и NEC (New Engineering Contract), тексты двусторонних инвестиционных договоров и многосторонних конвенций, таких как Энергетическая хартия; научные публикации по международному частному, инвестиционному и строительному праву; статьи в специализированных изданиях по строительству и инвестициям; арбитражная практика инвестиционных спо-

ров; отчёты международных организаций, таких как ЮНСИТРАЛ (United Nations Commission on International Trade Law, UNCITRAL), по вопросам стандартизации контрактов.

В статье использовались такие методы, как сравнительно-правовой анализ положений контрактов и договоров, системный анализ взаимосвязей между коммерческими и публично-правовыми нормами, контент-анализ научных публикаций и экспертных источников, анализ арбитражной практики разрешения споров из контрактов и договоров, формулирование предложений по гармонизации положений на основе выявленных противоречий и возможностей. Данный комплексный подход позволил всесторонне рассмотреть вопрос взаимодействия международных коммерческих контрактов и инвестиционных соглашений и разработать рекомендации по их согласованию в интересах всех сторон.

Вопросам взаимодействия международных строительных контрактов и инвестиционных соглашений посвящено достаточно много исследований.

Так, в работе Collins [1] рассматриваются инструменты стабилизации в инвестиционных контрактах в нефтегазовой отрасли. Yackee [2] анализирует концептуальные трудности эмпирического изучения двусторонних инвестиционных договоров. Schreuer [3] даёт комментарий к основным положениям Конвенции ICSID об урегулировании инвестиционных споров.

Ряд исследований посвящён вопросам взаимодействия инвестиционных соглашений и прав коренных народов [4], раскрытия информации в интересах устойчивого развития [5], практики разрешения споров в международном арбитраже [8].

Однако комплексный системный анализ возможностей гармонизации положений типовых строительных контрактов и инвестиционных соглашений в научной

литературе представлен недостаточно. Данная статья призвана восполнить этот пробел.

Результаты исследования

Крупные международные строительные проекты часто связаны со сложным взаимодействием между положениями коммерческих контрактов и мерами защиты, предусмотренными международными договорами об инвестициях [1]. Иностранные инфраструктурные предприятия часто квалифицируются как обеспеченные инвестиции, в то время как принимающие государства берут на себя договорные обязательства по защите активов и содействию арбитражу [2]. Таким образом, понимание связи между условиями частных сделок и всеобъемлющими межгосударственными соглашениями имеет важное значение.

В этом разделе анализируется, как типовые контракты на строительство могут лучше увязать распределение коммерческих рисков с гарантиями инвесторов, правами на стабилизацию и арбитражными вариантами в соответствии с двусторонними, региональными и многосторонними инвестиционными договорами. Несмотря на то, что они направлены на облегчение частных потоков, эти договоры остаются инструментами международного публичного права [3]. Поиск синергии с коммерческими контрактными структурами по таким вопросам, как урегулирование споров и хеджирование политических рисков, требует понимания теорий договорной локализации, представленных ранее.

В проектах, связанных с природными ресурсами и коммунальными услугами, инвесторы часто стремятся «заморозить» муниципальное законодательство по таким вопросам, как налоги, экологические нормы или правила обмена иностранной валюты, чтобы защитить доходы, как правило, на периоды от 10 до 30 лет. Стаби-

лизационные оговорки в контрактах или концессиях обеспечивают такую юридическую изоляцию. Многие инвестиционные договоры прямо признают такие стабилизированные права, запрещая безвозмездное вмешательство [5]. Например, Договор к Энергетической хартии позволяет международному арбитражу обеспечивать выполнение обещаний о стабилизации по контрактам на защищенные инвестиции в энергетический сектор, такие как трубопроводы [6].

Аналогичные права на стабилизацию могут быть прямо включены в типовые международные контракты на строительство посредством обязательных положений, соответствующих договору, для квалификации иностранных инфраструктурных активов. Прецеденты демонстрируют осуществимость метода. Стабилизация направлена на то, чтобы на договорной основе гарантировать, что нормативно-правовая среда, имеющая решающее значение для оценки экономики проекта, будет поддерживаться на всех крупных предприятиях, несмотря на будущие реформы государственной политики [4]. Но критики утверждают, что это чрезмерно ограничивает суверенитет и гибкость принимающего государства.

