



Российский экономический университет
имени Г. В. Плеханова

Научный журнал

**ЭКОНОМИКА
ПРАВО
ОБЩЕСТВО**

**ECONOMICS
LAW
SOCIETY**

Scientific Journal

Том 5, № 2 (22), 2020

ЭКОНОМИКА ПРАВО ОБЩЕСТВО

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Гришин Виктор Иванович – председатель редакционной коллегии, доктор экономических наук, профессор

Курбанов Рашад Афатович – главный редактор, директор Института правовых исследований и региональной интеграции, заведующий кафедрой гражданско-правовых дисциплин Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова, доктор юридических наук, профессор

Бодак Алла Николаевна – судья Конституционного Суда Республики Беларусь, кандидат юридических наук, доцент

Валентей Сергей Дмитриевич – начальник Научно-исследовательского объединения (научный руководитель Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова), доктор экономических наук, профессор

Василевич Григорий Алексеевич – заведующий кафедрой конституционного права Белорусского государственного университета, член-корреспондент Национальной академии наук Беларуси, доктор юридических наук, профессор

Вельяминов Георгий Михайлович – главный научный сотрудник Сектора правовых проблем международных экономических отношений Института государства и права РАН, доктор юридических наук, профессор

Витязь Петр Александрович – академик Национальной академии наук Беларуси, руководитель аппарата НАН Беларуси, сопредседатель Межакадемического совета по проблемам развития Союзного государства, доктор технических наук, профессор

Вознесенская Нинель Николаевна – ведущий научный сотрудник Сектора правовых проблем международных экономических отношений Института государства и права РАН, доктор юридических наук, профессор

Воронова Татьяна Андреевна – проректор по учебной работе, персоналу и имущественному комплексу Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова, доктор экономических наук, профессор

Георг Става – член Европейской комиссии по совершенствованию правосудия (CEPEJ) Совета Европы

Гринберг Руслан Семенович – научный руководитель Института экономики РАН, член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор

Гришина Ольга Алексеевна – заведующая кафедрой финансов и цен Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова, доктор экономических наук, профессор

Гулиев Ибрагим Саид оглы – вице-президент Национальной академии наук Азербайджана, академик НАНА, доктор геолого-минералогических наук, профессор

Гурбанов Рамин Афад оглы – президент Европейской комиссии по эффективности правосудия (CEPEJ) Совета Европы, судья города Баку, доктор юридических наук

Джафаров Азер Мамед оглы – заместитель Министра юстиции, член Судебно-правового совета Азербайджанской Республики, доктор юридических наук, профессор

ECONOMICS LAW SOCIETY

EDITORIAL BOARD

Grishin Viktor Ivanovich – Chairman of the Editorial Board, Doctor of Economics, Professor

Kurbanov Rashad Afatovich – Chief Editor, Director of the Institute of Legal Studies and Regional Integration, Head of the Department of Civil Legal Disciplines of the Plekhanov Russian University of Economics, Doctor of Law, Professor

Bodak Alla Nikolaevna – Judge of the Constitutional Court of the Republic of Belarus, PhD of Law, Associate Professor

Valentey Sergey Dmitrievich – Head of Scientific and Research Union (Supervisor of the Plekhanov Russian University of Economics), Doctor of Economics, Professor

Vasilevich Grigoriy Alekseevich – Head of the Constitutional Law Department of the Belorussian State University, Corresponding Member of the National Academy of Sciences of Belarus, Doctor of Law, Professor

Velyaminov Georgiy Mikhailovich – Chief Researcher of the Sector of Legal Problems of International Economic Relations of the Institute of State and Law of the Russian Academy of Sciences, Doctor of Law, Professor

Vityaz Petr Aleksandrovich – Member of the National Academy of Sciences of Belarus, Head of Academy Staff Presidium of the National Academy of Sciences of Belarus, Co-chairman of the Inter-Academic Council on Development of the Union State, Doctor of Technical Sciences, Professor

Voznesenskaya Ninel Nikolaevna – Leading Researcher of the Sector of the Legal Problems of International Economic Relations of the Institute of State and Law of the Russian Academy of Sciences, Doctor of Law, Professor

Voronova Tatiana Andreevna – Vice-Rector for Academic Affairs, HR-Development and Property Complex of the Plekhanov Russian University of Economics, Doctor of Economics, Professor

Georg Stawa – Member of European Commission for the Efficiency of Justice (CEPEJ) of the Council of Europe

Grinberg Ruslan Semenovich – Scientific Director of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences, Doctor of Economics, Professor

Grishina Olga Alekseevna – Head of the Department of Finance and Prices of the Plekhanov Russian University of Economics, Doctor of Economics, Professor

Guliev Ibragim Said ogly – Vice-President of the National Academy of Sciences of Azerbaijan, Member of the National Academy of Sciences of Azerbaijan, Doctor of Geological and Mineralogical Sciences, Professor

Gurbanov Ramin Afad ogly – President of European Commission for the Efficiency of Justice (CEPEJ) of the Council of Europe, Judge of Baku City, Doctor of Law

Jafarov Azer Mammad ogly – Deputy Minister of Justice, Member of the Judicial-Legal Council of the Azerbaijan Republic, Doctor of Law, Professor

Довнар Таисия Ивановна – профессор кафедры теории и истории государства и права юридического факультета Белорусского государственного университета, доктор юридических наук, профессор

Егоров Алексей Владимирович – депутат Палаты представителей седьмого созыва, заместитель председателя Постоянной комиссии по законодательству Палаты представителей Национального собрания Республики Беларусь, кандидат юридических наук, доцент

Ершова Инна Владимировна – заведующая кафедрой предпринимательского и корпоративного права Московского государственного юридического университета имени О. Е. Кутафина (МГЮА), доктор юридических наук, профессор

Жаворонкова Наталья Григорьевна – заведующая кафедрой экологического и природоресурсного права МГЮА имени О. Е. Кутафина, доктор юридических наук, профессор

Занковский Сергей Сергеевич – заведующий сектором предпринимательского права Института государства и права РАН, доктор юридических наук, профессор

Зинчук Галина Михайловна – декан факультета экономики и права Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова, доктор экономических наук, доцент

Зубарев Сергей Михайлович – заведующий кафедрой административного права и процесса Московского государственного юридического университета имени О. Е. Кутафина (МГЮА), доктор юридических наук, профессор

Зырянов Сергей Михайлович – ведущий научный сотрудник отдела административного законодательства и процесса Института законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации, доктор юридических наук, профессор

Иванов Вилен Николаевич – советник РАН, вице-президент Российской Академии социальных наук, член-корреспондент РАН, доктор философских наук, профессор

Капустин Анатолий Яковлевич – научный руководитель Института законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации, доктор юридических наук, профессор

Клеандров Михаил Иванович – судья Конституционного суда Российской Федерации в отставке, член-корреспондент РАН, доктор юридических наук, профессор

Кузнецов Вячеслав Николаевич – президент Фонда поддержки исследования проблем «Безопасность Евразии», член-корреспондент РАН, доктор социологических наук, профессор

Лалетина Алла Сергеевна – главный научный сотрудник Института государства и права РАН, доктор юридических наук

Лисицын-Светланов Андрей Геннадьевич – ведущий научный сотрудник Института государства и права РАН, академик РАН, доктор юридических наук, профессор

Мазур Иван Иванович – председатель правления АО «РАО Роснефтегазстрой», доктор технических наук, профессор

Манке Карстен – руководитель группы в Немецкой корпорации международного сотрудничества (GIZ) (German Corporation for International Cooperation GmbH)

Марченко Михаил Николаевич – заведующий кафедрой теории государства и права и политологии Московского государственного университета имени М. В. Ломоносова, доктор юридических наук, профессор

Минашкин Виталий Григорьевич – проректор по научной деятельности Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова, доктор экономических наук, профессор

Dovnar Taisiya Ivanovna - Professor of the Department of Theory and History of State and Law of the Faculty of Law of the Belarusian State University, Doctor of Law, Professor

Egorov Aleksey Vladimirovich – Member of the House of Representatives of the Seventh Convocation, Deputy Chairperson of the Standing Commission on Law of the House of Representatives of the National Assembly of the Republic of Belarus, PhD of Law, Associate Professor

Ershova Inna Vladimirovna – Head of the Department of Entrepreneurial and Corporations Law of the Kutafin Moscow State Law University (MSAL), Doctor of Law, Professor

Zhavoronkova Natalya Grigorievna – Head of the Department of Environmental and Natural Resources Law of the Kutafin Moscow State Law University (MSAL), Doctor of Law, Professor

Zankovsky Sergey Sergeevich – Head of the Department of Entrepreneurial Law of the Institute of State and Law of the Russian Academy of Sciences, Doctor of Law, Professor

Zinchuk Galina Mikhailovna – Dean of the Faculty of Economics and Law of the Plekhanov Russian University of Economics, Doctor of Economics, Associate Professor

Zubarev Sergey Mikhailovich – Head of the Department of Administrative Law and Process of the Kutafin Moscow State Law University (MSAL), Doctor of Law, Professor

Zyryanov Sergey Mikhailovich – Leading Researcher of the Department of Administrative Law and Process of the Institute of Legislation and Comparative Law under the Government of the Russian Federation, Doctor of Law, Professor

Ivanov Vilen Nikolayevich – Counselor of the Russian Academy of Sciences, Vice-President of the Russian Academy of Social Sciences, Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences, Doctor of Philosophy, Professor

Kapustin Anatoly Yakovlevich – Science Director of the Institute of Legislation and Comparative Law under the Government of the Russian Federation, Doctor of Law, Professor

Kleandrov Mikhail Ivanovich – Judge of the Constitutional Court of the Russian Federation Emeritus, Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences, Doctor of Law, Professor

Kuznetsov Vyacheslav Nikolayevich – President of the Foundation for the Support of the Research of Problems "Eurasian Security", Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences, Doctor of Sociology, Professor

Laletina Alla Sergeevna – Chief Researcher of the Institute of State and Law of the Russian Academy of Sciences, Doctor of Law

Lisitsin-Svetlanov Andrey Gennadievich – Leading Researcher of the Institute of State and Law of the RAS, Member of the Russian Academy of Sciences, Doctor of Law, Professor

Mazur Ivan Ivanovich – Chairman of the Board of JSC «RAO Rosneftegazstroy», Doctor of Engineering Science, Professor

Mahnke Carsten – Head of the Group in the German Corporation of International Cooperation (GIZ) (German Corporation for International Cooperation GmbH)

Marchenko Mikhail Nikolayevich – Head of the Department of Theory of State and Law and Political Science of the Moscow State University named after M. V. Lomonosov, Doctor of Law, Professor

Minashkin Vitaly Grigorievich – Vice-Rector for Research of the Plekhanov Russian University of Economics, Doctor of Economics, Professor

Мирмохаммади Мостафа – руководитель группы международного права и прав человека Университета Мофид (Иран), доктор юридических наук, профессор

Мустафазаде Айтен Инглаб кызы – директор Института права и прав человека НАН Азербайджана, депутат Милли Меджлиса Азербайджанской Республики, доктор юридических наук, профессор

Алиев Назим Талат оглы – Начальник Академии полиции МВД Азербайджанской Республики, генерал-майор полиции, доктор юридических наук

Плигин Владимир Николаевич – председатель Ассоциации юристов России, ведущий научный сотрудник Института государства и права РАН, кандидат юридических наук

Рагимов Ильгам Мамедгасан оглы – президент Ассоциации юристов стран Черноморско-Каспийского региона, доктор юридических наук, профессор

Сафи Исмаил – член Совета по безопасности и внешней политике при Президенте Турецкой Республики, директор Института безопасности и обороны Университета Истине, доктор политических наук

Фатьянов Алексей Александрович – заведующий кафедрой государственно-правовых и уголовно-правовых дисциплин Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова, доктор юридических наук, профессор

Хасбулатов Руслан Имранович – заведующий кафедрой мировой экономики Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова, член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор

Шамба Тарас Миронович – президент Коллегии адвокатов г. Москвы «ТАМИР», доктор юридических наук, профессор

Экимов Анисим Иванович – профессор кафедры гражданско-правовых дисциплин Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова, доктор юридических наук, профессор

Яблочкина Ирина Валерьевна – директор Центра гуманитарной подготовки Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова, доктор исторических наук, профессор

Mirmohammadi Mostafa – Director for International Law and Human Rights Group, Mofid University (Iran), Doctor of Law, Professor

Mustafazade Ayten Inqlab qizi – Director of the Institute of Law and Human Rights of the National Academy of Sciences of Azerbaijan, Deputy of the Milli Meclis of the Azerbaijan Republic, Doctor of Law, Professor

Aliev Nazim Talat ogly – Head of the Police Academy of the of the Azerbaijan Republic, Police Major General, Doctor of Law

Pligin Vladimir Nikolaevich – Chairman of the Association of Lawyers of Russia, Leading Researcher of the Institute of State and Law of the Russian Academy of Sciences, PhD of Law

Ragimov Ilgam Mammadgasan oglu – President of the International Association of Lawyers of the Black Sea-Caspian Region Countries, Doctor of law, Professor

Safi Ismail – Member of the Council on Security and Foreign Policy under the President of the Republic of Turkey, Director of the Institute of Security and Defense of the University of Istinye, Doctor of Political Science

Fatyantov Alexey Alexandrovich – Head of the Department of State-legal and Criminal-legal Disciplines of the Plekhanov Russian University of Economics, Doctor of Law, Professor

Khasbulatov Ruslan Imranovich – Head of the Department of World Economy of the Plekhanov Russian University of Economics, Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences, Doctor of Economics, Professor

Shamba Taras Mironovich – President of the Bar Association of Moscow "TAMIR", Doctor of Law, Professor

Ekimov Anisim Ivanovich – Professor of the Department of Civil Legal Disciplines of the Plekhanov Russian University of Economics, Doctor of Law, Professor

Yablochkina Irina Valerievna – Director of the Center of Humanitarian Training of the Plekhanov Russian University of Economics, Doctor of Historical Sciences, Professor

Издание зарегистрировано в Федеральной службе
по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых
коммуникаций:

ПИ № ФС77-64675 от 22 января 2016 г.

Учредитель
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет
имени Г. В. Плеханова»
(ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова»)

Адрес редакции:
117997, Москва, Стремянный пер., 36.
Тел.: 8 (499) 237-85-02, e-mail: grapravo.kaf@mail.ru
www.rea.ru

Главный редактор **Р. А. Курбанов**
Заместитель главного редактора **А. М. Белялова**
Ответственный секретарь **Ю. Х. Давыдова, И. С. Денисов**
Редактор **Т. Л. Савельева**
Оформление обложки **Ю. С. Жигалова**
Подписано в печать 21.09.2020. Формат 60 x 84 1/8.
Печ. л. 18,5. Усл.-печ. л. 17,20. Уч.-изд. л. 17,32.
Тираж 500 экз. Заказ
Отпечатано в ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова».
117997, Москва, Стремянный пер., 36.

The journal is registered in Federal Service for communication,
informational technologies and media control:
PIN FS77-64675 dated 22 January 2016

Founder
Plekhanov
Russian University of Economics
(PRUE)

Editorial office address:
36 Stremyanny Lane, 117997, Moscow.
Tel.: 8 (499) 237-85-02, e-mail: grapravo.kaf@mail.ru,
www.rea.ru

Chief editor **R. A. Kurbanov**
Deputy chief editor **A. M. Belyalova**
Executive Secretary **Yu. Kh. Davydova, I. S. Denisov**
Editor **T. L. Savel'eva**
Cover design **Yu. S. Zhigalova**
Signed in print 21.09.2020. Format 60 x 84 1/8.
Printed sheets 18,5. Conv. sheets 17,20. Publ. sheets 17,32.
Circulation 500. Order
Printed in Plekhanov Russian University of Economics.
36 Stremyanny Lane, 117997, Moscow

СОДЕРЖАНИЕ

Право и экономические отношения	
Шувалов И. И.	7
Основы правового регулирования инвестиционной деятельности: дискуссионные вопросы теории и практики	
Налетов К. И., Моисеев А. М.	13
Проблемы правового регулирования переработки попутного нефтяного газа. Законодательство, судебная практика и предложения de Lege Ferenda	
Астраханцева И. А., Баландина Е. В., Астраханцев Г. В., Коновалов О. А.	20
Правовое применение методики корректирующих коэффициентов, используемых для установления арендной платы за пользование земельными участками	
Финансы и налоги	
Чикулаев Р. В.	29
Особенности регулирования оборота финансовых инструментов в аграрном секторе	
Вашилова Е. М.	41
Безналичные расчеты в Российской Федерации: проблемы терминологии	
Денисов И. С., Гачина А. А.	46
Национальная система платежных карт как основа экономического суверенитета	
Сравнительное правоведение	
Маньковский И. А.	56
Криптовалюта как объект гражданского оборота: перспективы легализации в рамках ЕАЭС	
Тимофеева А. В.	66
Правовое регулирование товарных знаков в странах Европы (на примере Франции)	
Международные отношения и право	
Серёда В. А.	72
К вопросу международно-правовой защиты иностранных инвестиций в эру цифровой экономики (теоретический аспект)	
История государства и права зарубежных стран	
Щанкина Л. Н., Доспехова А. В.	79
Институт эмансипации в Древнем Риме и его рецепция в законодательстве современной России	
Противодействие коррупции	
Киреев Е. В.	85
Коррупция в России как угроза ее национальной безопасности	
Плехановская школа молодых ученых	
Власов Г. Г.	95
Территории с особым режимом предпринимательской деятельности	
Краснова Ю. А.	101
Понятие, организационные и правовые основы договорной работы в корпорации	
Ермолаева А. А.	107
Порядок признания и приведения в исполнение иностранных арбитражных решений в Мексике	
Долгов Д. В.	112
Понятие и классификация групп коммерческих организаций, действующих на территории нескольких государств	
Гришин А. А.	119
К вопросу о правовом регулировании высокоавтоматизированных транспортных средств как источника повышенной опасности	
Юкина Е. А.	127
Правовое регулирование определения и обоснования начальной (максимальной) цены контракта методом анализа рынка	
Зверева Я. Д.	135
Проблемы правовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства при реструктуризации долгов в условиях банкротства	
Назарова Т. Н.	142
Проблемы регламентации цифровых прав и смарт-контрактов в предпринимательской деятельности	
Требования к публикациям	149

CONTENTS

Law and Economic Relations	
Shuvalov I. I.	7
Fundamentals of Legal Regulation of Investment Activity: Debatable Issues of Theory and Practice	
Naletov K. I., Moiseev A. M.	13
Problems of Legal Regulation of Associated Petroleum Gas Processing. Legislation, Jurisprudence and Proposals de Lege Ferenda	
Astrakhantseva I. A., Balandina E. V., Astrakhantsev G. V., Konovalov O. A.	20
Legal Regulation of the Methodology Corrective Coefficients for the Valuation of Land Rental Payments	
Finance and Taxes	
Chikulaev R. V.	29
Features of Financial Instruments Regulation In the Agricultural Sector	
Vavilova E. M.	41
Cashless Payments in the Russian Federation: Problems of Terminology	
Denisov I. S., Gachina A. A.	46
National Payment Card System as the Basis of Economic Sovereignty	
Comparative Law	
Mankovsky I. A.	56
Cryptocurrency as an Object of Civil Turnover: Prospects for Legalization within the EAEU	
Timofeeva A. V.	66
Legal Regulation of Trademarks in European Countries (on the Example of France)	
International Relations and Law	
Sereda V. A.	72
On the Issue of International Legal Protection of Foreign Investment in the Era of the Digital Economy (Theoretical Aspect)	
History of State and Law of Foreign Countries	
Shchankina L. N., Dospekhova A. V.	79
Institute of Emancipation in Ancient Rome and its Reception in the Legislation of Modern Russia	
Combating Corruption	
Kireev E. V.	85
Corruption in Russia as a Threat to its National Security	
Plekhanov School of Young Scientists	
Vlasov G. G.	95
Territories With a Special Regime of Business Activity	
Krasnova Yu. A.	101
The Concept, Organizational and Legal Basis of Contractual Work in a Corporation	
Yermolaeva A. A.	107
The Procedure for Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards in Mexico	
Dolgov D. V.	112
Definition and Classification of Groups of Commercial Organizations Operating in the Territory of Several States	
Grishin A. A.	119
On the Issue of Legal Regulation of Highly Automated Vehicles as a Source of Increased Danger	
Yukina E. A.	127
Legal Regulation of Determining and Justifying the Initial (Maximum) Contract Price by Market Analysis	
Zvereva Y. D.	135
Problems of Legal Support for Small and Medium-Sized Businesses in Debt Restructuring in Bankruptcy Conditions	
Nazarova T. N.	142
Problems of Regulation of Digital Rights and Smart Contracts in Business	
Requirements to the Publications	149

Основы правового регулирования инвестиционной деятельности: дискуссионные вопросы теории и практики

И. И. Шувалов

кандидат юридических наук, председатель Государственной корпорации развития «ВЭБ.РФ».

Адрес: Москва, 107078, проспект Академика Сахарова, д. 9.

E-mail: pr_shuvalova@veb.ru

Fundamentals of Legal Regulation of Investment Activity: Debatable Issues of Theory and Practice

I. I. Shuvalov

PhD in Law, Chairman of the State Development Corporation «VEB.RF».

Address: Academician Sakharov Avenue, Building 9, Moscow, 107078, Russian Federation.

E-mail: pr_shuvalova@veb.ru

Аннотация

Инвестиционная деятельность регулируется фрагментарными положениями различных отраслей законодательства – гражданского, антимонопольного, законодательства об инвестиционной деятельности, об иностранных инвестициях, отраслевого законодательства в части иностранных инвестиций в соответствующем сегменте российской экономики (ТЭК, банковский сектор) и иными. Исходя из этого обосновано возникновение доктринальных дискуссий и разногласий судебной практики по вопросам, связанным с осуществлением инвестиционной деятельности. В статье рассмотрены общие вопросы инвестиционного законодательства, имеющие теоретическое и практическое значение. Особое внимание уделено доктринальным разногласиям в части определения круга инвестиционных соглашений и понятию инвестиционного договора. Представлены судебные позиции, касающиеся вопроса квалификации договорных отношений инвестора как регулируемых инвестиционным договором, свидетельствующие о применении норм Федерального закона «Об инвестиционной деятельности» к обязательствам по созданию объекта интеллектуальной собственности, в частности аудиовизуального произведения. Рассмотрены основные положения законодательства об иностранных инвестициях, включая последние изменения, связанные с совершаемыми иностранными инвесторами сделками.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, инвестиционные отношения, капитал, инвестиционный договор, иностранный инвестор.

Abstract

Investment activity is regulated by fragmentary provisions of various branches of legislation – civil, antitrust, legislation on investment activities, on foreign investment, industry legislation regarding foreign investment in the relevant segment of the Russian economy (fuel and energy complex, banking sector), and others. Taking this into account in detail, the emergence of doctrinal discussions and disagreements in judicial practice on issues related to the implementation of investment activities is justified. The article deals with General issues of investment legislation that have theoretical and practical significance. Special attention is paid to doctrinal differences in terms of defining the scope of investment agreements and the concept of an investment contract. The article presents judicial positions, in particular on the issue of qualification of contractual relations of an investor as regulated by an investment agreement, indicating the application of the Federal law «on investment activity» to obligations to create an object of intellectual property, in particular an audio-visual work. The main provisions of the legislation on foreign investment, including recent changes related to transactions made by foreign investors, are considered.

Keywords: investment activity, investment relations, capital, investment agreement, foreign investor.

Современная экономика достигла того уровня развития, при котором усилий и средств одного лица недостаточно для реализации более или менее масштабного проекта. Необходимы не

только заемные средства, но и активное привлечение субподрядчиков, агентов, коммерческих представителей. Эта необходимость сочетается с разделением функций инвестора и лица, непо-

средственно осуществляющего функции по реализации проекта.

Все чаще в реализации крупных инфраструктурных проектов участвуют публично-правовые образования, которые могут являться как инвесторами, так и реципиентами капитала.

Все вышеперечисленное вызывает к жизни проблему «alter ego» стороны инвестиционного договора, суть которой заключается в наделении лица, участвовавшего в реализации проекта, правами (а зачастую и корреспондирующими им обязанностями) стороны инвестиционного договора. Говоря точнее, как правило, лицо, подписавшее договор, не является его исполнителем, т. е. финансирование, подбор кадров, предоставление сырья, материалов, закупки необходимых товаров могут осуществляться третьим лицом, не являющимся стороной договора. Между тем согласно общепризнанному принципу частноправового регулирования, обязательство не может создавать обязанностей для лиц, не являющихся его сторонами. Это правило стало инструментом для ухода от ответственности фактических бенефициаров неисполнения (ненадлежащего исполнения) обязательств по инвестиционным договорам, а в результате – причиной того, что правило о нераспространении действия обязательств на лиц, не являющихся его сторонами, подверглось пересмотру.

Крупные строительные проекты часто предполагают крайне сложную структуру договорных связей, начиная от поставок товаров, необходимых для реализации проекта, и заканчивая правопреемством, агентскими отношениями или отношениями между управляющей компанией и бенефициаром по договору траста, не говоря уже о том, что на любой из сторон договора в качестве субъекта права может выступать коллективное образование, представляющее собой промежуточное звено между договором о сотрудничестве и юридическим лицом – группа компаний¹, концерн или консорциум.

¹ Принадлежность третьего лица к группе компаний иногда является основанием для привлечения его в качестве соответчика или соистца к третейскому спору, несмотря на неподписание им третейского соглашения. Верховный суд Испании признал теорию группы компаний в 2006 г. в решении ITSA против Satcan и BBVA. Арбитражные суды при МТП также часто применяли доктрину группы компаний в отношении непосредственных выгодоприобретателей (ICC

В российской правовой системе такими субъектами предпринимательской деятельности являются простые товарищества и их разновидности – инвестиционные товарищества. Например, в качестве третьих лиц выступают основные общества по отношению к дочерним, при этом последние являются сторонами договора, включающего в том числе третейскую оговорку. Одновременно основное общество обеспечивает гарантию по обязательствам этой дочерней компании и активно участвует в исполнении договора на ее стороне. Кроме того, должностное лицо, которое непосредственно участвует в переговорах (его данные отражены в протоколе ведения переговоров, который также может иметь юридическое значение) и подписывает договор, содержащий арбитражную оговорку, обычно выступает в качестве представителя как материнской, так и дочерней компании.

Примером подобного рода практики является рассмотренный Пятым окружным судом США прецедент *Bridas et alia v Government of Turkmenistan et alia*², в котором заявитель, обосновывая свой тезис о связанности Туркменистана третейской оговоркой, подписанной от имени государственной компании «Туркменнефть», поочередно использовал несколько концепций определения лица в качестве стороны третейского разбирательства: агентскую теорию, инструментальную теорию, теорию предполагаемых полномочий (apparent authority), теорию «alter ego», теорию стороннего бенефициара (third-party beneficiary), теорию справедливого эстоппеля (equitable estoppel). Важность этой темы еще больше возрастает на практике, а количество международных арбитражных споров с участием третьих сторон постоянно растет. Этому способствует и неудачная практика софинансирования судебных процессов – привлечения истцом, не располагающим денежными средствами на оплату участия в судебном разбирательстве. Потенциальные инвесторы вряд ли заинтересованы в финансировании длительных судебных процессов с непредсказуемым результатом. Вполне естественно в этой связи, что инвесторы (как, впрочем, и заявители) будут пытаться искусственно создать и обосновать юридическую связь

case 1078, ICC case 6000, ICC case 5721, ICC case 5103, ICC case 2375).

² 345 F.3d 347 (5th Cir 2003).

с лицами, не подписавшими третейскую оговорку, но при этом заинтересованными в споре, и, что иногда еще более важно, связать спор с третьими лицами, не подписавшими эту оговорку сторонами, но имеющими необходимые средства для возмещения убытков, которые может присудить третейский суд, тогда как указанные лица будут пытаться найти способы избежать возможности предстать перед третейским судом. Естественно, что проблема корректного определения лица в качестве третьей стороны третейского разбирательства стала одной из наиболее распространенных в современном международном коммерческом арбитраже.

При этом социально-экономический кризис стал своеобразной проверкой на прочность правового регулирования инвестиционной деятельности, практически так же как продажа имущества в условиях острой нехватки денег может привести к тому, что эта сделка будет для продавца крайне невыгодной.

Развитая система правового регулирования инвестиционной деятельности способна: а) гарантировать инвестору получение прибыли и стабильность условий капиталовложений; б) обеспечивать получение государством не только прибыли, но и иных экономических благ; обеспечивать привлекательность объектов, находящихся в собственности (владении) государства, для новых инвестиций.

Напротив, законодательный вакуум порождает аналогично сформулированному еще древнегреческим философом Эмпедоклом закону сохранения материи регулирование отношений уже со стороны инвестора и в его интересах [6. – С. 100–113]. Иными словами, условия сделки при отсутствии правового регулирования формирует уже не государство-реципиент капитала, а именно инвестор.

Наглядной иллюстрацией данного вывода может служить использование сторонами договора купли-продажи товаров Инструкций П-6 и П-7¹, утвержденных еще постановлениями Госу-

дарственного арбитража СССР и регулирующих процедуру осуществления приемки товаров по количеству и качеству. Причиной популярности этих устаревших и явно невыгодных для покупателя документов также является правовой вакуум – Гражданский кодекс Российской Федерации (далее – ГК РФ) отказался от регулирования такого важнейшего аспекта купли-продажи, как приемка товара покупателем.

Инвестиционная деятельность регулируется гражданским законодательством, законодательством об инвестиционной деятельности, об иностранных инвестициях, антимонопольным законодательством и нормами отраслевого законодательства в части иностранных инвестиций в соответствующие отрасли российской экономики (ТЭК, банковский сектор). Отдельно следует отметить законодательство об особом режиме предпринимательской деятельности на определенных территориях (ОЭЗ, ТОР), а также законодательство о государственно- и муниципально-частном партнерстве и о концессионных соглашениях.

Вместе с тем в рамках настоящей статьи мы ограничимся рассмотрением общих вопросов инвестиционного законодательства, имеющих теоретическое и практическое значение.

Законодательство об инвестиционной деятельности основывается на нормах ГК РФ, что означает необходимость соответствия норм Федерального закона «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации»², относящихся к категории норм гражданского законодательства³, положениям Гражданского кодекса.

Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации» признает в качестве инвестиций имущество и имущественные права при условии, что они имеют денежную оценку.

25 апреля 1966 г. № П-7) // Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР. – 1975. – № 2.

² Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1999. – № 9. – Ст. 1096.

³ То есть основанных на равенстве участников регулируемых ими отношений, неприкосновенности собственности, свободы договора, недопустимости произвольного вмешательства кого-либо в частные дела, необходимости беспрепятственного осуществления гражданских прав.

¹ Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству (утв. Постановлением Госарбитража СССР от 15 июня 1965 г. № П-6) // Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР. – 1975. – № 2; Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству (утв. Постановлением Госарбитража СССР от

Его сфера действия *in rem*¹ ограничена капитальными вложениями, т. е. инвестициями в основные средства, включая, но не исключительно, расходы, произведенные на строительство, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы, т. е. все, что можно отнести к категории «имущество».

Из его сферы действия исключены инвестиции в банки и иные кредитные организации, страховые организации; отношения, связанные с вложениями инвестиций с использованием инвестиционных платформ, и инвестиции в долевое строительство объектов недвижимости.

Стоит отметить, что в доктрине в решении вопроса об определении объема инвестиционных отношений единая позиция отсутствует.

Кроме того, крайне неоднозначно понятие инвестиционного договора. Весьма показательна судебная практика по вопросу квалификации договорных отношений инвестора как регулируемых инвестиционным договором. В одном из споров суд кассационной инстанции при повторном рассмотрении спора пришел к выводу о том, что договор, который заинтересованная сторона считала инвестиционным договором, является смешанным, сочетающим в себе элементы договора подряда (на реконструкцию объекта) и договора аренды земельного участка. Отказавшись квалифицировать договор как инвестиционный, ФАС МО отказался признать права инвестора на возмещение произведенных расходов, как это предусматривает пункт 4 статьи 18 Федерального закона «Об инвестиционной деятельности»². Верховный Суд Российской Федерации отменил данное постановление ФАС МО, указав среди прочего на противоречивость его выводов, ошибочность квалификации спорного договора в качестве исключительно договора аренды и отсутствие в нем «инвестиционных условий о распределении площадей между арендатором и инвестором»³.

Примечательно, что Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности» применим к

обязательствам по созданию аудиовизуальных произведений. Так, Арбитражный суд г. Москвы в одном из своих решений обязал «ИВД Кино» исполнить обязательства по договору № 01И об инвестициях для производства и об использовании аудиовизуальных произведений от 11 февраля 2015 г., а именно создать окончательные версии двух аудиовизуальных произведений. При рассмотрении данного спора в апелляционной и кассационной инстанциях у судов не возникло сомнений в правильности юридической квалификации таких обязательств⁴.

Практика судов общей юрисдикции придерживается принципиально иного подхода к квалификации договоров, связанных с инвестиционной деятельностью в сфере финансирования строительства (реконструкции объектов недвижимости)⁵. Напротив, отношения по государственному регулированию деятельности по организации и проведению азартных игр в части создания и ликвидации игорных зон не относятся к гражданско-правовым отношениям, соответственно, в силу положений пункта 3 статьи 2 ГК РФ не подпадают под действие норм гражданского законодательства и законодательства об инвестициях⁶.

Современная практика государственных арбитражных судов по-прежнему придерживается данного подхода⁷.

Сами капитальные вложения определены в законе как инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты на различные виды имущества.

⁴ Определение Верховного Суда Российской Федерации от 7 ноября 2017 г. № 305-ЭС17-7826 по делу № А40-51703/2016.

⁵ В абзаце 1 пункта 4 Постановления Пленума ВАС Российской Федерации от 11 июля 2011 г. № 54 «О некоторых вопросах разрешения споров, возникающих из договоров по поводу недвижимости, которая будет создана или приобретена в будущем» установлена необходимость разрешать спор по правилам глав 30 «Купля-продажа», 37 «Подряд», 55 «Простое товарищество» ГК РФ. При этом, если судом не установлено иное, такие договоры должны квалифицироваться как договоры купли-продажи будущей недвижимой вещи.

⁶ Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 19 ноября 2019 г. № 09АП-57067/2019 по делу № А40-309437/2018.

⁷ Там же.

¹ По кругу регулируемых общественных отношений (лат.)

² Постановление ФАС Московского округа от 18 марта 2013 г. по делу № А40-52211/12-16-485.

³ Определение Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного Суда Российской Федерации от 25 августа 2015 г. по делу № 305-ЭС14-8962, А40-52211/2012.

Таким образом, в предмет регулирования этого закона инвестиции в форме приобретения корпоративных прав не входят. Равным образом, не входят в объем юридического понятия «инвестиции» в смысле данного закона и направление прибыли на приобретение основных средств, не участвующих в производственном процессе.

Особого внимания заслуживают положения этого же Федерального закона об ограничении национализации имущества (согласно ч. 1 ст. 16 национализация капитальных вложений возможна исключительно при условии предварительного и равноценного возмещения государством убытков, причиненных субъектам инвестиционной деятельности, а реквизиция – в соответствии с положениями ГК РФ). Последний, уполномочивая в абзаце 3 пункта 2 статьи 235 законодателя на издание соответствующих законов о национализации, ограничивает сферу ее возможного применения исключительно имуществом, находящимся на праве собственности, – права аренды, и ограниченные вещные права не могут быть национализированы.

Наконец тем же Федеральным законом закреплена такой важный принцип инвестиционного права, как зависимость права на результат инвестирования от надлежащего выполнения инвестором условий инвестирования (п. 1 ст. 4, абзац 4 ст. 6, ст. 9 и п. 1 ст. 8 данного Федерального закона¹).

Законодательство об иностранных инвестициях находится одновременно в сфере действия этого закона и Федерального закона «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации»². При этом последний применим исключительно к отношениям, связанным с государственными гарантиями прав иностранных инвесторов. В число иностранных инвесторов входят практически все субъекты права³, не исключая

международные организации и иностранные государства.

Несмотря на специальный характер положений законодательства об иностранных инвестициях по отношению к нормам законодательства об инвестиционной деятельности, юридический объем понятия «иностранная инвестиция», сформулированный в этом законе, гораздо шире по сравнению с понятием «инвестиция» согласно положениям Федерального закона «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации»⁴.

После вступления в силу Федерального закона от 5 мая 2014 г. № 106-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»⁵, т. е. с 1 января 2015 г., иностранные коммерческие организации вправе действовать на территории России исключительно через филиал или представительство, подлежащие аккредитации.

Гражданский кодекс РФ, занимающий особое положение в перечне источников правового регулирования отношений, возникающих в сфере инвестиционной деятельности ввиду общего положения о приоритете его норм над гражданско-правовыми нормами остальных федеральных законов, также сыграл особую роль в развитии правового регулирования иностранных инвестиций.

Так, российское обязательственное право пополнилось институтами астрента и индемнити, воспринята концепция разрешения закреплений в договорах, опосредующих условную сделку потестативных условий, – условий, зависящих исключительно от воли одной стороны.

Такой упомянутый выше принцип инвестиционного права, как зависимость права на результат инвестирования от надлежащего выполнения инвестором условий инвестирования, повышает важность не только условных сделок, но и встречного исполнения обязательств (ст. 328 ГК РФ дает право стороне, обязательство перед которой с высокой долей вероятности не будет исполнено, прекратить договор в одностороннем

¹ Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 4 сентября 2019 г. № 09АП-42662/2019 по делу № А40-31178/2019 и Постановление Арбитражного суда Московского округа от 18 декабря 2019 г. № Ф05-22142/2019 по делу № А40-31178/2019.

² Собрание законодательства Российской Федерации. – 1999. – № 28. – Ст. 3493.

³ За исключением граждан Российской Федерации и российских юридических лиц; иностранных юридических лиц и иных организаций, подконтрольных гражданам и юридическим лицам Российской Федерации и гражданам иностранных государств, имеющих гражданство России.

⁴ Таковым является непосредственное и самостоятельное (т. е. от собственного имени, а не через доверенное лицо, дочернее общество или управляющее юридическое лицо) вложение иностранным инвестором капитала в объект предпринимательской деятельности на территории Российской Федерации в виде объектов гражданских прав, принадлежащих иностранному инвестору (не обязательно на праве собственности) и находящихся в свободном обороте.

⁵ Российская газета. – 2014. – № 101.

порядке, приостановить его исполнение и потребовать возмещения убытков).

Получили законодательную «прописку» в гражданском законодательстве корпоративные и цифровые права – появилась возможность заключать корпоративный договор по российскому праву, который ранее заключался российскими акционерами по английскому праву, что встречало достаточно предсказуемое противодействие со стороны российских судов, так как зачастую никакой реальной связи с избранным сторонами акционерных соглашений английским правом не прослеживалось. При этом согласно ранее действовавшей редакции части 5 статьи 1210 ГК РФ, так же как и новой ее редакции, отсутствие связи договора с российским правом означает невозможность отмены выбором применимого права императивных норм российского законодательства. Очевидно, что применение английского

права в ситуации формального выбора английского права затруднено. Заключение корпоративных договоров по российскому праву сняло остроту данной проблемы.

В структуре законодательства о субъектах инвестиционной деятельности возникли как новые организационно-правовые формы юридических лиц (хозяйственные партнерства), так и новые договорные формы объединения субъектов инвестиционной деятельности (инвестиционные товарищества).

Развитие положений вещного права предполагается за счет закрепления правового статуса лица, являющегося обладателем полномочий по удержанию права собственности на проданную вещь, результата выполненных работ по ее созданию реконструкции, ремонту или переработке до полной оплаты товара (работ) или иного исполнения обязательств его контрагентом.

Список литературы

1. Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право : Кн. 3. Договоры о выполнении работ и оказании услуг. – М. : Статут, 2002.
2. Брагинский М. И. Договоры подряда и возмездного оказания услуг по гражданскому законодательству // Законодательство и экономика. – 1997. – № 17/18.
3. Доронина Н. Г. Обзор законодательства об иностранных инвестициях за 1996 г. // Право и экономика. – 1997. – № 4. – С. 39–53.
4. Майфат А. В. Гражданско-правовые конструкции инвестирования. – М. : Волтерс Клувер, 2006.
5. Мороз С. П. Инвестиционный контракт // Бизнес, менеджмент и право. – 2006. – № 2.
6. Налетов К. И. О некоторых тенденциях исторического развития концессионных правоотношений в сфере недропользования // Аграрное и земельное право. – 2005. – № 11. – С. 100–113.

Проблемы правового регулирования переработки попутного нефтяного газа. Законодательство, судебная практика и предложения de Lege Ferenda

К. И. Налетов

кандидат юридических наук, доцент кафедры
гражданско-правовых дисциплин РЭУ им. Г. В. Плеханова;
старший научный сотрудник лаборатории сравнительно-правовых исследований
Института законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве РФ.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»,
117997, Москва, Стремянный пер., д. 36;
Федеральное государственное научно-исследовательское учреждение «Институт законодательства
и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации» (ИЗиСП),
117218, Москва, Б. Черемушkinsкая ул., д. 34.
E-mail: Naletov.KI@rea.ru

А. М. Моисеев

кандидат юридических наук, доцент кафедры
гражданско-правовых дисциплин РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова»,
117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: moiseev.am@rea.ru

Problems of Legal Regulation of Associated Petroleum Gas Processing. Legislation, Jurisprudence and Proposals de Lege Ferenda

K. I. Naletov

PhD in Law, Associate Professor of the Department of Civil Legal Disciplines of the PRUE;
Chief legal Researcher of the Comparative Law Laboratorium of the
Institute of Legislation and Comparative Law under the Government of the Russian Federation.
Address: Plekhanov Russian University of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997, Russian Federation;
Institute of Legislation and Comparative Law under the Government of the Russian Federation,
34 Bolshaya Cheremushkinskaya, Moscow, 117218, Russian Federation.
E-mail: Naletov.KI@rea.ru

A. M. Moiseev

PhD in Law, Associate Professor of the Department of Civil Legal Disciplines of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997, Russian Federation.
E-mail: moiseev.am@rea.ru

Аннотация

Данная статья посвящена проблемам правового регулирования отношений участников процесса переработки попутного нефтяного газа действующим законодательством, а также их отражения в доктринальных источниках и разрешения в судебной практике. Российское законодательство, придавая переработке юридическое значение (в частности, переработка является юридическим основанием приобретения права собственности либо лицом – собственником первичного сырья или иных материалов для переработки, либо лицом, осуществившим переработку (ст. 220 ГК РФ), воздерживается от конкретизации этого понятия. Вопросы вызывает юридическое содержание процесса переработки. Так, если утилизация попутного газа является переработкой, то его сжигание на факельных установках нельзя назвать таковой. Также в данной статье отражена проблема квалификации судами превышения квоты на сжигание попутного газа как административное правонарушение. Превышение данной квоты влечет за собой административную ответственность (данное деяние представляет собой административное правонарушение, предусмотрен-

ное частью 1 статьи 8.10 КоАП). При этом часть 2 статьи 7.3 того же нормативного правового акта предусматривает ответственность за совершение аналогичного правонарушения. Однако суды принимают решения именно на основе части 1 статьи 8.10 КоАП РФ, что в настоящее время не имеет качественного правового обоснования.

Ключевые слова: гражданское законодательство, административная ответственность, законодательство о недрах, добыча газа, производство газа, попутный газ, переработка, сжигание газа, утилизация, ответственность за нерациональное недропользование, существенные условия лицензии, обязательные условия лицензии, существенное нарушение условий лицензии, лицензия на пользование недрами, приложение к лицензии на пользование недрами.

Abstract

This article is devoted to the problems of legal regulation of relations between participants in the process of associated petroleum gas processing, current legislation, their reflection and ways of resolution in judicial practice and in doctrinal sources. Russian legislation attaching legal significance to processing - in particular, processing is a legal basis for the acquisition of ownership either by the person who owns the primary raw materials or other materials for processing, or by the person who carried out the processing (Article 220 of the Civil Code of the Russian Federation), refrains from specifying this concept. Questions are raised by the legal content of the processing process. Therefore, if the utilization of associated gas is processing, then its flaring cannot be called such. This article also reflects the problem of the courts' qualification of exceeding the quota for associated gas flaring as an administrative offense. Exceeding this quota is subject to administrative responsibility - this act constitutes an administrative offense provided for in part 1 of Article 8.10 of the Administrative Code. At the same time, part 2 of Article 7.3 of the same regulatory legal act provides for liability for committing a similar offense. However, the courts make decisions based on Part 1 of Article 8.10 of the Code of Administrative Offenses of the Russian Federation, which currently does not have a high-quality legal basis.

Keywords: civil law, gas extraction, gas production, associated gas, recycle, gas burning, gas utilization, liability for non-rational subsoil use, fundamental violation of mining license terms, mining license (permit).

К числу современных факторов – условий правоприменения – в современной российской практике можно отнести следующие: наличие значительных пробелов в российском законодательстве, абстрактность правовых норм (прежде всего норм частного права), их противоречивость. Одним из наиболее эффективных методов восполнения пробелов правового регулирования остается практика применения соответствующих норм судами общей юрисдикции и арбитражными судами. При этом нельзя сказать, что практика иных правоприменительных органов избалована вниманием исследователей. Правда, по мнению авторов данной статьи, последнее является лишь следствием отсутствия доступа к ней широкого круга лиц, тогда как лица, имеющие возможность составить объективную непредвзятую картину применения норм законодательства органами исполнительной власти, либо не заинтересованы в этом, либо поглощены совершенно иными задачами. Подобное положение вещей описано еще Лао-цзы «Тот кто знает – не говорит, кто говорит не знает» [5].

Не является исключением и правовое регулирование переработки попутного нефтяного газа.

