

雷海军：CDM大餐律师安能袖手旁观 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/485/2021_2022__E9_9B_B7_E6_B5_B7_E5_86_9B_EF_c122_485188.htm CDM还是一个很新的事物，大多数地区的官员以及项目业主都还不知道CDM是何物，很多律师也不清楚CDM是何物。其实很简单。说起全球气候变暖，说起《京都议定书》，大多数律师都知道，但是大多数律师并不清楚《京都议定书》还会和贸易有关系，还不知道《京都议定书》会给律师带来业务。CDM是《京都议定书》中引入的三个灵活履约机制之一，即清洁发展机制，简称CDM(CleanDevelopmentMechanism)。根据“共同但有区别的责任”原则，已完成工业革命的发达国家应对全球变暖承担更多的历史责任。因此，《京都议定书》只给工业化国家制定了减排任务，但没有对发展中国家作这个要求。京都议定书生效后，按其规定，发达国家缔约方为实现温室气体减排义务，从2005年开始至2012年间必须将温室气体排放水平在1990年的基础上平均减少5.2%，由于发达国家减排温室气体的成本是发展中国家的几倍甚至几十倍。发达国家通过在发展中国家实施具有温室气体减排效果的项目，把项目所产生的温室气体减少的排放量作为履行京都议定书所规定的一部分义务。一方面，对发达国家而言，给予其一些履约的灵活性，使其得以较低成本履行义务；另一方面，对发展中国家而言，协助发达国家能够利用减排成本低的优势从发达国家获得资金和技术，促进其可持续发展；对世界而言，可以使全球在实现共同减排目标的前提下，减少总的减排成本，由此也带来了CDM贸易机制。在CDM贸易机制下，发

展中国家可获得资金和技术，而发达国家可大幅度降低减排费用。CDM项目遍布我们生活的各个方面，比如风力发电场、水力发电站、煤层气和甲烷回收利用、太阳能发电、生物质燃烧发电(秸秆、甘蔗渣等农、林、工业副产品)、工业余热余压发电供热(水泥、钢铁、化工行业)。我们关心的煤矿瓦斯爆炸，可以通过回收利用煤层气发电而避免安全事故，同时获得发电收入和CDM收益。大多数城市的垃圾场处理都可以开发CDM项目，垃圾场填埋气发电可以获得CDM收益和发电收入，处理后的垃圾变成有机肥，还可以获得一笔收入。一些畜牧大县拥有一万头牲畜以上的养殖场，就可以进行粪便发电CDM项目开发，由此获得CDM收益和发电收入，处理后的粪便变成有机肥，还可以再获得一笔收入。截至今年10月30日，国家发改委已批准了885个CDM项目，在联合国成功注册的有125个，已获得EB签发的有23个，协议转让的减排量总计约15亿吨二氧化碳，转让收益总计约150亿美元。这些CDM项目都是律师的业务机会。但是，在这些项目中，却没有看到中国律师的身影，这是一件让律师惋惜的事情，这意味着CDM大餐中，律师并没有分一杯羹。一般来说，很多项目业主并不了解CDM常识，总认为发达国家支付费用的说法是天方夜谭，不知道自己的项目还有CDM收益之说，他们总是本能的排斥。律师总是爱谈风险，讲究避免和减少损失，而商人总是愿意谈收益和成本，所以在开发非诉业务的过程中，律师必须转变风险防范的思维，树立创造财富的思维。其实，在开发非诉业务的过程中，律师关键是面临着协作不足的难题。律师需要跨地区合作。不同的地区有不同的优势资源和产业。大多数CDM项目位于中小城市，甚至是落

后地区，当地律师在收集CDM项目以及和业主沟通等方面具有优势，中心城市律师则需要和外地律师在项目的寻找、沟通、调查等方面进行合作。有的律师直接认识CDM业主，有的律师熟悉当地有关部门，只要律师知道可以开发成CDM项目的范围和要求，然后按图索骥，业务立刻就展现在律师的眼前。如东北三省、内蒙古、新疆、宁夏、沿海地区的律师在知道当地的风力发电是CDM项目后，自然可以开发一些风力发电场的CDM业务。律师需要跨所合作。由于CDM属于新事物，需要做大量的沟通和宣传工作。中心城市律师前往偏远地区考察以及工作需要花费大量的时间和金钱成本，而外地律师足以胜任这些工作，律师跨所合作可以降低工作成本。大城市和小城市之间需要协作，大律师和小律师之间需要合作，在合作的过程中，中心城市律师和当地律师可以在收集资料、项目真实性审查、信息沟通、方案制定等方面充分合作，共同开发CDM项目。律师需要跨专业合作。CDM的收益，一般在项目建设完毕后，每年按照协议支付。当前国内已经开发的CDM项目，大多数能够解决建设资金不足的难题。但一些CDM的项目由于缺乏建设资金，即便已申报完毕，由于无法完工，实际无法取得CDM收益。其次，国内大多数符合CDM开发条件的项目，也由于严重缺乏资金，导致无法申报CDM开发，这就需要融资律师参与解决融资难题。律师需要跨领域合作。CDM作为全新的律师非诉业务，需要律师设计出成熟的CDM业务流程和模式，通过和CDM开发咨询机构、金融机构合作，体现出律师在推广和开发CDM项目中的独特价值。在开发CDM业务的过程中，律师首先需要了解CDM的常识，这是开发业务的前提条件。其次，律师需

要掌握具体CDM项目。然后，律师通过自己的渠道和这些CDM项目开发主体取得联系。最后，律师之间展开合作，一起合作开发CDM项目。律师的眼睛不能够只盯着诉讼案件，应当介入到社会的商业模式中争取非诉业务机会，多去开发一些非诉业务，避免在诉讼领域过度竞争。假如我们还不赶快行动起来，一个又一个新的非诉的业务又将成为其他行业的大餐，律师会和这些业务失之交臂。年轻律师错过了上市业务，也错过了企业改制业务，但是我们身边的CDM业务是可以不错过的。我们身边没有CDM业务，我们可以无悔，假如有CDM业务，我们没有去开发，而是等到这些CDM项目开发完毕，我们才知道CDM，那将会无比可惜。CDM是律师的一次非诉业务的机会，也应当是律师的大餐，希望律师界能够合作起来去分享，而不是去观赏。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com