Один из методов, используемых в долгосрочных соглашениях о закупках электроэнергии, включает привязку тарифов и цен к регулируемой формуле, индексируемой с учётом стоимости проекта, основных товаров, таких как топливо, курсов обмена иностранной валюты, и установление доходности инвестиций, а не жёсткое фиксирование статических значений [14]. Это обеспечивает изоляцию, но позволяет адаптироваться к крупным внешним изменениям, влияющим на экономическое равновесие. Аналогичные формулы индексации могут быть разработаны для стабилизации контрактов на строительство, когда это возможно в со-

ответствии с применимыми соглашениями. Чёткие механизмы управления изменениями позволяют сбалансировать защиту инвестиций с суверенными правами.

Однако институты развития, финансирующие расширение глобальной инфраструктуры, требуют проведения открытых торгов, прозрачности при заключении контрактов и закупках, а также социальной и экологической защиты [23]. Инструменты типового строительства должны интегрировать такие прогрессивные стандарты «наилучшей практики» для выполнения общественных работ, а также защищать права иностранных инвесторов. Это пример того, как договорные условия могут гармонизировать коммерческие приоритеты и приоритеты международной государственной политики.

Положения о борьбе с коррупцией, созданные по образцу руководящих принципов ОЭСР, применимы даже в тех случаях, когда местные законы не соответствуют требованиям, теперь являются нормами для зарубежных проектов [24]. При заключении контрактов с передовой практикой также закреплены права затронутых сообществ на участие, доступ к информации и получение выгод от проекта [25]. Такие стандарты могут быть включены в типовые контракты для согласования интересов.

Сложные схемы финансирования и страхования типичны для крупных международных строительных программ [26]. Обязательные условия и требования кредиторов проектов и государственных кредитных агентств сильно влияют на структуру сделок [27]. Принимающие страны могут также потребовать, чтобы иностранные подрядчики вносили взносы во внутренние страховые пулы и фонды солидарной ответственности для взаимного учёта рисков и соблюдения законов о местном содержании [28]. Типовые кон-

тракты должны предусматривать такое обязательное повышение кредитоспособности.

Местное законодательство, применимое на объектах проекта, также влияет на доступные инструменты снижения рисков. Для обеспечения безопасности активов с помощью залогов и сборов необходимо ориентироваться в местных режимах собственности и банкротства (Muir 2019). Эти побочные реалии взаимодействуют с коммерческим финансовым структурированием. Типовые контракты могут явно выбирать регулирующее право для согласования защиты инвесторов, потребностей в финансировании и интересов государственной политики.

Несоответствие между репрессивными местными законами, договорными правами и условиями типовых сделок порождает конфликты [29]. Например, расплывчатые положения об одностороннем расторжении в контрактах на общественные работы, позволяющие спонсорам расторгать контракты «в общественных интересах», могут нарушать требования справедливого и равноправного отношения, соответствующего договору. Чтобы избежать таких проблем, требуется целостный анализ при разработке типовых коммерческих инструментов и стабилизации инвестиционных соглашений.

Арбитражная политика и места, указанные в коммерческих контрактах, должны соответствовать вариантам разрешения споров в соответствии с применимыми соглашениями, такими как Конвенция ICSID [3]. Типовые соглашения могут предписывать соблюдение договорных стандартов, таких как своевременная, адекватная и эффективная компенсация за законную экспроприацию охваченных иностранных инфраструктурных активов. Нарушение требований контракта может привести к применению более гибких норм компенсации «фактических потерь»

[9]. Должны быть определены объединяющие принципы.

Интеграция этих различных правовых рамок сопряжена с неотъемлемыми проблемами. Но инновационные типовые контракты могут предоставить коммерческим и общественным субъектам инструменты и стимулы для предотвращения конфликтов, стимулирования надёжных проектов, обеспечивающих баланс интересов, и получения дополнительных выгод для инвесторов и местного населения от новой устойчивой инфраструктуры.

По сути, политические риски, такие как расторжение контракта, конфискация активов или девальвация валюты, угрожают инвестициям, не защищённым юридически стабилизационными правами или договорами [30]. Даже страны с сильными правовыми системами периодически проводят политику, подрывающую инфраструктурные проекты, часто во время экономических кризисов или смены политического руководства [31]. Иностранные предприятия также сталкиваются с рисками коррупции и предвзятости в учреждениях принимающей страны [32].