Определение практики применения норм законодательства или изменение уже сложившейся практики в постановлении Пленума или Президи-

ума Верховного Суда Российской Федерации является при определенных условиях основанием для пересмотра дела по вновь открывшимся обстоятельствам (п. 5 ч. 3 ст. 311 АПК РФ). Особое внимание следует обратить на то, что даже первичное формирование практики применения норм законодательства может быть основанием для пересмотра уже принятых на основании указанных норм решений по вновь открывшимся обстоятельствам.

Пункт 4 Постановления Конституционного Суда Российской Федерации от 9 января 1998 г. № 1-П по делу о проверке конституционности Лесного кодекса Российской Федерации¹ содержит указание на то, что формула в части 2 статьи 9 Конституции Российской Федерации, указывающая на возможность нахождения имущества в государственной, муниципальной и частной формах собственности, не означает обязательного нахождения природных ресурсов во всех этих формах собственности.

Таким образом, федеральное законодательство может установить любые ограничения для субъектов права в отношении возможности обладать имуществом на праве собственности.

¹ URL: www.consultant.ru

В качестве примера можно привести и добытую из недр нефть, и попутный нефтяной газ, которые, напомним, согласно статье 1.2 Закона РФ «О недрах», в отличие от нефти и газа, находящихся в недрах, могут находиться в любой форме собственности. Следует, кстати, отметить, что вышеуказанный акт несовершенен в части юридической техники – из его текста практически невозможно понять, в каких случаях речь идет об энергетических ресурсах, содержащихся в недрах, а в каких – о ресурсах, извлеченных из недр. Принципиально различающийся правовой режим энергетических ресурсов этих категорий делает такое разграничение жизненно необходимым.

Гражданское законодательство, называя переработку основанием приобретения права собственности либо собственником первичного сырья или иных материалов для переработки, либо лицом, осуществившим переработку (ст. 220 ГК РФ), воздерживается от конкретизации этого понятия.

Практика российских судов отождествляет переработку с количественным и качественным изменением. Например, обезвреживание и утилизация отходов горнопромышленного производства (процесс, подпадающий под действие норм Закона РФ «О недрах» согласно его преамбуле, пункту 3 части 3 статьи 6) не предполагают их полного уничтожения, а влекут лишь их количественное или качественное изменение, что не прекращает права собственности на эти отходы согласно части 1 статьи 235 ГК РФ¹.

Таким образом, обезвреживание и утилизация отходов являются их переработкой.

Принципиально иной вывод Верховный суд Российской Федерации сделал в одном из своих определений в отношении сжигания попутного газа в факелах. Сжигание попутного нефтяного газа влечет полное уничтожение попутного газа и прекращение права собственности на него, тогда как его переработка предполагает наступление последствий, предусмотренных положениями абзацев 1 и 2 статьи 200 ГК РФ.

Отношения между недропользователем как собственником добываемой им нефти и лицом, извлекающим из нее попутный газ, равно как и отношения между собственником произведенного попутного нефтяного газа и лицом, осуществляю-

щим доведение его до состояния пригодного к потреблению (например, одоризация газа²) или до состояния пригодности к хозяйственному использованию (например, компрессию газа) подпадают, по мнению авторов данной статьи, под действие статьи 220 ГК РФ, являясь в юридическом смысле переработкой. Однако арбитражные суды занимают более консервативную позицию

Стоит привести в пример Постановление Десятого арбитражного апелляционного суда от 25 августа 2014 г. по делу N А41-22020/14, в котором указано следующее: «В соответствии со статьей 220 Гражданского кодекса ... (переработка) истец должен доказать наличие двух обязательных условий: наличие договора между сторонами на переработку и факт передачи материалов ответчику на переработку»³.

Сжигание попутного нефтяного газа не являясь собственно правонарушением, выступает объектом ограничений – государство стремится ограничить распространение этой практики. В силу пункта 7.5 ГОСТ Р 53713-2009 «Месторождения нефтяные и газонефтяные. Правила разработки», утвержденного и введенного в действие приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 15 декабря 2009 г. № 1166-ст, система использования попутного нефтяного газа, включая объекты утилизации газа, должна обеспечивать уровень его использования не менее чем на 95%⁴.

Лица, допустившие превышение данной квоты, являются субъектами административной ответственности (данное деяние представляет собой административное правонарушение, предусмотренное частью 1 статьи 8.10 КоАП. При этом часть 2 статьи 7.3 того же Кодекса предусматривает состав аналогичного правонарушения). Однако суды принимают решения именно на основе части 1 статьи 8.10 КоАП РФ, что в настоящее время не имеет качественного правового обоснования.

Так, Верховный суд Российской Федерации аргументировал такой подход тем, что из оспари-

² Одоризация представляет собой примешивание к газу иных компонентов для придания ему характерного резкого запаха в целях скорейшего обнаружения его утечки.

³ URL: www.consultant.ru

⁴ ГОСТ Р 53713-2009. «Национальный стандарт Российской Федерации. Месторождения нефтяные и газонефтяные. Правила разработки» (утв. и введен в действие Приказом Ростехрегулирования от 15 декабря 2009 г. № 1166-ст). – М.: Стандартинформ, 2010.

¹ Определение Верховного Суда Российской Федерации от 30 января 2018 г. № 304-ЭС17-21498 по делу № А46-12784/2016. – URL: www.consultant.ru

ваемого постановления о привлечении к административной ответственности не следует, что административный орган вменил заявителю нарушение требований именно этой статьи КоАП РФ¹. По мнению авторов данной работы, приведенное Верховным Судом Российской Федерации основание явно надумано, поскольку очевидно, что заявитель ссылаясь на то, что административный орган привлек его за нарушение деяния, предусмотренного иной статьей КоАП, чем того, которое было им, по его мнению, совершено.

Еще менее обосновано Постановление Арбитражного суда Восточно-Сибирского округа от 16 января 2015 г. № Ф02-5990/2014 по делу № А58-1697/2014. По мнению суда, высказанному в данном споре, сам факт сжигания газа на факельной установке указывает на нерациональное использование недр лицом, осуществляющим его сжигание.

Представляется очевидным, что факельная установка (аналогично скважине), являясь антропогенным объектом, не входит в состав участка недр, следовательно, сжигание газа не является недропользованием ни в форме добычи, ни в форме использования отходов, а представляет собой процесс уничтожения уже добытого газа. Поэтому говорить о сжигании газа как о нерациональном недропользовании абсурдно.

ФАС Восточно-Сибирского округа от 25 октября 2012 г. по делу № А19-5464/2012 дал прямо противоположную юридическую квалификацию сжиганию попутного газа в факелах. По мнению суда, оно образует состав правонарушения, предусмотренного частью 2 статьи 7.3 КоАП РФ².

Нарушая принцип *non bis in idem* ФАС Западно-Сибирского округа в Постановлении ФАС Западно-Сибирского округа от 24 декабря 2013 г. по делу № А75-2032/2013 и в Постановлении ФАС Западно-Сибирского округа от 16 декабря 2013 г. по делу № А81-1061/2013 признали допустимым привлечение лица, превысившего указанную выше пятипроцентную квоту, к двойной ответственности, признав законным его привлечение к ад-

министративной ответственности и по статье 7.3 КоАП РФ и по статье 8.10 КоАП РФ.

Более корректным представляется подход ФАС Уральского округа, который по крайней мере сослался на части 2 пункта 2 части 3 статьи 4.4 КоАП РФ о применении нормы, предусматривающей более строгое наказание, на основании чего и применил часть 1 статьи 8.10 КоАП РФ³.

Нельзя, правда, не отметить, что, применяя норму, предполагающую более строгое максимальное наказание, суд может в конкретном случае назначить и менее строгое наказание.

Согласно положениям пункта 2 части 2 статьи 22 Закона РФ «О недрах», недропользователь обязан не допускать сверхнормативных потерь и выборочной отработки полезных ископаемых, что понимается в судебной практике как критерии рационального недропользования. Однако перед судами встает проблема отсутствия определения сверхнормативных потерь попутного нефтяного газа как при его отделении от нефти, так и при его утилизации⁴.

В целом проблемы правового регулирования делятся на две категории: первая – проблемы собственно регулируемых правоотношений, инструментом решения которых является принятие, изменение или применение судами (иными правоприменительными органами) норм законодательства и подзаконных актов; вторая – собственно правовые проблемы.

В качестве примера проблемы первой категории можно привести выполнение требования об утилизации попутного нефтяного газа до продублированных в лицензионных соглашениях требованиях ГОСТа о 95%-ной утилизации попутного газа – держатели недропользовательских лицензий вынуждены идти на нарушения указанных требований. Естественно, суды не могут рассматривать невозможность или даже крайнюю обременительность исполнения обязанности по 95%-ной утилизации попутного газа в качестве правового основания для освобождения от несения этих обязательств и от ответственности за их совершение – лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность (к каковым относятся

¹ Постановление Верховного Суда Российской Федерации от 23 июля 2015 г. № 304-АД15-8040 по делу № А81-1339/2014. – URL: www.consultant.ru

² Аналогично поступил суд кассационной инстанции и в Постановлении Арбитражного суда Поволжского округа от 13 ноября 2014 г. № Ф06-16742/2013 по делу № А57-4512/2014. – URL: www.consultant.ru

³ Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 10 февраля 2015 г. № Ф09-13/15 по делу № А71-6110/2014. – URL: www.consultant.ru

⁴ Постановление Пятого арбитражного апелляционного суда от 17 декабря 2012 г. № 05АП-9545/2012 по делу № А59-2229/2012. – URL: www.consultant.ru

практически сто процентов недропользователей, осуществляющих сжигание попутного нефтяного газа) с целью извлечения прибыли, обязано выполнять добровольно принятые на себя обязательства¹.

Утвержденная Распоряжением Правительства Российской Федерации от 13 ноября 2009 г. № 1715-р Энергетическая стратегия России на период до 2030 года основными проблемами в сфере энергетической безопасности называет именно проблемы технического, производственного и экономического характера².

Постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 321 «Об утверждении Государственной программы Российской Федерации «Энергоэффективность и развитие энергетики»³ утверждена одноименная государственная программа, состоящая из 7 подпрограмм. В числе индикаторов показателей эффективности ее выполнения названо увеличение глубины переработки нефтяного сырья

В качестве примера проблем второй категории можно назвать *противоречивое развитие правового регулирования отношений участников процесса утилизации попутного газа*. В то время как программные документы говорят о недопустимости сжигания попутного нефтяного газа и указывают на необходимость рационального его использования при его производстве (извлечении из нефти) и утилизации, единый государственный подход в определении собственника попутного нефтяного газа, равно как и лица, обязанного осуществлять производство попутного нефтяного газа и (или) его утилизацию, отсутствует. На практике этот вопрос решается в индивидуальном порядке Федеральным агентством по недропользованию (Роснедрами) при формировании им условий лицензии на конкретный участок недр.

В числе других проблем можно назвать: а) проблему юридической независимости проце-

дуры переработки попутного нефтяного газа от процедуры добычи нефти (газа) и производства минерального сырья; б) проблему необходимости автономного правового регулирования добычи (производства), переработки и оборота нефти и газа. На практике нельзя отождествлять первичную обработку и первичную переработку полезных ископаемых⁴.

Именно невозможность четкого определения объема юридического понятия переработки полезных ископаемых и обуславливает существование проблемы юридической квалификации попутного нефтяного газа как самостоятельного объекта гражданских прав: существует ли он сам по себе как объект оборота, либо представляет собой отдельные компоненты.

Проблемным вопросом является соотношение производства газа и его переработки. Если процесс извлечения компонентов попутного газа из нефти является одновременно добычей нефти, производством газа и переработкой нефти, то переработка собственно попутного нефтяного газа не относится к добыче газа, но является производством его компонентов.

Вопросы вызывает и квалификация обязательных условий лицензии на пользование недрами в качестве существенных условий. Представляется, что аналогично правилам Гражданского кодекса РФ об обязательных (существенных) условиях сделки существенные и обязательные условия лицензии на пользование недрами могут быть отождествлены друг с другом.

Вместе с тем, несмотря на то что, в отличие от нарушения существенных условий гражданско-правовой сделки, нарушения существенных условий недропользовательской лицензии тождественны существенным нарушениям условий лицензии, уместной представляется умозрительная аналогия с правилом абзаца 2 части 2 статьи 450 ГК РФ, согласно которому существенным нарушением гражданско-правового договора признается нарушение, влекущее для контрагента-нарушителя ущерб, в значительной степени лишающий этого контрагента того, на что он имел право рассчитывать при заключении договора. Такая концепция существенных нарушений условий лицен-

¹ Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 22 января 2014 г. по делу № А75-4043/2013. – URL: www.consultant.ru

² Лишь в категории «Недропользование и управление государственным фондом недр» Энергетическая стратегия указывает на недостаточную эффективность механизма регулирования недропользования от поисковой стадии до завершения разработки и ликвидации месторождений, в том числе и переработки нефти и газа

³ Собрание законодательства Российской Федерации. – 2014. – № 18 (ч. III). – Ст. 2167.

⁴ Если к первичной обработке нефти и газа (газового конденсата) относятся технологические операции по доведению их до требуемого стандартами качества (в том числе сепарация.), то первичная переработка представляет собой передел добытых полезных ископаемых.

зии серьезно упростит ответ на практический вопрос о наличии или отсутствии основания для досрочного прекращения, приостановления или ограничения права пользования недрами.

Представляется также, что одновременное применение административной ответственности по статье 7.3. КоАП РФ и санкции за нарушение условий недропользования, предусмотренной нормой пункта 2 части 2 статьи 20 Закона РФ «О недрах» является нарушением принципа недопущения двойной ответственности за одно и то же деяние. Разумеется, таковым будет считаться и квалификация данного деяния по статьям 7.3. и 8.10 КоАП РФ.

Несмотря на то что авторы данной статьи одобрительно отнеслись к практике обоснования применения статьи 7.5 КоАП РФ как предусматривающей более серьезное наказание, нельзя не отметить, что суд может встретить затруднение при ответе на вопрос о сравнительной тяжести санкций.

Проект Федерального закона № 13498-3 «О регулировании использования нефтяного (попутного) газа»¹ предусматривает определение нефтяного (попутного) газа как легкие углеводороды, углекислый газ и гелий, растворенные в нефти в пластовых условиях, неизбежно выходящие на поверхность вместе с добываемой нефтью. Из этого следует, что разработчики законопроекта не считают сам по себе нефтяной (попутный) газ продуктом переработки, но полагают его составной частью сырой нефти.

Вопросы у авторов данной статьи вызывает формирование разработчиками указанного законопроекта закрытого перечня продуктов переработки нефтяного (попутного) газа. Это нельзя назвать целесообразным, поскольку препятствует квалификации любого нового продукта, полученного путем переработки нефтяного (попутного) газа в качестве продукта его переработки, юридически.

Выводы

Минимизация санкционированных законодательством случаев сжигания или рассеивания нефтяного (попутного) газа в значительной степени теряет свою эффективность из-за того, что требование законодательства об обязательной утилизации 95% попутного нефтяного газа край-

не трудно реализуемо, в результате чего распространены многочисленные вынужденные нарушения этого требования.

В связи с этим очевиден такой изъян российского законодательства, как недостаток норм, стимулирующих правомерное поведение его субъектов. Действующая система права не предлагает никаких преимуществ для лиц, соблюдающим повышенные стандарты поведения. При этом стимулирование выполнения требований по утилизации попутного нефтяного газа ограничивается лишь угрозой применения административных санкций, которые никак нельзя назвать особенно обременительным для нарушителей² в особенности в сравнении с экономией ими денежных средств при их нарушении.

Санкция, предусмотренная пунктом 2 части 2 статьи 20 Закона РФ «О недрах» – прекращение (приостановление и ограничение) пользования участками недр, применима только по отношению к недропользователям, обладающим лицензиями на пользование недрами, в которых условие о необходимости утилизации попутного нефтяного газа относится к категории существенных условий лицензии.

На основании изложенного, авторами данной статьи предлагается определение тех или иных условий недропользовательской лицензии в качестве существенных. При этом, поскольку право пользования недрами не является объектом гражданских прав, постольку неуместно и проведение параллелей с существенными условиями сделки в гражданском законодательстве. Поэтому обязательные условия лицензии на пользование недрами и являются ее существенными условиями. Авторами данной статьи предлагается включить в этот перечень уровень переработки, использования и утилизации попутного нефтяного газа.

Представляется необходимым закрепить в действующем законодательстве формулу определения собственника добытого попутного нефтяного газа и извлеченного попутного нефтяного газа. Правило статьи 220 ГК РФ неприменимо ввиду его диспозитивности – гражданско-правовым договором эти правила могут быть из-

¹ URL: www.consultant.ru

² Статья 8.10 КоАП РФ предусматривает наложение административного штрафа на должностных лиц от десяти тысяч до пятидесяти тысяч рублей; на юридических лиц – от восьмисот тысяч до одного миллиона рублей.

менены на противоположные по смыслу. С одной стороны, эта диспозитивность, безусловно, сообщает этой модели известную гибкость, а с другой – не может быть использована в отношениях

между государством и недропользователем ввиду отсутствия договорного режима пользования недрами в российском законодательстве.

Список литературы

1. *Игнатьева И. А.* Проблемы определения существенных условий лицензии на пользование недрами // Бизнес, менеджмент и Право. – 2016. – № 1–2. – С. 63–69.
2. *Капустин В. М.* Состояние и перспективы нефтепереработки в преддверии вступления России в ВТО // Мир нефтепродуктов. – 2007. – № 4. – С. 2–4.
3. *Кирюшин П. А., Книжников А. Ю., Кочи К. В., Пузанова Т. А., Уваров С. А.* Попутный нефтяной газ в России: «Сжигать нельзя, перерабатывать!» Аналитический доклад об экономических и экологических издержках сжигания попутного нефтяного газа в России. – М. : Всемирный фонд дикой природы (WWF), 2013
4. *Коваленко Д. Р.* Нормативно-правовое регулирование в области использования и утилизации нефтяного попутного газа в Российской Федерации // Труды Института государства и права РАН. – 2010. – № 5.
5. *Лао-цзы Дао-Дэ цзин.* Книга о пути жизни / сост. и пер В. В. Малявина. – М., Феория, 2010.
6. *Пономарев М. В.* Право собственности на отходы: правовые проблемы реализации и перехода // Журнал российского права. – 2017. – № 8. С. 53 – 64
7. *Johnson M., Coderre A.* Opportunities for CO₂ Equivalent Emissions Reductions via Flare and Vent Mitigation: A case study for Alberta // International Journal of Greenhouse Gas Control, 2012. – P. 121–131.

Правовое применение методики корректирующих коэффициентов, используемых для установления арендной платы за пользование земельными участками

И. А. Астраханцева

доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедрой информационных технологий и цифровой экономики ИГХТУ.

Адрес: ФГБОУ ВО «Ивановский государственный химико-технологический университет»,
153000, г. Иваново, пр. Шереметевский, 7.
E-mail: i.astrakhantseva@mail.ru

Е. В. Баландина

ассистент кафедры информационных технологий и цифровой экономики ИГХТУ.

Адрес: ФГБОУ ВО «Ивановский государственный химико-технологический университет»,
153000, г. Иваново, пр. Шереметевский, 7.
E-mail: balandina_ev@bk.ru

Г. В. Астраханцев

студент магистратуры дистанционного факультета РЭУ им. Г. В. Плеханова.

Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»,
117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: g_astrakhantsev@mail.ru

О. А. Коновалов

студент магистратуры дистанционного факультета РЭУ им. Г. В. Плеханова.

Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»,
117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: rosbiznesocenka@mail.ru

Legal Regulation of the Methodology Corrective Coefficients for the Valuation of Land Rental Payments

I. A. Astrakhantseva

Doctor of Economic Sciences, Head of Department of Information Technology and Digital Economics of the ISUCT.

Address: Ivanovo State University of Chemistry and Technology, 7, Sheremetevsky Avenue,
Ivanovo, 153000, Russian Federation.
E-mail: i.astrakhantseva@mail.ru

E. V. Balandina

Assistant of the Department of Information Technology and Digital Economics of the ISUCT.

Address: Ivanovo State University of Chemistry and Technology, 7, Sheremetevsky Avenue,
Ivanovo, 153000, Russian Federation.
E-mail: balandina_ev@bk.ru

G. V. Astrakhantsev

Master Student of the Faculty of Distance Learning of the PRUE.

Address: Plekhanov Russian University of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997, Russian Federation.
E-mail: g_astrakhantsev@mail.ru

O. A. Konovalov

Master Student of the Faculty of Distance Learning of the PRUE.

Address: Plekhanov Russian University of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997, Russian Federation.
E-mail: rosbiznesocenka@mail.ru

Аннотация

Предметом проведенного исследования являются правовые аспекты применения корректирующих коэффициентов, используемых в дальнейшем для расчета уровня арендных платежей за земельные участки, находящиеся в муниципальной собственности. Изучены ключевые моменты нормативно-правового регулирования процедуры установления платы за арендуемые земельные участки. Авторами предлагается анализ результатов внедрения разработанной методики расчета корректирующих коэффициентов, основанной на использовании интегрального показателя, характеризующего совокупное действие нескольких факторов. Разработанная методика позволяет рассчитать корректирующие коэффициенты с учетом уровня потенциального дохода от вида деятельности, осуществляемого на участке, а также оценки влияния внешних социально-экономических факторов, действующих в конкретном регионе. В то же время расчет производится с учетом соблюдения интересов муниципальных образований, с соблюдением принципа сохранения и стимулирования инвестиционной привлекательности региона с целью развития предпринимательского потенциала и экономики в целом. На основе проведенного анализа представлены основные преимущества использования методики. Исследована экономическая целесообразность введения методики для муниципальных образований и арендаторов земельных участков. По результатам исследования авторы пришли к выводу, о том, что предложенная методика позволит сделать экономически обоснованным процесс установления величины коэффициентов для последующего расчета арендной платы за пользование земельными участками, с необходимостью которого муниципальным образованиям приходится сталкиваться ежегодно.

Ключевые слова: правила определения арендной платы, муниципальные образования, доходы муниципалитетов, разрешенное использование земельных участков, оценка степени использования земельных участков, аренда, доходность, экономическая целесообразность, интегральный коэффициент, анализ эффективности, инвестиционная привлекательность, социальная значимость, метод взвешенной оценки, метод анализа иерархий.

Abstract

The subject of the study are legal aspects of the methodology for economically feasible calculation of corrective coefficients applied for determination of rental fees for land use. The key points of regulatory framework are studied. The authors propose an analysis of the implementation results of the developed methodology for calculating the correction factors. The methodology is based on the use of an integral indicator. This indicator characterizes the combined effect of several factors. The methodology for calculation of corrective coefficients involves accounting for the degree of profitability of activities carried out on the land, the relevant market segment development, the availability of demand for the result of activity, which corresponds to the principle of economic feasibility. The methodology takes into account the interests of municipalities. The methodology follows the principle of maintaining and stimulating investment attractiveness of the region in order to develop entrepreneurial potential and the economy. The economic expediency of introducing the methodology for municipalities and tenants of land plots was investigated. Based on the methodology, municipalities can establish economically feasible coefficients necessary for the subsequent calculation of rental fees for lands use.

Keywords: rent, rental rules, municipalities, municipal income, permitted land use types, estimation of the risk, profitability, economic expediency, integral coefficient, effectiveness analysis, investment attractiveness coefficient, social significance, weighted assessment method, hierarchy analysis method.

В России распространенной практикой является передача земельных участков в аренду. Это позволяет повысить эффективность управления имуществом, временно не задействованным или неэффективно используемым. Величина арендной платы за пользование участками при этом может быть ниже рыночной, поскольку в первую очередь данной деятельностью муниципалитеты преследуют цель возмещения затрат или их части, связанных с содержанием участков и уплаты налогов, а не извлечение прибыли. Предоставляя землю в аренду, муниципальные образования имеют возможность пополнять местные бюджеты за счет поступления арендной платы,

что предусмотрено действием статьи 62 Бюджетного кодекса Российской Федерации¹. Право муниципалитетов предоставлять в аренду неиспользуемые участки, с одной стороны, и возможность аренды имущества представителями бизнеса либо частными лицами по ставкам, ниже рыночных, с другой стороны, является причиной заинтересованности в совершении сделок по аренде государственного и муниципального имущества как для собственника, так и для потенциального арендатора.

¹ Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ (действующая редакция).

Использование арендованного имущества осуществляется на основе заключенного договора аренды, который в свою очередь предусматривает взыскание с арендатора платы за переданное во временное владение и пользование имущество [2; 3]. Размер арендной платы за пользование земельным участком, находящимся в муниципальной собственности, должен зависеть от ряда различных факторов, учет которых предусмотрен законодательно установленными принципами определения арендной платы¹. Наиболее часто величина арендных платежей устанавливается на основании кадастровой стоимости земельных участков, что предусмотрено Постановлением Правительства Российской Федерации от 16 июля 2009 г. № 582. В этом случае формула расчета годовой арендной платы, как правило, представляет собой произведение кадастровой стоимости земельного участка, коэффициента, соответствующего произведению годовых индексов потребительских цен (тарифов), и корректирующего коэффициента, устанавливаемого в зависимости от разрешенного использования участков².

Муниципальные образования, являясь собственниками земельных участков, обязаны уплачивать земельный налог в соответствии со статьей 388 части второй Налогового кодекса Рос-

сийской Федерации³, что является основным видом расходов муниципалитетов по содержанию земли. В связи с этим в качестве основы для расчета величины корректирующих коэффициентов может быть выбрана ставка налога на землю, поскольку данный показатель является законодательно установленным. В соответствии с пунктом 2 статьи 394 Налогового кодекса Российской Федерации возможно установление дифференцированных налоговых ставок в зависимости от категорий земель и разрешенного использования участка. В свою очередь методика расчета корректирующих коэффициентов должна учитывать наличие спроса на различные виды участков, уровень доходности, осуществляемой на них деятельности. Возможность диверсификации коэффициентов в зависимости от указанных параметров и использование в качестве основы расчета налоговой ставки позволит, с одной стороны, увеличить арендную плату для участков, предназначенных для ведения прибыльного бизнеса, для покрытия расходов муниципалитетов по уплате налогов. С другой стороны, появится возможность снижения аренды за пользование невостребованными участками либо участками, предполагающими осуществление деятельности, не связанной с извлечением прибыли, привлекая тем самым потенциальных арендаторов.

В соответствии с действующим законодательством, базой для земельного налога является кадастровая стоимость земли. Таким образом, при установлении арендной платы прослеживается явная связь между ее величиной и кадастровой стоимостью соответствующих участков. С целью исключения вероятности необоснованного предпочтения (либо создания дискриминационных условий) по отношению к различным арендаторам земельных участков, имеющим схожее разрешенное использование, расчет корректирующих коэффициентов, используемых для установления арендной платы, должен представлять собой массовую оценку коэффициентов. Данный подход также направлен на предотвращение коррупционных действий, которые могут присутствовать при установлении коэффици-

¹ Приказ Минэкономразвития России от 29 декабря 2017 г. № 710 «Об утверждении Методических рекомендаций по применению основных принципов определения арендной платы при аренде земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности, утвержденных Постановлением Правительства Российской Федерации от 16 июля 2009 г. № 582»; Постановление Правительства Российской Федерации от 16 июля 2009 г. № 582 «Об основных принципах определения арендной платы при аренде земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности, и о правилах определения размера арендной платы, а также порядка, условий и сроков внесения арендной платы за земли, находящиеся в собственности Российской Федерации».

² Решение Ивановской городской Думы от 1 ноября 2006 г. № 257 «Об утверждении Порядка расчета арендной платы за земельные участки, находящиеся в муниципальной собственности городского округа Иваново, и размеров корректирующих коэффициентов, применяемых при расчете арендной платы за земельные участки, государственная собственность на которые не разграничена, расположенные в границах городского округа Иваново Ивановской области, и земельные участки, находящиеся в муниципальной собственности городского округа Иваново, предоставленные в аренду без торгов» (с изм. на 21 декабря 2018 г.).

³ Земельный кодекс Российской Федерации от 25 октября 2001 г. № 136-ФЗ (действующая редакция); Налоговый кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ (действующая редакция).

ентов для каждого участка в индивидуальном порядке.

Приказ Минэкономразвития России от 29 декабря 2017 г. № 710¹ содержит перечень основных принципов, которые должны быть учтены при расчете и установлении величины арендной платы за пользование земельными участками, а также рекомендации по их применению органами государственной власти и органами местного самоуправления. В соответствии с данными рекомендациями, порядок определения величины арендных платежей может быть основан на коэффициентах, применение которых предусмотрено порядком определения арендной платы. При этом должны быть учтены основания предоставления земель или наиболее распространенные цели использования участков. Однако стоит отметить, что методика самого расчета корректирующих коэффициентов в Приказе не представлена.

Процедура установления арендной платы за пользование земельными участками регулируется Земельным, Бюджетным, Налоговым кодексами Российской Федерации, а также Федеральным законом от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» и Постановлением Правительства РФ от 16 июля 2009 г. № 582.

Земельный кодекс Российской Федерации регулирует основные аспекты аренды земельных участков, особенности договора аренды. В соответствии со статьей 22 Земельного кодекса, размер арендной платы должен быть определен договором аренды и является существенным условием данного договора.

В Бюджетном кодексе Российской Федерации определены виды доходов всех уровней бюджетов, в том числе доходы от использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 16 июля 2009 г. № 582 устанавливаются принципы расчета арендной платы за пользование государственными и муниципаль-

ными участками и основные правила определения порядка, условий и сроков внесения арендных платежей.

В результате анализа нормативной документации, касающейся вопросов предоставления государственных и муниципальных участков в аренду и установления величины арендной платы за пользование ими, можно сделать вывод об отсутствии нормативно установленной методики расчета величины описанных выше корректирующих коэффициентов, применяемых при установлении величины арендных платежей за земельные участки. В то же время величина коэффициентов должна утверждаться нормативными актами соответствующих муниципалитетов. Таким образом, муниципальные образования сталкиваются с ситуацией, когда перед ними стоит задача установления корректирующих коэффициентов, однако экономически обоснованная методика их расчета отсутствует.

Ввиду отсутствия достаточного нормативного правового регулирования расчета корректирующих коэффициентов авторами была разработана методика расчета величины данных коэффициентов, используемых для установления арендной платы за пользование земельными участками. Предложенная методика основана на использовании интегрального показателя, одновременно отражающего действие нескольких определяющих факторов. Для каждого вида использования земельного участка предлагается рассчитывать свой корректирующий коэффициент по следующей формуле:

$$K_{\text{кор.}} = (K_{\text{мин}} + N_{\text{ап}}) \cdot K_1 \cdot K_2 \cdot K_3 \cdot K_4, \quad (1)$$

где $K_{\text{мин}}$ – минимальный коэффициент – действующая налоговая ставка земельного налога, установленная для соответствующего вида разрешенного использования участков (определяется нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований в пределах, установленных статьей 394 главы 31 «Земельный налог Налогового кодекса Российской Федерации»);

$N_{\text{ап}}$ – надбавка к арендной плате – величина, увеличивающая минимальный коэффициент. Расчет данного показателя вызван рядом причин. В первую очередь, как было сказано выше, муниципальные образования являются плательщиками земельного налога за участки, находящиеся в их собственности. Передача данных участков в аренду населению, индивидуальным

¹ Приказ Минэкономразвития России от 29 декабря 2017 г. № 710 «Об утверждении Методических рекомендаций по применению основных принципов определения арендной платы при аренде земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности, утвержденных Постановлением Правительства Российской Федерации от 16 июля 2009 г. № 582».

предпринимателям, юридическим лицам должна быть экономически выгодна для муниципалитетов. Арендная плата должна покрывать сумму уплачиваемых налогов, а по возможности и в зависимости от вида разрешенного использования земель, приносить муниципалитету доход. В то же время расчет надбавки к арендной плате позволяет осуществлять диверсифицированный расчет корректирующих коэффициентов в зависимости от особенностей самих земельных участков, территории их расположения, экономических условий района.

Надбавка к арендной плате рассчитывается по следующей формуле:

$$H_{\text{ап}} = C_{\text{зу}} \cdot (K_{\text{макс}} - K_{\text{мин}}), \quad (2)$$

где $C_{\text{зу}}$ – степень использования участка, который базируется на анализе действия нескольких групп факторов, уровень влияния которых рассчитывается методом взвешенной оценки по шкале от 1 до 10 [1; 5]:

- общеэкономические и политические факторы (анализ влияния на осуществляемую на участке деятельность законодательства и политики федерального уровня),

- факторы социально-экономического положения муниципалитета (анализ сложившихся тенденций развития муниципального образования, уровня экономического роста, приоритетов политики органов власти);

- факторы уровня доходности деятельности (анализ рынка, к которому относится деятельность, осуществляемая на участке, в частности, исследуется средняя доходность, уровень спроса, уровень развития рынка в целом);

- факторы, отражающие физические характеристики и географическое положение участков (индивидуальные особенности участков, такие как транспортная доступность, инженерная инфраструктура, особенности географического положения, влияние природно-климатических и экологических факторов).

$K_{\text{макс}}$ – максимальный коэффициент, принимаемый равным двойной ставке земельного налога;

$K_{\text{мин}}$ – минимальный коэффициент – равен налоговой ставке земельного налога, установленной для соответствующего вида разрешенного использования земель.

Как правило, для участков, находящихся в одном муниципальном образовании, значения факторов, отражающих общеэкономические, политические факторы, а также факторы, отражающие

состояние региональной экономики, совпадают по причине единого местоположения и действия единых нормативных правовых факторов. В то же время можно отметить схожие показатели остальных групп факторов для участков, относящихся к одной категории земельных участков и имеющих схожее разрешенное использование.

В формуле расчета корректирующего коэффициента также используются коэффициенты K_1 , K_2 , K_3 , K_4 .

K_1 – коэффициент, характеризующий уровень влияния осуществляемой на участке деятельности на доход муниципалитета;

K_2 – коэффициент, характеризующий экологическое состояние самого участка, а также влияние деятельности, разрешенной к использованию на земельных участках;

K_3 – коэффициент, характеризующий наличие влияния на социальную привлекательность района расположения и степень участия осуществляемой деятельности в этом процессе;

K_4 – коэффициент, характеризующий инвестиционную привлекательность анализируемой деятельности, основан на учете положительного, отрицательного либо нейтрального влияния десяти определяющих факторов.

В случае влияния какого-либо из факторов на величину арендной платы расчет величины коэффициентов осуществляется с использованием метода анализа иерархий, где в качестве критериев сравнения выступают факторы, имеющие наибольшее влияние на осуществление анализируемой деятельности и зависящие в основном от вида разрешенного использования участка.

Авторская методика была апробирована при расчете корректирующих коэффициентов для десяти муниципальных образований Ивановской области. В ходе апробации методики для каждого муниципального образования был осуществлен расчет корректирующих коэффициентов более, чем для 120 групп земельных участков, объединенных по виду разрешенного использования.

На рис. 1 графически представлена величина корректирующих коэффициентов, рассчитанных для различных муниципальных образований Ивановской области и относящихся к девяти видам разрешенного использования:

1 – овощеводство;

2 – индивидуальное жилищное строительство;

3 – деловое управление;

4 – дошкольное, начальное и среднее общее образование;

- 5 – банковская и страховая деятельность;
- 6 – легкая промышленность;
- 7 – использование земель на период строительства и реконструкции;
- 8 – приюты для животных;
- 9 – ведение огородничества.

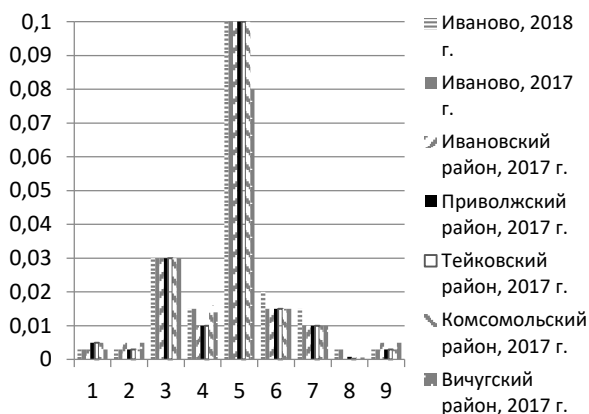


Рис. 1. Значения корректирующих коэффициентов для различных районов Ивановской области

Как можно видеть на графике, результаты расчета коэффициентов являются сопоставимыми внутри каждой группы. Корректирующие коэффициенты для земельных участков схожего разрешенного использования, но расположенные в различных районах Ивановской области, имеют близкие значения, что обусловлено похожими социально-экономическими условиями функционирования в пределах одного региона.

В то же время можно отметить существенное расхождение в величине коэффициентов, относящихся к различным видам разрешенного использования. Наибольшее значение имеют коэффициенты, рассчитанные для земельных участков, предназначенных для осуществления банковской и страховой деятельности. Самые низкие значения были рассчитаны для участков, осуществление деятельности на которых не предусматривает извлечение прибыли. Среди них можно отметить земли, предназначенные для ведения огородничества, овощеводства, индивидуального жилищного строительства, а также для размещения приютов для животных.

Проведенное исследование результатов внедрения методики наглядно иллюстрирует, что при ее использовании соблюдается принцип учета уровня дохода от осуществляемой на земельном участке деятельности. Арендаторы, осуществляющие более рентабельный бизнес, становятся соответственно с более высокими

арендными платежами. В то же время осуществляется поддержка социально незащищенных слоев населения и бизнеса, а также направлений предпринимательской деятельности, требующих для своего развития муниципальной поддержки. К данным категориям можно отнести деятельность по ведению садового хозяйства, осуществление индивидуального жилищного строительства, а также социально значимые виды деятельности. Кроме того, представленный выше график подтверждает учет индивидуальных особенностей различных участков, поскольку предложенная методика позволяет рассчитать коэффициенты не только для каждого вида разрешенного использования участков, но и для каждого отдельного района области, учитывая его географические характеристики, характеристики социально-экономического развития, уровень развития рынка для того или иного вида анализируемой деятельности.

Аналогичную ситуацию можно проследить при исследовании всей совокупности рассчитанных коэффициентов для города Иванова в 2018 г. (рис. 2).

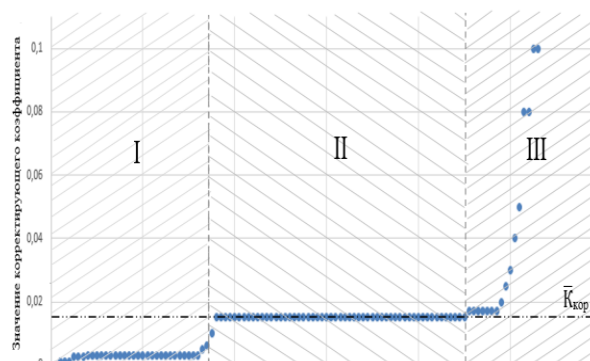


Рис. 2. Значения корректирующих коэффициентов в городе Иванове, 2018 г.

Анализируя представленный график, все значения коэффициентов можно условно разделить на три группы. Для подавляющего числа видов разрешенного использования (сектор II на графике) величина корректирующего коэффициента составляет 0,017, что соответствует среднему значению коэффициента в городе Иванове ($\bar{K}_{кор}$). Для первой группы участков величина коэффициентов находится на уровне ниже среднего. К данной группе относятся преимущественно объекты, предназначенные для жилой застройки, ведения садоводства, сельского хозяйства, т. е. объекты, доходность от функциониро-

вания которых в настоящий период времени находится на минимальном уровне. В последнюю группу (сектор III) входят участки, предназначенные для осуществления наиболее доходных видов деятельности (для объектов торговли, общественного питания, обслуживания транспорта, объектов сферы услуг). Значения коэффициентов для последней группы участков находятся на уровне выше среднего, что влечет более высокую величину арендной платы за пользование данными землями.

Представленный анализ свидетельствует об исключении случаев искусственного уравнивания арендной платы за пользование участками, предоставляемыми в аренду для разных целей использования, в результате применения корректирующих коэффициентов, что соответствует требованиям Приказа Минэкономразвития России от 29 декабря 2017 г. № 710¹.

Для оценки эффективности разработанной методики авторами был проведен анализ изменения величины арендной ставки за пользование земельными участками, расположенными в городе Иванове до и после апробации методики. На рис. 3 столбцы первого ряда отражают среднее значение ранее установленной удельной арендной платы. Столбцы второго ряда отражают среднее значение арендной платы, рассчитанной с применением разработанной методики.

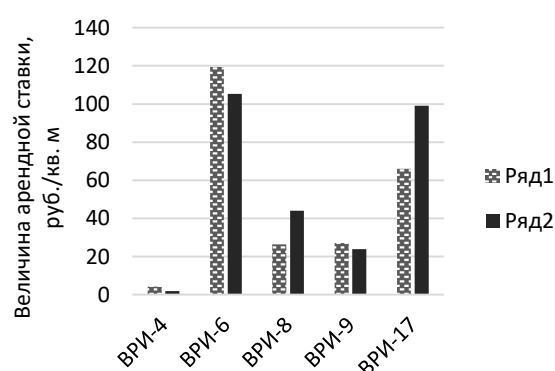


Рис. 3. Сравнение арендных ставок в городе Иванове в различные годы

Можно отметить, что для ряда видов разрешенного использования участков (ВРИ) величина

арендной платы претерпела изменения. В отношении земельных участков, находящихся в составе дачных, садоводческих и огороднических объединений (ВРИ-4), предназначенных для размещения гостиниц (ВРИ-6) и производственных и административных зданий (ВРИ-9) произошло снижение среднего значения арендной платы за 1 кв. м участка, что связано со слабым развитием данных видов деятельности в городе и, следовательно, возникшей необходимостью их поддержки со стороны муниципального образования. В то же время можно отметить рост уровня платежей арендаторов, осуществляющих доходные виды деятельности на участках, предназначенных для размещения объектов офисно-торгового назначения.

Сравнение ранее действующих арендных ставок, а также ставок, установленных после использования предложенной методики, позволяет убедиться в ее содействии развитию инвестиционной привлекательности района расположения земельных участков. Как мы видим, для Ивановской области в целом и города Иванова в частности характерен низкий уровень промышленного производства. При этом снижение арендных ставок для промышленных участков (ВРИ-9) позволяет уменьшить нагрузку на бизнес, что в свою очередь является существенным фактором для его успешного развития и, следовательно, влечет за собой рост интереса со стороны потенциальных инвесторов.

Предложенная методика позволяет осуществлять расчет корректирующих коэффициентов дифференцированно исходя из видов разрешенного использования земельных участков. Это позволяет соблюдать принцип учета существующего и потенциально возможного уровня доходности коммерческой деятельности, осуществляемой на земельном участке. В то же время возможность осуществления дифференцированного расчета положительно сказывается на социально значимых объектах (отсутствие неоправданно завышенных арендных ставок) при единовременном сохранении либо росте уровня доходов бюджетов муниципальных образований за счет передачи имущества в аренду.

Разработанная методика позволяет рассчитать пониженный корректирующий коэффициент для потенциально доходных видов деятельности, но испытывающих экономические трудности в конкретном регионе ввиду влияния внешних социально-экономических факторов.

¹ Приказ Минэкономразвития России от 29 декабря 2017 г. № 710 «Об утверждении Методических рекомендаций по применению основных принципов определения арендной платы при аренде земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности, утвержденных Постановлением Правительства Российской Федерации от 16 июля 2009 г. № 582».

Стоит отметить, что установление более низкого коэффициента и, следовательно, снижение арендных ставок для подобных предприятий не свидетельствует об отсутствии выгод для муниципалитетов. Снижение издержек на оплату аренды за пользование муниципальным имуществом позволит субъектам бизнеса перераспределить денежные средства на развитие производства. Поддержка социально значимых объектов, а также таких отраслей, как промышленность, сельское хозяйство, способствует формированию благоприятного инвестиционного климата и росту социальной привлекательности района. Предприятия, находящиеся на общей системе налогообложения, являются плательщиками налога на прибыль. Несмотря на тот факт, что данный налог является федеральным, 18 из 20% (17% в 2017–2020 гг.) перечисляются в бюджет субъекта Российской Федерации¹. Таким образом, снижение издержек и рост прибыли предприятий непосредственно сказывается на дальнейшем улучшении социальных и экономических условий развития бизнеса.

Дифференцированный расчет и многофакторный анализ позволяют применять методику для земельных участков различных регионов и муниципальных образований, учитывая при этом социально-экономические, политические и физические характеристики района расположения земельных участков. Поскольку расчет проводится исходя из характеристики местоположения объектов, вида разрешенного использования земельных участков, а также потенциальной доходности деятельности, осуществляемой на участках со схожим видом разрешенного использования, при расчете максимально снижается вероятность нарушения прав какой-либо из групп арендаторов.

Разработанная методика при расчете арендной платы позволяет учесть принципы, установленные Постановлением Правительства Российской Федерации от 16 июля 2009 г. № 582, а также не противоречит установленным правилам и принципам расчета величины арендных платежей, прописанным в том же нормативном правовом акте².

Размер арендной платы устанавливается с учетом соблюдения принципов экономической обоснованности, недопущения ухудшения экономического состояния землепользователей и землевладельцев, учета необходимости поддержки социально значимых видов деятельности и принципа запрета необоснованных предпочтений с учетом вида разрешенного использования земельного участка.

Предложенная модель расчета предусматривает возможность учета особенностей арендуемых земельных участков, а также факторов, оказывающих влияние как на их состояние, так и на результаты деятельности, осуществляемой на земле.

Методика прошла апробацию при расчете корректирующих коэффициентов для земельных участков десяти муниципальных образований Ивановской области. При существующей необходимости муниципальных образований ежегодно устанавливать величину коэффициентов для последующего расчета арендной платы за пользование земельными участками, использование предложенной методики позволит сделать этот процесс экономически обоснованным.

Предлагаемая методика позволяет решить основную проблему, с которой приходится сталкиваться муниципальным образованиям при установлении арендных ставок за пользование участками: отсутствие законодательно установленных рекомендаций по расчету корректирующих коэффициентов.

Наличие нормативно закреплённой методики позволяет установить обоснованные величины корректирующих коэффициентов, расчет которых осуществлен с соблюдением требований норма-

ственной или муниципальной собственности, утвержденных Постановлением Правительства Российской Федерации от 16 июля 2009 г. № 582»; Постановление Правительства Российской Федерации от 16 июля 2009 г. № 582 «Об основных принципах определения арендной платы при аренде земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности, и о Правилах определения размера арендной платы, а также порядка, условий и сроков внесения арендной платы за земли, находящиеся в собственности Российской Федерации».

¹ Налоговый кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ (действующая редакция).

² Приказ Минэкономразвития России от 29.12.2017 г. № 710 «Об утверждении Методических рекомендаций по применению основных принципов определения арендной платы при аренде земельных участков, находящихся в государ-

тивных правовых актов относительно определения размера, порядка и условий установления арендной платы за земли, находящиеся в соб-

ственности Российской Федерации, субъектов Федерации и муниципальных образований.

Список литературы

1. *Баландина Е. В., Астраханцева И. А.* Методика расчета корректирующих коэффициентов, применяемых при расчете величины арендной платы за пользование земельными участками // Аудит и финансовый анализ. – 2016. – № 5. – С. 31–37.
2. *Бевзенко Р. С.* Государственная регистрация прав на недвижимое имущество: проблемы и пути решения // Вестник гражданского права. – 2012. – № 1.
3. *Карпетов А. Г., Бевзенко Р. С.* Комментарий к нормам ГК РФ об отдельных видах договоров в контексте Постановления Пленума ВАС «О свободе договора и ее пределах» // Вестник экономического правосудия Российской Федерации. – 2014. – № 8–9.
4. *Козырин А. Н.* Земельные ресурсы и право: к вопросу о современном состоянии российского земельного права // Законы России: опыт, анализ, практика. – 2014. – № 10. – С. 3–12.
5. *Astrakhanseva I. A., Balandina E. V.* Methodology of Corrective Coefficients Valuation for Land Rental Payment // *Ekonomia Międzynarodowa*. – 2019. – Issue 25. – P. 63–73.

Особенности регулирования оборота финансовых инструментов в аграрном секторе

Р. В. Чикулаев

кандидат юридических наук, кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры организации аграрного производства ФГБОУ ВО Пермский ГАТУ;
доцент кафедры предпринимательского права, гражданского
и арбитражного процесса ФГБОУ ВО ПГНИУ.

Адрес: ФГБОУ ВО «Пермский государственный аграрно-технологический университет
имени академика Д. Н. Прянишникова», 614990, Россия, город Пермь, ул. Луначарского, 1,
ФГБОУ ВО «Пермский государственный национальный исследовательский университет»
614990, Россия, город Пермь, ул. Букирева, 15.
E-mail: profur1@ngs.ru

Features of Financial Instruments Regulation in the Agricultural Sector

R.V. Chikulaev

PhD in Law Sciences, PhD in Economic Sciences, Associate Professor
Senior lecturer of Department of Agricultural Production Organization of FSBEI HE Perm SATU,
Senior Lecturer of Department of Business Law, Civil and Arbitrage Procedure of FSBEI HE PSNRU.
Address: Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education «Perm State Agro-Technological
University named after Academician D. N. Pryanishnikov», 1 Lunacharskogo St.,
Perm, 614990, Russian Federation;
Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education « Perm State National Research
University», 15 Bukireva Street, Perm, 614990, Russian Federation.
E-mail: profur1@ngs.ru

Аннотация

В статье реализуется комплексный подход к исследованию процессов выпуска и обращения финансовых инструментов в такой специфической сфере экономики, как агропромышленный комплекс. Задачи совершенствования правовых механизмов финансового рынка и укрепления материальной базы сельского хозяйства можно признать в равной степени актуальными. Тем самым предмет исследования также обнаруживает комплексный характер, включающий особенности методов финансирования экономики и организации аграрного производства в их взаимосвязи с принципами правового регулирования гражданского оборота финансовых инструментов с особенностями их использования в деятельности сельхозпроизводителей. Также представляется комплексной, находящаяся на стыке экономики и права научная проблема выработки эффективных механизмов привлечения инвестиций и повышения капитализации агропроизводителей путем выпуска в обращение широкого спектра ценных бумаг и производных финансовых инструментов. Решению поставленных задач служат основные научные методы анализа и синтеза, научной абстракции, формально-логический, логико-диалектический, индукции и дедукции, сравнения и аналогии. Не теряют ценности специальные методы экономической науки: позитивный и нормативный анализ, функциональный анализ, равновесный подход, верификация, экономическое моделирование, статистическое наблюдение. Конкретизации научных результатов способствуют частные методы юридической науки: сравнительно-правовой, юридического моделирования, формально-догматический, синергетический. Эмпирическую базу составляют статистические данные, авторские результаты вовлеченного наблюдения, анализа и обобщения фактов с их эконометрической интерпретацией, а также фундаментальные теоретические труды и новейшие научные разработки, содержание нормативных правовых актов. Научная новизна проявляется в результатах комплексного исследования экономических особенностей финансирования субъектов аграрного сектора с использованием соответствующих финансовых инструментов, предусмотренных действующим законодательством, в том числе акций, облигаций, депозитарных расписок, производных инструментов, а также ценных бумаг в хозяйственных комплексах холдингового типа с выявлением их отраслевой специфики.

Ключевые слова: ценные бумаги, производные финансовые инструменты, агропромышленный комплекс, финансирование, регулирование, акции, облигации, опционы, депозитарные расписки, холдинги.

Abstract

The article implements an integrated approach to the study of the processes of issue and circulation of financial instruments in such a specific sphere of the economy as the agro-industrial complex. The tasks of improving the legal mechanisms of the financial market and strengthening the material base of agriculture can be considered equally relevant. Thus, the subject of the study also reveals a complex nature, including the peculiarities of financing of the agricultural production economy in their relationship with the principles of legal regulation of financial instruments civil turnover, with the peculiarities of their use in the agricultural producers activities. The scientific problem of developing effective mechanisms for attracting investments and increasing the capitalization of agricultural producers by issuing and participating in the circulation of a wide range of securities and derivatives also appears to be a complex and at the intersection of economics and law. To the solution of objectives serves the main scientific methods: analysis and synthesis, scientific abstraction, formal and logical, logiko-dialectic, induction and deduction, comparison and analogy. Special methods of economic science do not lose value: positive and normative analysis, functional analysis, equilibrium approach, verification, economic modeling, statistical observation. The specification of scientific results is promoted by private methods of jurisprudence: comparative, legal modeling, formal and dogmatic, synergetic. The empirical base consists of statistical data, author's results of the involved observation, analysis and generalization of facts with their econometric interpretation, as well as fundamental theoretical works and the latest scientific developments, the content of normative legal acts. Scientific novelty is evident in the results of the comprehensive study of economic features of financing of agricultural sector entities using the corresponding financial instruments provided for by the current legislation, including shares, bonds, depositary receipts, derivatives, as well as securities in economic complexes of holding type, with identification of their sectoral specificity.

Keywords: securities, derivative financial instruments, agro-industrial complex, financing, regulation, shares, bonds, options, depositary receipts, holdings.

Можно утверждать, что агропромышленное производство в России и в других странах мира характеризуется некоторым набором имманентных особенностей, как то: капиталоемкостью, зависимостью от природных условий, сезонностью, нестабильностью рынков сбыта, разнотипной эластичностью спроса на продукцию, транспортно-логистическими факторами. Эти и некоторые другие особенности обуславливают повышенные потребности агропроизводителей и их объединений в источниках финансирования собственной деятельности. Финансовые источники должны быть не только достаточны для обеспечения основной деятельности, но предполагать некоторый страховой запас, позволяющий преодолеть снижение финансовой устойчивости в случаях низкой урожайности, сезонных колебаний спроса и предложения, изменения погодных условий, экспортно-импортных колебаний. В то же время производители сельскохозяйственной продукции и сопутствующих товаров и услуг агроназначения имеют невысокую инвестиционную привлекательность ввиду больших сроков окупаемости, технологической сложности, повышенных рисков деятельности. Не имея достаточных собственных финансовых ресурсов для развития деятельности сельхозпроизводители одновременно сталкиваются с трудностями привлече-

ния долгосрочных инвестиций из внешних источников. В таких условиях важным и эффективным способом обеспечения финансирования и повышения капитализации агропромышленных комплексов могут стать финансовые инструменты.

Сельское хозяйство является важнейшей и крупнейшей отраслью национальной экономики как в России, так и в других странах мира, например, в США, Китае, Испании, Италии и др. Основные показатели аграрного производства в России за последние несколько лет имеют в основном тенденцию к росту.

Так, общий объем производства сельскохозяйственной продукции составил за 2015 г. 5 164,9 млрд рублей (84,7 млрд долл.), за 2016 г. – 5 505,7 млрд рублей (82,1 млрд долл.), за 2017 г. – 5 654 млрд рублей (96,9 млрд долл.). Общие индексы сельскохозяйственного производства по всем категориям производителей составили за 2015 г. 102,6, за 2016 г. – 104,8, за 2017 г. – 102,4. Урожайность зерновых и зернобобовых культур по всем агропроизводителям всех категорий в центнерах с одного гектара убранной площади составила за 2015 г. – 23,7, за 2016 г. – 26,2, за 2017 г. – 29,2 [4]. Одновременно экспорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья в 2016 г. по сравнению с 2015 г. увеличился на 5,2% с 16 202 до

17 044 млн долларов, а импорт снизился на 6,3% с 26 584 до 24 902 млн долларов. При этом общий товарооборот снизился на 2% с 42 804,6 до 41 946,1 млн долларов, а сальдо торгового баланса осталось отрицательным [2].

Как положительные тенденции развития сельского хозяйства России, так и негативные явления доказывают необходимость усиления внима-

ния к инструментам финансирования наряду с технологической и организационной модернизацией. Данные об инвестициях в сфере сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства в соотношении со сферой финансовой деятельности за соответствующие периоды в аналитических целях представлены в таблице.

Инвестиции в основные фонды и основной капитал в сферах сельского хозяйства и финансовой деятельности*

Отраслевая сфера и показатель	2005	2010	2011	2012	2013	2014
<i>Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство</i>						
Основные фонды:						
В денежном выражении,						
млрд руб.	1 440,1	2 859,9	3 127,2	3 335,0	3 671,8	3 886,4
млрд долл.	50,9	94,1	106,4	107,2	115,5	101,2
В процентах к общему итогу по национальной экономике	3,5	3,1	2,9	2,7	2,8	2,7
Индекс физического объема за год	97,9	101,2	101,8	101,6	102,2	101,9
Инвестиции в основной капитал,						
млрд руб.	142,3	303,8	446,9	476,4	516,6	503,0
млрд долл.	5,0	10,0	15,2	15,3	16,2	13,1
В процентах к общему итогу по национальной экономике	3,9	3,3	4,1	3,8	3,8	3,7
Индекс физического объема за год	109,5	89,1	134,8	101,0	103,9	93,8
<i>Финансовая деятельность</i>						
Основные фонды:						
В денежном выражении,						
млрд руб.	493,6	2 154,4	2 070,6	2 518,9	2 603,1	2 673,8
млрд долл.	17,4	70,9	70,4	81,0	81,9	69,6
В процентах к общему итогу по национальной экономике	1,2	2,3	1,9	2,1	1,9	1,8
Индекс физического объема за год	104,5	105,8	107,9	110,4	108,7	105,0
Инвестиции в основной капитал,						
млрд руб.	49,4	119,7	159,2	204,2	186,7	154,5
млрд долл.	1,8	3,9	5,4	6,6	5,9	4,0
В процентах к общему итогу по национальной экономике	1,4	1,3	1,4	1,6	1,4	1,1
Индекс физического объема за год	110,8	112,9	125,1	120,6	87,6	80,2

* Источник: Федеральная служба государственной статистики России.

Примечание: для расчета эквивалента показателей в долларах использовались среднегодовые данные о курсе валют [3].

Таким образом, за период, предшествовавший кризисным явлениям на финансовом рынке в 2014 г., отмечались в целом сопоставимые динамические показатели развития инвестиций как в сельскохозяйственном производстве, так и на финансовом рынке. Инвестиции в основные фонды имели устойчивую тенденцию к росту. Инвестиции в основной капитал в большей степени были подвержены колебаниям, однако в сфере сельского хозяйства они были более стабильными, имели меньшие темпы снижения, увеличение которых стало наблюдаться лишь к 2014 г. Структура инвестиций как в основные фонды, так и в основной капитал изменчива. Она

зависит от множества факторов, а потому ее динамика сама по себе не может быть оценена положительно или отрицательно. При этом в целом наблюдается баланс темпов структурных изменений как в сельском хозяйстве, так и в финансовой сфере.

Есть основания предположить, что финансовый рынок России по своим объемам и структуре в целом корреспондирует инвестиционным потребностям сельскохозяйственной отрасли и может сыграть роль механизма, обеспечивающего приток финансовых инвестиций, трансформируемых в реальные активы организаций-сельхозпроизводителей. Расширение финансово-инстру-

ментарных методов инвестирования в агроиндустрию должно рассматриваться как средство капитализации отдельных сельхозпроизводителей и агрохозяйственных комплексов в масштабах регионов и страны в целом. Рост капитализации, с одной стороны, обеспечивает повышение инвестиционной стоимости агропромышленных единиц, включая курсовой рост их ценных бумаг, а с другой – положительно влияет на рост физических объемов основных и оборотных активов каждого субъекта АПК.

Суммируя многочисленные экономические данные и исходя из мнений специалистов, в современных условиях Россия находится в среднем кластере развивающихся экономик и формирующихся рынков, в том числе страна является лидером по производству нефти, крупнейшим производителем минеральных удобрений, занимает ориентировочно первое место по производству ячменных культур, второе – по производству ржи, пятое – пшеницы, шестое – лесоматериалов [6. – С. 53].

Представляют интерес данные о развитии отечественного финансового рынка на фоне мировых тенденций с учетом серьезных особенностей неоднократного переформатирования российской правовой и хозяйственной систем в исторической ретроспективе. Сведения таких крупнейших агрегаторов информационных ресурсов, как Всемирный банк¹, Всемирная ассоциация бирж², Международный валютный фонд³ показывают, что темпы роста совокупной капитализации финансовых рынков за период 1995–2018 гг. составляли усредненно (с учетом целого ряда допущений, связанных с особенностями перерасчета из национальных валют в доллары): Россия – 4 500%, США – 440%, Китай – 15 000% (данные ориентировочны), Германия – 300%, Испания – 480%, Великобритания – 450% (на протяжении периода неоднократно имела место отрицательная динамика), Бразилия – 620%, Япония – 150%. При этом явно прослеживается тенденция многократно опережающих темпов роста капитализации

развивающихся рынков, прежде всего России и Китая. Росту физических и стоимостных объемов отечественного фондового рынка корреспондировала динамика законодательства о ценных бумагах, ключевые изменения в которое были внесены на рубежах 1995–1996 гг., 1998–1999 гг., 2001–2003 гг., 2010–2011 гг., 2013–2015 гг.

В Российской Федерации как социально ориентированном государстве уделяется особое внимание обеспечению продовольственной безопасности в целях защиты населения от возможных неблагоприятных факторов, присущих сельскохозяйственному производству, а также в целях минимизации влияния геополитических и геоэкономических факторов, таких как международные санкции, колебания мировых рынков, урожайность импортируемых продуктов и др. Нормативно-правовой основой служат Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг., Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства», Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г., Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации, Стратегия устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2030 г. и некоторые другие федеральные и ведомственные нормативные акты и целевые программы развития агропромышленного комплекса и обеспечения продовольственной безопасности страны.

В то же время основой для применения в практике хозяйствования и финансирования служат акты законодательства Российской Федерации о финансовых инструментах и ценных бумагах, в том числе Гражданский кодекс РФ, Федеральный закон «О рынке ценных бумаг», Указание Банка России «О видах производных финансовых инструментов» и др.

Качественные изменения в системе регулирования выпуска и обращения финансовых инструментов происходят с 2013 г., когда в ключевые законодательные акты были введены нормы о корпорациях, а также существенным образом модернизированы положения о ценных бумагах и производных финансовых инструментах. Еще в 2009 г. в российском законодательстве, а именно в Федеральном законе «О рынке ценных бумаг», появилось комплексное родовое понятие «финансовый инструмент», которое включило в себя

¹ Всемирный банк. – URL: <https://datacatalog.worldbank.org/dataset/global-financial-development> (дата обращения: 08.11.2019).

² Всемирная ассоциация бирж. – URL: <https://statistics.world-exchanges.org/ReportGenerator/Generator> (дата обращения: 08.11.2019).

³ Международный валютный фонд. – URL: <https://www.imf.org/external/> (дата обращения: 10.11.2019).

два видовых подкласса: ценные бумаги и производные финансовые инструменты. За десять лет динамичного развития нормативной базы понятие финансового инструмента стало приобретать более определенные очертания, наполняться практической значимостью.

В части ценных бумаг появился целый ряд новых объектов, был уточнен режим и порядок выпуска и обращения многих имеющихся ценных бумаг, а некоторые бумаги исключены из закона ввиду их не востребоваемости в хозяйственной практике. Что же касается производных финансовых инструментов, то к 2015 г. во исполнение норм закона, Банк России установил конкретные виды, определил общий порядок применения таких инструментов на финансовых рынках. Кроме того, производные инструменты вошли в устойчивую практику деятельности институциональных и индивидуальных инвесторов, стали одним из основных способов сохранения инвестированных средств от инфляции с возможностью извлечения инвестиционного дохода, превышающего инфляционный процент, в том числе с гарантией защиты капитала от рыночных флуктуаций и волатильности, сохранением первичной величины инвестиций.

В последние годы эффективными средствами развития оборота финансовых инструментов, ранее существовавших преимущественно в бумажной форме, стали компьютеризированная обработка информации, закрепление прав и обязанностей в электронном виде. Цифровизация такой информации привела к новому интегративному результату, а именно не только к облегчению и удешевлению транзакционной деятельности на фондовом рынке, но и к существенному росту капитализации, качественному росту объемов выпуска и обращения, а также расширению видового многообразия фондовых ценностей.

Для целей капитализации и финансирования основной деятельности агропромышленных комплексов могут применяться те же виды финансовых инструментов, что и для других хозяйствующих субъектов, однако отраслевой характер может обуславливать ряд особенностей. В числе основных финансовых инструментов, служащих экономическим целям агропроизводителей, можно выделить облигации, акции, опционы эмитента, депозитарные расписки, производные финансовые инструменты, а также инструменты, условно обозначаемые как холдинговые. В упо-

мянутом контексте рассмотрим соответствующие объекты подробнее.

Облигации. Правовой режим облигации установлен Федеральным законом «О рынке ценных бумаг» довольно кратко и предполагает, что облигация есть ценная бумага, предоставляющая право владельцу на получение от эмитента номинальной стоимости или иного имущественного эквивалента, а также процента от стоимости или иных имущественных благ. Режим этого инструмента изменился в 2018 г. в сторону расширения инвестиционных возможностей, в том числе прав облигационера, в зависимости от особенностей выпуска ценной бумаги. Так, обновленная облигация может погашаться не только в заранее установленный срок, но и в любой другой срок в зависимости от установленных при ее выпуске обстоятельств. Доходом по облигации закон традиционно определяет процент или дисконт, также традиционно не раскрывая юридическое значение этих понятий и отсылая этот вопрос к сфере правоприменительной и хозяйственной практики. Процентом обычно считается установленная и указанная при выпуске ценной бумаги доля единицы номинальной стоимости, умноженная на сто. Однако нормы закона позволяют определять проценты не только исходя из номинала. В то же время помимо процентов, владелец облигации может иметь любые иные имущественные права, прямо не указанные в законе. Такие права устанавливаются эмитентом облигации при выпуске и указываются в самой облигации (решение о выпуске). Понятие дисконта относится сугубо к сфере экономики инвестиций, а поскольку оно не раскрыто нормативно, может быть определено как разница между ценой продажи (размещения) ценной бумаги инвестору и ценой ее выкупа (погашения) эмитентом. При этом необходимо учитывать, что экономическое значение дисконта шире и может включать разницу цен (скидку-надбавку), сложившихся на рынке.

Характеристика облигации указывает на расширенные возможности использования такого инструмента хозяйствующими субъектами, нуждающимися в инвестициях, в том числе агропроизводителями. Так, облигационный заем может стать эффективной экономической альтернативой другим заемным источникам финансирования, особенно если условия выпуска облигаций будут предусматривать баланс интересов инвесторов и эмитента, позволять привлечь финансирование под разумный показатель платности

использования средств. При этом могут предусматриваться выплаты дохода по облигации не в денежной, а, например, в натуральной форме, в том числе произведенной продукцией, выплата (выдача) имущественного дохода периодически, сообразно фактору сезонности, а также с учетом такого обстоятельства-фактора, как урожайность.

В специальной литературе имеется довольно обширная, но разрозненная информация о выпуске облигаций агропроизводителями, в том числе в российских регионах. Средняя доходность по таким инструментам составляла 5–10%. Очевидно, облигационный инструмент инвестиционного финансирования пытались использовать многие субъекты, однако устойчивая практика его широкого применения сельхозкомпаниями еще должна сложиться. В настоящее время крупнейшим эмитентом как корпоративных, так и биржевых облигаций является АО «Россельхозбанк». По данным Московской биржи, к открытому обращению допущены облигации АО «Авангард-Агро», ООО «АгроКомплекс», ООО «Агронова-Л», ООО «Агрофирма «Рубеж», ООО «Объединение АгроЭлита», ООО «ФЭС-Агро»¹. Как видно, существенным инвестиционным преимуществом облигаций является возможность их выпуска корпорациями неакционерной формы (обществами с ограниченной ответственностью), чем активно пользуются агропромышленные компании. Характерно и то, что объемы биржевых торгов акциями на Московской бирже за ближайшие годы (2016–2017 гг.) неизменны и составляют около 9 трлн рублей (около 140 млрд долл.) В свою очередь торговый оборот облигаций увеличился за 2017 г. на 25% и составил 16,6 трлн рублей (около 250 млрд долл.)

Акции. Правовой режим данной ценной бумаги в общем виде установлен Федеральным законом «О рынке ценных бумаг» и конкретизирован в Федеральном законе «Об акционерных обществах». С позиции организации-агропроизводителя акции представляют интерес прежде всего в тех случаях, когда в акционерной форме создается новое или в такую форму преобразуется действующее хозяйственное общество (корпорация). Учитывая, что членами агрокорпорации могут выступать множество лиц, в том числе бывших членов или работников других сельскохозяй-

ственных структур (колхозов, совхозов, кооперативов), именно для них акционерная форма может стать наиболее удобным способом реализации их корпоративных прав на участие в сельскохозяйственном производстве, в финансировании деятельности корпорации и распределении прибыли через участие в акционерном капитале. В случаях, когда число потенциальных участников подобного рода корпоративных отношений превышает пятьдесят, акционерная форма становится единственно возможной в силу требований закона. Целям внешнего привлечения инвестиционного акционерного капитала в наибольшей степени соответствует форма публичного акционерного общества. Минимальный размер уставного капитала в 100 000 рублей в современном масштабе цен не может стать препятствием для создания такого общества и первичного выпуска акций. Акционерная агрокорпорация позволяет в наибольшей степени реализовать принцип сочетания личного и корпоративного участия в деятельности сельхозпроизводителя, установить баланс экономического и правового статуса акционера-собственника и акционера-работника, обеспечить дополнительные стимулы повышения производительности труда за счет реального участия в управлении корпорацией и распределении прибыли в виде дивидендов. Сохраняет свое значение инструмент привилегированных акций с возможностью выпуска различных типов таких акций. Это позволяет дифференцировать объем прав владельцев разных типов привилегированных акций, в том числе гарантированный размер дивиденда.

В то же время выпуск акций сопряжен с выполнением целого ряда формальностей, таких как регистрация выпуска, отчет о выпуске проспекта ценных бумаг в случаях объемных эмиссий, преимущественно направленных на привлечение большого числа новых инвесторов и крупных инвестиций, раскрытие информации. Практика выполнения формальных процедур, в том числе административного закрепления их основных этапов с регистрацией в Центральном банке РФ, указывает на длительный и затруднительный характер их прохождения для сельскохозяйственных организаций. Не вполне удобными такие процедуры могут стать уже в силу территориальной удаленности региональных агропроизводителей от регистрирующего органа, а также усложненного характера оформления юридически значимых документов, что требует привлече-

¹ Московская биржа. – URL: <https://www.moex.com/ru/spot/issues.aspx> (дата обращения: 22.10.2019).

ния узкопрофильных специалистов. В качестве дополнительного препятствия использования акционерной формы агробизнеса для многих эмитентов может стать обязательная передача функции ведения реестра акционеров специализированному лицу – регистратору – на договорной, т. е. платной основе.

Возможно, что в качестве перспективных направлений динамики акционерного законодательства следует рассматривать установление специального правового режима акций агропромышленных корпораций. При этом не исключается упрощенный порядок эмиссии акций, в том числе без регистрации выпуска и отчета о выпуске, особенно в тех случаях, когда эмиссия не сопровождается проспектом ценных бумаг. По аналогии с некоторыми другими инструментами, эмиссия акций агрокорпораций могла бы осуществляться в уведомительном порядке с присвоением выпущенным бумагам идентификационного, а не регистрационного номера. Не исключается установление особого режима обращения таких акций, в том числе с некоторым ограничением круга инвесторов. В частности, такие акции или их отдельные типы с определенными условиями (например, повышенные доходность и риск) могут признаваться финансовыми инструментами, предназначенными для квалифицированных инвесторов, статус которых на настоящий момент специально определен в Федеральном законе «О рынке ценных бумаг». Тем самым акция агрокорпорации может приобрести значение отдельной разновидности ценной бумаги – финансового инструмента, что также не исключает возврат к возможности ведения реестра таких акций самим сельскохозяйственным акционерным обществом в особом нормативно определенном порядке, но без привлечения регистратора.

На настоящее время российский сервис раскрытия корпоративной информации «Интерфакс» содержит информацию о 2 941 акционерной компании, относящейся к сельскохозяйственной отрасли¹. Среди них такие крупные товаропроизводители-корпорации, как АО АПК «Белореченский», АО АПК «Космодемьянский», АО АПК «Русь», АО АП «Михайловское», АО «АК Горки-2», АО АК «Отрадное», АО АПО «Аврора»,

АО «АПХ», АО «АгроИнвест», АО «Агрофирма «Феникс», АО «Агрокомбинат «Московский», АО «Агрокомплекс «Рассвет», АО «Агрообъединение «Кубань», АО «Агрофирма», АО «Волга», АО «КСП «Волна», АО «Кубань» и др. Среди наиболее крупных агропроизводителей, акции которых свободно обращаются на российском фондовом рынке, можно назвать АО «Группа Черкизово», АО «Русагро», АО «Разгуляй», АО «Агрофирма Мценская», АО «ФОС-Агро» и др.

С учетом того, что в 2017–2018 гг. совокупные инвестиции в сельскохозяйственную отрасль увеличивались в среднем на 10–15%, агропромышленные акционерные общества следует признать одним из наиболее перспективных объектов, сочетающих в себе инвестиционный интерес и социальную значимость. Капитализацию таких акционерных обществ, прежде всего за счет увеличения объемов эмиссии и оборота их финансовых инструментов (акций, но не только), можно рассматривать как одну из важнейших организационно-экономических задач. Финансирование агропромышленного комплекса осуществляется опосредованно через специальные финансовые институты, такие как АО «Россельхозбанк» и АО «Росагролизинг». Основным методом выступает формирование акционерного капитала через финансовый инструмент – акции. Согласно сведениям Росстата, дополнительная капитализация АО «Россельхозбанк» в 2015 г. составила 10 млрд рублей или 0,16 млрд долларов, в 2016 г. – 8 млрд рублей или 0,12 млрд долларов. Взнос в акционерный капитал АО «Росагролизинг» был произведен в 2015 г. и составил 2 млрд рублей или 0,03 млрд долларов. АО «Россельхозбанк» реализует стратегические цели государства в агропромышленном комплексе и занимает лидирующие позиции в кредитовании агропромышленного комплекса. Так, удельный вес АО «Россельхозбанк» в общем объеме кредитования агропромышленного комплекса в 2016 г. составил 66,6%, в том числе краткосрочного кредитования – 66%, инвестиционного кредитования – 68,3%. Дополнительная капитализация АО «Россельхозбанк» позволяет закрепить положительную динамику кредитования агропромышленного комплекса в целях ускоренного импортозамещения и развития экспортного потенциала отечественных производителей путем упрощения доступа сельскохозяйственных товаропроизводителей к кредитным средствам [2].

¹ Интерфакс. – URL: <https://www.e-disclosure.ru/poisk-po-kompaniyam> (дата обращения: 22.10.2019).

Опционы эмитента представляют собой разновидность ценных бумаг, внедренных в российское законодательство для расширения инвестиционного инструментария, пока не нашедших широкого применения в этих целях. Современное нормативно-правовое регулирование оборота финансовых инструментов в целом сосредоточено на установлении набора норм, правил, описании правового режима каждого инструмента с той или иной степенью детализации, однако не рассматривает в качестве главной цели обеспечение инвестиционных потребностей, не уделяет достаточного внимания конструкции финансовых инструментов как объектов, опосредующих финансирование и капитализацию. Теоретически опцион эмитента по своей конструкции является классической производной ценной бумагой, основанной на других первичных ценных бумагах, а именно акциях корпоративного эмитента, закрепляющей право опционера купить заранее определенное количество акций этого же эмитента и стать его акционером при наступлении определенных событий. Вместе с тем российское законодательство не приняло идею подразделения ценных бумаг на первичные и производные, а сосредоточило внимание на развитии иных деривативов – производных финансовых инструментов, основанных на иных базисных активах и не относящихся к ценным бумагам. Тем не менее при реализации идеи о выделении самостоятельной группы ценных бумаг агропромышленных корпораций опцион эмитента может стать средством повышения инвестиционной активности и способом дополнительного привлечения финансирования, в том числе обеспечивать право на получение дополнительных акций агрокорпорации при наступлении особых условий, характерных для сферы сельского хозяйства. В практике российского финансового рынка выпуск опционов имел место лишь единожды – крупными компаниями неаграрного сектора, такими как ПАО «ЛУКОЙЛ», АО «Вымпелком», АО «РусГидро», с целью решения узкопрофильных задач кадрового менеджмента.

Депозитарные расписки также могут быть отнесены к производным ценным бумагам, т. е. выпускаемым лишь при наличии иных ценных бумаг, имеющих такие финансово-стоимостные показатели, без которых невозможно сформировать конструкцию производной бумаги. С позиций инвестиционной доступности в условиях современных финансовых рынков можно говорить о

российских депозитарных расписках (РДР), предусмотренных Федеральным законом «О рынке ценных бумаг», а также об иностранных расписках – американских (АДР) и европейских (глобальных – ГДР). Как и в случае с опционом эмитента, российские депозитарные расписки не выделены законом в качестве производных ценных бумаг и могут быть охарактеризованы как инструменты особого рода, выпускаемые в установленном порядке. Эмитентом РДР вправе выступать российский депозитарий, отвечающий особым требованиям. При эмиссии РДР закрепляются основные права владельца такой ценной бумаги, в том числе право собственности на определенное количество акций, облигаций или иных ценных бумаг иностранного эмитента (представляемые ценные бумаги), право требовать обмена самой расписки на представляемые бумаги, право требовать от депозитария-эмитента содействия в реализации прав, закрепленных иностранными (представляемыми) ценными бумагами. Тем самым в рыночный оборот фактически оказались вовлеченными два типа финансовых инструментов: национальные российские (РДР) и иностранные расписки (АДР, ГДР). При этом иностранные расписки могут быть выпущены дочерними компаниями российских корпораций, зарегистрированными за рубежом и допущенными к листингу на иностранных биржах.

Следует отметить, что крупные российские агропроизводители используют депозитарные расписки. На Московской и Лондонской фондовой биржах котируются такие инструменты, как ГДР АО «Русагро», на Лондонской фондовой бирже обращаются ГДР АО «Черкизово». Тем самым наблюдается несколько нестандартная ситуация, при которой российские эмитенты агропромышленного сектора вводят на российский фондовый рынок свои финансовые инструменты, предназначенные для внутреннего инвестора, однако сами инструменты являются иностранными и предлагаются инвестору в опосредованном виде через особый вид российских ценных бумаг (РДР), базовым активом которых являются иностранные ценные бумаги российских резидентов. Можно предположить, что как РДР, так и ГДР и АДР являются перспективным средством развития инвестиционной капитализации агрокорпораций, доступным лишь крупным компаниям-эмитентам и ограниченному кругу инвесторов, преимущественно институциональных или квалифицированных.

Производные финансовые инструменты сами по себе не являются ценными бумагами, но вместе с ценными бумагами составляют юридическую конструкцию единого суперобъекта – финансового инструмента. Нормы о производных финансовых инструментах были закреплены в Федеральном законе «О рынке ценных бумаг» в 2009 г. и сыграли революционную роль, что заслуживает позитивной оценки с позиций развития инвестиционной активности и финансовых рынков.

В современных условиях практическое применение производных финансовых инструментов в наибольшей степени наблюдается в сфере институциональных инвестиций и используется в целях хеджирования рисков, а также как основа для конструирования комплексных финансовых продуктов, сочетающих в себе целый набор инвестиционных возможностей. В то же время сама природа производного финансового инструмента, основанная на рисковом и вероятностном показателях инвестиционной эффективности базисного финансового актива, корреспондирует потребностям агропроизводства.

Так, общее определение производного финансового инструмента, установленное Федеральным законом «О рынке ценных бумаг», логически и контекстуально мыслится как договор, который может в том числе предусматривать обязанность сторон периодически или одновременно уплачивать денежные суммы в зависимости от изменения цен на товары, курсов валют, процентных ставок, инфляции, цен других производных финансовых инструментов, а также значений статистических показателей, физических, биологических, химических показателей состояния окружающей среды, либо от изменения значений, рассчитываемых на основании вышеуказанных показателей. Показатели, которые могут служить основанием для расчета, а также требования к базисным активам, конкретизируются в нормативных актах Банка России. Указанием Банка России № 3565-У «О видах производных финансовых инструментов» по существу конкретизированы виды соответствующих договоров особого рода (опционный, фьючерсный, форвардный, своп-договор, а также смешанные договоры и специально не поименованные договоры). Тем самым перечень видов производных инструментов на сегодняшний день является открытым. Именно смешанные и комплексные, не имеющие специального названия контракты, в современных условиях наиболее распространен-

ны на российском рынке финансовых инструментов. Исходя из существа производного финансового инструмента имеются все основания рассматривать его как одно из наиболее перспективных средств привлечения инвестиций в агропромышленные комплексы, при этом в качестве базисного актива могут выступать показатели природных факторов (урожайности, состояния окружающей среды, сезонного колебания цен на сельскохозяйственную продукцию).

Финансовые инструменты хозяйственных объединений холдингового типа. С учетом структурного многообразия экономики и потребностей ее эффективного нормативно-правового регулирования приобретают особую актуальность вопросы деятельности холдингов. Концепция юридического статуса холдинга пока не нашла закрепления в отечественном позитивном праве, будучи разрабатываемой на доктринальном уровне. Проблемы холдингов рассматриваются зарубежными авторами в разных аспектах: влияние на миноритарных акционеров [12], позиции профессиональных объединений [10] и контролирующих органов [9], использование холдингов в целях реструктуризации [7], проблемы законодательства о взаимных холдингах [11].

При этом сохраняет актуальность исследование существа холдинговых структур с учетом взаимовлияния разных правовых и экономических систем, развития трансграничного оборота финансовых инструментов, повышения требований к транспарентности и защите конкуренции, правил международных финансовых организаций. В некоторых странах мира есть специальные законы о холдингах, например, в США (Public Utility Holding Company Act, Bank Holdings Act), в Шотландии (Land Holdings Disclosure Act), в Англии (Agricultural Holdings Act), в Индии (Agricultural Holdings Act). В России и некоторых других странах пока не приняты специальные законы или группы правовых норм о холдингах, в силу чего понятие холдинга является сугубо экономическим, что еще больше усиливает его значимость. Не следует упускать из виду и тот факт, что вертикальные или горизонтальные корпоративные отношения, как раз и являющиеся холдинговыми, существуют объективно, вне зависимости от наличия или отсутствия в законе соответствующего титула. Подобные отношения часто становятся предметом воздействия норм не только и не столько частного, сколько публичного права: налогового, финансового, конкурентного.

Даже из краткого перечня приведенных выше зарубежных правовых актов видно, что в некоторых странах законы о холдингах принимаются специально для агропромышленных компаний и сельскохозяйственных землевладельцев. В странах, где статус холдинга не закреплён в законе, в том числе в России, требуется урегулирование отношений, которые по своей сути являются так или иначе холдинговыми. Также рациональным было бы специальное регулирование сельскохозяйственных холдингов.

Как было показано выше на примере других разновидностей финансовых инструментов, обычно такие инструменты (акции, облигации, опционы эмитента и др.) выпускает единый хозяйствующий субъект, компания, по форме представляющие собой корпорацию. В связи с этим финансовые инструменты можно признать корпоративными, поскольку они неразрывно связаны с компанией-эмитентом. Юридическая сущность российского корпоративного финансового инструмента состоит в закреплении обязательств лишь самой корпорации-эмитента, что обуславливает неразрывную связь инструмента и корпорации. Однако иногда бывает необходимо разорвать такую связь ввиду объективных экономических потребностей для обеспечения более эффективных форм хозяйствования, в том числе холдингов. Поскольку российским законодательством не определён правовой статус ни агропромышленного холдинга, ни холдинга вообще, то нет возможности закрепить обязательства нескольких взаимосвязанных (входящих в холдинг) компаний в едином финансовом инструменте. В то же время, особенно в сфере сельского хозяйства, было бы верным предусмотреть выпуск холдинговых финансовых инструментов, обеспечивающих взаимную финансовую поддержку входящих в холдинг компаний и одновременно – повышение ликвидности самого финансового инструмента. Такой инструмент, который условно можно назвать «акция холдинга», будет более привлекательным для инвесторов в силу его обеспеченности активами не одной, а сразу всех или нескольких компаний, входящих в холдинг.

Перспективным направлением реформы законодательства можно признать формирование понятий и специальных режимов как для холдингов и других бизнес-групп, так и для холдинговых (консолидированных) финансовых инструментов, в том числе ценных бумаг. Такие инструменты должны закреплять права их владельцев по от-

ношению не к одной конкретной организации, а ко всему холдингу как к единому эмитенту. Например, акционеры холдинга должны иметь право на дивиденд и участие в управлении всеми компаниями, входящими в холдинг. Облигации холдинга должны отражать обязанность выплатить доход и номинальную стоимость после погашения со стороны всех компаний холдинга. Такая схема потребует модифицировать некоторые традиционные взгляды, однако ее практическая реализация позволит значительно расширить возможности финансирования, создать дополнительные гарантии для инвесторов, серьезно капитализировать компании в отдельных отраслях, прежде всего в агропромышленном комплексе.

Интересен подход авторов фундаментальных экономических трудов. Так, в книге «Экономикс» К. Макконнелл, С. Брю и С. Флинн выделили основные проблемы сельского хозяйства: годовые колебания цен на продукцию, неэластичный спрос, колебания объемов производства, сдвиг спроса, общее сокращение агропромышленной отрасли [8. – С. 391]. По их мнению, необходим постоянный поиск источников финансирования, софинансирования, дофинансирования, в конечном счете – капитализации агропромышленного комплекса. Российскими авторами уделяется явно недостаточно внимания проблеме расширения инструментальных возможностей финансирования деятельности сельскохозяйственных производителей на основе адекватной правовой базы. В специальной литературе высказывались мнения о таких источниках формирования финансовой базы в агросекторе, как фьючерсные, опционные инструменты, IPO-акции, проектное венчурное финансирование, а также о создании неких специализированных инвестиционных фондов [6. – С. 39].

Исследованные в настоящей статье вопросы инвестиционного финансирования аграрных комплексов показывают, что одним из эффективных методов повышения капитализации может стать широкое применение финансовых инструментов с модернизированной юридической конструкцией. Российское законодательство восприняло и успешно адаптировало международный опыт, в том числе постоянно расширяя видовое многообразие финансовых инструментов. Повышенная социальная значимость продовольственной безопасности, принятие специальных законов и иных нормативных правовых актов, направленных на обеспечение устойчивости российского

агропромышленного комплекса, обуславливают постоянный поиск новых возможностей финансирования. Несмотря на значительную бюджетную поддержку и создание специальных финансово-инвестиционных структур, таких как «Россельхозбанк» и «Росагролизинг», не снижается значение собственных источников финансирования, а также привлечения средств инвесторов для капитализации частных агропроизводителей.

Этим целям могут успешно служить такие российские финансовые инструменты, как акции акционерных обществ агросектора, облигации агрокорпораций акционерной и неакционерной форм. Перспективным направлением совершенствования законодательства видится выработка специального юридического режима для акций и облигаций агропроизводителей, в том числе установление упрощенных условий их выпуска и регистрации, иных льгот и преференций инвесторам, способствующим финансированию агропроизводства.

Особым и развивающимся инструментом выступают российские депозитарные расписки на ценные бумаги иностранных дочерних компаний российских агрокорпораций. В целях более активного вовлечения их в финансово-рыночный оборот необходима модификация порядка и условий выпуска опционов эмитента, являющегося акционерным обществом сферы АПК. Не исключено, что потребуются качественный пересмотр подходов к классификации ценных бумаг и финансовых инструментов в российском законодательстве и хозяйственной практике [7. – С. 160].

Особого внимания требует регламентация выпуска и обращения производных финансовых инструментов, конструкция которых в настоящее время предусмотрена законом лишь рамочно. Возможно, закрепление правового режима всех типов производных финансовых инструментов должно относиться к ведению федерального законодателя, а в сфере компетенции Банка России должны оставаться важнейшие вопросы эмиссии и обращения.

Производные инструменты являются пока недооцененным средством инвестиционного фи-

нансирования агропромышленных комплексов. Не исключается возврат к идее закрепления в законе классических производных ценных бумаг – деривативов. Юридическая конструкция и экономическое содержание современных российских производных финансовых инструментов представлена контрактными обязательствами, исполнение которых поставлено в зависимость от вероятностно-переменных обстоятельств. Поскольку такие обстоятельства более чем характерны для сельского хозяйства, то необходим глубокий анализ среды применения производных финансовых инструментов на финансовых и товарных рынках с участием агропроизводителей, а также создание стимулирующих условий расширения сферы применения таких инструментов, как средства дополнительного финансирования.

В связи с тем, что границы юридического понимания и экономической сущности финансовых инструментов постоянно расширяются, следующим шагом в этом направлении должна стать выработка конструкции холдинговых финансовых инструментов, которая может быть закреплена в законе. Одной из основных областей применения таких консолидированных инструментов, выпускаемых не одной корпорацией, а холдинговой бизнес-группой, может стать сфера агропромышленного производства с учетом его комплексного характера, часто включающего в единую технологическую цепь выращивание сельхозпродукции, ее переработку, транспортировку, оптовую и розничную продажу потребителям.

Думается, что проведенное исследование вопросов правового регулирования оборота ценных бумаг и производных инструментов в агропромышленном комплексе может стать индикатором одной из малоизученных проблем, базой для дальнейшего развития научной мысли и нормотворческого процесса в обозначенных направлениях, расширить условные пределы представлений о юридическом, общеправовом и социально-экономическом контекстах пока еще только формирующейся общей концепции финансового инструмента.

Список литературы

1. Национальный доклад «Прогноз динамики мировых цен на финансовых рынках (сырье, акции, курсы валют) и их влияния на макроэкономическую и финансовую динамику России». – URL: <https://www.imemo.ru/files/File/ru/gpro/2015/25122015-MIR-ND.pdf> (дата обращения: 26.10.2019).

2. Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2016 году Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы». – URL:<http://mcx.ru/upload/iblock/e1c/e1ca23b6bd685c961ed636284f6f18fe.pdf> (дата обращения: 15.10.2019).
3. Сельское хозяйство, охота и охотничье хозяйство, лесоводство в России : статистический сборник / Росстат. – М., 2015.
4. Статистика: основные показатели сельского хозяйства 2015–2017 гг. – URL:<https://agrovesti.net/lib/industries/statistika-osnovnye-pokazateli-selskogo-khozyajstva-2015-2017-gg.html> (дата обращения: 29.10.2019).
5. *Чиклаев Р. В.* Вопросы классификации и правовой конструкции ценных бумаг // Вестник Пермского университета. Юридические науки. – 2012. – N 2 (16).
6. *Шереужева М. А.* Применение финансовых инструментов в организациях агропромышленного комплекса // Международный технико-экономический журнал. – 2013. – № 6.
7. *Dye A. M., Kempler C.* Making the Case for Mutual Holding Companies. National Underwriter // Life & Health Financial Services. – 1996. – Vol. 100. – Issue 36. – P. 36.
8. *McConnell C. R., Brue S. L., Flynn S. M.* Macroeconomics: Principles, Problems, and Policies. – New York : McGraw-Hill/Irwin 2009.
9. *Saucer C.* A Holdout from the Mutual Holding Company Bandwagon. Best's review // Property-casualty Insurance Edition. – 1998. – N 12. – P. 51.
10. *West D.* Alliance Hits vt. Mutual Holding co. Plan. National Underwriter // Property & Casualty Risk & Benefits. – 1997. – Vol. 101. – Issue 50. – P. 10.
11. *West D.* Mutual Holding co. Act on Hold Until Fall. National Underwriter // life & Health Financial Services. – 1997. Vol. 101. – Issue 31. – P. 3.
12. *Zwick G.* A SBJA Change to IRD Items for Decedents Holding S Stock // Tax adviser. – 1997. – Vol. 28. – Issue 31. – P. 493

Безналичные расчеты в Российской Федерации: проблемы терминологии

Е. М. Вавилова

аспирантка Департамента правового регулирования экономической деятельности
Финансового университета при Правительстве Российской Федерации.