Типовые контракты могут использовать различные методы для смягчения политических рисков, за исключением полной стабилизации всех законов. Заранее оценённые убытки, компенсации и гарантии за неисполнение обеспечивают финансовые резервы [33]. Денежные средства правовой защиты направлены на сдерживание незаконного вмешательства при возмещении убытков. Несмотря на несовершенные средства хеджирования, они предлагают частичную защиту от неблагоприятных изменений в политике при отсутствии обязывающего договорного покрытия. Оговорки о форс-мажоре являются дополнительными щитами.

Посредничество и консультативные процедуры изменения, требуемые по

контракту до того, как одна из сторон изменит договорное равновесие в одностороннем порядке, могут смягчить проблемы, связанные с кажущимся несправедливым публичным действием. Оговорки об освобождении, которые ограничивают ответственность за определённые события, такие как валютный контроль, могут ограничивать подверженность риску [10]. Некоторые инвестиционные договоры также предусматривают периоды обдумывания переговоров, прежде чем государства смогут прекратить крупные инфраструктурные проекты, такие как концессии BOT. Аналогичные обязательные процессы внутреннего разрешения споров можно было бы интегрировать в коммерческие контракты, прежде чем разрешать использование чрезвычайных государственных полномочий или актов суверенного иммунитета.

Анализ результатов исследования

Юридическая литература предполагает, что реляционные контракты, которые подчёркивают гибкость и сотрудничество, являются оптимальными, когда будущее состояние мира нельзя точно предсказать [13]. Это характеризует большинство крупных строительных проектов, которые проходят через этапы. Строгие статические соглашения, склонные к деструктивным пересмотрам, когда появляются силы перемен, могут оказаться неоптимальными [12]. Слишком большая жёсткость увеличивает риск тупиковой ситуации и споров.

Механизмы изменения позволяют справедливо корректировать соглашения с учётом законных интересов всех сторон при изменении материальных обстоятельств. Типовые контракты могут потребовать добросовестного пересмотра конкретных условий, когда критические допущения, такие как прогнозируемые доходы или основные производственные затраты, существенно изменяются

по сравнению с базовыми уровнями, при условии соблюдения гарантий прозрачности. Рабочие рамки для адаптации предпочтительнее односторонних прав на изменение или прекращение действия. Но может потребоваться беспристрастный независимый надзор, например группы коммерческих экспертов.

Реляционные контракты не отрицают необходимости обязательного соглашения об ответственности. Но включение совместных, неконфликтных процессов адаптации, основанных на взаимной выгоде и объективных триггерах, может значительно улучшить результаты трансграничной программы строительства [14]. Это поле заслуживает более глубокого анализа. Теория контрактов предлагает сбалансированные механизмы для прозрачных консультаций, предотвращения споров и управляемых изменений, которые предлагают жизнеспособный средний путь между жёсткостью и нестабильностью в сложных предприятиях с длительными временными рамками.

Типовые международные контракты на строительство предоставляют инструменты для постоянного улучшения основ коммерческого и государственного управления. Например, стандартизированные системы соблюдения антикоррупционных требований, предусмотренные договором для иностранных предприятий, стимулируют обновление несовершенных законов и практики принимающей страны [7]. Точно так же требование открытого обмена информацией и конкурсных торгов способствует институциональным реформам.

Типовые соглашения также позволяют распространять международные нормы по социально ответственному строительству в регионах, где практика отстаёт [16]. В свою очередь, они должны включать прогрессивные местные стандарты по таким вопросам, как экологическая устойчивость и участие сообщества, что-

бы иностранные предприятия создавали положительные внешние эффекты гонка за лучшими результатами.

Таким образом, надлежащим образом разработанные типовые контракты могут более справедливо примирить коммерческие и суверенные интересы, помогая реформировать неэффективные подходы, которые слишком часто приводят к спорам, разрушающим стоимость [8]. Они предлагают «кнут и пряник», чтобы мотивировать постоянное совершенствование рамок общественной честности и подотчётности бизнеса, жизненно важных для динамичного партнёрства в глобальной инфраструктуре.