Адрес: Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего образования
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (Финансовый университет),
125167, Москва, Ленинградский пр-т., 49.
E-mail: katyashh@bk.ru

Cashless Payments in the Russian Federation: Problems of Terminology

E. M. Vavilova

Post-Graduate Student of the Department of Legal Regulation of Economic Activities
of the Financial University under the Government of the Russian Federation

Address: Financial University under the Government of the Russian Federation,
49 Leningradsky pr., Moscow, 125167, Russian Federation.
E-mail: katyashh@bk.ru

Аннотация

В статье подробно проанализирован терминологический аппарат в области безналичных расчетов. С одной стороны, в условиях развития цифровой экономики оборот безналичных расчетов в России и во всем мире набирает обороты и, соответственно, нуждается в качественном правовом регулировании. Это подтверждается рядом стратегически важных документов России, обозначенных в настоящей статье. Актуальность сферы безналичных расчетов подтверждается, в том числе приведенными в статье статистическими данными, полученными по итогам сравнения показателей востребованности безналичных денежных средств по сравнению с наличными. С другой стороны, анализ данной сферы показывает пробелы в законодательстве уже на стадии определения ключевых ее элементов. Эксперты-правоведы и экономисты выражают разнополюсную позицию по вопросу понимания и легального определения безналичных расчетов, что в условиях отсутствия необходимого правового регулирования сказывается на качестве юридической регламентации отношений в данной сфере. В связи с этим автором проведен подробный анализ современного российского законодательства, а также юридической и экономической доктрины на предмет выявления ключевых признаков безналичных расчетов и форм безналичных расчетов. Методологическая основа настоящего исследования включает следующие методы: дедукция, системный анализ, сравнительный анализ, описание, теоретико-правовое прогнозирование. Научная новизна исследования заключается в выработке рекомендаций по совершенствованию нормативного правового обеспечения безналичных расчетов. Основными выводами проведенного исследования стали предложенные автором определения безналичных расчетов и форм безналичных расчетов, отражающие все ключевые признаки и позволяющие структурировать понимание данных двух терминов. Названные термины могут быть включены в статьи 861 и 862 Гражданского кодекса Российской Федерации.

Ключевые слова: формы безналичных расчетов; терминология; правовое регулирование; цифровая экономика; признаки безналичных расчетов; законодательство; юриспруденция; экономика; экономические показатели; финансовая система.

Abstract

The article analyzes in detail the terminological apparatus in the field of cashless payments. On the one hand, in the context of the development of the digital economy, the turnover of cashless payments in Russia and around the world is gaining momentum and, therefore, needs high-quality legal regulation. This is confirmed by a number of strategically important documents of Russia, identified in this article. The relevance of the sphere of non-cash payments is confirmed, among other things, by the statistical data provided in the article, obtained by comparing the indicators of demand for non-cash funds compared to cash. On the other hand, the analysis of this sphere shows gaps in the legislation already at the stage of determining its key elements. Legal experts and economists express a diverse position on the issue of understanding and legal definition of cashless payments, which, in the absence of the necessary legal regulation, affects the quality of legal regulation of relations in this area. In this regard, the author carried out a detailed analysis of modern Russian legislation, as well as the legal and

economic doctrine, in order to identify key signs of cashless payments and forms of cashless payments. The methodological basis of this study includes the following methods: deduction, system analysis, comparative analysis, description, theoretical and legal forecasting. The scientific novelty of the study lies in the development of recommendations for improving the regulatory legal framework for non-cash payments. The main conclusions of the study were the author's definition of cashless payments and forms of cashless payments, reflecting all the key features, and allowing to structure the understanding of these two terms. These terms may be included in articles 861 and 862 of the Civil Code of the Russian Federation.

Keywords: forms of cashless payments; terminology; legal regulation; digital economy; signs of cashless payments; legislation; law; economy; economic indicators; financial system.

Сфера безналичных расчетов с каждым годом расширяется и совершенствуется. Безналичный оборот составляет неотъемлемую часть экономической системы страны. В современном мире высокие экономические показатели страны и уровень проникновения информационных и инновационных технологий во все сферы деятельности являются главным показателем ее конкурентоспособности на международном рынке, что отражено в Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы¹, утвержденной Указом Президента РФ от 9 мая 2017 г. Государством предпринимаются все меры, способствующие выходу страны на качественно новый, технологически развитый уровень. В связи с этим развитие сферы безналичных расчетов становится одним из ключевых направлений деятельности. Это подтверждается такими стратегическими документами Банка России, как Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2019–2021 годов², Основные направления развития финансовых технологий на период 2018–2020 годов³ и Стратегией повышения финансовой доступности в Российской Федерации на период 2018–2020 годов⁴.

Наиболее востребованными безналичные расчеты стали после введения законодательных изменений ограничительного характера по отношению к расчетам наличными денежными средствами. Так, согласно пункту 6 Указания Банка России от 7 октября 2013 г. № 3073-У «Об осуществлении наличных расчетов», юридические лица и индивидуальные предприниматели вправе осуществлять расчеты наличными денежными средствами исключительно в размере, не превышающем 100 тыс. рублей⁵.

По данным исследования Сбербанка, проведенного в 2020 г., доля безналичного оборота в 2019 г. составила 48,6% от общего оборота, что является рекордным показателем по сравнению с предыдущими годами (рис. 1).

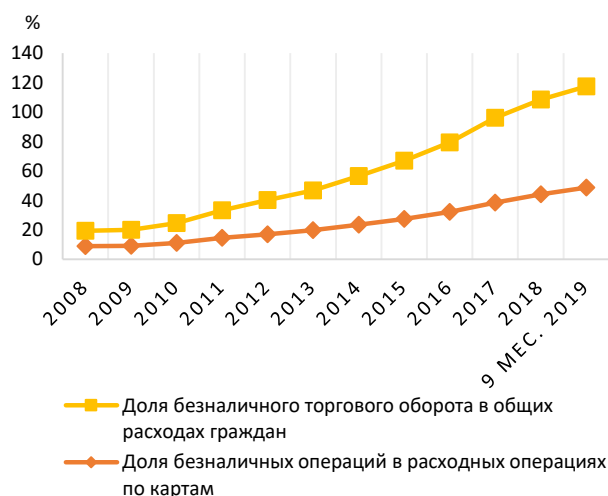


Рис. 1. Динамика доли безналичных операций в России⁶

¹ Указ Президента Российской Федерации от 9 мая 2017 г. № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы» // Собрание законодательства Российской Федерации от 9 мая 2017 г. № 20. – Ст. 2901.

² Документ Банка России от 2019 года «Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2019–2021 годов». – URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/71220/main_directions.pdf (дата обращения 29.03.2020).

³ Документ Банка России от 2018 года «Основные направления развития финансовых технологий на период 2018–2020 годов». – URL: https://www.cbr.ru/StaticHtml/File/41186/ON_FinTex_2017.pdf (дата обращения 29.03.2020).

⁴ Стратегия повышения финансовой доступности в Российской Федерации на период 2018–2020 годов» (одоблено Советом директоров Банка России 26 марта

2018 г.). – URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/44104/str_30032018.pdf (дата обращения 29.03.2020).

⁵ Указание Банка России от 7 октября 2013 г. № 3073-У «Об осуществлении наличных расчетов» // Вестник Банка России. – 2014. – № 45.

⁶ Источник рис. 1: Рейтинг «безналичных» городов и регионов. Итоги 2019 года. – URL: https://www.sberbank.ru/common/img/uploaded/iles/pdf/rate_bez_opl_itogi_2019.pdf (дата обращения 31.03.2020).

При этом важно обратить внимание на то, что сфера безналичного оборота сконцентрирована не только в столице, но и распространилась на иные регионы страны. В рейтинге городов и регионов России по активности использования безналичных способов оплаты лидирующие позиции занимают регионы Северо-Западного федерального округа (таблица).

Рейтинг городов и регионов России по активности использования безналичных способов оплаты

Место	Регион	Доля безналичного торгового оборота, %
1	Ненецкий автономный округ	56,1
2	Республика Коми и Карелия	48,81
3	Мурманская область	48,45
4	Тюменская область	48,18

Таким образом, сфера безналичного обращения становится все более популярной и востребованной, а значит вопросы правового характера в данной области являются крайне актуальными в современной юридической науке.

Особый интерес в данной связи представляет изучение ключевых понятий в области безналичных расчетов, поскольку уже на этом этапе в юридической литературе возникает множество разногласий и споров, что оказывает негативное влияние на качество регулирования рассматриваемой области.

1. Понятие «безналичные расчеты».

Обращаясь к нормам законодательства, остановимся на статье 861 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ), где закреплено, что «безналичные расчеты осуществляются путем перевода денежных средств банками и иными кредитными организациями (далее – банки) с открытием или без открытия банковских счетов в порядке, установленном законом и принимаемыми, в соответствии с ним, банковскими правилами и договором»¹.

Данное определение содержит признаки безналичных расчетов (рис. 2).

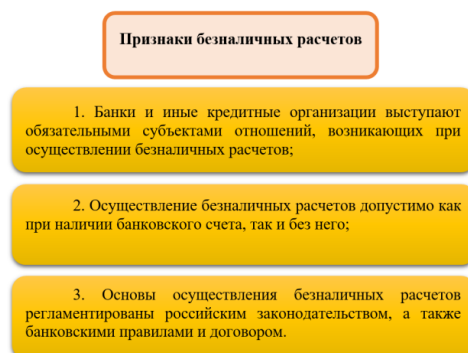


Рис. 2. Признаки безналичных расчетов²

В юридической науке многие ученые выражают несогласие с такой трактовкой, поскольку она не раскрывает в достаточной степени юридической сущности (или всех юридически значимых признаков) безналичных расчетов.

Так, М. С. Чураков рассматривает безналичные расчеты как процесс погашения денежных обязательств, при котором не применяются наличные денежные средства [9. – С. 6–10].

В качестве ключевого признака ученым выделяется специфика процесса расчетов в безналичном порядке, при котором наличные денежные средства не участвуют в обороте. Однако такая трактовка не соответствует действительности, что подтверждается пунктом 1.3. Положения Банка России № 383-П «О правилах осуществления перевода денежных средств» [6], раскрывающим основания применения наличных денежных средств (зачисление их на банковский счет, выдача наличных, увеличение остатка денежных средств на счете).

Заслуживает внимания позиция К. Б. Раздорного [7. – С. 112–113], который связывает осуществление безналичных расчетов с обязательным участием банковской платежной системы. При этом представляется, что определение безналичных расчетов, приведенное в гражданском законодательстве, не должно содержать специфических, присущих именно банковскому законодательству особенностей, которые хотя и затрагивают сферу безналичных расчетов, однако являются специальными по отношению к нормам гражданского законодательства.

¹ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 18 марта 2019 г. с изм. от 3 июля 2019 г.). – Ст. 861 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 5. – Ст. 410.

² Составлено на основании пункта 3 статьи 861 ГК РФ.

Справедливым представляется вывод Н. М. Алиевой о том, что «безналичные расчеты – это денежные расчеты, при которых денежные средства списываются со счета плательщика и зачисляются на счет получателя на основании представленных в банк расчетных документов» [1. – С. 135].

Действительно, кредитная организация принимает распоряжение клиента (плательщика либо получателя денежных средств) к исполнению и осуществляет перевод денежных средств исключительно на основании представленных клиентами документов. При неполучении документов, либо при получении неполной или недостоверной документации кредитная организация может и даже обязана, в соответствии с требованиями Федерального закона от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»¹, отказать в исполнении распоряжения клиента. На основании этого можно выделить еще два важных признака, которым соответствуют безналичные расчеты (рис. 3).

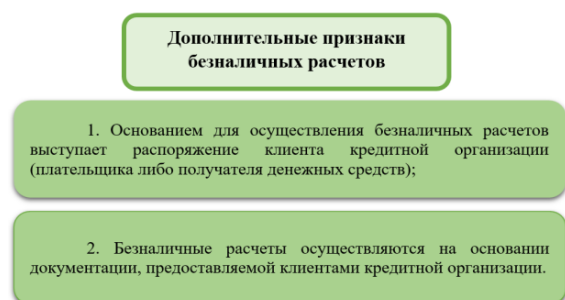


Рис. 3. Дополнительные признаки безналичных расчетов²

На основании выявленных дополнительных признаков безналичных расчетов представляется целесообразным уточнить определение безналичных расчетов, отраженное в пункте 3 статьи 861 ГК РФ. Безналичные расчеты – это расчеты, осуществляемые путем перевода денежных средств специальными субъектами (банками или иными кредитными организациями) с открытием

или без открытия банковских счетов по распоряжению клиента на основании представленных расчетных документов.

2. Понятие «форма безналичных расчетов».

Статья 862 ГК РФ закрепляет безналичные расчеты в форме «расчетов платежными поручениями, расчетов по аккредитиву, по инкассо, чеками, а также в иных формах, предусмотренных законом, банковскими правилами или применяемыми в банковской практике обычаями»³.

В приведенной статье лишь перечисляются формы безналичных расчетов, которые существуют в современных расчетных отношениях и, соответственно, закреплены в российском законодательстве. Однако такая норма не может выступать определением в классическом его понимании, поскольку оно не отражает признаки, которым соответствуют все формы безналичных расчетов.

В существующей правовой доктрине присутствует большой разброс мнений и позиций ученых и цивилистов по вопросу юридической трактовки формы безналичных расчетов.

Так, по мнению одних ученых (Н. Ю. Рассказова [4. – С. 620], Ю. М. Логвинова [5. – С. 215]), отличительной особенностью формы безналичных расчетов выступает порядок осуществления соответствующей расчетной операции, оформляемой в соответствии с определенными расчетными документами. В действительности, названные особенности составляют перечень присущих форме безналичных расчетов признаков, однако не являются исчерпывающими.

Существуют в юридической литературе и позиции ученых, выраженные в признании за формой безналичных расчетов способа документального оформления и подтверждения волеизъявления владельца банковского счета по перечислению денежных средств с такого банковского счета [2. – С. 321–322].

Как уже отмечалось выше, при формулировании определения «безналичные расчеты» отсутствие банковского счета не является препятствием к осуществлению безналичных расчетов в выбранной форме.

Особый интерес представляет позиция Н. И. Соловяненко, согласно которой отлич-

¹ Федеральный закон от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2001. – № 33 (часть I). – Ст. 3418.

² Составлено исходя из изучения юридической литературы и формирования на ее основе собственной позиции по вопросу выявления ключевых признаков безналичных расчетов.

³ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 18 марта 2019 г. с изм. от 3 июля 2019 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 5. – Ст. 410.

тельными признаками форм безналичных расчетов являются расчетный документ, порядок документооборота, а также условия, на которых денежные средства предоставляются в распоряжение их получателя [3. – С. 182].

В данном случае сомнения вызывают лишь условия предоставления денежных средств. Очевидно, гражданские правоотношения основаны на принципе свободы договора и определения его условий. При таких обстоятельствах любые условия предоставления денежных средств являются предметом согласования в рамках договора.

Руководствуясь рассмотренными позициями ученых, автором определены нижеследующие признаки форм безналичных расчетов:

- 1) каждой форме безналичных расчетов присуща специальная расчетная документация;
- 2) каждой форме безналичных расчетов соответствует определенный порядок оформления и передачи расчетной документации и проведения расчетов;
- 3) каждая форма безналичных расчетов избирается инициатором проведения платежа (клиентом – плательщиком или получателем денежных средств).

На основании изложенного сформулировано авторское определение формы безналичных расчетов: форма безналичных расчетов – это определенный законом способ перевода денежных средств, имеющий силу в зависимости от

распоряжения определенной стороны (плательщика или получателя) и основанный на соответствующей расчетной документации, порядке оформления и передачи такой документации, а также на определенном порядке проведения окончательных расчетов.

Выводы

Российское законодательство нуждается в четком, конкретном и содержательном наполнении, максимально исключающем какие-либо неясности и споры в процессе правового регулирования. Терминологический аппарат является базисом, основой любых отношений, возникающих в правовом поле. В настоящем исследовании автором была проведена работа, направленная на приведение предложенных определений в соответствие с названными критериями.

В результате проведенного анализа были выявлены ключевые признаки безналичных расчетов, а также сформулировано авторское определение безналичных расчетов, которое может дополнить пункт 3 статьи 861 ГК РФ с целью более полного отражения сущности безналичных расчетов и исключения возможности неоднозначного их толкования в правовой доктрине. Кроме того, результатом исследования стало обозначение основных признаков форм безналичных расчетов, которые на сегодняшний день не отражены в российском законодательстве.

Список литературы

1. Алиева Н. М. Основы организации, принципы и формы безналичных расчетов // Сибирская финансовая школа. – 2016. – № 2 (115). – С. 135–140.
2. Белов В. А. Банковское право России: теория, законодательство, практика: юридические очерки. – М. : ЮрИнфоР, 2000. – С. 321–322;
3. Гасанов Р. Ф. Понятия формы безналичных расчетов и расчетной операции // Актуальные проблемы российского права. – 2011. – № 2. – С. 180–189.
4. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации. – Часть вторая (постатейный). – М., 2003. – С. 620.
5. Логвинова Ю. М. Формы расчетов и их особенности // Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки. – 2016. – № 4. – С. 215–218.
6. Положение Банка России от 19 июня 2012 г. № 383-П «О правилах осуществления перевода денежных средств» // Вестник Банка России. – 2012 – № 34.
7. Раздорожный К. Б. Проблемы финансово-правового регулирования безналичных расчетов // Научно-практические исследования. – 2018. – № 4 (13). – С. 111–115.
8. Указание Банка России от 7 октября 2013 г. № 3073-У «Об осуществлении наличных расчетов» // Вестник Банка России. – 2014. – 45.
9. Чураков М. С. К вопросу о понятии и содержании системы безналичных расчетов // Банковское право. – 2007. – № 1–2. – С. 6–10.

Национальная система платежных карт как основа экономического суверенитета

И. С. Денисов

кандидат юридических наук, доцент кафедры

гражданско-правовых дисциплин РЭУ им. Г. В. Плеханова.

Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова»,

117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.

E-mail: is.denisov@mail.ru

А. А. Гачина

студентка 3-го курса факультета экономики и права РЭУ им. Г. В. Плеханова.

Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова»,

117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.

E-mail: arina.gachinaa@gmail.com

National Payment Card System as the Basis of Economic Sovereignty

I. S. Denisov

PhD in Law, Associate Professor of the Department of Civil Legal Disciplines of the PRUE.

Address: Plekhanov Russian University of Economics, 36 Stremyanny Lane,

Moscow, 117997, Russian Federation.

E-mail: is.denisov@mail.ru

A. A. Gachina

3th Year Student of the Faculty of Economics and Law of the PRUE.

Address: Plekhanov Russian University of Economics, 36 Stremyanny Lane,

Moscow, 117997, Russian Federation.

E-mail: arina.gachinaa@gmail.com

Аннотация

В статье исследуются понятие и сущность национальной платежной системы как базиса экономического суверенитета государства. В результате анализа законодательства в данной сфере выявлена взаимосвязь и взаимообусловленность национальной платежной системы и банковской системы, а также основные тенденции модернизации правовой базы регулирования соответствующих институтов. Авторы отмечают, что приоритетной целью государства при обеспечении экономической безопасности является развитие национальной банковской и платежной систем. Особое внимание уделено анализу функций и задач национальной системы платежных карт в качестве структурного элемента национальной платежной системы. Рассматривается история появления и развития первых отечественных платежных систем, в частности генезис платежной системы «Мир», а также анализируются основные задачи государства на пути реализации данного проекта. Отмечены особенности инфраструктуры национальной системы платежных карт «Мир», отличающие ее от более ранних и неудачных попыток государства по развитию национальных платежных инструментов. Изучен субъектный состав национальной системы платежных карт и его специфика, обусловленная высокой степенью участия мегарегулятора в деятельности данной системы. Отдельное внимание уделено проблеме государственной монополии в сфере регулирования национальной платежной системы.

Ключевые слова: национальная платежная система «Мир», НСПК, банковская система, кобейджинговые карты, пластиковые карты, Mir pay, платежный инструмент, оператор платежной системы, банк, глобализация, экономическое развитие, государственная монополия, денежные средства, регулирование денежных потоков.

Abstract

This article explores the concept and essence of the national payment system, as the basis of the state economic sovereignty. As a result of the analysis of legislation in this area of law, some important aspects were identified

such as relationship and interdependence of the national payment system and banking system, as well as the main trends in the modernization of the legal framework for the regulation of relevant institutions. It is considered that the priority goal of the government in ensuring economic security is the development of the national banking and payment system. Particular attention is paid to the analysis of the functions and objectives of the national payment card system as a structural element of the National Payment System. The history of the emergence and development of the first domestic payment systems is considered, and particularly - the genesis of the «Mir» payment system, as well as the main tasks of the state on the way of implementing this project are analyzed. The authors analyze specific features of the national system of payment cards «Mir» infrastructure, which distinguish it from earlier and unsuccessful attempts to develop national payment instruments. The subject composition of the National System of Payment Cards and its features, due to the high degree of participation of the Central Bank of Russian Federation in the regulation of this system are studied. Specific attention is paid to the problem of state monopoly in the field of regulation of NPS.

Keywords: national payment system «Mir», NSPK, banking system, co-badging cards, plastic cards, Mir pay, payment instrument, payment system operator, bank, globalisation, economic growth, government monopoly, cash, cash flows regulation.

В условиях современного однополярного мира, где решения политиков в одной части полушария радикально могут изменить жизнь населения в другом полушарии, актуальным и целесообразным для правительств всех государств становится формирование таких систем и институтов, которые позволили бы финансовой инфраструктуре страны автономно функционировать, несмотря на всевозможные санкции недружественных государств. В данной работе авторы обозначают положительные эффекты такого подхода, а также обосновывают его целесообразность в Российской Федерации на примере внедрения и развития собственной платежной системы.

Национальная платежная система как базис финансовой безопасности России

Сложно представить возможность существования такого современного государства, которое было бы полностью автономным и независимым от влияния глобальной экономики. Данный феномен взаимозависимости национальных экономик сводит к нулю возможность авторитарного государства развиваться без политического и экономического сотрудничества с другими.

Многие ученые сегодня говорят о негативных эффектах процесса глобализации для конкретных сфер жизни общества отдельного государства. Так, например, Е. Г. Хоменко в числе отрицательных последствий для финансовой инфраструктуры страны указывает на «усиление конкуренции между государствами за привлечение иностранных инвестиций», а также стремление государств привести национальное банковское законодательство в соответствие с требованиями мирового рынка, когда это совершенно нецеле-

сообразно (например, в силу неразвитой банковской системы и иных финансовых институтов) [13. – С. 26]. Г. В. Новиков, анализируя негативные эффекты рассматриваемого феномена, заостряет внимание на усилении асимметричности развития экономик отдельных государств, вследствие чего «национальные организмы сильных становятся сильнее, а слабых – слабее» [7. – С. 9]. Ученый также указывает на опасность распространения различных негативных процессов одного из «господствующих» государств на зависимые экономики. Некоторые экономисты, среди которых З. Ф. Мамедов [6. – С. 77], Е. С. Бирюкова, А. В. Калтырин [1. – С. 9], сравнивают такие процессы с инфекцией, оказывающей шоковое экономическое воздействие на большую часть мира.

Для противодействия и сопротивления всем вышеперечисленным негативным эффектам важно обеспечить экономический суверенитет государств. Так, Г. Г. Фетисов справедливо отмечает, что основой суверенитета любого государства является его «способность к нормальному развитию экономики при значительных неблагоприятных изменениях внешнеэкономических условий этого развития» [12. – С. 412].

Финансовая безопасность государства являясь неотъемлемой частью экономической безопасности и определяет сам факт возможности ее обеспечения. Данный тезис можно подтвердить, проанализировав такие основные характеристики и отличительные черты финансовой безопасности государства, как:

- обеспечение целесообразности и эффективности применения административных методов при формировании доходной части бюджета;
- обеспечение гарантии защиты финансовых интересов общества и государства в целом;

– предоставление государству специального инструмента финансового контроля в сфере рационального расходования фондов денежных средств [5. – С. 10].

В связи с этим следует отметить, что, рассматривая финансовую безопасность в качестве составного элемента экономической безопасности, государство (в лице законодателя) своей приоритетной целью имеет развитие именно национальной банковской системы, а не национальной платежной системы (далее – НПС). Так, в соответствии с утратившим силу Указом Президента РФ от 29 апреля 1996 г. № 608 «О государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации (Основных положениях)», устойчивость финансовой системы, включая нормализацию финансовых потоков и расчетных отношений, устойчивость банковской системы и национальной валюты, были названы в качестве основных критериев, определяющих состояние экономической безопасности страны. В Указе Президента РФ от 31 декабря 2015 г. № 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» особая роль в обеспечении национальных интересов и реализации стратегических национальных приоритетов отводится Банку России. В соответствии с Указом Президента РФ от 13 мая 2017 г. № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года», которая призвана обеспечить противодействие угрозам экономической безопасности, а также кризисным явлениям в научно-технологической и финансовой сферах, в качестве основных задач на пути формирования устойчивого развития национальной финансовой системы также указано развитие национальной платежной системы и национальной системы платежных карт.

Очевидно, что национальная платежная и банковская системы тесно взаимосвязаны. Чтобы определить, в чем выражена данная взаимосвязь, следует сравнить данные системы по таким критериям, как функциональное назначение и субъектный состав.

Статья вторая Федерального закона № 395-1 «О банках и банковской деятельности» (далее – Закон о банковской деятельности) определяет, что банковская система состоит из Банка России, кредитных организаций, а также представительств иностранных банков. Говоря о субъектах НПС, следует обратиться к Федеральному закону от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ (ред. от 27 декабря

2019 г.) «О национальной платежной системе» (далее – Закон о национальной платежной системе). В статье 11 данного закона определен круг субъектов НПС, в который входят Банк России, Внешэкономбанк, кредитные организации, а также организации, не являющиеся кредитными, созданные в соответствии с законодательством Российской Федерации. Таким образом, можно заключить, что круг субъектов, составляющий НПС, определен несколько шире, чем банковской системы.

Для более глубокого понимания взаимосвязи рассматриваемых институтов следует проанализировать функциональную составляющую банковской и национальной платежной систем. В условиях рыночной экономики банки приобрели особое значение в первую очередь ввиду своей основной функции – кредитной. Рынок подразумевает обогащение всех его участников, однако скорость прироста капитала зависит от возможностей отдельно взятого субъекта. По этой причине у одних хозяйствующих субъектов может появиться острая потребность в денежных ресурсах, в то время как у других – может оказаться некоторый избыток таких ресурсов, который никак не используется. Банки решают данную проблему, предоставляя кредиты тем лицам, у которых имеется соответствующая потребность, и аккумулируя временно свободные денежные средства других субъектов.

Следующей немаловажной функцией банков является посредничество по осуществлению расчетов между участниками оборота (ст. 5 Закона о банковской деятельности). В свою очередь субъекты НПС призваны осуществлять более специфичные функции, поэтому список возможных операций у субъектов национальной платежной системы меньше. Так, в числе функций национальной платежной системы нет ни аккумулятивной, ни кредитной. Основная задача субъектов НПС выражена как обеспечение и организация платежей. Из вышесказанного следует, что функционал и число возможных операций, проводимых субъектами банковской системы, шире, чем у субъектов НПС.

В завершение анализа соотношения национальной платежной и банковской систем, следует отметить, что данные системы являются составными элементами другой, более сложной системы – финансовой, и обладают некоторыми схожими чертами. Объединяет их и то, что они являются, как отмечают в научной литературе,

«основными институтами финансового рынка» [11. – С. 20].

Вместе с тем, несмотря на то что национальная платежная системы является неотъемлемым элементом финансовой системы государства, как и банковская система, ее развитию не уделялось должного внимания. До недавнего времени сам вопрос о создании единой НПС не представлялся государству важным, в то же время обеспечение «устойчивости платежно-расчетной системы и основных финансово-экономических параметров» некоторыми авторами называется в числе основных критериев финансовой безопасности государства [4. – С. 45].

При этом непонятно, по какой причине государство откладывало решение такой серьезной задачи. Очевидно, что общие положения стратегии развития и обеспечения национальной безопасности предполагали (в некоторых случаях – прямо закрепляли) необходимость модернизации финансовой инфраструктуры. Тем не менее Россия начала создание своей независимой платежной системы с большим отставанием от других развитых государств. Хотя, безусловно, это позволило использовать самые передовые технологии в сфере осуществления платежей, учитывая опыт зарубежных платежных систем. Однако такой подход встречает серьезное препятствие – неразвитость правовой базы законодательного регулирования создания и последующего обеспечения бесперебойной работы совершенно нового финансового института.

Разрозненные и не структурированные российские платежные системы начали зарождаться еще в 1990-х гг. Огромной проблемой для их развития стал приход на российский рынок зарубежных платежных систем, имевших к тому времени значительный опыт и внушительные финансовые ресурсы. По понятным причинам российские платежные системы не могли конкурировать с мировыми лидерами в сфере предоставления платежных услуг. Усугубляло ситуацию и то, что государственный механизм регулирования деятельности платежных систем Российской Федерации в период перехода к рыночной экономике был еще слабо развит, ввиду чего на рынке платежных услуг закрепились лишь наиболее развитые иностранные платежные системы. Соответственно, такие отечественные платежные системы, как АС «Сберкарт», «Золотая Корона», STB Card, UnionCard, не сумели занять достойные позиции и заочно проиграли гонку за господствующее по-

ложение на рынке платежных услуг, в то время как Visa и MasterCard извлекали значительную прибыль. Так, в 2014 г. чистая прибыль компании «Платежная система «Виза», увеличилась в 2,7 раза до 132,7 млн рублей, а выручка – в 1,84 раза до 3,526 млрд рублей [9].

Вместе с тем если доминирование зарубежных компаний на территории нашего государства можно было бы списать на законы свободного рынка, то влияние геополитической ситуации на работу и принимаемые решения таких структур ничем невозможно оправдать. В 2014 г., когда конфликт между Российской Федерацией и США достиг своего пика, были введены санкции, в результате действия которых было прекращено обслуживание карт таких банков, как «Северный морской путь», «Россия»¹, Инвесткапиталбанк и Сибинбанк². Данная ситуация проиллюстрировала, как иностранные платежные системы могут быть применены в качестве инструментов политического давления.

Все вышеперечисленное заставило всерьез задуматься над вопросом создания независимой НПС. Так, создание НПС стало рассматриваться как приоритетная задача в обеспечении финансовой безопасности и охраны экономического суверенитета. Стоит отметить, что вплоть до 2010 г. российское право не имело ни одного закона, который был бы полностью посвящен данной сфере. Тем не менее к 2015 г. была подготовлена необходимая база для функционирования субъектов НПС РФ, а конец 2015 г. ознаменовал новую стадию развития национальной платежной системы, так как именно в этот период была выпущена национальная платежная карта.

Функции и задачи НПС

Как было определено ранее, функционирование национальной платежной системы является не только основой финансовой безопасности государства, но и базисом реализации финансовой политики, обеспечивая эффективное использо-

¹ Ukraine-related Designations 3/20/2014. Specially Designated Nationals List Update. – URL: https://www.treasury.gov/resource-center/sanctions/OFAC-Enforcement/Pages/20140320_33.aspx.

² Ukraine-related Designations 4/28/2014. Specially Designated Nationals List Update. – URL: <https://www.treasury.gov/resource-center/sanctions/OFAC-Enforcement/Pages/20140428.aspx>.

вание централизованных и децентрализованных денежных потоков.

Для понимания функций и задач НПС следует сначала проанализировать основные понятия рассматриваемой темы. Легальное определение НПС закреплено в статье 3 Закона о национальной платежной системе. В соответствии с данной нормой, НПС является совокупностью «операторов по переводу денежных средств (включая операторов электронных денежных средств), банковских платежных агентов (субагентов), платежных агентов, организаций федеральной почтовой связи при оказании ими платежных услуг в соответствии с законодательством Российской Федерации, операторов платежных систем, операторов услуг платежной инфраструктуры, операторов услуг информационного обмена, иностранных поставщиков платежных услуг, операторов иностранных платежных систем, поставщиков платежных приложений (субъекты национальной платежной системы)».

Достаточно точное определение НПС предлагают Л. В. Попова и О. М. Коробейникова, понимая под НПС, «совокупность финансовых и нефинансовых институтов государства, существующих в определенный исторический период и взаимодействующих в рамках национального законодательства и международных стандартов в целях оптимизации денежного оборота и удовлетворения расчетно-платежных потребностей общества в соответствии с принятыми параметрами денежно-кредитной политики, задачами инновационного развития» [8. – С. 1403].

Несмотря на то что основным законом, регулирующим функционирование НПС, является Закон о национальной платежной системе, цель и задачи НПС в нем описаны весьма размыто. Так, в статье 30.1 данного закона закреплены следующие цели организации национальной системы платежных карт (далее – НСПК): обеспечение бесперебойности, эффективности и доступности оказания услуг по переводу денежных средств. Для более глубокого понимания целей создания НПС стоит обратиться к Стратегии развития национальной платежной системы, в пункте 1 которой отражена сущность НПС через обозначение ключевой роли в экономике государства по обеспечению переводов денежных

средств, в том числе при реализации единой государственной денежно-кредитной политики¹.

В совокупности все вышесказанное, а также пункт 9 Стратегии развития национальной платежной системы позволяют обозначить и другие цели функционирования национальной платежной системы:

1) создание необходимого комплекса правовых механизмов, позволяющих защитить не только национальные интересы нашего государства, но и интересы отечественных производителей и потребителей платежных услуг;

2) создание здоровой конкурентной среды для организаций, предоставляющих платежные услуги;

3) обеспечение таких условий, при которых экономический суверенитет России не зависел бы от геополитической обстановки;

4) исключение возможных утечек информации об операциях российских юридических и физических лиц при использовании зарубежных платежных систем;

5) сокращение наличного денежного оборота путем обеспечения бесперебойного функционирования современных технологий приема и обработки денежных переводов.

Безусловно, государство, концентрируя полномочия по регулированию финансовых потоков, может начать действовать не в интересах всего общества, а в интересах некоторых групп лиц. Именно поэтому необходимо, чтобы регулятор, реализуя поставленные задачи по развитию НПС, действовал разумно и добросовестно, а главное – в интересах всего общества, а не отдельных групп.

Платежная система «Мир»

Розничные платежные системы в большинстве своем ориентированы в первую очередь на предоставление услуг физическим лицам. Именно поэтому такие организации, конкурируя друг с другом, стремятся предложить наиболее выгодные и удобные решения для повседневных задач по переводу денежных средств. Так, платежные системы начали эмитировать платежные инструменты – платежные карты, которые стали называться карточными.

¹ Стратегия развития национальной платежной системы. Одобрена Советом директоров Банка России 15 марта 2013 г., протокол № 4 // Вестник Банка России. – 2013. – № 19.

Как уже было отмечено, карточные платежные системы возникли в Российской Федерации достаточно давно. При этом разрозненные и неразвитые платежные системы не могли удовлетворить возникший на рынке спрос, а допуск зарубежных платежных систем к предоставлению своих услуг на территории Российской Федерации лишь усугубил ситуацию; результатом стало не только сильное отставание отечественных платежных систем, но и ослабление контроля российского государства за хозяйственным оборотом.

Первые попытки по созданию отечественных карточных платежных систем, которые бы охватили большую часть населения, были предприняты в 2010 г. Согласно Федеральному закону от 27 июля 2010 г. № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг», предполагалось начать выдачу универсальных электронных карт (далее – УЭК), которые бы объединяли в себе идентификационное и платежное средство. Однако данный амбициозный проект завершился неудачно, а выпуск карт был прекращен 1 января 2017 г. Государство рассчитывало, что УЭК станет специальным идентификатором гражданина, заменив значительное число иных идентификационных документов. В 2010 г. декларировалось, что УЭК будет содержать около 260 приложений, а в последующем сможет заменить паспорт. К концу 2011 г. стало очевидно, что функционал карты будет скуднее.

Почему же такой многообещающий проект так и не был реализован? Причин тому множество, а главной проблемой стало финансирование. История внедрения универсальной электронной карты была обречена на провал с самого начала, так как регулятор не учел, что банки и иные коммерческие организации были совершенно не заинтересованы в развитии данной технологии. По данным базы «Контур.Фокус», в 2014 г. чистый убыток ОАО УЭК составил около 814 млн рублей, в то время как выручка не превышала 125 млн рублей. В последующие годы отрицательная тенденция сохранялась: 2012 г. – убыток составил 208,9 млн рублей, а уже в 2013 г. ОАО УЭК было в минусе на 449 млн рублей¹.

В настоящее время идея о тождественности НПС и НСПК все еще сохраняется. Когда проект

Закона о национальной платежной системе лишь обсуждался, он предусматривал создание НСПК, наподобие китайской UnionPay, но в процессе рассмотрения законопроекта, радикально изменилась сама методология создания НПС, а именно был имплементирован принцип единой НПС. Учитывая предыдущий неудачный опыт, а также негативное воздействие господствующего положения на российском рынке иностранных карточных платежных систем, было решено создать в рамках НПС собственную перспективную национальную систему платежных карт, которая обеспечивала бы взаимодействие с иностранными платежными системами, учитывая при этом экономические интересы России. Тот факт, что на данный момент регулированию НСПК в Законе о национальной платежной системе отведена всего одна глава, нисколько не умаляет значимость данного института. Напротив – это еще раз иллюстрирует цели государства как более глобальные, чем простое удовлетворение спроса граждан на банковские карточки. Такой подход показывает всю значимость НПС как необходимого механизма в обеспечении системной устойчивости финансового рынка Российской Федерации [3. – С. 35].

По каким критериям НСПК, а в частности платежная карта «Мир», отличается от предыдущих проектов по созданию суверенных карточных платежных систем? Стоит начать с того, что НСПК требует наличия собственного операционного платежного и клирингового центра. В статье 30.6 Закона о национальной платежной системе законодатель прямо закрепляет обязанность участников НСПК оказывать платежные услуги через операционный и платежный клиринговый центр НСПК. Данное решение призвано в значительной степени снизить риск сбоев и прочих проблем при переводе денежных средств на территории Российской Федерации.

Для проведения более глубокого анализа НСПК следует исследовать субъектный состав данной системы. Начать стоит с оператора НСПК, которым, согласно статье 30.2 Закона о национальной платежной системе, является созданное в соответствии с требованиями Федерального закона № 208-ФЗ «Об акционерных обществах», акционерное общество. Часть вторая статьи 30.2 Закона о национальной платежной системе закрепляет правило, в соответствии с которым при образовании такого оператора 100 процентов его акций должны принадлежать

¹ TAdviser: Универсальная электронная карта (УЭК). – URL: <http://www.tadviser.ru/a/71252>

Банку России. Интересным является то, что Федеральным законом от 1 мая 2017 г. № 88-ФЗ были внесены изменения в часть 3 рассматриваемой статьи, а именно исключена возможность приобретения Банком России специального права (в том числе право вето) на участие в управлении оператором НСПК в случае сокращения доли участия Банка России ниже уровня 50 процентов плюс одна голосующая акция. Актуальная редакция такого права не предполагает, лишь устанавливая императивное правило, согласно которому доля участия Банка России в уставном капитале оператора НСПК, не может быть ниже уровня 50 процентов плюс одна голосующая акция. Таким образом, после редакции части 3 статьи 30.2 Федерального закона № 88-ФЗ и исключения из него положения о специальном праве Банка России законодатель оставил без изменения часть 5 рассматриваемой статьи. Результатом таких изменения стало то, что на сегодняшний день право участия Банка России в управлении оператором НСПК объективно существует и никак не связано с наступлением каких-либо событий.

Федеральным законом от 1 мая 2017 г. № 88-ФЗ также были внесены изменения, касающиеся ограничений по приобретению акций НСПК. Так, новая редакция снизила возможный к покупке одним лицом или группой лиц процент акций с 10 до 5% (ограничение не распространяется на Банк России). В глазах регулятора такое решение видится целесообразным. Так, глава Банка России Эльвира Набиуллина считает: «Сейчас мы вопрос продажи не обсуждаем... Просто потому, что частная монополия ничем не будет лучше государственной» [14]. Таким образом, глава регулятора хотя и допускает повышения возможной к покупке доли акций НСПК, но относится к такому подходу весьма скептически.

Вместе с тем авторы работы не могут согласиться с аргументом о преимуществах государственной монополии над частной в данном вопросе. Не совсем понятно, что именно глава Банка России вкладывала в понятие «частная монополия», ведь Закон о национальной платежной системе изначально предусматривал ограничения, касающиеся доли акций иных субъектов, кроме Банка России, в НСПК. По всей видимости, государство таким образом пытается избежать прошлого провала по внедрению УЭК, основной причиной которого было отсутствие централизованного подхода к регулированию платежной системы. Так или иначе господство мегарегулятора

в лице Банка России над НСПК не может не вызывать опасений. Полемика по поводу необходимости существования государственной монополии в сфере управления НСПК не утихает и по сей день. Некоторые авторы отмечают, что «такой подход представляет собой скорее национализацию иностранной платежной системы, нежели создание ее альтернативы» [2. – С. 59].

Характерной чертой НСПК, наиболее серьезно отличающей ее от обычной платежной системы, является статус оператора платежной системы «Мир». Платежная система «Мир» – особый эмитент национальных платежных инструментов (также и национальной платежной карты «Мир»).

Ранее мы уже касались темы платежных инструментов, теперь проанализируем данное понятие. В соответствии с частью 2 статьи 30.1 Закона о национальной платежной системе, национальными платежными инструментами являются платежные карты и иные электронные средства платежа. При этом на таких средствах обязательно должен быть размещен товарный знак оператора НСПК.

Ввиду того, что платежная карта «Мир» является национальным платежным инструментом, она обладает рядом отличительных особенностей. Так, например, часть 3 статьи 30.5 Закона о национальной платежной системе обязывает кредитные организации не позднее 1 июля 2017 г. обеспечить прием национальных платежных инструментов во всех своих технических устройствах (включая банкоматы), а также обеспечить прием карт «Мир» во всех организациях, а также индивидуальными предпринимателями, с которыми у таких кредитных организаций заключены договоры об осуществлении расчетов по операциям с использованием платежных карт или национальных платежных инструментов. Данное требование перекликается со статьей 16.1 Закона Российской Федерации от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей», которая обязывает продавца или исполнителя обеспечить возможность оплаты товаров (работ, услуг) путем использования национальных платежных инструментов. Рассматриваемая норма, возлагает такую обязанность на продавцов (исполнителей), у которых выручка от осуществления предпринимательской деятельности за предшествующий календарный год превышает сорок миллионов рублей. Стоит отметить, что данная редакция статьи (от 1 мая 2017 г.) – более удачная, чем предыдущая (от 3 июня 2016 г.), поскольку

ку изначально рассматриваемая статья, предусматривала отсутствие такой обязанности у субъектов с доходом менее 120 млн рублей за предшествующий календарный год. Таким образом, законодатель значительно расширил круг лиц, обязанных принимать карту «Мир» при оплате товаров, услуг и работ.

Тем не менее актуальная редакция рассматриваемой статьи также предусматривает некоторые исключения. Например, от обязанности обеспечить прием карт «Мир» освобождены хозяйствующие субъекты, места оплаты предоставляемых услуг и товаров которых находятся на территориях без доступа к подвижной радиотелефонной связи и (или) средствам коллективного доступа к информационно-телекоммуникационной сети Интернет. Кроме того, закон освобождает от такой обязанности продавцов торгового объекта, выручка от реализации товаров в котором составляет менее пяти миллионов рублей за предшествующий календарный год. Интересно, что редакция от 3 июня 2016 г. Закона о национальной платежной системе не предусматривала конкретного срока, начиная с которого организации должны были обеспечить прием карт «Мир». Безусловно, это упущение законодателя, который не учел все технические и методологические нюансы данного процесса и не предоставил кредитным организациям достаточно времени на реализацию поставленной задачи. Таким образом, можно заключить о достаточно либеральном и разумном подходе законодателя к модернизации существующей нормативной базы регулирования НСПК, а равно платежной системы «Мир».

Второй отличительной чертой платежной системы «Мир» является то, что эмитируемые карты «Мир» являются единственными платежными инструментами для определенных категорий физических лиц. Так, в частях 5 и 5.1 статьи 30.5 Закона о национальной платежной системе устанавливается обязанность кредитных организаций предоставлять клиентам – физическим лицам только национальные платежные инструменты; осуществлять операции по банковским счетам физических лиц, получающих выплаты (средства бюджетов бюджетной системы Российской Федерации) на соответствующие счета, только с использованием национальных платежных инструментов (т. е. карты «Мир»).

Именно данные решения государства по столь агрессивному внедрению платежной си-

стемы «Мир» оказались абсолютно непопулярными в обществе [10]. Несмотря на оговорку в части 5.1 статьи 30.5 Закона о национальной платежной системе, согласно которой физические лица (клиенты кредитных организаций) вправе осуществлять операции по своему банковскому счету и без использования платежной карты. Бюджетники также могут не пользоваться платежными картами «Мир», но в таком случае им придется обращаться в отделение банка и получать выплаты в наличной форме. Другая альтернатива – одновременное использование платежных карт других платежных систем и карты «Мир» для восполнения недостатков национальной платежной карты. Такой подход, безусловно, влечет дополнительные расходы на обслуживание стороннего платежного инструмента.