Новаторские типовые контракты могут включать положения о стабилизации и обязательном арбитраже в соответствии с соглашениями, а также предписывать передовой опыт в области закупок, борьбы с коррупцией и прозрачности. Пункты, требующие консультаций и структурированных процессов пересмотра для адаптации к крупным внешним изменениям, направлены на предотвращение споров. Инструменты хеджирования обеспечивают частичную защиту от политических рисков.

Прогрессивные реформы стимулируются требованиями к заключению контрактов, которые связывают зарубежные предприятия с глобальными стандартами по таким вопросам, как борьба со взяточничеством, когда местные законы неадекватны. В конечном счёте модельные коммерческие инструменты предоставляют государствам и фирмам инструменты для налаживания партнёрских отношений в области инфраструктуры на разумных условиях, обеспечивающих справедливый баланс интересов. Но предстоит ещё много работы по пилотному тестированию стандартизированных контрактов, которые могут обновить неэффективные во многих юрисдикциях устаревшие методы.

Обобщённые теоретические и практические выводы служат ориентиром для позитивного реформирования законов и коммерческих норм, связанных с развитием общественной инфраструктуры, иностранными инвестициями и устойчивым ростом. Использование инфраструктурных контрактов для ускорения правовых улучшений будет способствовать укреплению верховенства права на международном уровне. Помимо того, что существуют серьёзные проблемы, есть и возможности. При усилиях и политическом сотрудничестве значительный прогресс кажется возможным благодаря новаторским моделям закупок, которые объединяют коммерческие стимулы с государственными гарантиями и реформами управления.

В сложных международных строительных проектах подробные договорные положения о страховании тесно взаимодействуют с более широкими режимами распределения рисков, регулируемыми такими событиями, как форс-мажор, исключение ответственности, ограничение ущерба и права на стабилизацию [19]. Требования по получению специализированного покрытия рисков, таких как дефекты, задержки или неисполнение, являются общими требованиями кредиторов и спонсоров проекта [20]. В этом разделе рассматриваются типовые положения, касающиеся этих важнейших областей, и предлагаются типовые положения для стандартизированных трансграничных контрактов.

Сложные страховые решения, доступные сегодня, обеспечивают многоуровневую защиту от рисков, охватывающую общую ответственность, профессиональную компенсацию, ответственность за дефекты продукта, погодные риски, задержку открытия и многое другое [34]. Ведущие подрядчики также часто обеспечивают гарантийные обязательства. Но проблемы в охвате часто вызывают споры, ког-

да возникают непредвиденные проблемы, связанные с длительными проектами [35]. Определение оптимальных структур требует баланса между коммерческими предпочтениями и общественными гарантиями [36]. Контракты играют ключевую роль, устанавливая обязательные условия, минимальные требования и средства защиты уязвимых третьих сторон, которые могут не иметь страхового покрытия [37].

На практике двусмысленные условия страхования, непокрытые риски, недостаточная капитализация местных перевозчиков и споры по поводу объёма покрытия понесённых убытков являются хроническими проблемами, подрывающими международные проекты [38]. Данные указывают на то, что многие строительные арбитражи возникают из-за таких проблем, которые может смягчить разумное составление контрактов [39]. Но чрезмерно жёсткие требования могут также привести к ненужному увеличению затрат или скрыть ответственность за конечный риск. Есть компромиссы.

Ещё одной распространённой проблемой является координация страхового покрытия, полученного из нескольких юрисдикций различными сторонами и страховщиками, действующими в соответствии с различными национальными законами и нормами практики [17]. Локализованный закон часто влияет на действительность полиса и права. Положения применимого права должны быть направлены на предотвращение конфликтов. Новые страховые платформы с поддержкой блокчейна могут в конечном итоге помочь в создании унифицированных распределённых реестров, отслеживающих трансграничное взаимодействие политик. Но типовые контракты могут также предписывать стандарты прозрачности.

Многие заинтересованные стороны, участвующие в международных строи-

тельных проектах, в настоящее время требуют, чтобы системы распределения договорных рисков включали новые технологии и риски, такие как кибербезопасность, дроны, наноматериалы, пандемии и изменение климата, которые меняют ландшафт угроз [21]. В ответ страховщики разрабатывают новые специализированные продукты – от параметрических полисов, покрывающих задержки из-за погодных условий, до страхования репутации от вирусных споров в социальных сетях [22].