Описываемая ситуация весьма неоднозначна: с одной стороны, мы имеем публичный интерес к внедрению платежной системы «Мир» и стремимся охватить ею большую часть населения, а с другой – очевидное ограничение не только конкуренции на рынке банковских услуг, но и прав физических лиц на свободный выбор конкретной платежной системы. Такая неоднозначная политика продвижения и навязывания платежной карты «Мир» остается предметом дискуссий и по сей день.

В данной работе уже упоминались мнения ученых, которые считают процесс внедрения НСПК настоящей национализацией рынка платежных услуг. Однако есть и те, кто одобряет намеченную траекторию развития НПС. Так, Е. Г. Хоменко считает, что «закрепленные в российском законодательстве принципы функционирования НСПК характерны для многих розничных платежных систем» [13. – С. 162]. Автор проводит аналогию с американской Автоматизированной расчетной системой (Automated Clearing House; далее – АСН), при этом отождествляя российскую НПС и автоматизированную клиринговую палату США.

АСН была учреждена относительно давно (в 1970-х гг.) группой калифорнийских банков для замены чековых платежей. В последующем это привело к созданию первой автоматической расчетной палаты в 1972 г., управляемой Федеральным резервным банком Сан-Франциско [17. – С. 17]. На данный момент АСН подконтрольна National Automated Clearing House Association, NACHA), которая является независимой надзорной организацией. NACHA устанавливает правила, стратегию развития и политику АСН.

В 1980–1990 гг. у АСН было 4 оператора, 3 из которых – частные организации: American Clearing House Association, the Electronic Payments Network (EPN) и Visa; Federal Reserve (ФРС – государственная организация) [16. – С. 1]. На сегодняшний день операторами сети АСН являются EPN и Федеральная резервная система. Таким образом, американская АСН подконтрольна НАСНА, а также двум операторам: EPN (негосударственный оператор) и Федеральной резервной системе. Данная система весьма сбалансирована, а негосударственный оператор служит своеобразной преградой для злоупотребления со стороны государства, в то время как НСПК практически полностью подконтрольна ЦБ РФ.

Действительно, данный факт заставляет задуматься о назревающей проблеме становления реальной государственной монополии на российском рынке платежных услуг. В 2014 г. наше государство уже было готово вытеснить иностранные платежные системы с российского рынка, однако Visa, MasterCard, AMEX и JCB согласились работать через процессинг НСПК [15].

К недостаткам платежной системы «Мир» относится ее обособленность от международных платежных систем. Стоит отметить, что на данный момент картой «Мир» можно пользоваться без особых ограничений в Армении, Абхазии, Южной Осетии, Беларуси, Казахстане, Киргизии и Турции. Такой довольно ограниченный перечень стран не может в полной мере удовлетворять потребности держателей карт. Сегодня данная проблема решается через использование кобейджинговых карт. Тем не менее очевидно, что такие полумеры нельзя рассматривать в качестве полноценной замены интеграции платежной системы «Мир» с международными системами. Если учесть, что в настоящее время практически достигнут лимит роста эмиссии платежных карт ввиду законодательно закрепленной политики принудительного внедрения новой платежной системы и навязывания ее пенсионерам, а также другим физическим лицам, получающим различные выплаты, то возникает вопрос насчет успешности дальнейшего развития НСПК.

С января 2021 г. вступает в силу Федеральный закон от 2 декабря 2019 г. № 425-ФЗ «О вне-

сении изменения в статью 4 Закона Российской Федерации «О защите прав потребителей». Данные изменения предполагают установку российского программного обеспечения (далее – ПО), на электронные устройства, (мобильные телефоны, смартфоны и т. д.). По состоянию на февраль 2020 г. только несколько производителей смартфонов заявили о возможности внедрения российского ПО на своих устройствах, среди которых – Samsung, Xiaomi [18]. Предусмотренное ПО, помимо прочих российских разработок, таких как сервис «Госуслуги» и различные сервисы от компании «Яндекс», будет содержать и программу Mir pay, которая была анонсирована в марте 2019 г. Mir pay – российский аналог сервиса бесконтактной оплаты при помощи мобильного устройства. При этом потребители столкнулись с проблемой использования банковской карты «Мир» как со стороны банка-эмитента (лишь несколько банков подключены к сервису Mir pay), так и со стороны производителей смартфонов – не все компании согласны предоставлять доступ к использованию платежных сервисов для Mir pay. Например, в настоящее время только смартфоны на базе операционной системы Android с функцией NFC поддерживают возможность оплаты при помощи приложения Mir pay.

На наш взгляд, такие нововведения отражают публичный интерес к повсеместному внедрению платежной системы «Мир». Как видится, такая перспектива развития российского рынка платежных услуг позволит снизить зависимость от международных платежных систем.

Следует также добавить, что сегодня действительно можно говорить о достаточно либеральном и разумном подходе законодателя к модернизации существующей нормативной базы регулирования НСПК, а равно платежной системы «Мир». Отметим, что многие страны используют наряду с международными платежными системами и свои национальные системы, поэтому создание российской платежной системы «Мир» является новым витком развития рынка платежных услуг, который обеспечит ее экономический суверенитет и снизит зависимость от геополитической обстановки.

Список литературы

1. Бирюкова Е. С., Калтырин А. В. К вопросу о системной классификации банковских рисков // Известия вузов. Северо-Кавказский регион. Общественные науки. – 2003. – № 52. – С. 1–10.
2. Достов В. Л., Шуст П. М. Самостоятельность в платежах: перспективы создания подлинно национальной платежной системы // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. – 2014. – № 3. – С. 58–70.
3. Каурова Н. Н. Национальная платежная система: время пришло! // Банковский ритейл. – 2014. – № 2. – С. 35–47.
4. Клоков Е. А. Финансовая безопасность государства: сущность и современные угрозы // Научный вестник Омской академии МВД России. – 2010. – № 2. – С. 43–47.
5. Кочетов Э., Петрова Г. Геоэкономика: финансы реальные и виртуальные (финансовый дуализм и его правовые аспекты) // Общество и экономика. – 2000. – № 1. – С. 10.
6. Мамедов З. Ф. Банковский кризис как катализатор процесса реформирования банковской системы: мировые тенденции и российская практика : дис. ... д-ра экон. наук. – СПб., 2006. – С. 77.
7. Новиков Г. В. Финансовая безопасность в системе национальной безопасности страны : дис. ... канд. экон. наук. – М., 2001. – С. 9.
8. Попова Л. В., Коробейникова О. М., Коробейников Д. А., Шемет Е. С. Эволюция платежных систем в России // Финансы и кредит. – 2017. – № 24 (744). – С. 1396–1409.
9. Прибыль Visa и MasterCard в России выросла в разы, 2015. – Июль 14. – URL: <https://www.banki.ru/news/lenta/?id=8156470>
10. Россияне не спешат заводить карту «Мир». – 2017. – № 3353. – 18 Апреля. – URL: <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=116160>
11. Рыкова И. Н. Моделирование взаимоотношений банковской системы и финансовых рынков : дис. ... д-ра экон. наук. – Ставрополь, 2004. – С. 20.
12. Фетисов Г. Г. Монетарная политика и развитие денежно-кредитной системы России в условиях глобализации: национальный и региональный аспекты. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2006.
13. Хоменко Е. Г. Финансово-правовое регулирование создания и функционирования национальной платежной системы России : дис. ... д-ра юр. Наук. – М., 2017.
14. Центробанк не обсуждает вопрос продажи доли в НСПК, 2019. – Май 23. – URL: <https://ria.ru/20190523/1554825050.html>.
15. ЦБ: перевод операций по международным картам на обработку в НСПК не угрожает безопасности. 17.10.2014. – URL: <https://tass.ru/ekonomika/1515775>
16. Bradford T. The Evolution of the ACH. Federal Reserve Bank of Kansas City, 2007. – December. – С. 1. – URL: <https://www.kansascityfed.org/PUBLICAT/PSR/Briefings/PSR-BriefingDec07.pdf>
17. McAndrews J. The Automated Clearinghouse System: Moving toward Electronic Payment» : Business review. – 1994. – July/August. – P. 17. – URL: www.phil.frb.org.
18. Xiaomi готова предустанавливать российское ПО на свои устройства, 2020. – Февраль 18. – URL: <https://ria.ru/20200218/1564930898.html>

Криптовалюта как объект гражданского оборота: перспективы легализации в рамках ЕАЭС

И. А. Маньковский

кандидат юридических наук, доцент, заместитель директора Минского филиала
РЭУ им. Г. В. Плеханова.

Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова», Минский филиал,
220070, Республика Беларусь, г. Минск, ул. Радиальная, 40.
E-mail: Mankovskiy.IA@rea.ru

Cryptocurrency as an Object of Civil Turnover: Prospects for Legalization within the EAEU

I. A. Mankovsky

PhD, Assistant Professor, Deputy Director of the Minsk branch of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University of Economics, Minsk Branch,
40 Radial st., 220070, Minsk, Republic of Belarus.
E-mail: Mankovskiy.IA@rea.ru

Аннотация

Автором констатируется тот факт, что мировая экономика в настоящее время развивается на основе внедрения в экономическую деятельность различных инноваций в условиях привлечения в национальную экономику каждого отдельно взятого государства иностранных инвестиций, что также присуще экономикам государств – участников Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС) и в первую очередь экономикам Республики Беларусь и Российской Федерации. В числе инноваций, активно включаемых в глобальные экономические процессы, называются криптовалюты, легализованные рядом государств в качестве средства расчетов. При этом указывается, что единственным государством – участником ЕАЭС, легализовавшим, хотя и в очень ограниченных масштабах, гражданский оборот криптовалюты, является Республика Беларусь. Вместе с тем процессы цифровизации национальных экономик государствами – участниками ЕАЭС, согласно точке зрения автора, являются нелогичными без легализации гражданского оборота инновационных финансовых актов, именуемых криптовалютами. На основании анализа мировых тенденций развития рынка криптовалюты, включения в эти процессы банковского сектора мировой экономики, активной деятельности ряда государств по созданию и выпуску государственных криптовалют делается вывод об отсутствии на территориях государств – участников ЕАЭС надлежащих правовых условий для развития крипторынка и необходимости пересмотра подходов к легализации гражданского оборота криптовалюты, обосновывается необходимость легализации гражданского оборота криптовалюты в частном секторе национальной экономики, наделении Центрального банка полномочиями по выпуску государственной криптовалюты и регулированию крипторынка на государственной территории, что приведет к интенсификации экономической деятельности и привлечению в частный сектор национальной экономики иностранных инвестиций. В исследовании использовались общенаучные и частнонаучные методы познания: диалектический, системного анализа, юридической герменевтики, формально-юридический.

Ключевые слова: мировая экономика, интенсификация экономической деятельности, инновации, инновационные финансовые активы, цифровая экономика, государственные криптовалюты, эффективная правовая основа, частный сектор национальной экономики.

Abstract

The author ascertains the fact that the world economy is currently developing on the basis of introducing various innovations into economic activity under the conditions of attracting foreign investments into the national economy of each individual state, which is also inherent in the economies of the member states of the Eurasian Economic Union (hereinafter – the EAEU) and, First of all, the economies of the Republic of Belarus and the Russian Federation. As one of the innovations actively included in global economic processes, cryptocurrencies are legalized, which are legalized by a number of states as a means of settlement. At the same time, it is indicated that the Republic of Belarus is the only state party to the EAEU that has somehow legalized, albeit on a very limited scale, the civil circulation of cryptocurrency. At the same time, according to the author's point of view, the

digitalization processes of national economies by the EAEU member states is illogical without legalizing the civil turnover of innovative financial acts called cryptocurrencies. Based on an analysis of global trends in the development of the cryptocurrency market, the inclusion of the banking sector of the global economy in these processes, and the active work of a number of states to create and issue state cryptocurrencies, it is concluded that there are no adequate legal conditions for the development of the cryptocurrency market in the EAEU member states and the need to revise approaches to legalization of civil circulation of cryptocurrency, the need is substantiated for the legalization of civil circulation of cryptocurrency in the private sector of the national economy, the Central Bank is empowered to issue the state cryptocurrency and regulate the cryptocurrency market in the state, which, according to the author, will lead to the intensification of economic activity and the attraction of foreign into the private sector of the national economy investment. The study used general scientific and private scientific methods of cognition: dialectical, system analysis, legal hermeneutics, formal legal.

Keywords: world economy, intensification of economic activity, innovation, innovative financial assets, digital economy, state cryptocurrencies, effective legal framework, private sector of the national economy.

Начало третьего десятилетия XXI в. характеризуется интенсивной деятельностью, осуществляемой как на государственном уровне, так и на уровне отдельных субъектов, направленной на активизацию экономики посредством внедрения в экономические процессы различных инноваций и создания условий для привлечения в национальную экономику иностранных инвестиций. Указанные процессы свойственны мировой экономике в целом, а также национальным экономикам отдельных государств. Не составляют исключение Республика Беларусь и Российская Федерация, являющиеся участниками Договора от 8 декабря 1999 г. «О создании Союзного государства» и Договора от 14 мая 2014 г. «О Евразийском экономическом союзе» (далее – ЕАЭС) наряду с Республикой Арменией, Республикой Казахстан и Киргизской Республикой.

В современной мировой экономике тенденции распространения инноваций набирают обороты. В частности, криптовалюты, признанные в качестве инновационного средства расчетов рядом государств, становятся все более популярными у субъектов хозяйствования. К государствам, которые узаконили оборот криптовалюты на своей территории, относятся Австралия, Вануату, Маршалловы острова, Новая Зеландия, Папуа Новая Гвинея, Самоа, Япония, Тунис, ЮАР, Германия, Италия, Аргентина, Бразилия, Венесуэла, Колумбия, Багамские острова, Канада, Мексика, США [26]. При этом ни Республика Беларусь, ни Российская Федерация, ни другие государства – участники ЕАЭС в настоящее время не легализовали свободный гражданский оборот криптовалюты на своей государственной территории. И если в Республике Беларусь, единственном государстве – участнике ЕАЭС, принят Декрет Президента Республики Беларусь от 21 декабря 2017 г. № 8 «О развитии цифровой экономики»,

допустивший, хотя и ограниченный рамками свободной экономической зоны «Парк высоких технологий», гражданский оборот криптовалюты, то в Российской Федерации в рамках рассматриваемого Государственной Думой Проекта Федерального закона № 419059-7 «О цифровых финансовых активах и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации (о цифровых финансовых активах)» (далее – Проект ФЗ о цифровых финансовых активах) планируют запретить выпуск и организацию обращения криптовалюты. Предусмотренный Проектом ФЗ о цифровых финансовых активах запрет, по нашему мнению, может стать фактором, сдерживающим развитие крипторынка на всей территории ЕАЭС в силу того, что Российскую экономику с уверенностью можно назвать ведущей в рамках единого экономического пространства.

«С точки зрения функционирования финансовой системы и системы защиты прав потребителя, легализация выпуска и организация обращения криптовалюты – это неоправданный риск. Поэтому в законопроекте прямо формулируется запрет на выпуск, а также на организацию обращения криптовалюты, и вводится ответственность за нарушение этого запрета» [25]. В частности, в Проекте ФЗ о цифровых финансовых активах предлагается разграничивать криптовалюту и цифровые финансовые активы, на регулирование которых и направлен законопроект.

Определенные шаги по легализации рынка криптовалют принимают Армения, Казахстан и Киргизия [21. – С. 77].

Безусловно, принятие решения о введении криптовалюты в гражданский и экономический оборот относится к компетенции органов государственного управления каждого из государств. Однако принимая соответствующее решение, необходимо учитывать факт участия Российской

Федерации, Республики Беларусь, Республики Казахстан, Республики Армении и Киргизской Республики в ЕАЭС и объединение в связи с этим экономического пространства пяти независимых государств, имеющих различные системы банковского, налогового и, в меньшей степени, гражданского законодательства.

Вместе с тем с принятием решения о построении на государственной территории каждого из пяти государств цифровых экономик в целом «перед ЕАЭС стоит глобальный вызов по формированию экономики будущего, ответ на который связан с перестройкой архитектуры экономик государств-членов под цифровые стандарты и разработкой современных регуляторных подходов» [11. — С. 20].

Одним из цифровых стандартов, активно развивающихся в рамках глобальной экономики, следует признать инновационные финансовые активы, именуемые криптовалютой, основанной на технологии блокчейн. «... для государств — членов ЕАЭС актуальность вопросов, связанных с технологией блокчейн и криптовалютами, обусловлена в первую очередь необходимостью реализации положений Договора о Евразийском экономическом союзе и наднациональных нормативно-правовых актов, принятых в его развитие» [11. — С. 21].

Следует отметить, что в случае принятия по сути различных решений в области легализации рынка криптовалют, т. е. его легализации одними государствами — участниками ЕАЭС и запрета другими, либо допуска криптовалюты в гражданский и экономический оборот в разных пределах, эффективность осуществляемой в рамках единого экономического пространства ЕАЭС предпринимательской деятельности может быть поставлена под сомнение. Более того, в рамках единого экономического пространства в режиме отсутствия таможенных границ, свободного движения товаров, работ и финансовых средств в пределах территории ЕАЭС, различные подходы к процедуре регулирования предпринимательской (хозяйственной) деятельности, в том числе подходы к легализации криптовалюты в качестве средства платежа наряду со снижением эффективности ее применения, могут привести к совершению правонарушений в экономической сфере, в том числе с использованием криптовалюты для расчетов за продукцию, изъятую из гражданского оборота.

В процессе принятия решения о введении или запрете оборота криптовалюты также необходи-

мо учитывать тенденции развития рынка криптовалют как в сопредельных с таможенной территорией ЕАЭС государствах, так и в других государствах, являющихся торговыми партнерами государств — участников ЕАЭС.

Неоспоримым является тот факт, что цифровая экономика, развиваемая всеми государствами — участниками ЕАЭС, предъявляет новые требования к средствам и способам расчетов, к их скорости, надежности и стоимости. К таковым, в частности, относятся:

- «...переход в максимальной степени к безналичной (цифровой) форме хранения и расчетов;
- минимальные затраты на осуществление расчетов и хранение денежных средств;
- максимальная унификация технологий передачи и хранения стоимости;
- возможность самостоятельного осуществления расчетов независимо от времени и места нахождения отправителя;
- отсутствие посредника в расчетах и платежах (peer-to-peer) и невозможность влияния третьей стороны на их осуществление;
- скорость, удобство и высокая степень надежности осуществления расчетов и платежей» [11. — С. 23].

Очевидно, что криптовалюты и способы расчетов с их использованием в достаточной степени соответствуют приведенным требованиям и, следовательно, должны рассматриваться в качестве нового, отвечающего потребностям развития цифровой экономики, финансового актива, который может применяться как альтернатива фиатным и электронным деньгам.

Более того, в условиях построения цифровых экономик государствами — участниками ЕАЭС с учетом глобальных тенденций динамики рынка криптовалют и того факта, что мировое сообщество постоянно развивается, находит новые формы социального взаимодействия, в том числе новые эквиваленты стоимости товара, т. е. по сути новые деньги, способные заменить или, по крайней мере, существовать параллельно с фиатными валютами, запрет оборота криптовалюты в частном секторе экономики, по нашему мнению, является нелогичным и может привести к отрицательным последствиям, выраженным в нелегальном обороте инновационных финансовых активов.

При этом «... банкинг и криптовалюты, особенно технология блокчейн, заложенная в циф-

ровые валюты, завоевывают много новых сторонников. Такие банки, как Goldman Sachs, отказались от позиции игнорирования инновационной технологии, <...> все больше и больше финансовых учреждений начинают осознавать, что криптоактивы, как класс финансовых активов, имеют большое будущее» [10].

Принимая решение о введении криптовалюты в гражданский и, соответственно, экономический оборот необходимо учитывать, что легализация инновационных финансовых активов в качестве объекта гражданских прав и средства расчетов означает:

- во-первых, фактический допуск инновационных финансовых активов в качестве объекта экономических интересов субъектов хозяйствования и граждан в экономические отношения, одной из составляющих которых выступают финансовые отношения, возникающие по поводу формирования, распределения и использования денежных средств;

- во-вторых, признание за криптовалютой функции денег и, следовательно, включение инновационных финансовых активов в финансово-кредитную систему государства.

При этом криптовалюту, согласно предложениям, внесенным нами ранее, следует классифицировать как финансовые средства частных организаций и граждан, а в виде исключения, в разрешительном порядке как финансовые средства организаций государственной формы собственности, полученные ими от осуществления внебюджетной деятельности [20. — С. 43–44]. Предложенный подход исключает возможность применения инновационных финансовых активов в бюджетной системе государства, что снижает риски возникновения угроз национальной безопасности в экономическом секторе. Таким образом, криптовалюта в случае легализации ее гражданского оборота должна рассматриваться как финансовые средства организаций частной формы собственности и граждан, но с возможностью ее введения в банковскую систему государства, что позволит возложить на Центральный банк функции регулирования крипторынка и контроля над движением инновационных финансовых активов.

Применительно к Республике Беларусь следует констатировать тот факт, что в банковской системе Беларуси использование криптовалют в ближайшей перспективе не предполагается. В частности, «председатель правления Национального банка Республики Беларусь Павел Кал-

лаур, комментируя Декрет Президента Республики Беларусь № 8 «О развитии цифровой экономики», заявил (27 декабря 2018 г. — И. М.), что в Нацбанке глубоко убеждены в том, что на территории страны надо использовать исключительно свое законное платежное средство» [4], с чем в свете мировых тенденций развития рынка криптовалют нельзя согласиться в полной мере. В рамках встречи представителей Национального банка Республики Беларусь, администрации Парка высоких технологий и Ассоциации белорусских банков 20 марта 2018 г. было указано, что «белорусские кредитно-финансовые организации не осуществляют деятельность с цифровыми знаками, ... деятельность оператора криптовалютной платформы, оператора обмена криптовалют, иная деятельность с использованием токенов не признается банковской деятельностью, ... специальное разрешение (лицензия) на осуществление банковской деятельности не будет дополнена операциями по оказанию банками услуг по обращению криптовалют и иных действий с токенами» [22]. На состоявшемся в 2018 г. глобальном форуме в городе Сочи заместитель председателя Национального банка Республики Беларусь Д. Н. Лапко отметил, что «отношение Национального банка Беларуси к криптовалютам можно определить как весьма осторожное» [12]. Вместе с тем, согласно точке зрения В. Д. Бабарико, «очень важно... анализировать глобальные тренды и своевременно предлагать финансовые продукты, <...> понимание и умение работать в этом направлении — это инвестиции в будущее» [13].

Таким образом, в настоящее время банковская система Республики Беларусь с криптовалютой не работает, что характерно и для банковских систем других государств — участников ЕАЭС. Однако это не может быть признано положительным трендом в экономическом развитии на современном этапе.

Пассивное поведение банковского сектора Беларуси в отношении применения инновационных финансовых активов предопределено, во-первых, нормами Декрета № 8, не включившими банки в состав соответствующих субъектов, во-вторых, отсутствием иного, в том числе банковского законодательства, регламентирующего банковскую деятельность с криптовалютами, и в-третьих, настороженным отношением банков к новым финансовым активам в силу их высокой волатильности и в настоящее время незначительной доли сделок с криптовалютой на миро-

вом финансовом рынке в целом и финансовом рынке Республики Беларусь в частности.

Так, по состоянию на 10 сентября 2018 г. рынок криптовалют составлял мене 1% мирового оборота денег [3]. «На сегодняшний день масштаб использования криптовалют не дает оснований полагать, что большинство субъектов мировой экономики отходят от использования фиатных денег в пользу криптовалют <...>. По сравнению с другими сегментами и агрегатами денежного рынка капитализация рынка криптовалют крайне мала» [11. – С. 17].

Следует отметить, что, с одной стороны, в соответствии с развивающейся в настоящее время тенденцией в банковском секторе мировой экономики, банки с большой осторожностью подходят к вопросу приема криптовалюты, устанавливая, по сути, запрет на совершение указанных действий по причине большой волатильности инновационных финансовых активов, угроз мошенничества с ее использованием, а также возможности взлома цифровых кошельков [2]. Так, например, «с 3 февраля (2018 г. – И. М.) вступил в силу запрет на покупку криптовалюты с кредитных карт крупнейших банков США и Великобритании [15].

С другой стороны, ряд всемирно известных банков, таких, например, как Standard Chartered Bank, BNP Paribas (Бэ-Эн-Пэ Париба), Société Générale (Сосьетэ Женераль), Barclays и некоторые другие предпринимают попытки работы с криптовалютой [27], что указывает на постепенно проявляющийся интерес мировой банковской системы к цифровым финансовым активам.

В Российской Федерации, являющейся основным партнером Республики Беларусь по ЕАЭС, «сложились два взаимоисключающих мнения: одни призывают к полному запрету криптовалюты, другие выступают за создание надежных механизмов правового регулирования оборота денежных суррогатов и апеллируют к невозможности законодательного сдерживания инноваций в финансовой сфере» [24].

Таким образом, с одной стороны, введение криптовалюты в гражданский и, соответственно, экономический оборот в Республике Беларусь, Российской Федерации, других государствах – участниках ЕАЭС в их банковскую систему в ближайшей перспективе не предполагается, а с другой – отказ от широкого применения криптовалюты в частном секторе национальной экономики не согласуется с тенденциями развития мировой

экономики, темпами роста рынка криптовалют. Это может негативно отразиться на экономическом развитии как каждого отдельного государства – участника ЕАЭС, так и на эффективности хозяйственной деятельности в рамках единого экономического пространства ЕАЭС, лишает банковскую систему возможности диверсификации финансового рынка, включения национальной банковской системы в процессы цифровизации в части применения инновационных средств расчетов.

Поэтому, по нашему мнению, введение криптовалюты в национальную экономику, как Беларуси, так и других государств – участников ЕАЭС, их банковскую систему в свете процессов цифровизации, интенсивно развивающихся в государствах – участниках ЕАЭС с учетом мировых тенденций рынка криптовалюты, следует признать необходимым.

Между тем «Биткойн пока не стал единой цифровой валютой для всего мира, но глупо отрицать тот факт, что криптовалюта имеет некоторые преимущества над традиционными банковскими системами». В частности, 14 января 2020 г. была совершена транзакция на сумму 1,1 млрд долларов с комиссией 80 долларов всего за несколько минут [14], что вряд ли возможно с использованием традиционной банковской системы и с аналогичными финансовыми и временными потерями.

Рост популярности расчетов в криптовалюте в рамках мировых торговых площадок, что отмечалось в наших исследованиях, обусловлен рядом ее несомненно положительных качеств, к которым, в частности, относятся «... децентрализация учета за счет технологии блокчейн; скорость (оперативность) осуществления операций; возможность беспрепятственного осуществления транзакций по всему миру; отсутствие администрирования; коллективность обработки транзакций и эмиссии участниками сети; минимальная комиссия или ее отсутствие; закрытость и анонимность переводов; безвозвратность транзакций и др.» [19. – С. 95].

Следует отметить, что развитие мирового рынка криптовалют пошло по пути выпуска центральными банками собственной государственной криптовалюты (*Central Bank Digital Currencies, CBDC*), которая будет обладать рядом нижеперечисленных преимуществ перед частными криптовалютами, имеющими хождение в настоящее время. К таковым относятся следующие:

– доступность для общественности без каких-либо ограничений и признание ее законности;

- возможность выступать в различных формах в зависимости от существующего платежа;
- является юридически признанной формой платежа и представляет собой средства центрального банка и государства;
- центральный банк напрямую гарантирует конвертируемость государственной криптовалюты (CBDC) по номиналу в денежные средства или резервы;
- центральный банк имеет право принимать решение о выплате процентной ставки по обязательствам CBDC;
- CBDC выступает в качестве средства окончательного регулирования налогов, сборов, штрафов и частных обязательств;
- CBDC более безопасна для транзакций и депозитов, чем транзакции коммерческих банков;
- государственная криптовалюта позволяет осуществлять более быстрые расчеты;
- при использовании CBDC повышается эффективность и безопасность как розничных, так и крупных платежных систем.

В сфере розничной торговли основное внимание уделяется тому, как цифровая валюта может повысить эффективность платежей, например, в точках продаж (POS), онлайн и одноранговых (P2P) [6]. «... некоторые крупнейшие банки мира вложили около 50 млн долларов в создание новой криптовалюты <...>. На ранних стадиях проекта... упоминались UBS, Bank of New York Mellon, Credit Suisse, Barclays, Banco Santander, HSBC и Deutsche Bank» [16]. При этом уже имеется мировой опыт по выпуску государственных криптовалют. Так, «Венесуэла стала первой страной, запустившей 20 февраля 2018 г. в продажу свою криптовалюту – петро, обеспеченную собственными резервами и природными богатствами, причем общий выпуск запланирован в объеме 100 млн единиц петро» [1. – С. 43]. «25 апреля 2020 года Китай запускает свою национальную платформу блокчейнов под названием BSN. Многие считают это первым, фундаментальным шагом перед запуском глобального финансового проекта – государственной криптовалюты под названием DC/EP» [9]. «Новая валюта Китая будет аргументом в торговой войне между КНР и США, – отмечают аналитики» [8].

Таким образом, вторая экономика мира (по результатам 2019 г. – И. М.) [23] активно работает над выпуском государственной криптовалюты и, соответственно, видит в этом перспекти-

вы экономического развития, что следует учитывать в процессе принятия решения о введении инновационных финансовых активов в гражданский оборот и одновременном выпуске государственной криптовалюты как Национальным банком Республики Беларусь, так и центральными банками других государств – участников ЕАЭС, что, как отмечалось выше, необходимо для сохранения стабильности развития экономики ЕАЭС. Кроме того, учитывая темпы развития цифровых технологий в целом и рынка криптовалют в частности, встает вопрос о скорости принятия решения и разработки собственной платформы для запуска государственной криптовалюты Республики Беларусь, а также об актуальности и экономической целесообразности принятия такого решения после того, как основные государственные криптовалюты займут свободные ниши мирового крипторынка.

В частности, в 2020 г. цифровой юань становится самой ожидаемой криптовалютой мира. «Учитывая ведущее место Китая в мировой экономике, это станет значительным шагом в изменении финансовой системы <...>. И для остальных стран именно 2020 год должен стать годом выпуска собственных цифровых валют. Но, вероятнее всего, они появятся уже после криптояня» [5].

Изложенное позволяет сделать вывод о том, что, во-первых, тенденции развития крипторынка свидетельствуют о его интенсификации, в том числе ведущими мировыми экономиками на уровне центральных банков и, во-вторых, решение о введении (либо окончательном отказе от криптовалюты) инновационных финансовых активов в гражданский оборот и выпуске государственной криптовалюты государствами – участниками ЕАЭС, либо выпуске единой криптовалюты ЕАЭС в рамках надгосударственных органов управления Союзом, должно быть принято в 2020 г.

Государственная криптовалюта, выпущенная Национальным банком Республики Беларусь, обеспеченная соответствующими государственными гарантиями, может показать хорошие результаты, что будет зависеть непосредственно от проводимой Национальным банком денежно-кредитной и налоговой политики, а также от уровня просветительской работы, которую необходимо проводить среди населения Беларуси. Выпуск Национальным банком государственной криптовалюты, обеспеченной соответствующими государственными гарантиями, позволит Респуб-

лике Беларусь активно развивать крипторынок на государственной территории, включиться в соответствующие глобальные экономические процессы, создать условия инвестиционной привлекательности белорусской экономики. Наряду с этим криптовалюта, выпущенная Национальным банком, позволит государственному регулятору при осуществлении разумной денежно-кредитной и налоговой политики оказывать воздействия на белорусский крипторынок в целом, создать здоровую конкурентную среду в сфере оборота инновационных финансовых активов. Кроме того, выпуск в обращение государственной криптовалюты может служить действенным средством выполнения норм Постановления Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь от 3 января 2020 г. № 1/1, утвердивших Стратегию повышения доверия к национальной валюте до 2035 года (далее – Стратегия доверия).

В частности, Стратегия доверия направлена на формирование комплекса последовательных взаимосвязанных мер, способствующих повышению доверия населения и организаций к национальной валюте, к которой может быть отнесена и криптовалюта, выпущенная в обращение Национальным банком. При этом следует констатировать тот факт, что субъекты государственного сектора национальной экономики и без дополнительного комплекса мер, предусмотренных Стратегией доверия, применяют при расчетах белорусский рубль, ориентируются на него в расчетах себестоимости выпускаемой продукции и планируя размер прибыли. По большому счету доверие к национальной валюте необходимо повышать у субъектов частного сектора национальной экономики и у граждан, не осуществляющих предпринимательскую деятельность, что как раз и возможно в случае выпуска государственной криптовалюты, разрешения майнинга инновационных финансовых активов в глобальной компьютерной сети Интернет и введения криптовалюты как таковой в гражданский оборот в частном секторе национальной экономики при условии «... персонификации субъектов, имеющих право осуществлять деятельность по созданию цифровых кодов; регистрации цифровых кошельков, содержащих информацию о количестве хранящихся в них цифровых кодов и персональном ключе доступа к цифровому кошельку, для субъектов частной формы собственности регистрационного (заявительного) порядка осуществления

деятельности по созданию цифровых кодов, для субъектов государственной формы собственности разрешительного порядка осуществления деятельности по регистрации цифровых кошельков, созданию цифровых кодов и участию в экономических отношениях с применением криптовалюты» [18. – С. 28].

Изложенное позволяет сделать логичный вывод о необходимости наделения Национального банка Республики Беларусь (Центрального банка государства) полномочиями в сфере выпуска криптовалюты и регулирования крипторынка, что позволит:

- управлять процессами создания криптовалюты и ее применения в качестве средства платежа и накопления на государственной территории;
- проводить единую денежно-кредитную и налоговую политику в условиях применения криптовалюты в качестве дополнительного средства расчетов в частном секторе белорусской экономики;
- контролировать виды и объемы криптовалюты, имеющей хождение на государственной территории, направления и цели ее использования в качестве средства платежа;
- создать пользующуюся устойчивым спросом государственную криптовалюту Республики Беларусь;
- создать предпосылки для повышения доверия к национальным платежным средствам и снижения тенденции роста государственного долга.

Реализация Национальным банком предложенных выше полномочий в свою очередь будет способствовать стабилизации крипторынка в силу государственной обеспеченности криптовалюты, эмитированной Национальным банком, снижению волатильности инновационных финансовых активов, имеющих хождение на государственной территории, а также упрощению и удешевлению процедуры расчетов в силу отсутствия между сторонами расчетного правоотношения коммерческих банков, выполняющих при безналичных расчетах роль посредников.

Вместе с тем «... стремление разных государств как можно скорее выпустить собственную национальную криптовалюту... ведет к регулированию сферы цифровых денег и способствует их принятию обществом» [28].

Не следует устанавливать запрет на выпуск и обращение на государственной территории част-

ных криптовалют, выпущенных как национальными субъектами предпринимательской деятельности, так и субъектами иностранных юрисдикций. Однако процессы выпуска и обращения частных криптовалют должны быть подконтрольны Национальному банку как главному регулятору денежного обращения на государственной территории.

Более того, руководствуясь тем, что свободный, неподконтрольный государству майнинг и использование криптовалюты в гражданском обороте в качестве средства платежа, даже при условии ее ограниченного оборота исключительно в рамках частного сектора национальной экономики, может привести к таким негативным последствиям, как создание экономических условий для финансирования терроризма, нелегального оборота наркотических средств, их аналогов и прекурсоров, торговли людьми, подкупа должностных лиц, неподконтрольного государству увеличения денежной массы в национальной экономике. В связи с этим процесс создания криптовалюты и ее введения в гражданский оборот необходимо организовать, сделать управляемым и, соответственно, подконтрольным государству.

«Отмывание денег и нелегализованные переводы средств являются в криптосфере распространенными правонарушениями из-за относительной анонимности и слабого регулирования» [7. – С. 33].

Руководствуясь нашим предложением о включении криптовалюты в систему объектов гражданских прав в качестве самостоятельного вида нераскрытой информации и, соответственно, ее введения в ограниченный гражданский оборот в качестве средства обмена на белорусские рубли, товары, работы, услуги субъектов частной формы собственности, т. е., по сути, в качестве средства платежа, но не являющегося обязательным к приему по нарицательной стоимости на всей территории Республики Беларусь [17. – С. 13], процедуру майнинга (создания) криптовалюты и ее обмен (транзакции) на белорусские рубли, иностранную валюту, товары, работы, услуги, другие виды криптовалюты, логично передать под контроль Национального банка Республики Беларусь.

Изложенное позволяет сделать вывод о том, что применительно к Республике Беларусь, непосредственно Национальный банк необходимо определить в качестве государственного регулятора крипторынка посредством внесения изменений в соответствующие нормативные пра-

вовые акты, что также применимо и к другим государствам – участникам ЕАЭС.

Предлагаемый подход обусловлен тем, что Национальный банк (центральные банки других государств – участников ЕАЭС) Республики Беларусь выступает регулятором денежного обращения, определяет порядок расчетов (ст. 7 Банковского кодекса Республики Беларусь от 25 октября 2000 г. (далее – Банковский кодекс), одной из его основных целей деятельности является обеспечение эффективного, надежного и безопасного функционирования платежной системы (ст. 25 Банковского кодекса). При этом инновационные финансовые активы рассматриваются как средство расчетов (платежа) и накопления.

Таким образом, в случае введения криптовалюты в гражданский оборот в частном секторе национальной экономики непосредственно Национальный банк Республики Беларусь (Центральный банк) должен выступить в качестве органа государственного управления, цель деятельности которого и состоит в том, чтобы обеспечить стабильность денежного обращения (введение криптовалюты в качестве средства расчетов, даже исключительно в частном секторе национальной экономики, будет составлять часть денежного обращения), финансовой и экономической системы государства.

Так, применительно к Республике Беларусь в случае введения криптовалюты в гражданский оборот в частном секторе национальной экономики нет необходимости создавать новую систему нормативных правовых актов, что связано с определенными финансовыми и временными затратами. Процедуру обращения инновационных финансовых активов и контроля за этой деятельностью Национального банка целесообразно и возможно вписать в существующую систему законодательства Республики Беларусь, что частично в рамках первоочередных мероприятий предложено в наших исследованиях [17. – С. 13–14] и может быть экстраполировано на систему законодательства других государств – участников ЕАЭС с учетом национальных особенностей законодательства каждого из государств – участников ЕАЭС.

Таким образом, исходя из тенденции, постепенно складывающейся в мировой банковской и финансовой системах, можно сделать вывод о том, что инновационные финансовые активы будут включены в состав применяемых банками финансовых инструментов, чем обусловлена

необходимость внесения изменений в правовой статус центрального банка государства применительно к Республике Беларусь – Национального банка – с целью закрепления за ним компетенций, позволяющих выступать регулятором рынка криптовалюты.

Изложенное позволяет сделать ряд выводов:

– во-первых, развитие цифровых экономик государствами – участниками ЕАЭС способствует глобальной трансформации экономической системы;

– во-вторых, в рамках трансформации экономики в направлении ее цифровизации отказ от применения криптовалюты, признанной инновационным финансовым активом и одним из атрибутов цифровой экономики, является нелогичным, не соответствующим сути цифровизации экономики, которая не представляется полноценной без цифровизации средств расчетов;

– в-третьих, на территории ЕАЭС в настоящее время не созданы надлежащие, в первую очередь правовые условия, для развития рынка криптовалюты, ее безопасного применения, не предусмотрены гарантии защиты владельцев цифровых кошельков от возможного несанкционированного доступа к содержащимся в них цифровым кодам, а также не приняты надлежащие меры, направленные на снижение рисков финан-

совых потерь вследствие высокой волатильности инновационных финансовых активов, что является фактором, сдерживающим инвестиционную привлекательность единого экономического пространства для субъектов хозяйствования частной формы собственности, в том числе инвесторов, принадлежащих юрисдикциям, не входящим в состав ЕАЭС;

– в-четвертых, в процессе создания эффективной правовой основы введения криптовалюты в гражданский оборот в качестве средства платежа в частном секторе национальной экономики полномочиями государственного регулятора рынка инновационных финансовых активов необходимо наделить центральный банк;

– в-пятых, развитие рынка криптовалюты следует признать одним из условий эффективного построения цифровой экономики, ее инвестиционной привлекательности, что предполагает необходимость введения криптовалюты в гражданский оборот и, соответственно, создания правовой основы развития крипторынка, способной обеспечить безопасность применения инновационных финансовых активов на уровне ЕАЭС, на национальном уровне каждого государства – члена ЕАЭС, а также на уровне каждого отдельного частного хозяйства, находящегося на территории единого экономического пространства.

Список литературы

1. Анохин Н. В., Шмырева А. И. Криптовалюта как инструмент финансового рынка // Идеи и идеалы. – 2018. – № 3 (37). – Т. 2. – С. 39–49.
2. Банки, принимающие криптовалюты, такие как биткойн. – URL: <https://www.offshorecompany.com/ru/banking/banks-accepting-cryptocurrency/>
3. Блокчейн и криптовалюта: что это такое? – URL: <https://ru.euronews.com/2018/09/07/blockchain-explainer-ru>
4. Глава Нацбанка против использования криптовалют в РБ, но допускает их применение за рубежом. – URL: <https://select.by/content/view/14242>
5. Господство Bitcoin и исчезновение альткоинов. 4 главных тренда 2020 года. – URL: <https://www.rbc.ru/crypto/news/5e0b19b59a7947f06850f31f>
6. Государственные криптовалюты. Что нужно знать о проектах центробанков? – URL: <https://3commas.io/ru/blog/gosudarstvennye-kriptovalyuty-chto-nuzhno-znat-o-proektakh-centrobankov-2>
7. Дорожкин С. Криптовалюты: теория и практика // Банковский вестник. – 2018. – № 8. – С. 30–37.
8. Зачем Китай создает собственную криптовалюту. – URL: https://yandex.ru/news/story/Zachem_Kitaj_sozdaet_sobstvennuyu_kriptovalyutu--7eaa9996795797dbc5b78f35b0a697dd?from=rubric&lang=ru&lr=213&persistent_id=71096097&rubric=business&stid=5SelZ7Fh7gXgX-AoMyDJ
9. Китай запускает государственную криптовалюту: как это может изменить финансовый мир. – URL: <https://vc.ru/finance/122749-kitay-zapuskayet-gosudarstvennuyu-kriptovalyutu-kak-eto-mozhet-izmenit-finansovyy-mir>

10. Криптовалюта в банковской сфере. – URL: <https://utmagazine.ru/posts/21915-kriptovalyuty-v-bankovskoy-sfere>
11. Криптовалюты и блокчейн как атрибуты новой экономики. – URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_makroec_pol/SiteAssets/%D0%94%D0%BE%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D0%B4.pdf
12. Криптовалюты: деньги будущего. – URL: <https://sputnik.by/economy/20180907/1037531713/zampred-nacbanka-luchshe-upravlyat-kriptovalyutami-chem-pytatsya-otri>
13. Криптографические технологии помогут банкам привлекать иностранную валюту в страну. – URL: <https://naviny.by/article/20171016/1508133067-budut-li-belorusskie-banki-rabotat-s-kriptovalyutami>
14. Крупнейшая сделка в истории. Кто-то одной транзакцией перевел биткойнов на \$ 1,1 млрд с комиссией \$ 80. – URL: <https://itc.ua/news/krupnejshaya-sdelka-v-istorii-kto-to-odnoj-tranzakcziej-perevel-bitkoinov-na-11-mlrd-s-komissiej-80/>
15. Крупнейшие банки запретили покупку криптовалют с кредитных карточек. – URL: <https://officelife.media/news/major-banks-have-banned-the-purchase-of-cryptocurrency-credit-cards/>
16. Крупнейшие банки мира инвестируют в новую криптовалюту – Reuters. – URL: <https://finance.liga.net/cryptoeconomics/novosti/krupneyshie-banki-mira-investiruyut-v-novuyu-kriptovalyutu---reuters>
17. Маньковский И. А. Инновационные финансовые активы как неизбежный атрибут цифровой экономики: пути совершенствования законодательства Республики Беларусь // Цифровая экономика образованию и науке Союзного государства Беларуси и России : сборник статей Международной научно-практической конференции. 26–28 февраля 2020 г. – Минск : Изд-во БГАТУ, 2020. – С. 12–17.
18. Маньковский И. А. Криптовалюта как атрибут цифровой экономики: правовая основа введения в гражданский оборот // На пути к гражданскому обществу. – 2020. – № 2 (38). – С. 24–30.
19. Маньковский И. А., Вабищевич С. С. Криптовалюта как объект гражданских прав и экономических интересов: современное состояние проблемы // Крымский академический вестник. – 2020. – № 13. – С. 93–102.
20. Маньковский И. А., Вабищевич С. С. Криптовалюта как средство платежа и накопления: тенденции развития законодательства в условиях региональной экономической интеграции // Юстиция Беларуси. – 2020. – № 6. – С. 41–45.
21. Маньковский И. А. Режим гражданского оборота как средство управления цифровой экономикой в условиях интеграции в рамках ЕАЭС // Экономика. Право. Общество. – 2020. – № 1 (21). – С. 74–82.
22. Нацбанк и ПБТ выработали единую позицию к майнингу и работе банков по Декрету № 8. – URL: <https://findirector.by/articles/element/natsbank-i-pvt-vyrabotali-edinuyu-pozitsiyu-k-mayningu-i-rabote-bankov-po-dekretu-8/>
23. Рейтинг стран мира по уровню валового внутреннего продукта. – URL: <https://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gdp/rating-countries-gdp-info>
24. Россия оказалась пятой в мире по популярности использования биткойнов. – URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2016/02/26/631483-rossiya-okazalas-pyatoi-mire-populyarnosti-ispolzovaniya-bitkoinov>
25. ЦБ РФ: в новой редакции законопроекта о ЦФА вводится запрет на выпуск и обращение криптовалют. – URL: <https://forklog.com/tsb-rf-v-novoj-redaktsii-zakonoproekta-o-tsfa-vvoditsya-zapret-na-vypusk-i-obrashhenie-kriptovalyut/>
26. Шкатулка Сатоши. Что происходит с криптовалютами в мире. – URL: <https://www.rbc.ru/crypto/news/5ce64a8b9a794776a7a1f1a9>
27. Это интересно. Мировые банки, работающие с криптовалютой. – URL: <https://prague.bc.events/ru/news/eto-interesno-mirovie-banki-rabotayushchie-s-kriptovalyutami>
28. Libra, Bakkt и Bitcoin. Как изменится рынок криптовалют в 2020 году. – URL: <https://www.rbc.ru/crypto/news/5e01fb1d9a7947e9e3b68632>

Правовое регулирование товарных знаков в странах Европы (на примере Франции)

А. В. Тимофеева

аспирантка кафедры гражданско-правовых дисциплин РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»,
117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: Timofeeva.av@rea.ru

Legal Regulation of Trademarks in European Countries (on the Example of France)

A. V. Timofeeva

Post-Graduate Student of the Department of Civil Legal Disciplines of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997, Russian Federation
E-mail: Timofeeva.av@rea.ru

Аннотация

На современном этапе развития страны Европы сталкиваются с необходимостью гармонизации своих правовых систем путем имплементации регулятивных актов Европейского союза во всех сферах жизни общества, в том числе в сфере правового регулирования товарных знаков. В статье затронуты аспекты правового регулирования товарных знаков на примере Франции. Проанализированы типы товарных знаков, условия их регистрации, требования, предъявляемые к товарным знакам, а также возникающие противоречия при регистрации товарных знаков. Кроме того, рассмотрено влияние директив и регламентов ЕС в сфере регулирования товарных знаков на правовую систему Франции. Учитывая межотраслевой характер правового института интеллектуальной собственности, автор обосновывает преимущества французского опыта, сочетающего различные формы и методы правового регулирования и защиты интеллектуальной собственности. Принципы правовой охраны для результатов любого творческого и интеллектуального труда во Франции соответствуют международным стандартам. Помимо участия во всех международных актах и соглашениях, Франция имеет собственное национальное законодательство в сфере авторских и патентных прав. Это позволяет авторам и изобретателям обеспечивать полноценную защиту своих прав от нарушений.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, графическое обозначение, Кодекс интеллектуальной собственности, Национальный институт промышленной собственности, директивы Европейского союза.