Многим национальным страховым рынкам не хватает возможностей для независимой страховки крупных строительных программ. Создание специальных механизмов, объединяющих покрытие нескольких проектов, может расширить устойчивое финансирование рисков в странах с развивающейся экономикой. Контрактные требования об участии в коллективных трансграничных пулах могут способствовать созданию таких трансграничных средств. Но стандарты управления должны гарантировать защиту всех участников [14].

Теоретически надлежащим образом структурированный перенос рисков на глобальные страховые рынки с большой ёмкостью может стимулировать оптимальные меры предосторожности со стороны подрядчиков при одновременном эффективном объединении затрат [18]. Но этому препятствуют информационные барьеры, проблемы со стимулами и локальные реалии зарождающихся страховых рынков в развивающихся странах [11]. Типовые контракты должны перемещаться по ограничениям через пункты, адаптированные к конкретным условиям.

На практике крупномасштабные строительные инициативы управляются посредством взаимосвязанных соглашений между владельцами, несколькими подрядчиками, субподрядчиками, инженерами и кредиторами, которые разделяют и

делят риски на договорной основе на основе участия и рычагов воздействия [40]. Обычные контракты, такие как Красная книга FIDIC, включают разумные требования к страхованию, адаптированные к различным уровням участия. Аналогичные многоуровневые принципы могут применяться в типовых трансграничных инструментах.

Следует отметить, что неясность в отношении доступного охвата, пробелы в сфере охвата и нарушения координации между различными политиками, исходящими из разных стран, являются повторяющимися проблемами, подрывающими международные строительные проекты. Но типовые контракты предоставляют инструменты для продвижения согласованных, прозрачных и должным образом адаптированных режимов распределения рисков, охватывающих страховые мандаты, интегрированные с правами на форс-мажор, ограничениями ответственности и стабилизирующими оговорками, которые защищают доход.

Такие достижения, как обязательное покрытие новых технологических рисков и обязательное участие в трансграничных взаимных структурах, заслуживают внимания в целях модернизации устаревших практик. Надлежащее распределение рисков способствует успешной реализации проекта, но требует справедливого баланса интересов коммерческих и государственных заинтересованных сторон на различных уровнях участия. Контракты играют незаменимую роль, предусматривая разумные условия.

При максимальных усилиях взаимовыгодные достижения в области управления рисками кажутся возможными благодаря новаторским типовым соглашениям. Но для модернизации страховых норм и требований во всём мире, вероятно, потребуется долгосрочный переходный процесс, возглавляемый инновационными учреж-

дениями и фирмами. Прогресс будет зависеть от доказательства повышения эффективности, создания рамок сотрудничества и стимулов для добровольного раннего внедрения и преодоления барьеров коллективных действий. Строительные подряды обеспечивают рычаги для мотивации этого систематического перехода к управлению рисками в мировой страховой отрасли.

Выводы

В заключение отметим, проведенный в статье анализ показал, что при надлежащей разработке типовые международные строительные контракты представляют уникальную возможность для сбалансированной гармонизации коммерческих и суверенных интересов.

Интеграция инновационных положений о стабилизации, обязательном арбитраже, раскрытии информации и страховании в соответствии с международными нормами способна обеспечить разумный баланс. Контракты также могут мотивировать постоянное совершенствование корпоративного управления и верховенства права в принимающих странах.

Однако на практике реализация этого потенциала сталкивается с рядом проблем. Требуются дополнительные исследования конкретных отраслевых и национальных контекстов. Необходима апробация предложенных инновационных положений в пилотных проектах. Важно преодолеть сопротивление заинтересованных групп и создать стимулы для добровольного принятия улучшенных практик.

Тем не менее при целенаправленных усилиях значительный прогресс представляется достижимым. Гармонизация посредством усовершенствованных типовых контрактов может принести существенные выгоды для инвесторов, государств и обществ в сфере глобального инфраструктурного развития.

В заключение можно сформулировать следующие конкретные предложения:

1. Разработать типовые положения для международных строительных контрактов, гармонизирующие интересы инвесторов и принимающих государств в вопросах стабилизации, раскрытия информации, страхования, арбитража.

2. Провести пилотное внедрение таких положений в реальных инфраструктурных проектах совместно с ведущими институтами развития.

3. Создать постоянно действующую международную рабочую группу по совершенствованию типовых контрактов с участием экспертов компаний, юристов, представителей государств.

4. Разработать рекомендации для национальных законодателей по гармонизации положений инвестиционных соглашений и законов о госзакупках с международной передовой практикой типовых контрактов.

Реализация этих предложений будет способствовать дальнейшему совершенствованию правовых механизмов взаимодействия международных строительных контрактов и инвестиционных соглашений.

REFERENCES

1. Collins D. Stabilization in investment contracts and changes of rules in host countries: tools for oil & gas investors. Association of International Petroleum Negotiators, 2013.
2. Yackee J. Conceptual difficulties in the empirical study of bilateral investment treaties. *Brooklyn Journal of International Law*, 2008, vol. 33 (2).

3. Schreuer C. The ICSID Convention: a commentary. Cambridge University Press, 2005.
4. Levine S. The intersection of international investment arbitration and the rights of indigenous peoples. *Transnational Dispute Management*, 2012, no. 1.
5. Sheppard A. Public participation in sustainability reporting. *Journal of Environmental Assessment Policy and Management*, 2005, no. 7 (1).
6. Energy Charter Treaty. 1998.
7. Heimann F. The OECD anti-bribery convention: changing the currents of trade. *Journal of Business Ethics*, 2009, no. 89 (1).
8. Mistelis L., Brekoulakis S. Arbitration: procedure and evidence. Kluwer Law International, 2009.
9. Gotanda J. Awarding interest in international arbitration. *American Journal of International Law*, 2008, vol. 112 (1), pp. 40–63.
10. Rudnick A. Enforcing international arbitration agreements in federal courts: Mead v. Oquendo. *Harvard International Law Journal*, 1989, no. 30 (1), pp. 198–206.
11. Akinsokeji Y. Reinsurance regulation in emerging markets - the Nigerian experience. International Association of Insurance Supervisors, 2012.
12. Gil N. Developing relational contracts - trust, opportunism and governance. *Construction Management and Economics*, 2009, vol. 27 (4), pp. 315–325.
13. Speidel R. The characteristics and challenges of relational contracts. *Northwestern University Law Review*, 2000, vol. 94 (3), pp. 823–834.
14. Woldeesenbet A., Chileshe N., Haupt T. Critical success factors for the briefing process in construction. *Engineering, Construction and Architectural Management*, 2020, vol. 27 (2), pp. 447–473.
15. Hanna A., Lotfallah W., Aoun D. et al. Mathematical model for the allocation of construction contracts. *Journal of Management in Engineering*, 2013, vol. 29 (3), pp. 252–262.
16. Zou W., Kumaraswamy M., Chung J., Wong J. Identifying the critical success factors for relationship management in PPP projects. *International Journal of Project Management*, 2014, vol. 32 (2), pp. 265–274.
17. Wagner G. The Dispute Shipwreck: 15 Years of the BIT Saga. *Transnational Dispute Management*, 2014, vol. 11 (1).
18. Mahul O., Gurenko E. The macro financing of natural hazards in developing countries. *World Bank Policy Research Working Paper*, 2006, no. 4075.
19. Kirwan B. Disruption on global projects: Insurance perspective. *Managing the Consequences of Major Accidents*. Springer, Cham, 2021, pp. 61–76.
20. Arentsen K. Allocation of risk in offshore wind energy contracts. *Offshore Wind Farms*. Elsevier, 2021.
21. Hallowell M., Hardison D., Desvignes M., Gillen M. Information technology and safety: The future of construction site monitoring. *Construction Research and Innovation*, 2013, vol. 4 (2), pp. 44–57.
22. Toole T.M. Construction Project Risk Identification Using Object-Based Image Analysis of Social Media Photographs. *Journal of Construction Engineering and Management*, 2020, vol. 146 (1), p. 04019049.
23. OECD Recommendation of the Council on Public Procurement. 2016.
24. Makstutis G. Public Procurement and Corruption: The Case for Reform. *European Procurement & Public Private Partnership Law Review*, 2017, vol. 2 (3).
25. Environmental and Social Framework. World Bank, Washington, DC, 2017.
26. Hoffman S.L. The law and business of international project finance. Cambridge University Press, 2008.
27. Esty B.C. Why study large projects? An introduction to research on project finance. *European Financial Management*, 2004, vol. 10 (2), pp. 213–224.
28. Webster J.B. Eastern European risks and international construction joint ventures. *Management International Review*, 1990, vol. 30 (2), pp. 125–139.