Abstract

At the present stage of development, European countries are faced with the need to harmonize their legal systems by implementing European Union regulations in all spheres of society, including in the field of legal regulation of trademarks. This article will cover aspects of legal regulation of trademarks based on the example of France. It will analyze the types of trademarks, conditions for registering trademarks, requirements for trademarks, as well as contradictions that arise when registering trademarks. In addition, the impact of EU directives and regulations in the field of trademark regulation on the French legal system will be considered. Taking into account the cross-sectoral nature of the legal Institute of intellectual property, the advantages of the French experience, which combines various forms and methods of legal regulation and protection of intellectual property, are justified. The principles of legal protection for the results of any creative and intellectual work in France comply with international standards. In addition to participating in all international acts and agreements, France has its own national legislation in the field of copyright and patent rights. This allows authors and inventors to ensure full protection of their rights from violations.

Keywords: intellectual property, graphic designation, intellectual property Code, national Institute of industrial property, European Union directives.

Основой правового регулирования товарных знаков во Франции является Седьмая книга Кодекса интеллектуальной собственности (далее – КИС) (*Code de la propriété intellectuelle*)¹, кроме того, регулятивные положения содержатся в Гражданском (*Code civil*)², Торговом (*Code de commerce*)³, Гражданско-процессуальном (*Code de procédure civile*)⁴ и Уголовном кодексах (*Code pénal*)⁵, а также в директивах Европейского союза (далее – ЕС).

В соответствии со статьей L.711-1 КИС, товарные знаки – это графически представленное обозначение (знак), служащее для индивидуализации товаров или услуг одного юридического лица от товаров и услуг другого. При этом товарный знак может быть представлен в виде наименований во всех формах: слова, сочетания слов, фамилии и географических названий, псевдонимов, букв, цифр, сокращений; звуковых знаков – звуки и музыкальные фразы; образных знаков – наклейки, логотипы, оттенки цвета и т. д.

В положении статьи L.715-1 КИС определено наличие коллективных товарных знаков. Коллективный товарный знак может быть использован любым лицом, которое соответствует правилам использования, выданным владельцем зарегистрированного товарного знака.

Следует подчеркнуть, что Директива ЕС по товарным знакам 2015/2436 (*Directive (EU)*)⁶ и Ре-

гламент 2017/1001 (*Regulation (EU)*)⁷ отменили требование графического представления и ввели правило, согласно которому, различные виды знаков, такие как вкус, запах или движение, могут быть зарегистрированы в качестве товарного знака. С 1 октября 2017 г. новая категория знаков может быть зарегистрирована как европейские товарные знаки. Изменения во французское законодательство должны были быть внесены до 14 января 2019 г., однако ожидается, что только в 2020 г. произойдут изменения в соответствующие положения КИС.

Согласно положениям статьи L.711-2 КИС, графически представленное обозначение не может быть зарегистрировано в качестве товарного знака, если оно не обладает отличительной чертой в отношении обозначенных товаров или услуг. Кроме того, согласно статье L.711-3 КИС, невозможно зарегистрировать в качестве товарного знака обозначение, если таковое исключено статьей 6 Парижской конвенции или может быть отнесено как противоречащее публичному порядку, использование запрещено законом если такое обозначение не дает четкого определения или вводит в заблуждение относительно качества или географического происхождения товара. В соответствии со статьей L.711-4 КИС графическое обозначение не может быть зарегистрировано в качестве товарного знака, в случае если регистрация такого товарного знака будет нарушать иные интеллектуальные права (ранее зарегистрированные товарные знаки, наименования компаний, фирменное наименование, охраняемое наименование места происхождения товара и т. д.).

Регистрацией товарных знаков во Франции занимается Национальный институт промышленной собственности (*Institut National de la Propriété Industrielle/INPI*) (далее ИНПИ)⁸.

Ведомство отвечает за рассмотрение заявок на регистрацию товарных знаков во Франции. Кроме того, ИНПИ регулирует процесс подачи заявок на регистрацию международных товарных

¹ *Code de la propriété intellectuelle. Livre VII : Marques de fabrique, de commerce ou de service et autres signes distinctifs.* – URL: <https://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do?cidTexte=LEGITEXT000006069414&dateTexte=20080129>

² *Code civil.* – URL: <https://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do?cidTexte=LEGITEXT000006070721&dateTexte=20200310>

³ *Code de commerce.* – URL: <https://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do?cidTexte=LEGITEXT000005634379&dateTexte=20200310>

⁴ *Code de procédure civile.* – URL: <https://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do?cidTexte=LEGITEXT000006070716&dateTexte=20200310>

⁵ *Code pénal.* – URL: <https://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do?cidTexte=LEGITEXT000006070719&dateTexte=20200310>

⁶ *Directive (EU) 2015/2436 of the European Parliament and of the Council of 16 December 2015 to Approximate the Laws of the Member States Relating to Trade Marks.* – URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:OJ.L_.2015.336.01.0001.01.ENG&toc=OJ:L:2015:336:TOC

⁷ *Regulation (EU) 2017/1001 of the European Parliament and of the Council of 14 June 2017 on the European Union Trade Mark.* – URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:OJ.L_.2017.154.01.0001.01.ENG&toc=OJ:L:2017:154:TOC

⁸ *Institut National de la Propriété Industrielle.* – URL: <https://www.inpi.fr/fr>

знаков через Всемирную организацию интеллектуальной собственности (ВОИС).

Заявка на регистрацию товарного знака может быть подана любым физическим или юридическим лицом, таким как государственная или коммерческая компания, ассоциация, правительство (представленное одним из его министерств) или территориальный коллектив.

Заявитель (физическое лицо) должен проживать во Франции или в случае компании она должна быть учреждена во Франции, в государстве – члене Европейского союза. Он также может быть гражданином государства – члена Парижского союза, государства – члена Всемирной торговой организации или страны, связанной с Францией посредством двусторонней конвенции [3].

Товарный знак может принадлежать одному физическому или юридическому лицу, или на основе совместного владения собственностью. При этом заявка на товарный знак может быть подана самим заявителем или через представителя.

Согласно статье R.712-3 КИС, заявка на регистрацию должна включать в себя персональные данные заявителя (в случае если заявителем является физическое лицо, обязательные данные включают в себя фамилию, имя, полный адрес; если заявителем выступает юридическое лицо, обязательной информацией являются название компании, ее организационно-правовая форма, а также адрес); необходимую информацию о представителе, если таковой имеется (юрист или поверенный по товарным знакам), а также доверенность; копию товарного знака; перечень товаров и услуг, относящихся к соответствующему знаку; подтверждение об уплате государственной пошлины и т. д.

Регистрация товарных знаков осуществляется путем заполнения онлайн-формы регистрации с приложением вышеназванной информации. Затем французское ведомство ИНПИ рассматривает поданную заявку, и при условии, что заявка на товарный знак соответствует формальным требованиям, а также в ней отсутствуют основания для отказа, заявка рассматривается и публикуется в течение шести недель после ее подачи. В случае наличия оснований для отказа, французское ведомство уведомляет заявителя об этом и предоставляет время для внесения соответствующих изменений в поданную заявку. Необходимо отметить, что в течение двух меся-

цев после опубликования заявки любая третья сторона может подать заявление о признании заявки недействительной. В случае отсутствия возражений от любой третьей стороны, ИНПИ выдает разрешение на регистрацию соответствующего товарного знака в течение шести месяцев после подачи заявки, публикует регистрационные данные и выдает соответствующее свидетельство о регистрации.

Согласно статье L.711-1 КИС, для регистрации товарного знака должны быть выполнены различные требования, касающиеся графических характеристик в зависимости от типа товарного знака: словесный товарный знак – графическое представление обычно не вызывает трудностей, в случае если используется термин на иностранном языке, возможно использование перевода; фигурный товарный знак – к заявке должен быть приложен файл, содержащий изображение товарного знака; товарный знак, состоящий из комбинации различных цветов – цвет должен быть достаточно описан, например, с помощью цветового кода Pantone или точной композиции цвета; голограммы – заявка должна содержать одно или несколько изображений голографического элемента(ов), исключая саму голограмму; трехмерные торговые марки – должны быть представлены фотографией или дизайном продукта; звуковая торговая марка – должна быть графически представлена с помощью музыкального нотного стана; обонятельный, вкусовой и движущийся товарный знак – если охрана таких типов товарного знака будет имплементирована в КИС, требование графического представления усложняет регистрацию таких знаков. Однако реализация директивы ЕС 2015/2436 все равно позволит зарегистрировать знаки этой категории.

Как было сказано выше, товарный знак в обязательном порядке должен содержать те товары и услуги, которые он описывает. Поэтому в заявке на регистрацию товарного знака должен быть точно указан перечень товаров и услуг. Согласно французскому закону о товарных знаках, товары и услуги классифицируются в соответствии с системой классификации Nice, исходя из которой все товары и услуги делятся на 45 классов: с 1 по 34 класс – товары, с 35 по 45 класс – услуги.

В соответствии со статьей R.712-2 КИС, наличие представителя (юриста) необходимо в двух ситуациях: заявитель не проживает или не был

учрежден во Франции или в государстве – члене Европейского союза; или заявка подается несколькими заявителями.

Если представитель не является адвокатом или французским юрисконсультантом по промышленной собственности, необходимо наличие доверенности (ст. R.712-2 КИС). При этом по французскому законодательству доверенность не требует нотариального заверения.

В соответствии со статьей 712-7 КИС, товарный знак не может быть зарегистрирован, если его нельзя представить графически (требование было отменено директивой ЕС 2015/2436, но сама директива пока не имплементирована во французское законодательство); в случае отсутствия у товарного знака отличительных черт (ст. L.711-2 КИС) если таковое исключено статьей 6 Парижской конвенции или может быть отнесено как противоречащее публичному порядку, либо в случае, если такое обозначение не дает четкого определения или вводит в заблуждение относительно качества или географического происхождения товара (ст. L.711-3 КИС).

В случае если заявка не соответствует требованиям статей с L.711-1 по L.711-3 КИС, французское ведомство уведомит заявителя и предоставит срок для изменения заявки.

Если заявка отклонена, решение французского ведомства может быть обжаловано в компетентном апелляционном суде в течение одного месяца с момента уведомления заявителя об отказе (ст. R.411-19 и R.411-20 КИС). Сроки для подачи апелляции продлеваются на один месяц для жителей заморских территорий Франции и на два месяца для иностранцев.

В случае если обжалование в апелляционном суде ни к чему не привело, заявитель имеет право подать заявление в кассационный суд – Верховный суд Франции.

Согласно статье L.712-4 МПК, третьи лица могут подать возражение против регистрации заявки на товарный знак на следующих основаниях: наличие более ранней заявки на регистрацию товарного знака; наличие права на имя, изображение, наименование места происхождения или географическое наименование, использованные в товарном знаке ранее; наличие эксклюзивного лицензиата данного товарного знака; предыдущая регистрация и использование данного товарного знака.

Возражение против заявки на регистрацию может быть подано владельцем ранее используемого товарного знака; генеральным директором Национального института происхождения и качества, если товарный знак может нанести вред существующему географическому наименованию и т. д.; владельцем исключительного права на эксплуатацию (т. е. эксклюзивным лицензиатом), если иное не предусмотрено договором.

Согласно статье L.712.1 КИС, срок действия регистрации на товарный знак составляет 10 лет с даты подачи заявки на регистрацию.

В соответствии со статьями L.712-9 и R.712-24 КИС, действие регистрации товарного знака может быть продлено на дополнительные 10 лет. Заявление о продлении товарного знака может быть подано в течение шести месяцев до истечения срока действия товарного знака. В случае невозможности продления регистрации товарного знака в течение этого времени, владелец может продлить действие регистрации товарного знака за дополнительную плату в размере 125 евро.

В соответствии со статьями L.714-5 и L.714-6 КИС, товарный знак может быть аннулирован в случае если в течение непрерывного пятилетнего периода его владелец не использовал товарный знак по назначению, из-за владельца товарный знак стал общим названием товара или услуги при осуществлении торговых отношений или его использование вводит в заблуждение относительно качества товара или места его происхождения.

Согласно французскому законодательству, процесс аннулирования товарного знака начинается с подачи искового заявления в компетентный суд первой инстанции.

Вместе с тем законодательство Франции о товарных знаках уделяет огромное внимание привлечению нарушителя к ответственности. Так, в соответствии со статьей L.716-5 КИС, разбирательство о нарушении использования товарного знака может быть начато владельцем товарного знака или его эксклюзивным лицензиатом.

Если эксклюзивный лицензиат желает начать разбирательство сам, он может сделать это только в случае наличия лицензионного соглашения, зарегистрированного в Национальном реестре товарных знаков, которое не запрещает эксклюзивному лицензиату инициировать такое действие; владелец товарного знака не возбуж-

дает разбирательство после получения уведомления о нарушающих действиях [2].

Истец возбуждает разбирательство путем подачи искового требования в компетентный суд первой инстанции.

Прежде чем начать судебное разбирательство владелец товарного знака (или эксклюзивный лицензиат) должен собрать доказательства нарушений. С этой целью, в соответствии со статьей L.716-7 КИС, владельцы товарных знаков могут запросить у председателя компетентного суда первой инстанции разрешение на проникновение совместно с судебным приставом в помещение предполагаемого нарушителя или третьей стороны. Затем судебный пристав должен собрать необходимые доказательства, в частности, конфисковать контрафактную продукцию. Судебный пристав также имеет право собирать любые документы, содержащие данные о нарушении использования товарного знака.

После того, как доказательства нарушения собраны, владелец торговой марки (или эксклюзивный лицензиат) должен отправить нарушителю официальное уведомление (письмо о прекращении и отказе) с просьбой о прекращении действия нарушителя.

В этой связи следует отметить, что в соответствии со статьей 56 Гражданского процессуального кодекса, и, если иное не срочно или в силу рассматриваемого вопроса не обосновано иным образом, истец должен указать в судебном приказе действия, предпринятые для мирного разрешения спора. При отсутствии каких-либо попыток достичь мирового соглашения судья может предложить начать согласительную процедуру или процедуру посредничества между сторонами.

Если попытки мирового соглашения не увенчались успехом, заявитель может официально начать разбирательство, подав судебный иск в компетентный суд.

Примером такого судебного разбирательства является Постановление Суда Европейского союза (CJEU) от 12 июня 2018 года, C163/16, «Кристиан Лубутен»¹.

Данное решение Суда ЕС связано с толкованием статьи 3 (1) (e) (iii) Директивы 2008/95 /ЕС Европейского парламента. Запрос толкования был сделан в ходе разбирательства по поводу нарушения прав на товарный знак, с одной стороны, г-ном Кристианом Лубутеном и его компанией (далее – Лубутен), а с другой – Van Haren Schoenen BV (далее – Ван Харен) в отношении продажи Ван Хареном обуви, которая предположительно нарушила торговую марку, принадлежащую г-ну Лубутену.

Суду по существу был задан вопрос, состоит ли знак, состоящий из определенного цвета, нанесенного на определенную часть изделия (подошва обуви на высоком каблуке), исключительно из формы в значении статьи 3 (1) (e) (iii) Директивы 2008/95.

Суд постановил, что, принимая во внимание, что Директива 2008/95 не дает определения понятия «форма», значение и сфера применения этой концепции должны, как последовательно утверждал Суд, определяться с учетом ее обычного значения на повседневном языке, а также с учетом контекста, в котором это происходит. Хотя верно то, что форма продукта или части продукта играет роль в создании контура для цвета, нельзя утверждать, что товарный знак состоит из этой формы в том случае, когда при регистрации товарного знака, заявитель не стремился каким-либо образом защитить данную форму, но стремился защитить нанесение цвета на конкретную часть этого продукта.

В результате спор по данному вопросу был решен в пользу Лубутена. В решении от 15 мая 2018 г. Парижский апелляционный суд также подтвердил действительность товарного знака Лубутена (CA Paris, 25 мая 2018 г., № 17) / 07124).

Важной чертой правового регулирования аннулирования товарного знака является участие Франции в ЕС. Поскольку в соответствии с Директивой 2015/2436 процедура аннулирования больше не будет находиться исключительно в компетенции французских судов. К январю 2023 г. государства-члены должны обеспечить эффективную и оперативную административную процедуру в своих ведомствах для аннулирования товарного знака. При этом процедура аннулирования товарного знака может быть запрошена любой третьей стороной, интересы которой затронуты.

¹ Постановление Суда Европейского союза (CJEU) от 12 июня 2018 г., C163/16, «Кристиан Лубутен». – URL: <http://curia.europa.eu/juris/celex.jsf?celex=62016CJ0163&lang=en&type=TXT&ancre=>

В соответствии с прецедентным правом Франции, законные интересы третьей стороны определяются как желание использовать аналогичный товарный знак без риска нарушения процедуры, желание компании расширить свою деятельность посредством производства и предоставления идентичных товаров или услуг.

В случае начала процедуры аннулирования регистрации товарного знака, владелец товарного знака может оспорить необходимость данной процедуры, предоставив доказательства подлинного использования товарного знака в течение соответствующего периода времени. Доказательства обычно представляют собой документы о количестве продаж, рекламе, каталоги и статьи в прессе. Доказательством может быть установление того, что товарный знак не был введен в действие по уважительной причине, т. е. препятствие связано с законодательством страны.

В последнее время в законодательство Франции были внесены существенные изменения, касающиеся товарных знаков. Директива (ЕС) 2016/943 от 8 июня 2016 г. о защите нераскрытой ноу-хау и коммерческой информации (коммерческой тайны) от их незаконного приобретения, ис-

пользования и раскрытия была введена во французское законодательство законом от 30 июля 2018 г. и Указом от 11 декабря 2018 г. Внедрение данной директивы существенно повлияло на правовое регулирование объектов интеллектуальной собственности, особенно в случаях нарушения использования товарных знаков.

В частности, в связи с принятием Директивы были внесены изменения в статьи R.716-2 и R.722-2 КИС, в которых сказано, что при вынесении постановления об отмене права пользования товарным знаком, судья может по своему усмотрению распорядиться о передаче некоторых документов на условное депонирование; предполагаемый нарушитель может потребовать, чтобы некоторые документы, которые он считает конфиденциальными, были опечатаны до тех пор, пока эксперт не определит, какая информация является секретной, а какая – нет. В связи с этим Верховный суд Франции указал, что запрос о раскрытии любой информации, связанной с продажей бумаги с водяными знаками конкуренту, является слишком обширным и может нарушать положения о защите коммерческой тайны [1].

Список литературы

1. Botis D., Maniatis S., von Mühlendahl A., Wiseman I. *Trade Mark Law in Europe* (3. Aufl.). – Oxford, Oxford University Press, 2016. – P. 239.
2. Cour de cassation, Chambre commerciale, 7 mars 2018, 16-17632. – URL: <https://juricaf.org/arret/FRANCE-COURDECASSATION-20180307-1617632>
3. Kur A., Senftleben M. *European Trade Mark Law*. – 1st ed. Oxford University Press, 2017. – May 2.

К вопросу международно-правовой защиты иностранных инвестиций в эру цифровой экономики (теоретический аспект)

В. А. Середа

кандидат юридических наук, доцент кафедры гражданско-правовых дисциплин
РЭУ им. Г. В. Плеханова.

Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»,
117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: vs550461@gmail.com

On the Issue of International Legal Protection of Foreign Investment in the Era of the Digital Economy (Theoretical Aspect)

V. A. Sereda

PhD of Law, Associate Professor of the Department of Civil Legal Disciplines of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997, Russian Federation.
E-mail: vs550461@gmail.com

Аннотация

В статье рассматриваются некоторые теоретические аспекты международно-правовой защиты иностранных инвестиций в эру цифровой экономики. Автором освещаются отдельные проблемные моменты урегулирования инвестиционных споров между инвестором и государством, а также прослеживается судебная практика арбитражных трибуналов Международного центра по урегулированию инвестиционных споров (МЦИУС). Подчеркивается важная роль судебного прецедента, Вашингтонской конвенции МЦИУС, Венской конвенции о толковании договоров (далее – Венская конвенция) и научных разработок в идентификации иностранных капиталовложений на современном этапе общественного развития. На основе их анализа вносится вклад в разработку категории «иностранные капиталовложения» и обосновывается потребность дальнейшего применения в полном объеме теста Салини в практике арбитражей МЦИУС для квалификации проекта в качестве зарубежных вкладов в экономику. Подчеркивается, что Конвенция содержит всеобъемлющие концептуальные юридические и экономические характеристики капиталовложений с иностранным элементом, пригодные для оценки в арбитражной практике урегулирования споров между инвестором и государством в условиях цифровой экономики, которые должны проецироваться в национальное законодательство и межгосударственные соглашения об инвестициях для создания благоприятного инвестиционного режима и воплощения гарантий защиты иностранных инвесторов на основе наработанного арсенала экономико-правовых исследований.

Ключевые слова: международный инвестиционный арбитраж, международное право защиты инвестиций, гарантии защиты инвесторов, оптимизация урегулирования споров инвестора с государством.

Abstract

The article discusses some theoretical aspects of the international legal protection of foreign investment in the era of the digital economy. The author highlights some problematic issues of the settlement of investment disputes between the investor and the state, as well as the judicial practice of the arbitration tribunals of the International Center for the Settlement of Investment Disputes. The important role of judicial precedent, the Washington Convention of the ICSID, the Vienna Convention on the Interpretation of Treaties (hereinafter referred to as the Vienna Convention) and scientific developments in identifying foreign investment at the present stage of social development are emphasized. Based on their analysis, a contribution to the development of the category of foreign investments is made and the need for further full application of the Salini test in the practice of ICSID arbitration in order to qualify the project as foreign contributions to the economy is substantiated. It is emphasized that the Convention contains quite comprehensive conceptual legal and economic characteristics of investments with a foreign element, suitable for assessment in arbitration practice of the settlement of disputes between investor and state in a digital economy. Which should be projected into national legislation and interstate investment agreements to create a favorable investment regime and

implement guarantees for the protection of foreign investors on the basis of an established arsenal of economic and legal research.

Keywords: international investment arbitration, international investment protection law, guarantees for investor protection, optimization of the settlement of investor disputes with the state.

Вошедшая в нашу жизнь цифровая экономика выступает сегодня ключевым фактором роста и устойчивого развития, а также становления современного гражданского социума. Стремительно развивающиеся на фоне этого региональные интеграционные процессы и продвигающаяся инновационная и технологическая оснащенность [5. – С. 8] нацеливают регулятора на реформирование и обновление всех сфер общественной инфраструктуры и экономического потенциала нынешней России. «Перед Россией стоит задача не просто войти в пятерку крупнейших экономик, а обеспечить технологическое и пространственное развитие, повысить уровень жизни граждан»¹. В свою очередь «экономические преобразования вызывают широкую потребность предпринимательской инициативы и максимального получения частных капиталовложений» [8. – С. 22]. Президент России Владимир Путин, допуская приход зарубежных инвесторов в отечественные стратегические отрасли, в своем выступлении на пленарном заседании ВЭФ заявил, что не видит «ни одного направления, которое могло бы быть закрыто для наших иностранных партнеров. Наоборот, мы заинтересованы в их привлечении»². В этих условиях остаются актуальными результаты новейших доктринальных разработок для выработки единой отечественной стратегической политики в сфере иностранных инвестиций с целью создания привлекательного инвестиционного климата в государстве в условиях ограниченного внешнего финансирования. Имеющиеся научные достижения, находящиеся на стыке экономической и правовой науки, в целом отражают общетеоретические и практические потребности индустриальной эпохи и рыночной экономической формации. В то же время на их основе следует и дальше развивать исследовательский потенциал международного права защиты инвестиций уже исходя из потребностей цифровой экономики и инноваций через взаимодействие правовой и экономической составляю-

щих. Поэтому нарабатанный теоретический и практический материал последних десятилетий и сложившаяся арбитражная практика урегулирования споров между инвестором и государством-реципиентом (ISDS), подчеркивают актуальность проводимого исследования и выступают новым вектором комплексного рассмотрения современных проблем защиты иностранных инвестиций на межгосударственном уровне, выработки последовательного подхода к толкованию дефиниции «иностранные инвестиции» в науке и практике арбитражных трибуналов, а также поиска оптимальных путей реформирования системы инвестиционного арбитража МЦУИС в эпоху цифровых технологий и инноваций.

Цель настоящего исследования: рассмотрение проблематики категории «иностранные инвестиции» и ее роли в практике урегулирования споров трибуналами Международного центра по урегулированию инвестиционных споров между частным инвестором и государством для оптимизации и дальнейшего совершенствования механизма международно-правовой защиты иностранных инвестиций в эру цифровой экономики.

Методы исследования: анализ и синтез, логический метод, сравнительно-правовой метод, обобщение, экономико-правовой метод.

Постановка задачи

В условиях цифровизации экономики мировое сообщество сталкивается с рядом новых и сложных проблем, в том числе и в сфере международно-правовой защиты инвестиций. Специфика международного права защиты инвестиций имеет свои особенности. Во-первых, данное право в значительной степени наполняется содержанием и развивается на основе подпитки практикой (судебными прецедентами) урегулирования споров в арбитражном производстве с участием государств и инвесторов. Во-вторых, его развитие, как правило, происходит соответственно ex post перспективы, т. е. когда отношения между принимающим государством и инвестором уже перешли в спорный характер [9. – С. 81].

Урегулирование споров между инвестором и государством арбитражными трибуналами Международного центра по урегулированию инвести-

¹ URL: <https://rg.ru/2019/06/06/reg-szfo/putin-priglasil-inostrannyh-investorov-v-nacproekty.html>

²URL: <https://russian.rt.com/business/news/665287-dalnii-vostok-inostrannye-partnery>

ционных споров (далее – МЦУИС/ICSID), поддерживаемое почти тремя тысячами двусторонних инвестиционных договоров (далее – ДИД/ВТ)¹, служило основным механизмом разрешения инвестиционных споров в течение не одного десятилетия.

Эта правовая система разрешения спорных позиций позволяет пострадавшим инвесторам предъявлять иски к государствам о возмещении убытков в арбитражных судах на том основании, что к их инвестициям относились несправедливо. Однако в последнее время в прессе и научной литературе появились критические нотки в отношении данного международного института урегулирования споров между инвестором и государством.

Для многих критиков основная проблема нынешней системы заключается в том, что она основана на модели коммерческого арбитража с участием специальных трибуналов, состоящих из назначенных сторонами арбитров, осуществляющих контроль за их деятельностью. Хотя их решения, как некоторые полагают, зачастую затрагивают публичное право и политику. В этих трибуналах отсутствует какая-либо апелляционная процедура, которая могла бы дать руководящее разъяснение по делу (кроме узкого процесса отмены явно незаконных решений), что, по утверждению некоторых комментаторов, иногда приводит к противоречивым и непоследовательным результатам, которые, как утверждается, нарушают основные нормы верховенства права.

В течение ряда последних лет некоторые европейские страны выражают определенную обеспокоенность концепцией урегулирования споров ICSID между инвестором и государством, которая ими не всегда обоснованно изображается как наднациональное осуществление власти, а также предоставление компаниям права предъявлять иск правительствам за упущенную выгоду в секретных международных трибуналах.

В данной работе в рамках заявленных целей исследования мы остановимся на рассмотрении лишь некоторых аспектов толкования дефиниции «иностранные инвестиции» в теории и практике международного права защиты инвестиций. Это

одна из самых злободневных и в то же время дискуссионных тем в современном международном праве защиты инвестиций, проецирующая существенные векторы на юрисдикцию арбитражных судов МЦУИС. Именно от ее правильного толкования международными арбитрами зависит не только, что понимается под зарубежными капиталовложениями, но и непосредственный уровень гарантий защиты инвесторов в эру информатизации. В соответствии с этим пониманием и должна вырабатываться определенная преемственность и оптимальность в международном правотворчестве для обеспечения эффективности международно-правового регулирования и результативности арбитражной процедуры.

Международный центр по урегулированию инвестиционных споров и дефиниция «иностранные инвестиции».

ICSID – организация, созданная в соответствии с Вашингтонской конвенцией 1965 г. (далее – Конвенция/Конвенция МЦУИС/Конвенция ICSID)² для содействия международным инвестициям путем создания органа для урегулирования споров между инвесторами и государствами, которые могут возникнуть в результате таких инвестиций³. Подписавшие Конвенцию полагали, что структурированный метод разрешения споров будет стимулировать международные инвестиции, а последние в свою очередь будут стимулировать экономическое развитие. Определяя юрисдикцию таких арбитражных групп, подписанты распространяли ее на международные инвестиции⁴.

Целью ICSID является создание благоприятного климата для международных инвестиций. Этот институт призван защищать инвесторов от прямой экспроприации, а также от других видов неравного и несправедливого отношения. При этом инвестиционный трибунал никак не препятствует государствам устанавливать свои собственные правила и законы. Однако, как оказалось, авторы Конвенции отказались дать единое

¹ По данным ЮНКТАД, по состоянию на 6 апреля 2020 г. в мире заключено 2 997 двусторонних инвестиционных соглашений и 390 других инвестиционных соглашений. – URL: <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements>

² Вашингтонская Конвенция 1965 г. «О порядке разрешения инвестиционных споров между государствами и иностранными лицами». Открыта для подписания в Вашингтоне 18 марта 1965 г. – URL: https://sccinstitute.com/media/69150/icsid_convention_ru.pdf

³ International Center for the Settlement of Investment Disputes Convention, Oct. 14, 1966, 17 U.S.T. 1270, 575 U.N.T.S.

⁴ Ibid, art. 25 (1).

полное определение дефиниции «инвестиции». Как полагают, разработчики Конвенции решили оставить инвестиции в конечном результате неопределенной категорией, поскольку они ожидали одобрения государств на управление юрисдикцией ICSID [3. – С. 5–12]. Для этого они передали державам право процедуры в письменном виде давать согласие на типы споров, представленных на рассмотрение, в которых они признают или же не признают юрисдикцию Международного инвестиционного суда¹. К сожалению, такое решение оставить дефиницию «инвестиции» лишь в некоторой степени неопределенной, все еще вызывает теоретические дискуссии и разногласия в арбитражной практике ICSID.

При этом, наоборот, как обосновывается дальше в статье, искомая дефиниция «инвестиции» нашла самую оптимальную концептуальную форму отражения в Конвенции, обеспечивая эффективность ее правоприменения. В свою очередь директор Института законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации, заместитель президента Российской академии наук, академик Российской академии наук Талия Хабриева подчеркивает, что именно «эффективность права выступает одним из ключевых инструментов обеспечения инновационной экономики и модернизации» [5. – С. 23], и несмотря на критику, является действенным и жизнеспособным международным инструментом для защиты иностранных инвесторов даже в условиях стремительно развивающейся эры цифровизации.

На практике страны определяют инвестиции в двусторонних инвестиционных договорах и на основании процедуры, а также оценочных критериев, закрепленных в Преамбуле и тексте Конвенции МЦУИС. Это усвоили и сами арбитры, хотя понимали, что одного только письменного согласия государств на процедуру недостаточно для обеспечения гарантий защиты инвестиций. Также должна существовать объективная формула/процедура идентификации инвестиций, чтобы установить внешние границы полномочий арбитража МЦУИС. Без такой процедуры государства могли бы применять ДИД для передачи

любого предмета спора, который они выбрали, в трибунал ICSID. На этом фоне возник вопрос практической разработки работоспособного инструментария идентификации, что следует относить к категории «инвестиции». На помощь в этом процессе пришла арбитражная практика урегулирования споров между иностранным инвестором и государством, принимающим капиталовложения, закрепившаяся в судебных прецедентах.

Поскольку ни одна из сторон в первых делах арбитража МЦУИС не высказала предложение о значимости данной проблемы, то несколько трибуналов без достаточно глубокого исследования пришли к выводу, что определение инвестиций было выполнено объективно.

Тест Салини в практике арбитражных трибуналов МЦУИС

Первый анализ объективного определения инвестиций произошел в *Fedax N 1. v. (Республика Венесуэла)*. Именно в этом кейсе заложены основополагающие элементы-критерии, ставшие в дальнейшем испытательным тестом, состоящим из четырех частей для определения инвестиций².

Этот тест был окончательно сформулирован в 2001 г. по делу *Salini et al v. Morocco*³, которое в настоящее время является ведущим по этому вопросу. Тест Салини определяет иностранные инвестиции как имеющие четыре элемента: 1) вложение финансов или других активов; 2) определенная продолжительность инвестиционного проекта; 3) элемент предпринимательского риска; 4) существенный вклад в экономическое развитие принимающего государства⁴.

С момента появления теста Салини многие арбитры аргументированно принимают его к руководству в определении проекта инвестиций. Тест также стал выступать ключевым инструментом международного права защиты инвестиций в процедуре урегулирования споров инвесторов с государством.

Характерный пример, широко известный на практике, находим в определении по делу *Patrick Mitchell v. Democratic Republic of Congo*, в котором *Annulment Committee* (Кассационный комитет) не признал, что образование офиса адвоката, вклю-

¹ ICSID.4 Report of the Executive Directors on the Convention on the Settlement of Investment Disputes between States and Nationals of Other States, Doc. ICSID/2, 1 ICSID Reports, 1993, 23, 1 27.

² *Fedax NV. v. Republic of Vene...*, ICSID Case No. ARB/96/3, Decision of the Tribunal on Objections To Jurisdiction, 1381 16, 1997 – July 11; 37 I.L.M. 1380, 1998.

³ URL: <http://italaw.com>.

⁴ URL: <http://italaw.com>.

чавшего некоторых экспертов-юристов, выступало инвестицией в понимании статьи 25 (1) Конвенции МЦУИС, так как было проблематично определить, в какой мере эта структура сделала вклад в экономическое развитие государства Конго¹.

Как видится, неправильная трактовка дефиниции «инвестиция» может выступать непосредственной причиной для аннулирования решения ввиду превышения компетенции арбитража.

В качестве примера следует указать кейс по спорным моментам компании *Malaysian Historical Salvors SDN BHD* и Правительства Малайзии². Комитет *ad hoc* постановил, что арбитражный трибунал вышел за пределы своей компетенции в силу пункта 1 (b) статьи 52 Конвенции, поскольку не взял на себя полномочия по урегулированию спора при наличии следующих из Конвенции МЦУИС и из Соглашения о защите и поощрении капиталовложений между Малайзией и Соединенным Королевством правовых оснований. Арбитражный трибунал проигнорировал требования названного Соглашения, включающего идентификацию понятия «инвестиция», проведя лишь исследование критериев, выделенных в ходе трактовки пункта 1 статьи 25 Конвенции МЦУИС. Трибунал исследовал данную дефиницию через призму их (капиталовложений) вклада в экономику государства-реципиента, исключив те, которые обладают важностью культурных и исторических атрибутов. В то же время трибунал оставил без внимания подготовительные наработки по Конвенции МЦУИС, в силу которых ее авторы воздержались указывать объем капиталовложений и период, за который они должны быть осуществлены³. Другими словами, неверная идентификация искомой дефиниции «инвестиции» повлекла за собой превышение компетенции трибуналом и дала основание для аннулирования его выводов.

Следующий аспект, на который необходимо обратить внимание в ходе исследования арбитражной практики урегулирования споров инвестор-государство, – это случаи отклонения от теста Салини и вытекающие из них последствия. «Некоторые другие группы арбитров в вопросах

применения теста Салини движутся в разных направлениях» [3. – С. 12], что в последнее время, по утверждению некоторых критиков, приводит к определенной непоследовательности арбитражной практики урегулирования инвестиционных споров МЦУИС, а также вызывает критические высказывания в адрес данного института вплоть до обвинения в коррупции и нарушении принципа верховенства права.

Полагаем, что причиной такой ситуации, наряду с многими другими, в первую очередь выступает попытка авторов отдельных публикаций, а также и самих арбитров при вынесении решений приуменьшить и перевести в разряд второстепенных в процедуре урегулирования споров истинное значение теста Салини.

Так, в деле *Quiborax v. Bolivia* была предпринята попытка продвинуть одну из новых теорий определения инвестиций. Фундаментальные дебаты между *Quiborax* и *Salini* завязаны от понимания того, в какой степени при определении инвестиционных проектов они должны «способствовать экономическому развитию принимающего государства», чтобы считаться таковыми⁴. *Quiborax* утверждает, что, хотя Конвенция МЦУИС пытается стимулировать экономическое развитие посредством международных инвестиций, такое развитие не является необходимым элементом инвестиций⁵.

В рамках заявленной цели данной публикации стоит отметить, что отклонение *Quiborax* от *Salini* нецелесообразно по двум причинам, обе из которых основаны на Венской конвенции о толковании договоров. Во-первых, интерпретация *Quiborax* противоречит тексту Конвенции ICSID и излишне расширяет юрисдикцию ICSID. Во-вторых, отмена Салини создаст неопределенность в отношении инвестиций, споры в отношении которых подпадают под компетенцию ICSID.

Вопросы международно-правовой защиты иностранных инвестиций, а также толкования самой дефиниции «иностранные инвестиции» и урегулирования споров между инвестором и государством нашли рассмотрение в целом ряде научных трудов, статьях и монографиях зарубежных и российских исследователей.

¹ *Patrick Mitchell v. Democratic Republic of the Congo*, ICSID Case No. ARB/99/7, Decision on the Application for Annulment of the Award, 1.11.2006, пункт 27–41.

² *Malaysian Historical Salvors SDN BHD and the Government of Malaysia* (ICSID Case No. ARB/05/10).

³ URL: http://icsidfiles.worldbank.org/icsid/ICSIDBLOBS/OnlineAwards/C247/DC1030_En.pdf.

⁴ Compare, *Quiborax*, supra note 10, at n. 363, with Sakni, supra note 7.

⁵ Compare, *Quiborax*, supra note 10, at n. 363, with Sakni, supra note 7.

Исследуемые критерии оценки (так называемый эталон) и определения инвестиций в оптимальном виде содержатся в работе «Арбитраж споров в области иностранных инвестиций» [7. – С. 297–300]. Но наиболее лаконично, по нашему мнению, излагает пять академических составляющих этого эталона Кристоф Х. Шройер, максимально приблизив их к положениям, закрепленным в Конвенции ICSID [9. – С. 122–125].

Если их рассмотреть более детально, то можно увидеть следующие типичные для них особенности, пригодные для практического применения инвестиционным арбитражем МЦУИС, чтобы идентифицировать рассматриваемый в спорном кейсе проект в качестве инвестиций:

- в первую очередь – это капиталовложения, нацеленные на долгосрочность вклада;
- во-вторых, это капиталовложения, рассчитанные на получение прироста, получаемого, как правило, на постоянной основе;
- в-третьих, это капиталовложения, обремененные определенной степенью рисковости для обоих участников инвестиционного проекта такого масштаба;
- в-четвертых, это капиталовложения существенного масштаба применительно к инвестиционному проекту;
- в-пятых, это капиталовложения, являющиеся значимыми для развития экономического потенциала страны принятия инвестиций [6. – С. 125].

Таким образом, на основе рассмотрения и осмысления изложенных выше особенностей академического и практического применения исследуемых институций в рамках заявленной цели исследования можно заключить, что концепция дефиниции «иностранные инвестиции» содержит всеобъемлющие юридические и экономические характеристики, составляющие единую сущность искомой категории, которые выступают одним целым критерием, применимым в качестве измерительного инструмента во всей совокупности составляющих его компонентов, пригодных для оценки в арбитражной практике урегулирования споров между инвестором и государством, а также истинного понимания содержания инвестирования как специального, экономически ориентированного межгосударственного события по вложению частного иностранного капитала в экономику принимающей страны, облаченного в рамки международно-правовой защиты, тем самым отличного от других видов капиталовложений [7. – С. 41–50].

Полагаем, что проблема больше заключается не в отсутствии единого подхода к толкованию дефиниции «иностранные инвестиции» и ее всеобъемлющего определения в Конвенции, а в «философской подоплеке этих проблем» [2. – С. 10–21] и желании некоторых авторов, а также критиков подвести данную категорию под один статичный стандартный шаблон без учета изменений общественного и экономического прогресса в условиях повсеместной интернетизации социума.

«Чем глубже рассмотрение юридических проблем, тем очевиднее определяется, что в основе большинства вызываемых ими дискуссий и разногласий находится именно глубинное отличие в философской подпочве, в самых этических предпосылках для их решения» [2. – С. 10–21].

При этом практика инвестирования и обеспечения гарантий защиты иностранных инвесторов на основе Конвенции на протяжении последних десятилетий, а также урегулирование споров инвесторов с государством, подтверждают жизнеспособность, закрепленных в Преамбуле и статье 25 (1) концептуальных положений о квалификации инвестиций как таковых, как на момент ее принятия, так и в эпоху цифровой экономики и инноваций.

Выводы

1. Международное право защиты инвестиций во многом обусловлено практикой (судебными прецедентами) урегулирования споров в арбитражном производстве МЦУИС с участием государств и инвесторов, а также спецификой сложившихся правоотношений между принимающим государством и инвестором, которые перешли в спорный характер.

2. Конвенция МЦУИС содержит всеобъемлющие концептуальные юридические и экономические характеристики капиталовложений с иностранным элементом, пригодные для оценки в арбитражной практике урегулирования споров между инвестором и государством в условиях цифровой экономики.

3. Для создания привлекательного инвестиционного режима и усиления гарантий защиты иностранных инвесторов в период информационного общества положения Преамбулы и статьи 25 (1) Конвенции МЦУИС должны оптимально находить отражение в двухсторонних и многосторонних межгосударственных соглашениях об инвестициях, а также в национальном законодательстве государств.

4. Для определения того, какие транзакции арбитры должны рассматривать как инвестиции, тест Салини по-прежнему считается эталоном. Хотя повсеместно указывается, что критерии Салини – это не общеобязательный тест, а скорее топический, внешний тест, основывающийся на более или менее общих допущениях, он находит широкое практическое применение. Притом, что арбитры трибуналов ICSID официально не считают данный прецедент обязательным, Венская

конвенция позволяет им рассматривать его и придавать ему столько веса, сколько они пожелают.

5. Задачей дальнейших научных разработок данной проблематики может быть рассмотрение особенностей оптимизации и совершенствования механизма эффективного применения положений Конвенции в арбитражной процедуре урегулирования разногласий по спорным вопросам инвестиционных проектов применительно к современным аспектам индустрии цифровизации.

Список литературы

1. Гаджиев Г. А. Экономическая эффективность, правовая этика и доверие к государству // Журнал российского права. – 2012. – № 1. – С. 10–21
2. Курбанов Р. А. Евразийское право. Теоретические основы = Eurasian Law. Theoretical Foundations [Электронный ресурс] : монография. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – (Современные тенденции мировой регионализации и интеграции).
3. Серeda В. А. К вопросу об экономико-правовой роли социального предпринимательства в развитии современной экономики (теоретический аспект) // Экономика. Право. Общество. – 2019. – № 3. – С. 19–26.
4. Сутормин Н. А. Иностранные инвестиции: понятие и его современные трактовки // Российское право: Образование. Практика. Наука. – 2017. – № 4. – С. 41–50.
5. Хабриева Т. Я. Экономико-правовой анализ: методологический подход // Журнал российского права. – 2010. – № 12. – С. 5–26.
6. Шилл Ш. В. Международное право защиты инвестиций и сравнительное публичное право: основания и методы публично-правовой модели инвестиционного арбитражного судопроизводства // ДПП ИМП. – 2012. – № 1. – С. 72–120.
7. Arbitrating Foreign Investment Disputes: Procedural and Substantive Legal Aspects / ed. by N. Horn. The Hague, 2004. – P. 297–300.
8. Grabowski A. The Definition of Investment under the ICSID Convention: A Defense of Salini // Chicago Journal of International Law. – 2014. – Vol. 15: – N 1. – Article 13. – URL: <https://chicagounbound.uchicago.edu/cjil/vol15/iss1/13>.
9. Schreuer Ch. H. The ICSID Convention: A Commentary. Cambridge University Press, the International Centre for Settlement of International Disputes, 2001.

Институт эмансипации в Древнем Риме и его рецепция в законодательстве современной России

Л. Н. Щанкина

доктор исторических наук, профессор кафедры гражданско-правовых дисциплин
РЭУ им. Г. В. Плеханова.

Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»,
117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: schanckina@yandex.ru

А. В. Доспехова

студентка 1-го курса факультета экономики и права РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»,
117997, Москва, Стремянный пер., д. 36
E-mail: doroguusha@gmail.com

Institute of Emancipation in Ancient Rome and its Reception in the Legislation of Modern Russia

L. N. Shchankina

Doctor of Historical Sciences, Professor of the Department of Civil Legal Disciplines of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997, Russian Federation.
E-mail: schanckina@yandex.ru

A. V. Dospekhova

1st Year Student of the Faculty of Economics and Law of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997, Russian Federation.
E-mail: doroguusha@gmail.com

Аннотация

В статье рассматривается развитие процедуры эмансипации в Древнем Риме, т. е. освобождения по достижении возраста 16 лет от опеки родителей или попечителя с их согласия. Отслеживается ее эволюция в зависимости от видоизменения социальной структуры общества: от строго иерархичной патриархальной семьи до ее разложения в связи с расширением хозяйственной самостоятельности членов общества. Рецепция римского права составила основу для законодательств многих европейских государств, в том числе для правовой системы России как части романо-германской правовой семьи. Практически полностью были заимствованы деление права на частное и публичное, институт эмансипации, а также институт установления опеки и попечительства. Прослеживается влияние римского права в регламентации гражданско-правовой дееспособности, а именно разделении несовершеннолетних по степени ограничения дееспособности на возрастные категории. В современной отечественной доктрине институт эмансипации не имеет однозначной оценки. Одни юристы считают, что благодаря ему несовершеннолетние граждане смогут приобрести экономическую самостоятельность, другие полагают, что прибегать к эмансипации нужно в исключительных случаях, точнее при неблагоприятном материальном положении несовершеннолетнего и его семьи.

Ключевые слова: римское право, процедура эмансипации, рецепция, семейное право, правоотношения родителей и детей, отеческая власть, правоспособность, дееспособность, агнаты, когнаты, патриархальная семья.

Abstract

The article deals with the development of emancipation procedures, i.e., emancipation upon reaching the age of 16 from the custody of parents or a guardian with their consent, in Ancient Rome. Its evolution is tracked depending on the modification of the social structure of society: from a strictly hierarchical Patriarchal family to its

disintegration due to the expansion of economic independence of members of society. The reception of Roman law formed the basis for the legislation of many European States, including the legal system of Russia as part of the Romano-Germanic legal family. The division of the right into private and public, the institution of emancipation, and the institution of guardianship and guardianship were almost entirely borrowed. The article traces the influence of Roman law in the regulation of civil legal capacity, namely, the division of minors by the degree of restriction of legal capacity into age categories. In modern domestic doctrine, the institute of emancipation does not have an unambiguous assessment. Some lawyers believe that thanks to it, minor citizens will be able to gain economic independence, while others believe that it is necessary to resort to emancipation in exceptional cases, more precisely with the material disadvantage of the minor and his family.

Keywords: roman law, emancipation procedure, reception, family law, legal relations between parents and children, paternal authority, legal capacity, legal capacity, agnates, cognates, Patriarchal family.

Большинство правовых систем, действующих в современных европейских странах, создавались на основе рецепции римского права. Существенное влияние оно оказало и на правовую систему Российского государства, куда еще в X–XII вв. вместе с христианством из Византии проникли Кодекс и Дигесты Юстиниана. Выдержки из них впоследствии были переведены на русский язык и размещены в своде церковного права, так называемой «Кормчей книге» XII в.

Ярким свидетельством рецепции является новый Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ), закрепляющий и развивающий фундаментальные положения римского частного права. Например, ГК РФ, принятый Государственной Думой в 1994 г., устанавливает, что правоспособность гражданина страны начинается с момента его рождения и прекращается с его смертью; закрепляет деление права на частное и публичное, а также сервитуты, ипотеку и т. д. Кроме того, современным законодательством Российской Федерации используется такой заимствованный элемент семейного законодательства Древнего Рима, как институт эмансипации (ст. 27 ГК РФ).

Под эмансипацией сегодня следует понимать процедуру признания несовершеннолетнего гражданина полностью дееспособным до достижения им совершеннолетнего возраста, осуществляемую специальным органом при наличии особых оснований [1. – С. 6].

В римском праве был достаточно хорошо развит институт семейных правоотношений, и правовой институт эмансипации в нем первоначально выглядел иначе. Его истоки уходят далеко в прошлое и берут начало еще в античности. Изначально эмансипация нашла отражение в Законах XII таблиц Древнеримского государства, которые, по свидетельству римского историка Тита Ливия, служили источником всего публичного и частного права [6. – С. 145]. Данными Законами регулировались практически все сферы жизнедеятельности

общества того времени, благодаря чему правовая система периода Римской Республики была организована на достаточно высоком уровне.

В соответствии с Законами XII таблиц правовое положение римского гражданина характеризовалось тремя аспектами – тремя фундаментальными статусами: статусом свободы (*status libertatis*), статусом гражданства (*status civitatis*), статусом в семье (*status familiae*).

1. Наличие *status libertatis* означало, что человек является свободным, а не рабом. В качестве лиц, или субъектов права, обладающих правоспособностью (*persona*), рассматривались только свободные люди, имеющие *status libertatis*. Человек мог утратить этот статус и, как следствие, обратиться в раба. При этом была возможна и обратная трансформация, когда раб становился свободным, вольноотпущенником (*libertines*).

2. *Status civitatis* указывал на гражданство. Хотя свободным человеком мог считаться и римский гражданин, и peregrin (чужестранец), и латин, полной правоспособностью на территории Рима обладали лишь квириды (римские граждане).

3. *Status familiae* характеризовал правовое положение гражданина внутри семьи. Он мог быть лицом либо своего права (*persona sui juris*), либо чужого (*persona alieni juris*). К последним относились члены семьи, находившиеся под властью своего домовладыки и полностью от него зависевшие. Вступая в имущественные отношения с третьими лицами, они создавали права не для себя, а для домовладыки, который выступал лицом своего права и полностью правоспособным гражданином¹.

В Древнем Риме не существовало заметного разграничения между понятиями «правоспособ-

¹ См.: Зайков А. В. Римское частное право : учебник для вузов. – 2-е изд., испр. – М. : Юрайт, 2020. – С. 126.

ность» и «дееспособность». Однако лишь *status familiae* из трех указанных ранее фундаментальных статусов личности был максимально приближен к понятию дееспособности. Именно *persona sui juris* (персоны своего права) могли считаться и правоспособными, и дееспособными людьми. Одним из способов становления *persona sui juris* являлась эмансипация – освобождение члена семьи из-под власти домовладыки.

В римском праве достижение полной дееспособности не ставилось в зависимость от наступления совершеннолетия. Совершеннолетними признавались мальчики по достижении ими 14 лет, девочки – 12 лет. При этом лица мужского пола в возрасте от 7 до 14 лет и женского – от 7 до 12 лет считались способными совершать сделки, направленные на получение выгоды, т. е. без установления обязанностей при возникновении каких-либо потерь для второй стороны [2. – С. 67].

Для того чтобы понять, зачем была нужна процедура эмансипации и в чем заключалось ее значение, необходимо выяснить, что представляла собой древнеримская семья и каково было положение ее отдельных членов.

Правовое положение членов римского общества справедливо назвать весьма специфичным. Одна из его главных особенностей состояла в том, что дети находились под абсолютной властью отца-владыки, а его дети имели статус лиц чужого права. Глава семьи имел право распоряжаться жизнью сына или дочери, мог продать, побить или покаречить, отправить на тяжелые сельскохозяйственные работы. Результаты имущественных сделок сына автоматически становились собственностью отца, хотя отец не нес никакой юридической ответственности за совершенные сыном сделки и не имел в этом смысле никаких обязанностей [2. – С. 66].

Естественно, в римском праве достижение подвластным возраста совершеннолетия не становилось для него поводом, как это происходит в современном мире, для обретения свободы, т. е. совершеннолетние сыновья и дочери все еще находились под властью отца и оставались зависимыми. То же касалось замужества и женитьбы: брак не давал повода обрести самостоятельность. При этом женатые сыновья были юридически подвластны своему отцу; вышедшие замуж дочери тут же становились подвластны домовладыке семьи, к которой принадлежали их мужья.

Семья для древнеримского населения выступала основой общественной и государственной

жизни. Словом «*familia*» юрист Ульпиан называет «...семью древних римлян, состоящую из подвластных домовладыке лиц» [5. – С. 18]. Именно отцовская власть, а не родство по крови, изначально служила основанием семьи и началом, объединявшим всех ее членов. Таким образом, можно заключить, что *familia* – это совокупность лиц и вещей, принадлежавших к одному дому и состоявших под властью одного домовладыки. Сюда включались свободные люди, вольноотпущенники и рабы, а также движимое и недвижимое имущество членов семьи. Позднее из общей власти владыки над всем в доме выделились особые виды права – над вещами, рабами, детьми (*patria potestas*) и над женой (*manus mariti*).

История Рима в области семейного права начинается со строго моногамной семьи, в которой первостепенную роль играли патриархальные порядки. Семья, все члены которой были подчинены власти *pater familias* (главы семьи, отца семейства), называлась агнатской.

Агнат – вид родства, основывавшегося на нахождении лиц под объединявшей всех одной отеческой властью, а не на кровном происхождении членов одной семьи друг от друга; т. е. гражданского, строго юридического родства, не зависящего от кровного происхождения. Подобное родство могло возникать лишь по мужской линии. Дочь владыки одной агнатской семьи, которую выдавали замуж в другую семью, юридически прекращала принадлежать своей прежней семье и становилась им чужой, так как, переходя под отеческую власть нового владыки, она становилась агнаткой семьи последнего. Еще один пример перемены в статусе принадлежности к семье – усыновление: усыновленный ребенок в Древнем Риме становился агнатским родственником усыновителя, родным человеком и частью семьи, хотя и не принадлежал ей по кровному родству.

Гражданским правом признавался только агнатский вид родства. Именно он соответствует патриархальному характеру древнеримской семьи, ведь такое родство основывается на власти одного человека и строгой иерархии. Господство владыки над агнатами в семье определялось не столько его интересами или его семьи, сколько общегосударственными интересами, т. е. было необходимо в масштабах всей страны в целом. Это объясняется тем обстоятельством, что, по воззрениям древних римлян, устойчивость государственного строя обуславливалась прочностью иерархической организации семьи, которая была

возможной только при условии установления сильной власти одного ее члена. Агнатское родство господствовало на ранних этапах древнеримского общества, ибо базой отношений в такой семье являлись строгие, нерушимые патриархальные порядки¹.

Когнатскому родству – родству по крови – первоначально не уделялось должного внимания в обществе, так как по сравнению с агнатским оно не имело столь важного значения. Основное различие между агнатским и когнатским союзами заключалась в том, что последний мог быть значительно шире, поскольку его образуют как родственники по женской линии (например, дочери, бывшие агнатки семьи, отданные замуж и перешедшие под власть другого владыки), так и эмансипированные люди, переставшие принадлежать владыке семьи и быть агнатами своего бывшего семейства. Постепенно с изменением некоторых условий жизни приоритетным стал семейный союз, основанный на когнатском родстве.

С течением времени власть владыки приобрела более определенные границы и перестала быть абсолютной, положение подвластных укрепилось, а их личность получила признание в частном праве. Названные процессы стали следствием ослабления и разложения патриархальной семьи, а также развития торговли и производственных отношений. Хозяйственная жизнь общества менялась, и новые социально-экономические реалии предполагали самостоятельность членов семьи, поскольку патриархальное устройство становилось неэффективным.

Если ранее владыка имел право распоряжаться жизнью и смертью подвластного ребенка, то в императорскую эпоху произошла значительная перемена в отношении отеческой власти над детьми. Так, при императоре Адриане (117–138) был принят закон, который устанавливал, что отец, казнивший сына, должен отправиться в ссылку, а при императоре Константине (306–337) убийство сына было приравнено к отцеубийству со всеми вытекающими из этого деяния последствиями и санкциями.

Постепенно отеческая власть трансформировалась и в части имущественных отношений: расширилась имущественная правоспособность

и дееспособность подвластного. Стало принято выделять домовладыкой пекулий – часть его собственного имущества для самостоятельного управления подвластным сыном². Собственником пекулия оставался владыка, т. е. сын по-прежнему не мог им распоряжаться.

С течением времени, с упадком патриархальных порядков и ростом имущественной самостоятельности подвластных появлялись новые виды пекулия, в частности военный пекулий, – имущество, которое сын приобретал на военной службе или по поводу военной службы. Такой вид владения не только управлялся подвластным, но и являлся его фактической собственностью. Кроме того, в дальнейшем за подвластным ребенком признали право собственности на имущество, которое ему в наследство оставила мать. В связи с этим подвластные члены семьи постепенно становились действительными участниками хозяйственного и гражданского оборота.

Все перечисленные факторы привели к необходимости создания института, который бы юридически закреплял и оформлял новое положение отдельных категорий граждан Римского государства – института эмансипации [2. – С. 66]. Безграничная и всеобъемлющая отцовская власть над подвластными могла прекратиться при наличии особых оснований, а именно при следующих обстоятельствах:

- 1) смерть домовладыки, после чего находившиеся под его властью лица переходили под власть того, кто стоял между ним и подвластными. Так, внуки домовладыки в случае его смерти переходили под власть отца;
- 2) смерть подвластного;
- 3) утрата свободы (*status libertatis*) или гражданства (*status civitatis*) домовладыкой либо подвластным;
- 4) эмансипация подвластного.

В древнеримском праве сам владыка прекращал власть над подвластным ему ребенком путем совершения торжественного обряда. В Законах XII таблиц он описывается как процедура тройной продажи: «...если отец продает сына в кабалу три раза, то да будет он свободен». В реальности при этом отец трижды передавал сына доверенному лицу, которое каждый раз реманипировало его; и после третьей манипации сын

¹ См.: Римское частное право : учебник для бакалавров и магистров / под ред. И. Б. Новицкого ; ответственный ред. И. С. Перетерский. – М. : Юрайт, 2019. – С. 149.

² См.: Хвостов В. М. Система римского права : учебник. – М. : Юрайт, 2020. – С. 414.

превращался из лица чужого права в *persona sui juris* (лицо своего права) [3. – С. 35]. Следует отметить, что эмансипация сына означала лишь освобождение его самого и никак не влияла на статус его детей, рожденных до его эмансипации – внуки оставались под властью деда. Интересно, что для проведения эмансипации женщины была необходима всего одна фиктивная продажа.

Эмансипация также осуществлялась по иным законным основаниям, в другом порядке. Лицами, освобожденными из-под отеческой власти, могли стать при посвящении во фламины (жрецы отдельных божеств в Древнем Риме) Юпитера сыновья, в весталки – жрицы богини Весты, покровительницы семейного очага и жертвенного огня – дочери. В поздний императорский период поводом для эмансипации и прекращения отеческой власти было приобретение сыном высоких государственных статусов, среди которых звания консула, городского префекта, префекта претория или епископа.

В период существования римского государства, когда патриархальные порядки, как и отеческая власть, значительно ослабли, процедура эмансипации претерпела значительные изменения и была упрощена. Так, Юстиниан выделял следующие случаи, при которых сын мог выйти из-под власти владыки:

- 1) с помощью императорского рескрипта, заносившегося в судебный протокол;
- 2) через заявление домовладыки, которое также заносилось в судебный протокол;
- 3) предоставление отцом свободы подвластному лицу в течение долгого периода времени.

В дальнейшем при правлении Юстиниана патриархальные связи в обществе ослабли настолько, что подвластный мог быть эмансипирован и без согласия отца, чему способствовал и рост признания достоинства личности в Римском государстве. Эмансипация без согласия на то домовладыки могла быть проведена, если:

- домовладыка дурно обращался с подвластными ему детьми;
- домовладыка принял по завещанию третьего лица легат, который обязывал его произвести эмансипацию кого-либо из подвластных легатария;
- усыновление владыкой самостоятельного лица (аррогация) оказалось невыгодным.

Положение человека в обществе в результате эмансипации менялось: он приобретал новые

статус, права и обязанности. Расширялась правоспособность бывшего подвластного лица, и хотя, как было сказано выше, римские юристы не разграничивали правоспособность и дееспособность, перемена статуса лица с помощью процедуры эмансипации максимально приближала его к приобретению дееспособности. Между домовладыкой и его бывшим агнатом возникали особые правоотношения. В чем-то они были схожи с патронатом – правоотношением господина и его вольноотпущенного раба.

Любая перемена статуса называлась *capitis deminutio* и влекла за собой нечто вроде уничтожения прежней личности и создания новой. Существовало несколько способов изменения статуса римского гражданина. В результате эмансипации правоспособность лица увеличивалась, а не уменьшалась.

Всего имелись три разновидности *capitis deminutio* – по количеству фундаментальных статусов личности, о которых упоминалось ранее: статус степени свободы человека, статус гражданства, семейный статус. Эмансипация, очевидно, относилась к последнему типу.

Изменение принадлежности лица к гражданской *familia* (семье) именовалось *capitis deminutio minima*. При трансформации принадлежности к семье могло происходить как увеличение правоспособности, так и ее уменьшение. Если, например, аррогация или легитимация влекли за собой снижение правоспособности лица, то, соответственно, эмансипация способствовала росту правоспособности и дееспособности.

Процедура эмансипации обусловила уничтожение агнатской связи между эмансипатором и эмансипированным. Во времена гражданского права, когда агнатское родство было доминирующим в обществе, эмансипированные дети не имели права наследования имущества владыки. При нарушении агнатской связи бывшего владыки и эмансипированного ребенка когнатская связь сохранялась, поэтому со временем, с разложением патриархальной семьи и складыванием института частной собственности, когнатские родственники имели большее значение, чем агнатские, в том числе и в осуществлении имущественных прав.

Институт эмансипации, зарождение которого произошло в Древнем Риме, все еще существует в законодательстве многих стран, взявших за основу своих правовых систем римское право.

Для российского законодательства эмансипация – сравнительно новое явление. Это связано

со спецификой исторического развития нашей страны, которая на протяжении почти семидесяти лет являлась социалистическим государством, отрицающим рыночные отношения и порицающим хозяйственную инициативу экономических субъектов, в то время как институт эмансипации во многом необходим именно по причине содействия укреплению рыночных отношений и поддержки несовершеннолетних граждан, вовлеченных в трудовую или предпринимательскую деятельность.

В Советском Союзе существовало только одно основание для признания дееспособности несовершеннолетнего – вступление в брак. Институт эмансипации в России укрепился в 1995 г. после перехода страны к рыночным отношениям: тогда были значительно расширены основания для признания несовершеннолетнего гражданина полностью дееспособным (ст. 27 ГК РФ). Безусловно, институт эмансипации в России существует сейчас не в первоизданном виде.

В патриархальной семье Древнего Рима дееспособность не возникала при вступлении сына или дочери в возраст совершеннолетия; более того, отсутствовало само понятие «возраст совершеннолетия», дающее человеку полную дееспособность. Был установлен лишь брачный возраст, по достижении которого граждане могли выходить замуж и жениться, что не прекращало зависимости от прежней семьи. Необходимо было провести процедуру эмансипации, чтобы прекратить отеческую власть над сыном или дочерью – только тогда человек становился самостоятельным и независимым от домовладыки. В этом состоит отличие древнего, первоизданного, института эмансипации от современного. Тем не менее его основной смысл сохраняется: суть эмансипации

по-прежнему заключается в том, что эмансипируемый становится самостоятельной экономической единицей, не зависящей от родителей, обретает больше самостоятельности для участия в хозяйственной и трудовой деятельности.

В современной отечественной доктрине институт эмансипации не имеет однозначной оценки. Одни юристы считают, что благодаря ему несовершеннолетние граждане смогут приобрести экономическую самостоятельность, другие полагают, что прибегать к эмансипации нужно в исключительных случаях, точнее при неблагоприятном материальном положении несовершеннолетнего и его семьи.

Авторы придерживаются той точки зрения, что сегодня эмансипация необходима лишь тем несовершеннолетним членам семьи, которые претендуют на финансовую или социальную независимость от родителей и которые смогут самостоятельно нести ответственность по всем своим обязательствам, а также при необходимости возместить все причиненные ими убытки.

Из сказанного следует, что законодательное регулирование отношений между родителями и детьми было в значительной степени реципировано современными правовыми системами стран, относящихся к романо-германской правовой семье. Законодательства стран континентальной Европы вобрали в себя многие основные постулаты, институты и принципы семейного права Древнего Рима. Именно в римском праве зародилось понятие эмансипации, закрепленное ныне в том числе и в России. И хотя данное понятие претерпело изменения и существует теперь в условиях совершенно других социально-экономических реалий, его основы и смысл были заложены в Древнем Риме и остаются неизменными.

Список литературы

1. Белова С. Н. Право несовершеннолетнего на эмансипацию и его гражданско-правовая защита: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. – Волгоград, 2007.
2. Лукашевич А. А. Эмансипация: история и современность // Юридические записки. – 2011. – № 1 (24). – С. 66–70.
3. Памятники римского права : Законы XII таблиц. Институции Гая. Дигесты Юстиниана. – М. : Зерцало, 1997.
4. Растанина Т. И., Валеев И. Н. Правовые основы эмансипации несовершеннолетних в зарубежных странах // Ученые заметки ТОГУ. – 2018. – Т. 9. – № 2. – С. 858–863.
5. Смирин В. М. Римская «Familia» и представления римлян о собственности // Быт и история в античности. – М. : Наука, 1988. – С. 18–40.
6. Тит Ливий. История Рима от основания города : пер. Г. Ч. Гусейнова; комментарий Н. Е. Боданской. – Т. I. – Кн. III. – Гл. 34. – М. : Изд-во «Наука», 1989.

Коррупция в России как угроза ее национальной безопасности

Е. В. Киреев

кандидат философских наук, доцент,

профессор кафедры общеобразовательных дисциплин РГУП.

Адрес: ФГБОУ ВО «Российский государственный университет правосудия»,

117418, Москва, ул. Новочеремушkinsкая, 69.

E-mail: lev50evk57@mail.ru

Corruption in Russia as a Threat to its National Security

E. V. Kireev

Candidate of Philosophy, Associate Professor,

Professor of the Department of General Education Disciplines RSUJ.

Address: The Russian State University of Justice, 69 Novocheremushkinskaya Street,

Moscow, 11741, Russian Federation

E-mail: lev50evk57@mail.ru

Аннотация

Статья посвящена проблемам коррупции в современной России как одной из угроз ее государственной и общественной безопасности. Цель – показать состояние, масштабы распространения этого явления и оценить степень опасности для российской государственности в современных условиях. В статье затронут исторический аспект этой проблемы. Показан уровень коррупции на основе социологических исследований различных государственных и общественных институтов, данных правоохранительных органов Российской Федерации и должностных лиц. Используются наиболее резонансные примеры коррупционной деятельности из печатных и электронных средств массовой информации. Освещены антикоррупционные меры, применяемые руководством страны. Актуальность темы позволяет акцентировать внимание на проблеме, имеющей важное теоретическое и практическое значение. Автор использовал как традиционные, так и современные методы исследования, применяемые при анализе общественно-политической жизни. Проанализированы важные аспекты состояния коррупции в стране, показаны ее причины и рассмотрены некоторые рекомендации по усилению эффективности борьбы с ней, в том числе взятые из опыта других стран.

Ключевые слова: коррупционные дела, взяточничество, мздоимство, воровство, мошенничество, криминал, опасность, риск, угроза, безопасность, общественная безопасность, антикоррупционные решения.

Annotation

The article is devoted to the problems of corruption in modern Russia as one of the threats to its state and public security. The goal is to show the state and extent of this phenomenon and assess the degree of danger to the Russian state in modern conditions. The article touches on the historical aspect of this problem. The level of corruption is shown on the basis of sociological research of various state and public institutions, data from law enforcement agencies of the Russian Federation and officials. The most high-profile examples of corruption activities from print and electronic media were used. Anti-corruption measures applied by the country's leadership are highlighted. The relevance of the topic allows you to focus on a problem that has important theoretical and practical significance. The author used both traditional and modern research methods used in the analysis of socio-political life. Important aspects of the state of corruption in the country are analyzed, its causes are shown, and some recommendations for strengthening the effectiveness of combating it, including those taken from the experience of other countries, are considered.

Keywords: corruption cases, bribery, theft, fraud, crime, danger, risk, threat, security, public security, anti-corruption solutions.

Коррупция стала серьезной проблемой практически для всех государств современного мира. Именно это обстоятельство побудило мировое сообщество в 2003 г. принять специальную Резолюцию на заседании 58-ой сессии Генеральной

Ассамблеи ООН против коррупции. В преамбуле этого документа отмечается «серьезность порождаемых коррупцией проблем и угроз для стабильности и безопасности общества». Особо подчеркивается, что коррупция «подрывает демократи-

ческие институты и ценности, этические ценности и справедливость и наносит ущерб устойчивому развитию и правопорядку», а также «превратилась в транснациональное явление, которое затрагивает общество и экономику всех стран»¹.

Сегодня проблема коррупции и подавления различных ее проявлений стоит предельно остро и является жизненно важной для России. В Стратегии национальной безопасности Российской Федерации отмечено, что коррупция является одной из основных угроз ее государственной и общественной безопасности².

Это серьезное и далеко не первое заявление главы нашего государства уже долгие годы будоражит общественное сознание страны. Разве можно было себе представить подобное в истории нашего Отечества, например, перед началом и в ходе Великой Отечественной войны 1941–1945 гг., или в период восстановления разрушенного войной народного хозяйства СССР? Как такое могло случиться, что угроза собственной безопасности нашему государству стала исходить от чиновников, государственных служащих и должностных лиц, призванных противостоять этому злу?

Коррупция – явление древнее, возникшее с появлением первых признаков тех или иных начальных форм социального порядка. В переводе с латинского *corrumpere* – *растлевать* – термин, обозначающий использование должностным лицом своих властных полномочий и доверенных ему прав в целях личной выгоды.

В процессе развития общества данный феномен видоизменялся, трансформировался и приобретал все новые формы, адаптируясь к различным ситуациям и видам политических режимов. В толковом словаре русского языка С. И. Ожегова коррупция трактуется как моральное разложение должностных лиц и политиков, выражающееся в незаконном обогащении, взяточничестве, хищении и срастании с мафиозными структурами [19].

Упоминание о коррупции встречается в древнейших источниках, авторами которых были античные философы и мудрецы Египта, Индии и Китая.

Платон, размышляя над концепцией идеального государства, мечтал о лишении властвующих правителей и стражей возможности обладать какой-либо собственностью. «Отчужденность от собственности во многом исключала саму возможность для проявления коррупционной деятельности со стороны власть имущих» [22. – С. 274].

Аристотель видел в коррупции одну из причин гибели государства, а также трансформации монархии в тиранию. «Самое главное при всяком государственном строе – это посредством законов и остального распорядка устроить дело так, чтобы должностным лицам невозможно было наживаться [1. – С. 544]. Античный философ предложил один из способов противодействия коррупции – непозволение одному чиновнику совмещать несколько должностей.

В древнеиндийской «Артхашастре» (IV–III в. до н. э.) целые главы посвящены выявлению честных и нечестных министров посредством хитростей. В первом разделе «О правилах поведения» подчеркивается важность борьбы с казнокрадством с помощью слежки, перечисляются десятки способов хищения казенного имущества и делается неутешительный прогноз о невозможности полностью истребить уловки хитроумных чиновников [2].

Предметно и поучительно о коррупции говорится в Библии. Всем известны десять ветхозаветных заповедей, которые Бог послал народу еврейскому через Моисея. Первые четыре заповеди содержат в себе обязанности любви к Богу, последующие шесть заключают в себе обязанности любви к ближнему, из которых три последних обращены к людям, в том числе нечистых на руку, т. е. вора и коррупционерам: не укради, не лжесвидетельствуй, не пожелай ничего чужого [3. – Исход 20, стих 2–17]. Далее в Святом писании Ветхого завета сказано: «Даров не принимай, ибо дары слепыми делают зрячих и превращают дело правых» [3. – Исход 23, стих 8]. «Проклят, кто берет подкуп, чтоб убить душу и пролить кровь невинную!» [3. – Второзаконие 27, стих 25]. Строки из Нового завета звучат еще более категорично: «А блуд и всякая нечистота и любодеяние не должны даже именоваться у вас, как прилично святым» [3. Ефесянам 5:3]. «Ни воры, ни лихоимцы, ни пьяницы, ни злоречивые, ни хищники – Царства Божия не наследуют» [3. Коринфянам 6:10].

¹ Конвенция Организации Объединенных Наций против коррупции (принята в г. Нью-Йорке 31 октября 2003 г. Резолюцией 58/4 на 51-м пленарном заседании 58-ой сессии Генеральной Ассамблеи ООН). – URL: <http://www.consultant.ru>

² Указ Президента РФ от 31 декабря 2015 г. № 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации». – URL: <http://www.consultant.ru/>

Мздоимство и воровство упоминались еще в старинных русских летописях. Борьба с этим злом велась на всем протяжении истории государства Российского как при Рюриковичах, так и при Романовых. Законодательное ограничение коррупционной деятельности в России было введено во времена Ивана III. Но смертную казнь за злоупотребление своими полномочиями впервые ввел его внук Иван IV (Грозный).

При Петре I, когда Россия осуществляла реформы и динамично развивалась, приобрели широкий размах и коррупция, и жесткая борьба царя-реформатора с ней. Хорошо известен исторический пример, когда в ходе длительного разбирательства был изобличен в коррупции и казнен через повешение крупный государственный чиновник, сибирский губернатор Гагарин. А спустя всего три года казнили за мздоимство того, кто его разоблачил, – следователя Нестерова [13].

В Российской Империи XIX в. взяточничество достигло небывалых масштабов. Взятки брали повсеместно практически все от низших чинов до высшей бюрократии. Помимо чиновников разного уровня, не брезговали мздоимством и полицейские чины. Мздоимство и казнокрадство становятся нормой жизни, обычным явлением. Об этом свидетельствуют объемные тома архивных документов, сохранившихся до наших дней, а также многочисленные мемуары тех лет [8]. Государственные реформы и меры борьбы с этим злом, предпринимаемые царским правительством и губернскими сановниками во второй половине XIX в., были прогрессивными по своей сути, но должных результатов в борьбе с коррупцией не дали. В начале XX в. страна совершила крутой разворот. Не будем заниматься анализом причин революционных потрясений, поскольку не в этом заключается цель нашего исследования, но то, что коррупция в Российской империи была одной из них, – вне всякого сомнения.

В советский период борьба с коррупцией продолжалась уже совсем на другой экономической, политической и идеологической основе. Новые советские спецслужбы ВЧК, ГПУ, НКВД и др. активно включились в процесс противодействия этому злу. Борьба с криминалом осуществлялась более жесткими методами. Благодаря этому уровень коррупции удалось снизить. Однако начиная с эпохи НЭП коррупция стала проникать во все эшелоны власти, дискредитируя ее и вступая в противоречие с потребностями общества.

В 1970–1980-е гг. криминал в СССР достиг апогея своего развития. Крупные кампании по борьбе с коррупцией были проведены Комитетом госбезопасности СССР под руководством Ю. В. Андропова. Их итоги, освещенные в СМИ, поразили общественное мнение. Советское общество узнало о наиболее известных коррупционных делах того времени, таких как «торговое», «рыбное», «хлопковое» (узбекское), «грузинское», «краснодарское», «азербайджанское и др. [4; 7; 17].

По мнению многих экспертов, одной из причин распада Советского Союза стал криминал и коррупция. Так, считают В. В. Синиченко и А. А. Кузнецов, которые в одной из своих публикаций обобщили опыт истории крушения Римской империи и советского государства [14; 24]. Политическому руководству Российской Федерации было бы не лишним иногда экстраполировать исторические знания на современную общественно-политическую реальность. Ведь история как наука о прошлом всегда полезна тем, кто пытается правильно ориентироваться в настоящем и найти дорогу в будущем.

В новой России разрушение тоталитаризма объективно привело к ослаблению политико-правовых институтов и резкой активизации коррупционных проявлений.

1990-е гг. прочно вошли в современную российскую историю как «лихие девяностые». Разгул криминала достиг кульминационной точки, что стало представлять серьезную угрозу для новой российской государственности.

Каков сейчас уровень коррупции в России и существует ли угроза ее национальной безопасности в связи с этим?

Для начала обратимся к социологическим исследованиям.

Левада-Центр¹, по результатам исследования в августе 2019 г.², коррупцию ставит на третье место (41%) среди всех проблем, волнующих жи-

¹ Левада-Центр внесен в реестр некоммерческих организаций, выполняющих функции иностранного агента.

² Исследование (*Какие из следующих проблем нашего общества тревожат вас больше всего, и вы считаете их самыми острыми?*) проводилось на дому у респондента методом личного интервью. Респондентам показывалась карточка и они могли выбрать более одного ответа и/или назвать свой. Опрос проведен 22–28 августа 2019 г. по репрезентативной всероссийской выборке городского и сельского населения объемом 1 608 человек в возрасте от 18 лет и старше в 137 населенных пунктах, 50 субъектах Российской Федерации.

телей России, пропустив вперед только рост цен (59%) и обнищание большинства населения (42%). Годом раньше в августе 2018 г. коррупция как тревожная проблема была на четвертом месте, а в августе 2005 г. – на шестом. По остроте восприятия за четырнадцать лет коррупционные преступления в России поднялись с шестого на третье место и стали не просто волновать граждан страны, а представлять собой серьезную угрозу национальной безопасности. Электронные и печатные СМИ с завидной частотой сообщают в новостях о беспрецедентных фактах воровства и злоупотреблениях служебным положением должностных лиц. Суммы разворованных финансовых средств исчисляются миллиардами рублей. И самым возмутительным и пугающим фактором для людей является то, что среди коррупционеров все больше лиц из правоохранительных и надзорных органов т. е. тех, кто по долгу службы призван выявлять расхитителей и мздоимцев¹. Для примера достаточно назвать двух сотрудников силовых структур – полковника полиции Д. Захарченко (в ходе следствия было обнаружено 8,5 млрд рублей) и полковника ФСБ К. Черкалина (12 млрд рублей).

Аналогичное социологическое исследование в июле и марте 2019 г. проводилось Фондом общественного мнения². Оно показало, что больше всего россиян волнуют социально-экономические проблемы, связанные с ростом цен и низкими заработными платами. Далее следуют ситуация в здравоохранении и коррупция во власти³. При этом 45% россиян считают, что уровень коррупции в Российской Федерации выше, чем в большинстве стран Европы. Причем показатель среди молодых людей и лиц с высшим образованием по этому вопросу достигает 55%. Чаще всего люди объясняют это тем, что «коррупция поощряется государством», «нет наказания и контроля» и «власти сами коррумпированные»⁴.

¹ URL: <https://www.levada.ru/2019/09/25/trevozhashhie-problemy-2/>

² Репрезентативный опрос населения от 18 лет и старше проводился 28 июля 2019 г. В опросе участвовали 1 500 респондентов – жителей 104 городских и сельских населенных пунктов в 53 субъектах Российской Федерации. Интервью в режиме face-to-face проходили по месту жительства респондентов.

³ Ситуация в регионе и насущные проблемы людей. – URL: <https://fom.ru/Obraz-zhizni/14230>

⁴ Оценки уровня коррупции с 2009 г. и их динамика. – URL: <https://fom.ru/Bezopasnost-i-pravo/14185>

Заслуживают внимания данные исследования, представленные на сайте МВД РФ, касающиеся оценки эффективности применяемых антикоррупционных мер, направленных на предупреждение и профилактику коррупционных проявлений. Социологический опрос проводился в первом полугодии 2019 г. Организатором выступила Генеральная прокуратура Российской Федерации при участии МВД, ФСБ, ФТС, ФССП Российской Федерации. Было опрошено 38 178 респондентов, 80% из которых признали коррупцию в современной России серьезной проблемой и отметили, что прогресс в борьбе с ней слабый; 11% – увидели прогресс в борьбе с ней; 8% – ответили, что сама по себе проблема коррупции серьезная, но в обществе немало других, более значимых проблем. При этом 86,8% респондентов одобрили применяемые государством меры по ужесточению отношения к коррупционерам, из них 86% – требовали их усиления, а 12% – оказались удовлетворенными строгостью и эффективностью применяемых антикоррупционных решений⁵.

Анализируя итоги социологических исследований можно сделать следующие выводы.

1. Несмотря на идеологическую и политическую противоположность институтов, проводивших социологические исследования (Левада-Центр, ФОМ, Генпрокуратура РФ, МВД, ФСБ и др.), главные их результаты практически идентичные: коррупция как проблема в современной России с каждым годом становится более масштабной, приобретает системный характер и представляет собой угрозу национальной безопасности страны; подавляющее большинство опрошенных респондентов озабочены ростом коррупционных преступлений и обеспокоены вялостью и нерешительностью мер, применяемых для борьбы с взяточничеством, мздоимством и расхищением бюджетных средств.

2. Данные социологических исследований являются важным аргументом в обосновании тех или иных утверждений, но не во всем объективными и значимыми. Не секрет, что результаты и итоги социологических опросов зависят от политических и идеологических воззрений тех, кто заказывает исследование и кто их непосред-

⁵ Результаты проведения социологического опроса об оценке эффективности применяемых антикоррупционных мер. – URL: <https://xn--b1aew.xn--p1ai/anticorr/opros-anticorr>

ственно осуществляет¹. Применяя в социологии разные методологические подходы нельзя рассчитывать на схожесть и объективность результатов, хотя получить общую характеристику общественного мнения в социуме вполне возможно.

Учитывая это и выполняя распоряжение президента страны, правительство Российской Федерации в мае 2019 г. утвердило Методику проведения социологических исследований в целях оценки уровня коррупции в субъектах Российской Федерации². Документ устанавливает формы опросных листов, требования к респондентам и интервьюерам и квоты для разных групп интервьюируемых. На основе ежегодных социологических исследований, проводимых в регионах страны, будет формироваться так называемая карта коррупции в Российской Федерации, которая должна стать официальной оценкой ситуации с коррупционными правонарушениями в стране. Однако в настоящее время мы вынуждены пользоваться оценками нерегулярно проводимых исследований отечественными и международными социологическими организациями (ФОМ, ВЦИОМ, Левада-Центр или Transparency International и др.), не имеющими какого-либо статуса в России и не понимающими, как учитывать ведомственные расчеты органов государственной власти, которые не берутся во внимание российским правительством.

Обратимся к другим фактам, демонстрирующим рост коррупции в России, которые были предоставлены российскими СМИ, а также правоохранительными органами и спецслужбами Российской Федерации.

В июне 2018 г. был арестован глава Серпуховского района Подмоскovie Александр Шестун за взяточничество и превышение должностных

полномочий с причинением ущерба в особо крупном размере. Сотрудники Генеральной прокуратуры в ходе проверок обнаружили у чиновника-коррупционера имущество на 10 млрд рублей. В списке объектов недвижимости, приобретенных нечестным путем, числилось 676 наименований. Позже надзорное ведомство выявило наличие имущества еще на 425 млн рублей, среди которого 92 земельных участка, другое движимое и недвижимое имущество.

Летом 2018 г. при подобных обстоятельствах было возбуждено уголовное дело против главы администрации Клинского района Московской области Александра Постригань. Решением суда у него изъято имущества и наличности на 9 млрд рублей. Только оглашение списка незаконно приобретенного в собственность имущества заняло более 10 часов. Это 1 700 наименований, среди которых, кроме дорогих автомобилей, жилых домов и земельных участков, оказались детские сады, поликлиники, больницы, котельные, бани, отели и другие многочисленные социально значимые торговые, культурные и производственные объекты города [26].

В журнале «Полиция России» за ноябрь месяц опубликованы данные об ущербе от коррупции с января по сентябрь 2019 г. Представитель Главного управления экономической безопасности и противодействия коррупции МВД России сообщил, что в стране совершено около 18,5 тысяч уголовных преступлений по статье о коррупции. Из них 5,5 тыс. преступлений были отнесены к крупному или особо крупному размеру. Государству был возмещен ущерб на сумму 27 млрд рублей. Сотрудники полиции выявили более 3 тыс. преступлений, связанных со взяточничеством. К суду привлечена одна тысяча чиновников [5;15].

Воруют даже на строительстве космодрома «Восточный», который относится к числу приоритетных объектов государственного значения. Из 91 млрд рублей, выделенных на строительство, были похищены 11 млрд рублей. Украден каждый девятый рубль. В результате по фактам хищений было возбуждено 128 дел, которые позднее объединили в 32 дела. Вернуть в государственную казну удалось только 3,5 млрд рублей [20].

Индекс восприятия коррупции, который составляет международной неправительствен-

¹ В социологии с самого начала зародились два диаметрально противоположных методологических подхода: позитивизм и антипозитивизм. Сторонники первого (Конт, Дюркгейм) выступали за объясняющую социологию, за объективное и доказательное объяснение социальных процессов, сторонники второго (Вебер и др.) выступали за понимающую социологию на основе своих собственных методов познания, где главным является индивидуальный подход и понимание мотивов действий людей.

² Постановление Правительства Российской Федерации от 25 мая 2019 г. № 662 «Об утверждении методики проведения социологических исследований в целях оценки уровня коррупции в субъектах Российской Федерации». – URL: <https://fzakon.ru/postanovleniya-pravitelstva/postanovlenie-pravitelstva-rf-ot-25.05.2019-n-662/>

ной организацией Transparency International¹, является самым известным показателем коррупции во всем мире. Он отражает уровень коррупции в государственном секторе. По ее данным Россия набрала 28 баллов из 100 возможных и заняла 138-е место из 180 возможных. Аналогичный результат показали Папуа-Новая Гвинея, Ливан, Иран, Гвинея и Мексика² [23].

Ситуация в России, по мнению экспертов Transparency International, ухудшается и это связывается с отсутствием трех базовых демократических институтов: гласности, политического плюрализма и независимой судебной власти. С подобными оценками можно спорить, но трудно не согласиться с тем, что с каждым годом отношение общества к государству по причине, в том числе растущей коррупции, меняется не в лучшую сторону.

По данным Левада-Центра, только 25% россиян считают, что интересы общества и государства совпадают. Большая часть населения (72%) придерживается противоположного мнения, из которых 53% объясняют это отдалением власти от народа и игнорированием интересов простых граждан³. По данным ВЦИОМ по состоянию на 9 февраля 2020 г. за ныне правящую партию на выборах в Государственную Думу проголосовало бы только 33,2% избирателей⁴. Охлаждение россиян к власти происходит в том числе из-за отсутствия активных и действенных мер по обузданию коррупции с ее стороны.

В чем причины низкой эффективности антикоррупционных действий государства в современных условиях?

Не секрет, что коррупция дискредитирует не только право как основной инструмент регулирования общественной жизни, более всего бьет по морали и нравственности народа, задевая самые чувствительные струны общественного

сознания. Главный ущерб, который она наносит социуму, исчисляется не финансовыми и материальными затратами. Коррупция наносит душевные раны миллионам граждан России, отдаляя от них, очерняя законно избранную власть. Известно, что важнейшей ценностью россиян всегда была справедливость. Эта категория не правовая, а духовная, она соседствует с такими понятиями, как совесть, честь, достоинство и т. п. [25. – С. 123]. Где нет справедливости, там нет правды. Терпеть неправду можно долго, но не бесконечно. Государство должно это осознать и предпринять самые серьезные меры для усиления борьбы с мошенничеством и измождением. В противном случае зреющее социальное недовольство народа, вызванное не только беспредельной коррупцией, но и другими причинами социально-экономического и политического характера, может взорвать ситуацию и выйти из под контроля. По оценке экспертов, большинство граждан России не желают для своей страны социальных потрясений, но злоупотреблять их терпением не стоит.

Между тем по сообщению начальника главка экономической безопасности и противодействия коррупции МВД РФ, средний размер взятки в России за 2019 г. вырос в годовом выражении на 75% – до 328 тыс. рублей. Количество крупных коррупционных преступлений за 2019 г., зафиксированных МВД, возросло на 21%, общий ущерб от них составил около 43 млрд рублей. Кроме того, по словам начальника антикоррупционного главка, «появляются новые методы конспирации, видоизменяются предмет взятки и способы ее передачи. Преступления совершаются в удаленном доступе, используются офшорные зоны, различные электронные платежные системы, аффилированные через третьих лиц фирмы, взятки в виде услуг нематериального характера, факты получения которых доказать гораздо сложнее» [6].

Как видим, коррупция не отступает, а напротив, атакует и при этом мутирует, приспосабливается и усиливается. Она разрушает экономику, нарушает механизмы конкуренции, создает препятствия для свободной предпринимательской деятельности. Из-за коррупционных правонарушений значительная часть бюджетных средств разворовывается, а оставшаяся неэффективно используется. Из-за коррупции для населения необоснованно растут коммунальные тарифы, в торговых сетях повышаются цены на предметы

¹ Transparency International – неправительственная организация, существующая с 1993 г. Российское представительство TI – АНО «Центр антикоррупционных исследований и инициатив «Трансперенси Интернешнл-Р» внесено в реестр некоммерческих организаций, выполняющих функцию иностранного агента.