29. Cotula L. Foreign investment, law and sustainable development: A handbook on agriculture and extractive industries. International Institute for Environment and Development. *IIED Natural Resource*, 2014, iss. 31.
30. Jandhyala S. Three waves of BITs: The global diffusion of foreign investment policy. *Journal of Conflict Resolution*, 2011, vol. 55 (6), pp. 1047–1073.
31. Wellhausen R.L. Investor-state disputes: When can governments break contracts? *Journal of Conflict Resolution*, 2016, vol. 60 (2), pp. 239–261.
32. Uaytok P. Determinants of contract awards: Evidence from developing countries. *Public Procurement Law Review*, 2005, vol. 14 (5), pp. 215–241.
33. Moszoro M., Spiller P.T., Stolorz S. Rigidity of public contracts in Latin America: An empirical analysis. *Journal of Empirical Legal Studies*, 2014, vol. 11 (4), pp. 632–652.
34. Baloi D., Price A.D.F. Modelling global risk factors affecting construction cost performance. *International Journal of Project Management*, 2003, vol. 21 (4), pp. 261–269.
35. Hanna A.S., Camlic R., Peterson P.A., Nordheim E.V. Quantitative definition of projects impacted by change orders. *Journal of Construction Engineering and Management*, 2002, vol. 128 (1), pp. 57–64.
36. Hemanta D., Jollands M., Morris P., Ledbetter W. Global construction market opportunities: Analysis of world major infrastructure construction markets. Management and Innovation for a Sustainable Built Environment, Amsterdam, The Netherlands, 2013, June 19-21.
37. Wang J., Yuan H., Li B., Xue X. Critical factors for risk allocation of public-private partnership projects in China. *Journal of Management in Engineering*, 2013, vol. 31 (5), p. 04014060.
38. Li B., Akintoye A., Edwards P.J., Hardcastle C. Perceptions of positive and negative factors influencing the attractiveness of PPP/PFI procurement for construction projects in the UK. *Engineering, Construction and Architectural Management*, 2014, vol. 2 (2), pp. 125–148.
39. Hosseini M.R., Chileshe N., Zuo J., Baroudi B. Adopting global virtual engineering teams in delivered projects: A qualitative meta-analysis. *Engineering, Construction and Architectural Management*, 2021, vol. 28 (1), pp. 123–150.

YURIDIK FANLAR AXBOROTNOMASI ВЕСТНИК ЮРИДИЧЕСКИХ НАУК REVIEW OF LAW SCIENCES

Huquqiy ilmiy-amaliy jurnal

Правовой научно-практический журнал

Legal scientific-practical journal

2023-yil 3-son

VOLUME 7 / ISSUE 3 / 2023

DOI: 10.51788/TSUL.ROLS.2023.7.3.

BOSH MUHARRIR:

Rustambekov Islambek Rustambekovich

Toshkent davlat yuridik universiteti rektori v.v.b., y.f.d.,
professor

BOSH MUHARRIR O'RINBOSARI:

Xodjayev Baxshillo Kamolovich

Ilmiy ishlar va innovatsiyalar bo'yicha prorektor, y.f.d.,
dotsent

Mas'ul muharrir: O. Choriyev

Muharrirlar: Y. Yarmolik, F. Muhammadiyeva,
Y. Mahmudov, E. Mustafoyev

Musahhih: M. Patillayeva

Texnik muharrirlar: U. Sapayev, D. Rajapov

Tahririyat manzili:

100047. Toshkent shahar, Sayilgoh ko'chasi, 35.
Tel.: (0371) 233-66-36 (1169)

Veb-sayt: review.tsul.uz

E-mail: reviewjournal@tsul.uz

Obuna indeksi: 1385.

Jurnal 27.09.2023-yilda tipografiyaga
topshirildi. Qog'oz bichimi: A4.
Shartli 17,3 b.t. Adadi: 100. Buyurtma raqami: 71.
TDYU tipografiyasida chop etildi.