² Индекс восприятия коррупции, 2019. – URL: https://zen.yandex.ru/media/map_mind/indeks-vospriatiia-korrupcii-2019-5d42a890a660d700ad7a29fd

³ Общество и государство. – URL: <https://www.levada.ru/2019/11/28/obshchestvo-i-gosudarstvo/>

⁴ Рейтинг политических партий. – URL: https://wciom.ru/news/ratings/elektoralnyj_rejting_politicheskix_partij/

первой необходимости. Это приводит к расширению сектора теневой экономики, сдерживанию прямых иностранных инвестиций и замедлению темпов экономического роста [12. – С. 113].

Руководство Российской Федерации принимает меры по борьбе с коррупционными проявлениями. В 2008 г. был принят Федеральный закон «О противодействии коррупции» № 273-ФЗ, который установил основные принципы противодействия коррупции, а также правовые и организационные основы ее предупреждения и борьбы с ней¹. Он периодически дорабатывается и редактируется. Помимо закона, Указом Президента Российской Федерации «О Национальном плане противодействия коррупции на 2018–2020 годы» каждые три года принимается Национальный план противодействия коррупции, который предписывает всем федеральным органам власти, высшим должностным лицам субъектов Российской Федерации, органам местного самоуправления обеспечить реализацию предусмотренных планом мероприятий и внесение изменений в региональные антикоррупционные программы². При этом несмотря на то, что пишутся многочисленные доклады и отчеты, составляются различные антикоррупционные методики и рекомендации, создаются рабочие группы, осуществляется финансовое обеспечение расходных обязательств, связанных с реализацией настоящего Указа, побороть коррупцию в стране не удастся. Ее масштабы и объемы продолжают расти. Вес изъятых у коррупционеров денежных средств исчисляется тоннами. И самым удивительным является то, что некоторые правительственные структуры пытаются вместо ужесточения статей закона о противодействии коррупции в отношении чиновников смягчить их.

Такая попытка была предпринята в начале 2019 г. Министерством юстиции РФ, работники которого посчитали, что закон о противодействии коррупции должен стать мягче и выступили с законодательной инициативой. Чиновники Минюста в целях либерализации антикоррупционного законодательства придумали новый термин в

юриспруденции – «обстоятельства непреодолимой силы», который по своей сути уводит правонарушителей от уголовной ответственности. Они утверждают, что иногда нарушение антикоррупционных законов происходит «вследствие обстоятельств непреодолимой силы и не является правонарушением». Данная инициатива Минюста возмутила широкие слои российской общественности. Примечательно, что на защиту интересов и прав простых граждан встали юристы. Они усмотрели в действиях Минюста откровенную попытку послабления антикоррупционного законодательства для чиновников, которая в последствии приведет к дальнейшему росту преступлений в этой сфере [11].

Размах коррупции в России возрос и достиг таких размеров, что стал предметом обсуждения среди иностранных послов, аккредитованных в Российской Федерации. Так, в последнем месяце уходящего 2019 г. в прессе разразился скандал в связи заявлением второго секретаря посольства Китая Ханга Чжу о возможности справиться с российской коррупцией за один месяц. Министерство иностранных дел России объявило его персоной нон-грата, обвинив в попытке вмешательства во внутренние дела страны, подрыве государственных устоев [10]. Высылка дипломатов в международной практике – обычное явление, но в данном случае – факт необычный и примечательный. Китай, ближайший сосед и стратегический партнер России, обеспокоенный уровнем разгула коррупции, предложил простой путь решения этой проблемы, который апробирован в КНР и дает там неплохие результаты. Это целый комплекс системных мер, включая применение публичной смертной казни замешанных в коррупции чиновников. Можно долго дискутировать по поводу применения подобных методов в Российской Федерации, но факт заключается в том, что борьба с коррупцией в Китае осуществляется значительно эффективнее, чем у нас.

Опыт многих стран показывает, что бороться с коррупцией можно исходя из объективного понимания причин ее существования. Причина низкой эффективности борьбы с коррупцией в России прежде всего связана с невысоким качеством принимаемых законов, указов и постановлений правительства, разработка и прием которых осуществляется келейно, без широкого доступа к этому процессу российской общественности. Нет обсуждений и серьезных дискуссий на этапе разработки нормативно-правовых документов по

¹ Федеральный закон от 25.12.2008 № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» (последняя редакция). – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82959/

² Указ Президента Российской Федерации от 29 июня 2018 г. № 378 «О Национальном плане противодействия коррупции на 2018–2020 годы». – URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71877694/>

коррупционной проблематике. Отсюда налицо расплывчатость формулировок. Известные в России юристы, журналисты и общественники не раз отмечали отсутствие анализа объективных причин высокой коррупции. Например, в рассматриваемых выше поправках Минюста, относительно либерализации антикоррупционного законодательства, не указаны «обстоятельства непреодолимой силы». Поэтому в случае их принятия можно было любые обстоятельства признать таковыми, дабы отвести очередного чиновника-коррупционера от вполне заслуженного тюремного наказания.

Низкая эффективность борьбы с коррупцией определяется слабой кадровой политикой в правоохранительных структурах Российской Федерации. Кто призван бороться с коррупцией в государстве, должен сам быть кристально честным. Тем не менее, как показывает статистика, представленная Следственным комитетом РФ за 2019 г., в суды были направлены почти 6,5 тыс. дел коррупционной направленности, по которым к уголовной ответственности привлечены 752 сотрудника МВД РФ, 181 человек, проходящих службу в ФСИН, 81 судебный пристав и 34 таможенника [21]. Нехватка кадров – проблема не только узкопрофильная, касающаяся правоохранительных органов, но и общегосударственная. Наряду с высокими профессиональными качествами от современного сотрудника требуются высокие морально-нравственные характеристики.

Вместе с тем стоит отметить существенные духовные перерождения граждан нашей страны за период существования новой российской государственности. Опыт работы со студентами в вузах Москвы показывает, что некоторые молодые люди при выборе профессии отдают предпочтение той, где будущий административный ресурс можно трансформировать в материальные блага. Проходной балл при поступлении в вузы на такие специальности, как «Государственное и муниципальное управление», «Юриспруденция» или «Судебная и прокурорская деятельность», выше, чем на другие направления подготовки. Ситуация не совсем нормальная. Она в корне ломает фундаментальные основы и принципы, определяющие главные направления деятельности государственных институтов, призванных устанавливать законность, правопорядок и справедливость. Это приводит к таким негативным последствиям в социальной среде,

как недоверие к правоохранительной, судебной, надзорной системе и государству в целом.

Для эффективной борьбы с коррупцией нужна организационная реформа правоохранительной системы, которая устарела и не способна справиться с возросшими задачами, стоящими перед ней. Новые вызовы и угрозы настоятельно требуют создания более мощной государственной антикоррупционной службы (с самым строгим отбором кадров), наделенной сверхполномочиями для осуществления «чисток» всех госструктур без исключения, включая правоохранительные. Такие методы контроля, как периодические проверки на полиграфе должны стать обычным делом. Структура и организация работы должны быть тщательно продуманы. В этой связи будет полезен опыт других государств, в том числе КНР, где не так давно создано новое антикоррупционное ведомство, непосредственно подчиненное высшему органу власти в стране и которое не только выявляет нечестных чиновников, но и разрабатывает комплекс мер по предупреждению коррупции в партии и правительстве. Фактически речь идет о создании специализированной антикоррупционной спецслужбы с широчайшими полномочиями [16]. Но учитывая особенности и менталитет россиян, неплохо было бы наделить этот орган в Российской Федерации, кроме всего, статусом народного заступника, который бы занимался проблемами обычных людей, связанными с нарушениями чиновников. Речь идет о создании правозащитной системы (симбиоза государства и гражданского общества), в качестве основы для которой можно использовать ныне существующий и положительно зарекомендовавший себя Общероссийский народный фронт – общественное движение, объединяющий активных и неравнодушных граждан страны. В задачу этой структуры можно было бы вменить, помимо правовой защиты граждан, сбор и обработку обращений по фактам коррупции и произвола, а также мониторинг общего состояния коррупции как в центре, так и на местах, широко привлекая к этой работе волонтерское движение.

Коррупцию в России не победить без резкого сокращения числа госчиновников до уровня 1990-х гг. и ужесточения их ответственности за нее. Спрос с государственных служащих необходимо усилить, обязав присягать государству на верность как это делают военнослужащие. Любые проявления коррупции и казнокрадства должны быть приравнены к государственной из-

мене с вытекающими отсюда последствиями – пожизненным заключением с конфискацией как личного имущества, так и имущества ближайших родственников [18. – С. 133–135].

На борьбу с коррупцией надо поднять все общество, повсеместно создавая атмосферу социального неприятия коррупции в любых ее проявлениях. Многое будет зависеть от государства, политической воли его первых лиц. Прежде всего, важна пропаганда на всех уровнях принципиально иных жизненных мотиваций. Она должна носить активный, наступательный характер, насаждая традиционные российские духовно-нравственные ценности, такие как приоритет духовного над материальным, защита человеческой жизни, прав и свобод человека, семья, созидательный труд, служение Отечеству, гуманизм, милосердие, справедливость. Сегодняшние жизненные кредо «личный успех любой ценой», «возьми от жизни все» нацеливают любую деятельность на зарабатывание легких денег. Именно эти постулаты лежат в основе морального оправдания коррупции, от которых следует отказываться.

Победить коррупцию в стране без политических реформ и пересмотра отдельных статей Конституции РФ будет невозможно. Прежде всего, необходимо осуществить разделение власти

на три составляющих (законодательную, исполнительную и судебную) и обеспечить независимость каждой из них. При этом особое внимание следует обратить на роль и значимость судебной власти в деле борьбы с коррупцией. Обеспечить свободное освещение в СМИ выявленных фактов коррупционной деятельности, особенно на федеральном и региональном уровнях. Вернуть честные свободные выборы с участием в них реальной политической оппозиции и ограничить пребывание на выборных должностях не более двух сроков. Обеспечить и запустить механизм парламентских расследований любых проявлений коррупционных действий в стране.

Рассмотренные рекомендации борьбы с коррупцией нельзя считать универсальными и единственно верными. Представляется возможным их комплексное и системное применение для достижения максимального эффекта. Главное заключается в том, чтобы мобилизовать на борьбу с этим социальным злом как можно больше сил и средств, имеющихся в государстве и обществе. Только совместные усилия смогут дать должный результат в борьбе с коррупцией, а благодаря новым инициативам Президента Российской Федерации и новому составу правительства удастся переломить ситуацию к лучшему.

Список литературы

1. Аристотель. – Соч. – М., 1983. – Т. 4.
2. Артахаштра или Наука политики. – М., 1993. – URL: <http://law.edu.ru/doc/document.asp?docID=1120901>
3. Библия. Книги священного писания Ветхого и Нового Завета. – М. : Российское библейское общество, 2005.
4. Борьба Андропова с коррупцией в СССР. – URL: <http://www.protown.ru/information/hide/4569.html>
5. В России оценили ущерб от коррупции за 9 месяцев 2019 года. – URL: <https://www.oreanda.ru/gosudarstvo/v-rossii-otsenili-uscherb-ot-korrupsii-za-9-mesyatsev-2019-goda/article1290328/>
6. В МВД подсчитали средний размер взятки в России. – URL: <http://cabinet-jurist.ru/kakaja-summajavl-vzjatkoj-2017-v-rossii-97860/>
7. Еланская Е. Как боролись с коррупцией в СССР. – URL: <http://22-91.ru/statya/kak-borolis-s-korrupciejj-v-sssr/23.09.2014>
8. Зайончковский П. А. Правительственный аппарат самодержавной России в XIX веке. – М. : Мысль, 1978. .
9. Петров И. Хорошо пошли: Следственный комитет отчитался о посадках чиновников. – URL: <https://iz.ru/953104/ivan-petrov/khorosho-poshli-sledstvennyi-komit-et-otchitalsia-o-posadkakh-chinovnikov>
10. Из Москвы выслали китайского дипломата, назвавшего способ справиться с российской коррупцией за месяц. – URL: <http://panorama.pub/28343-vyslali-kitajskogo-diplomata.html>
11. Как изменится закон о коррупции в 2019 году? – URL: <https://pronedra.ru/kak-izmenitsya-zakon-o-korrupsii-v-2019-godu-346646.html>

12. *Киреев Е. В.* Коррупция в российском государстве и принципы борьбы с ней // Актуальные проблемы развития Российского государства, гражданского общества и человека : материалы седьмой межвузовской научной конференции Московского филиала ЛГУ им. А. С. Пушкина (Москва, 30 ноября 2011 года) : сборник статей / отв. ред. проф. А. В. Герасимов. – М. : Экон-информ, 2011. – С. 111–115.
13. Коррупция: понятие, виды, история появления и развития. – URL: <http://minek.rk.gov.ru/rus/info.php?id=642538>
14. Коррупция, как причина развала СССР. – URL: <https://otdel-63.livejournal.com/206879.html>
15. МВД раскрыло масштаб ущерба от коррупции в России. Lenta.Ru. – 2019. – 18 октября. – URL: <https://news.mail.ru/incident/39522558/?frommail=1>
16. Методы борьбы с коррупцией в Китае. – URL: https://studbooks.net/957536/pravo/metody_borby_korrupsiey_kitae
17. *Митрофанов А. Юрии Андропов и борьба с коррупцией: азербайджанское и грузинское дела.* – URL: <http://parallelnyj-mir.com/1/30/17463-yurii-andropov-i-borba-s-korrupsiey-azerbaydzhanskoe-i-gruzinskoe-dela.html>
18. Мы верим в Россию. 133 ответа «Народного собора» на вопросы, наиболее часто задаваемые нашим сторонникам / под ред. В. В. Аверьянова и В. Е. Хомякова. – М., 2010.
19. *Ожегов С. И., Шведова Н. Ю.* Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений. – 4-е изд., дополн. – М. : Азбуковник, 1999.
20. Песков: при строительстве «Восточного» украли каждый девятый рубль // Московский комсомолец. – URL: <https://news.mail.ru/politics/39437617/>
21. *Петров И.* Хорошо пошли: Следственный комитет отчитался о посадках чиновников. – URL: <https://iz.ru/953104/ivan-petrov/khorosho-poshli-sledstvennyi-komitot-otchitalsia-o-posadkakh-chinovnikov>
22. *Подвойский Л. Я.* Платон о чиновниках и коррупции: экстраполяция на современность // Проблема коррупции: пути междисциплинарного исследования : материалы V Международной научной конференции «Россия и Восток» (4–6 сентября 2009). – Астрахань, 2009. – С. 270–278.
23. Россия заняла 138 место в индексе восприятия коррупции. – URL: <http://suicideboys.ru/kommentarii/rossiya-zanyala-138-mesto-v-indekse-vospriyatiya-korrupcii/>
24. *Синиченко В. В., Кузнецов А. А.* Отчуждение как причина распада государства: от Рима до СССР? – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otchuzhdenie-kak-prichina-raspada-gosudarstva-ot-rima-do-sssr-1>
25. *Трипольский В. Б.* Коррупция в Российской Федерации: проблемы противодействия // Актуальные проблемы развития Российского государства, гражданского общества и человека : материалы седьмой межвузовской научной конференции (Москва, 30 ноября 2011 года) : сборник статей / отв. ред. проф. А. В. Герасимов. – М. : Экон-информ, 2011. – С. 121–125.
26. Щупальца спрута. Глава района в МО присвоил 1 700 объектов недвижимости. – URL: <https://news.mail.ru/incident/38859216/?frommail=1>

Территории с особым режимом предпринимательской деятельности

Г. Г. Власов

студент магистратуры факультета экономики и права РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»,
117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: geos52@yandex.ru

Territories with a Special Regime of Business Activity

G. G. Vlasov

Master Student of the Faculty of Economics and Law of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997, Russian Federation.
E-mail: geos52@yandex.ru

Аннотация

Статья посвящена проблематике создания и дальнейшего функционирования различных видов особых экономических зон на территории Российской Федерации. Настоящая статья рассматривает практику функционирования и динамику развития особых экономических зон в Российской Федерации, а также закономерности в территориальном размещении этих зон. В статье показаны преимущества особых экономических зон, таможенные и иные преференции. Приведены мнения независимых экспертов и их различные точки зрения. Представлен анализ недостатков и проблем создания и функционирования особых экономических зон на территории Российской Федерации, рассмотрены методики повышения эффективности работы особых экономических зон. Актуальность выбранной темы заключается в том, что различные виды территорий с особым режимом предпринимательской деятельности являются мощным катализатором для ускорения развития российской экономики и предпринимательства, роста научного и экономического потенциала страны. При этом создание подобных территорий очерчивает абсолютно новый механизм государственно-частного партнерства (ГЧП), что вызывает сильный резонанс в обществе и акцентирует на себе внимание, так как является одним из инновационных методов, применяемых государством. Вместе с тем развитие предпринимательской деятельности – это эффективный шаг в сторону расширения международного экономического сотрудничества Российской Федерации. Целью данной работы является анализ территорий с особым режимом предпринимательской деятельности и возможностей (функций), которые они предоставляют. Объектом исследования в работе являются урегулированные нормами права общественные отношения, складывающиеся в процессе осуществления предпринимательской деятельности на территориях Российской Федерации с особым режимом. Предметом исследования является правовой механизм регулирования предпринимательской деятельности территорий с особым режимом. Учитывая вышеизложенное, в данной работе определены конкретные задачи, а именно: рассмотреть понятие, сущность, разнообразие конструкций территорий с особым режимом; дать характеристику территорий с особым режимом; раскрыть содержание правового регулирования территорий с особым режимом; изучить проблемы их социально-экономического развития, а также определить проблемы создания и развития территорий с особым режимом предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: инструменты развития, определенный статус территорий, стимулирование инвестиций, предпринимательская деятельность, атрибут национальной экономики, инвестиционная деятельность, экономические проблемы, льготный режим хозяйствования, интеграция, Послание Президента, вопросы регионального развития и строительства, Счетная палата РФ.

Abstract

Importance The article is devoted to the problems of creating and further functioning of various types of special economic zones on the territory of the Russian Federation. This article examines the practice of functioning and dynamics of development of special economic zones in the Russian Federation, as well as regularities in the territorial location of these zones. The article presents the advantages of special economic zones, customs and other preferences. The opinions of various independent experts and different points of view are presented. The article presents an analysis of the shortcomings and problems of creating and functioning special economic zones on the territory of the Russian Federation and considers methods for improving the efficiency of special

economic zones. The relevance of the chosen topic lies in the fact that various forms of territories with a special business regime are a powerful catalyst for accelerating the development of the Russian economy and entrepreneurship, and the growth of the country's scientific and economic potential. Also relevant is the fact that the creation of such territories outlines a completely new mechanism of public-private partnership (PPP), which causes a strong resonance in society and focuses attention on itself, as it is one of the innovative methods used by the state. The relevance of the topic is also due to the fact that the development of business activity is an effective step towards expanding international economic cooperation of the Russian Federation. The subject of the study The legal mechanism for regulating business activities in territories with special treatment. Methods The research involves methods of logic and statistical analysis. Consider the concept, essence, and variety of designs of territories with special treatment; reveal the variety and characteristics of territories with a special regime; disclose the content of legal regulation of territories with special treatment; study the problems of socio-economic development of territories with special treatment; to study the problems of creation and development of territories with a special regime of business activity. Conclusions and results It is concluded that when developing a qualitatively new strategy for socio-economic development, the main directions and mechanisms for overcoming poverty in Russia should be: legalization of shadow markets; the need for change income structures of the population; the need to form a middle class by property; development of individual entrepreneurship; formation of a strong civil society in the regions.

Keywords: development tools, certain status of territories, investment promotion, business activity, attribute of the national economy, SEZ, investment activity, economic problems, preferential economic regime, integration, Message of the President, regional development and construction issues, the accounting chamber of the Russian Federation.

Создание территорий с особым режимом предпринимательской деятельности и их разнообразных модификаций – один из важнейших атрибутов любой национальной экономики. Первые подобные территории в Российской Федерации были созданы во второй половине XX в.

За этот промежуток времени был накоплен как позитивный, так и негативный опыт. Представляется, что для российской юридической науки и практики данный вопрос не является новым.

Современные экономические и политические реалии таковы, что Российская Федерация нуждается в эффективных инструментах развития экономики и предпринимательства. Именно территории с особым режимом предпринимательской деятельности позволяют преобразовать экономику, создать новые рабочие места, привлечь инвестиции, иностранные инвестиции и капитал.

Территории с особым режимом предпринимательской деятельности позволяют обеспечить наиболее благоприятный режим для различных отраслей экономики, высокотехнологичных отраслей, определенных регионов, включая депрессивные. Однако стоит помнить, что создание таких территорий не является панацеей от всех экономических проблем. Например, создание первых особых экономических зон в начале 1990-х гг. носило экспериментальный характер. Еще на начальном этапе создания фиксировались недостатки и пробелы в российском законодательстве. Имеется в виду неточность установленных и регулирующих правил, определяющих условия созда-

ния особых экономических зон, включая возможность сочетания правовых режимов нескольких зон на отдельно взятой территории.

На данный момент территории с особым режимом получили массовое распространение не только в Российской Федерации, но и во всем мире. Это обусловлено тем, что от создания подобных территорий выигрывает не только государство, но и общество.

Существующее законодательство Российской Федерации позволяет наделять территории определенным статусом. На этих территориях можно осуществлять предпринимательскую или инвестиционную деятельность на особых льготных условиях. Любая группа отношений, которые осуществляются на территории с особым режимом, коррелирует с инвестиционной деятельностью, поскольку предоставляемые условия, действующие на данной территории, всегда направлены на развитие и стимулирование инвестиций.

Федеральный закон от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» регламентирует создание на территории Российской Федерации особых экономических зон (ОЭЗ) четырех типов: промышленно-производственного типа (ОЭЗ ППТ), технико-внедренческого типа (ОЭЗ ТВТ), туристско-рекреационного типа (ОЭЗ ТРТ) и портовых ОЭЗ. Решение о создании ОЭЗ утверждается правительством Российской Федерации и вне зависимости от типа ОЭЗ срок ее действия будет составлять 49 лет.

В соответствии с пунктом 1 статьи 2 Федерального закона № 116-ФЗ под ОЭЗ понимается определенная правительством Российской Федерации территория, на которой действуют особые условия ведения предпринимательской деятельности, и может применяться процедура свободной таможенной зоны. Современная юридическая литература неоднократно подвергает сомнению данное определение [3. – С. 84].

Отталкиваясь от Федерального закона № 116-ФЗ, на основании которого действуют все ОЭЗ, существуют еще три зоны с особым экономическим статусом, которые работают на основании иных федеральных законов. Это ОЭЗ на территории Магаданской области, ОЭЗ на территории Калининградской области и свободная экономическая зона на территории Республики Крым и города федерального значения Севастополя.

Реализуемая правительством Российской Федерации политика по внедрению инновационных технологий в современных условиях рассматривается как необходимое условие для развития отечественных предприятий и отраслей. Для развития инновационной экономики необходимо создание комфортной и прозрачной среды. Все условия для локализации производств и привлечения дополнительных инвестиций в российскую экономику на сегодняшний день разработаны и реализуются на территории особых экономических зон [5. – С. 1137].

Так, в Российской Федерации деятельность ОЭЗ регламентируется Федеральным законом № 116-ФЗ от 22 июля 2005 г. «Об особых экономических зонах в Российской Федерации», принятие решения о создании ОЭЗ утверждается правительством Российской Федерации и оформляется постановлением. Критерии создания ОЭЗ закреплены в Постановлении Правительства Российской Федерации от 26 апреля 2012 г. № 398 «Об утверждении критериев создания особой экономической зоны».

Можно предположить, что государство видит в образовании ОЭЗ точки роста, наделяя тот или иной субъект статусом благоприятного региона. Используя ОЭЗ как инструмент для социально-экономического развития, государство создает вышеупомянутые территории для осуществления предпринимательской деятельности и не только. В условиях современных реалий промышленный капитал приобретает высококомобильный характер, что подталкивает использование особых экономических зон для привлечения инвестиций.

На основе приведенных данных можно сделать вывод, что количество пришедших инвесторов в 2017 г. на 27% больше, чем в 2016 г., а инвестиционная активность резидентов увеличилась до 70 млрд рублей. Доходы бюджетной системы от деятельности резидентов ОЭЗ более чем на 40% превысили показатели предыдущего периода, а общая эффективность института ОЭЗ в 2017 г. выросла на 8% (рис. 1, 2) [4. – С. 1139].

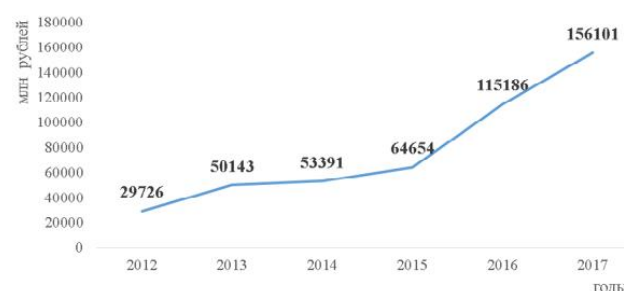


Рис. 1. Доходы от деятельности ОЭЗ

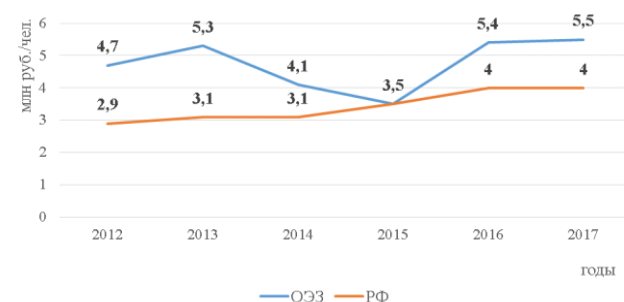


Рис. 2. Эффективность деятельности ОЭЗ

Анализируя имеющееся законодательство, важно отметить, что территории особых экономических зон и действующие на них правовые режимы являются идентичными. Зачастую различия территорий с особым режимом предпринимательской деятельности имеют формальный характер, а цели не имеют различий. В большинстве случаев целью резидентов ОЭЗ является не продвижение дела своего предприятия, а получение льгот и преференций. Это можно объяснить несовпадением реальных целей создания ОЭЗ и декларируемых целей. Противоречие наблюдается как на уровне региона, так и на уровне Федерации в целом. Интегрированные налоговые и другие льготы должны быть инструментом реализации преимуществ той или иной зоны, а не фактором, скрывающим недостатки уровня развития.

Можно предположить, что это связано с отсутствием различных комбинаций тех же преференций и льгот для особых экономических зон в за-

висимости от их специализации. Внедрение подобного комплекса мер способствовало бы развитию правового регулирования института особых экономических зон.

Представляется, что для облегчения задачи понимания, для чего создается та или иная экономическая зона, количество их видов должно быть ограничено. Сокращение видов позволит не допустить разрыва как экономического пространства, так и разрыва свободного перемещения товаров, услуг. Также данная мера поможет сохранить территориальную целостность территории без прекращения ею осуществляемой деятельности.

Проблематика создания особых экономических зон заключается в правовой сфере. В первую очередь – это отсутствие выработанной стратегии создания и функционирования данных территорий. Соответственно, к проблемам правовой сферы можно отнести:

- незакрепленный законодателем единый подход к формированию ОЭЗ;
- отсутствие разъясненных ключевых понятий;
- отсутствие единых форм заявок на проектировку ОЭЗ (планировку территории);
- непрозрачность планирования территории и инвестирования управляющих компаний;
- отсутствие единой информационной системы ОЭЗ.

Среди проблем в социально-экономическом развитии особых экономических зон можно выделить:

- недостаточное финансирование депрессивных регионов;
- несоответствие программно-целевого управления;
- неразвитость инфраструктуры и промышленности;
- отсутствие поддержки государством отечественного производителя на международном внешнем рынке;
- низкая кадровая квалификация;
- коррумпированность;
- недоработанная законодательная база (общая проблема для всех ОЭЗ).

В связи с вышеизложенными стоит выделить характерные черты особых экономических зон на территории Российской Федерации:

- наличие локальной, обособленной системы управления, которая наделена возможностью

утверждать собственные решения в широком диапазоне;

- государственное стимулирование, выраженное через льготы и преференции;
- наличие особенностей территориального административного управления;

Исходя из проблем в правовой сфере важно отметить, что территории с особым правовым статусом были введены для создания специфических особенностей управления в системе территориального устройства в государстве, что играет не последнюю роль в укреплении публичной власти в стране. Однако показатель уровня эффективности ОЭЗ в Российской Федерации достаточно низок, чтобы отметить неспособность ОЭЗ качественно решать задачи территориального развития на региональном уровне и на уровне страны в целом. Соответственно, уровень контроля, который осуществляется над ОЭЗ, также можно оценить как относительно низкий.

Учитывая все перечисленные проблемы и недостатки эффективное использование особых экономических зон возможно при соблюдении нескольких обязательных условий. Во-первых, должна быть законодательно закреплена концепция ОЭЗ, которая преследует как региональные, так и федеральные интересы, для поддержания взаимной заинтересованности в формировании данных территорий. Во-вторых, большая часть бюджетных средств должна быть потрачена на инфраструктуру ОЭЗ. Как следствие, возникает необходимость в специальном органе управления, который на федеральном уровне осуществлял бы контроль над использованием средств, выделяемых государством, и непосредственно управлял процессом создания ОЭЗ.

Примечательно, что ОЭЗ можно охарактеризовать как сложный комплекс, имеющий налоговые, таможенные льготы, включая административные и иные преференции. Однако практика показывает, что вместе с развитием системы ОЭЗ, потребность в вышеперечисленных льготах и преференциях снижается. Представляется, что особая экономическая зона привлекает в первую очередь иностранные инвестиции не наличием особого преференциального режима, а системой управления, которая позволяет более успешно осуществлять предпринимательскую или иную экономическую деятельность внутри зоны по сравнению с остальной территорией государства.

ОЭЗ является своеобразной ловушкой для свободного капитала. Однако привлечение рези-

дентов и инвестиций в развитие и функционирование особых экономических зон представляет собой достаточно трудновыполнимую задачу, сопряженную со многими проблемами. Привлечение капитала в ОЭЗ связано со следующими стимулами:

- монетарная мотивация, что подразумевает снижение налога на прибыль предприятия;
- таможенные льготы, отмена пошлины на импорт товара;
- отмена экспортных пошлин;
- амортизационные отчисления;
- поддержка малого и среднего бизнеса.

Можно выделить 4 вида стимулов, которые применяются в ОЭЗ: внешнеторговые, фискальные, финансовые, административные.

К внешнеторговым стимулам относятся упрощенные порядки для осуществления внешнеторговых операций, а также снижение или отмена импортных и экспортных пошлин. К фискальным стимулам относится стимулирование конкретных видов деятельности через упрощенное налогообложение. К финансовым стимулам можно отнести прямое и косвенное субсидирование. Административными стимулами являются упрощенные процедуры (регистрация предприятия также будет являться упрощенной процедурой), режимы въезда-выезда иностранных лиц. Различные комбинации льгот, применяемых на территории ОЭЗ, позволяют увеличить прибыль на 40–45%.

Существующие результаты функционирования особых экономических зон с различных позиций можно определить как оптимистичные, с точки зрения правительства Российской Федерации, и пессимистичные, с точки зрения Счетной палаты РФ, а также независимых экспертов.

Заместитель председателя правительства РФ В. Л. Мутко, курирующий вопросы регионального развития и строительства, выражает мнение, что результаты функционирования ОЭЗ на территории Российской Федерации имеют высокий спрос среди инвесторов, как российских, так и иностранных. Поддерживая данное мнение министр экономического развития РФ М. С. Орешкин, расценивает ОЭЗ как один из важнейших инструментов в развитии не только экономики страны, но и в расширении международного сотрудничества в сферах экономики и промышленности [4. – С. 6–7].

Важно отметить, что один из ключевых показателей эффективности функционирования и

работы ОЭЗ – это производительность труда. Вышеупомянутый показатель вместе с остальными показателями ОЭЗ наглядно демонстрирует положительную динамику роста.

Оппозиционная точка зрения выражена в официально опубликованной информации Счетной палаты РФ о том, что за последние десять лет ОЭЗ не оказали должной поддержки в развитии экономики. В первую очередь такая проблема сложилась из-за отсутствия документа стратегического планирования и, как следствие, отсутствия единого механизма создания ОЭЗ. Ситуация также усугубляется тем, что зачастую выделенные бюджетные средства используются без достижения результата.

Счетная палата также указала на простаивание объектов инфраструктуры, которые не получили загрузку. Это явилось следствием ненадлежащего исполнения властями регионов своих обязанностей по управлению ОЭЗ.

В Послании Президента РФ В. В. Путина Федеральному собранию 28 февраля 2018 г. были поставлены такие приоритетные задачи, как ускоренный экономический рост с выходом на новые рубежи инновационного развития, увеличение объема ВВП на душу населения и достижение статуса мирового лидирующего центра производства и науки [1].

В 2019 г. Президент РФ В. В. Путин в Послании Федеральному собранию снова затронул тему экономического развития страны, где отмечаются резервы государства, которые впервые в истории покрывают внешний долг. В. В. Путин отмечает значимость выхода на высокие темпы роста в экономике, которые должны вырасти, минимум на 3% к 2021 г. «Нужна качественная занятость и свобода для малого предпринимательства, высокие темпы экономического роста. Это ключ к успеху». В свою очередь в Послании Федеральному собранию 15 января 2020 г. Президент РФ В. В. Путин отметил, что большинство заявленных инициатив будут реализованы уже в текущем году. Среди нововведений следует выделить реформу контрольно-надзорной деятельности, которая упрощает и ускоряет работу бизнеса. Ежегодный прирост инвестиций должен будет вырасти, и начиная с 2020 г. он не должен опускаться ниже 5%-ного барьера. В числе заявленных инициатив: темп роста ВВП Российской Федерации к началу 2021 г. будет выше мировых показателей.

Отечественная практика уже не в первый раз ставит завышенные и амбициозные планы для достижения и сохранения места в числе мировых держав [2].

Список литературы

1. Вранович Е. В. Инвестиции в особые экономические зоны как механизм привлечения венчурного капитала // Вестник Астраханского государственного технического университета. – Серия. Экономика. – 2015. – № 3. – С. 83–91.
2. Дробот Е. В., Макаров И. Н., Авцинова А. А., Журавлева О. В. Совершенствование методики экспертной оценки бизнес-плана проекта для резидентов особых экономических зон // Экономические отношения. – 2019. – Т. 9. – № 2. – С. 1137–1150.
3. Королева А., Рогожников М. Для исполнения послания нужно написать 30 законов и заново прожить 30 лет. Expert online. – URL: <http://expert.ru/2018/03/2/dlya-realizatsii-poslaniya-ponadobitsya-30-zakonov> (дата обращения: 26.10.2019).
4. Особые экономические зоны. Бизнес-навигатор. – М. : АКИТ, 2018.
5. Стрельцов А. В., Яковлев Г. И. Особенности ведения предпринимательской деятельности в особых экономических зонах РФ // Российское предпринимательство. – 2018. – Т. 19. – № 4. – С. 895–906.

Понятие, организационные и правовые основы договорной работы в корпорации

Ю. А. Краснова

студентка магистратуры дистанционного факультета РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»,
117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: ykrasnova87@mail.ru

The Concept, Organizational and Legal Basis of Contractual Work in a Corporation

Yu . A. Krasnova

Master Student of the Faculty of Distance Learning of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997, Russian Federation.
E-mail: ykrasnova87@mail.ru

Аннотация

Предметом настоящего исследования является институт договорной работы в корпорации. Используя методы комплексного и системного анализа во взаимосвязи с различными институтами гражданского права, автор проводит анализ понятий «договор», «договорная работа». Выделяются различия между договором и сделкой. Условия, характерные для гражданско-правовых договоров, классифицируются автором на существенные, обычные, случайные. Раскрывается понятие «подразумеваемые условия». На основе исследования законодательства, регламентирующего договорную работу, автором выделяются основные ее цели и задачи. Изучается субъектный состав договорной работы, раскрываются место и роль руководителя корпорации, менеджмента и работников юридических отделов (служб). Договорная работа как деятельность разделяется автором на несколько стадий, каждой из которых дается характеристика. Выделяются особенности в методологии договорной работы в различных корпорациях, показаны типичные ошибки, связанные с данной деятельностью. Отмечается важность рекомендательных документов, разрабатываемых на международном и государственном уровне, применяемых в отечественной корпоративной договорной практике. По результатам проведенного исследования с целью повышения эффективности управления договорными отношениями в корпорации автор выделяет наиболее актуальные направления совершенствования договорной работы.

Ключевые слова: правовое регулирование, корпорация, договор, сделка, условия договора, содержание и этапы договорной работы, договорная дисциплина, формы договора, типового договора, локальные акты корпорации.

Abstract

The subject of this study is the institution of contractual work in a corporation. Using the methods of complex and system analysis in conjunction with various civil law institutions, the author analyzes the concepts of «contract», «contract work». Distinguishes between the contract and the deal. The conditions specific to civil contracts are classified by the author into material, ordinary, random. Also the concept of «implied conditions» is disclosed. Based on a study of the legislation governing contractual work, the author identifies its main goals and objectives. The subject composition of contractual work is studied, the place and role of the head of the corporation, management and employees of legal departments (services) is revealed. Contractual work as an activity is divided by the author into several stages, after which a general description of each stage is given. Distinguished differences in the methodology of contractual work in various corporations and the most common errors associated with this activity. The importance of reference documents being developed at the international and state levels, used in domestic corporate contract practice, is noted. According to the results of the study, in order to increase the efficiency of managing contractual relations in a corporation, the author identifies the most relevant areas for improving contractual work.

Keywords: legal regulation, corporation, the contract, deal, terms of an agreement, content and stages of contract work, contractual discipline, contract forms, model contract, local acts of the corporation.

Деятельность любой корпорации связана с возникновением и развитием договорных отношений с организациями и гражданами. Договор является основным правовым инструментом и

юридической основой финансово-хозяйственной деятельности любого предприятия.

В рамках настоящего исследования следует определить понятие и сущность договорной работы в корпорации. Договорная работа включает подготовку, согласование и заключение договоров [10. – С. 89]

Основная цель ведения договорной работы в корпорации – юридическое оформление экономических связей участников гражданского оборота для решения следующих задач:

- учет интересов сторон договора;
- обеспечение возможности защиты интересов сторон даже в случае наступления обстоятельств непреодолимой силы;
- минимизация рисков при заключении договоров.

Действующий Гражданский кодекс Российской Федерации (далее – ГК РФ) является ключевым нормативным актом, регламентирующим договорные отношения. В рамках проводимых гражданско-правовых реформ последних лет разработаны общие положения о договоре и договорных обязательствах, о конкретных видах обязательств, установлена более полная система гарантий исполнения сторонами своих обязательств, предусмотрен эффективный механизм договорной ответственности [4. – С. 402].

Для полноценного теоретического понимания сущности и содержания договорной работы в корпорации необходимо раскрыть понятие договора. Термин «договор» является законодательным и раскрывается в статье 420 ГК РФ: соглашение двух или нескольких сторон, направленное на возникновение, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей. Такое широкое трактование термина «договор» позволяет выделить основные его признаки.

Во-первых, договор является соглашением, т. е. он может возникнуть только на основе волеизъявления (согласия) двух или нескольких сторон вступить в соответствующие правоотношения. Данный вывод подтверждается принципом свободы договора, установленным в статье 1 ГК РФ и детально раскрываемым в статье 421 ГК РФ. Немаловажными в данном отношении являются руководящие разъяснения Пленума Верховного Арбитражного суда Российской Федерации, данные им в Постановлении от 14 марта 2014 г. № 16.

Во-вторых, основной целью договора является создание обязательства, из которого вытекает совокупность прав и обязанностей, исполнение которых влечет за собой приобретение сторонами определенных имущественных и неимущественных благ. Надлежащее исполнение договорных обязательств в теории и практике гражданского права называют договорной дисциплиной.

На практике договор нередко отождествляется со сделкой. Однако данные понятия следует относить как частное и общее (договор является видом сделки). Различия в данных понятиях в теории законодательства сводятся к трем основным положениям. Во-первых, сделка может иметь одну, две и более сторон, договор – не менее двух. Во-вторых, для договора не всегда обязательно, чтобы обозначенные в нем действия были реализованы, однако сделка всегда перерастает в действия. В-третьих, существуют различия и во временных рамках. Если сделка является относительно кратковременным действием (передача платежа за автомобиль), то договор является соглашением о последующем взаимодействии, которое может протекать кратковременно или не иметь сроков (как в случае с бессрочным договором аренды).

Таким образом, договор – многофункциональный документ, облеченный в правовую форму, в котором зафиксированы достигнутые соглашения субъектов экономической деятельности.

На практике часто используются типовые формы договора, в который следует вносить уточнения согласно каждой конкретной ситуации. В случае возникновения споров исследуются условия и уточнения, внесенные сторонами.

Действующее законодательство предусматривает несколько форм договоров. Они могут заключаться в устной и письменной форме; путем совершения действий, выражающих желание к заключению договора, или путем молчания. Кроме того, современные достижения научно-технического прогресса позволяют заключать договоры посредством почтовой, телефонной, телеграфной, электронной или иных видов связи, если при обмене документов сохраняются их реквизиты, на основе которых возможно сделать вывод о волеизъявлении сторон.

В контексте настоящего исследования под договорной работой следует понимать систему последовательных действий, осуществляемых различными подразделениями предприятия, направленных на заключение, исполнение договоров, а

также защиту прав сторон договора при его неисполнении или ненадлежащем исполнении.

Договорная работа подразумевает несколько стадий:

- выявление потребности (инициативы) на заключение договора (получение предложения);
- переговоры и согласования, проводимые перед заключением договора (соглашение о намерениях);
- заключение договора;
- исполнение договорных обязательств.

Несмотря на то что все вышеуказанные стадии охватываются в рамках договорной работы, некоторые исследователи применяют термин «договорная работа» при обозначении действий, непосредственно направленных на заключение договоров, относя при этом остальные действия к другим видам правовой работы в корпорации.

Первая стадия договорной работы в корпорации состоит в выявлении потребности (или инициативы – с другой стороны) заключить гражданско-правовой договор. Как правило, инициатива исходит из того отдела корпорации, в котором формируется потребность. При этом порядок инициирования заключения договора может быть детально регламентирован в локальном нормативном акте корпорации [5. – С. 54]. На практике нередки случаи, когда при заключении одного (основного) договора требуется еще один или несколько обеспечительных договоров. Кроме того, возникают ситуации, когда основным договор не составляется, а все договоры являются сопутствующими. Это свидетельствует о том, что термин «основной договор» – условный. При этом структурная схема корпорации должна быть построена таким образом, чтобы учесть интересы всех заинтересованных подразделений.

Вторая стадия договорной работы включает в себя поиск подходящих контрагентов и проведение с ними предварительных переговоров. Отечественное гражданское законодательство возлагает ответственность за подбор добросовестного контрагента именно на заинтересованное лицо. При этом независимо от способа поиска предполагаемого контрагента, необходимо проверить его правовой статус, деловую репутацию, полномочия его представителей по принятию решений. Например, в страховой отрасли такой процесс называется андеррайтингом (англ. *underwriting* – подписка). Процедура оценки инвестиционных рисков перед заключением договора

в зарубежной практике называется дью-дилидженс (англ. *due diligence* – должная осмотрительность) [11. – С. 31]. Итогом выбора надлежащего контрагента является заключение предварительных соглашений.

На третьей стадии происходит подготовка проекта договора, проверка договора, поступившего от второй стороны предполагаемой сделки, и корректировка возникших разногласий. На данной стадии проводятся преддоговорные переговоры, составляются протоколы разногласий, дается правовое заключение по проектам договоров. Завершается эта стадия заключением договора с его последующей регистрацией внутри корпорации.

Четвертая стадия предполагает закрытие обязательств по договору. На этой стадии происходит документальное оформление факта исполнения обязательств. Данный этап представляется весьма важным, поскольку полученная информация аккумулируется в виде корпоративного опыта и учитывается в дальнейшей договорной работе.

В корпорациях, деятельность которых предусматривает заключение значительного числа договоров, предполагается создание договорных юридических отделов, в которых осуществляется разработка, учет и хранение договоров в бумажном и электронном виде. Однако договорная работа в корпорации может осуществляться и в других отделах, поскольку она затрагивает деятельность практически всех структурных подразделений корпорации. Именно поэтому не следует считать договорную работу лишь прерогативой юристов. Их задача состоит в первую очередь в том, чтобы придать договорным обязательствам правовую форму.

В рамках договорной работы руководитель корпорации принимает ключевые решения и несет ответственность перед ее участниками, если допущенное им нарушение обязанностей повлекло убытки для корпорации в целом.

Для регламентации процедур взаимодействия отдельных структурных подразделений корпорации при осуществлении договорной работы в рамках корпораций могут приниматься локальные нормативные акты (например, Положение о договорной работе) [12].

Что касается методологии, применяемой в договорной работе, следует отметить, что в различных корпорациях используются различные подходы: создаются рабочие группы, применяются механизмы визирования, делегирования и т. д. Каждый из приведенных методов имеет достоин-

ства и недостатки, преодоление которых напрямую зависит от организаторских способностей руководителя.

Как правило, инициатива при заключении договора исходит от структурного подразделения корпорации, заинтересованного в получении товаров, выполнении работ и оказании услуг.

Одной из наиболее типичных ошибок, возникающих в корпорациях при проведении договорной работы, является то, что разработка проекта договора поручается юридической службе организации без взаимодействия с другими подразделениями; или наоборот, – не вовлечение в данный процесс юридического отдела (службы). Дело в том, что посредством заключения одного договора могут решаться одновременно несколько задач. Поэтому, в зависимости от целей договора, его условия могут быть определены по-разному. Соответственно, для исключения возможности утраты договором юридической силы, он должен быть составлен с учетом всех требований действующего законодательства. Здесь следует указать, что, по нашему мнению, многообразие правоотношений, реализуемых в рамках гражданско-правовых договоров, не позволяет разработать универсальные типовые формы договоров. Договор является средством индивидуального правового регулирования правоотношений с учетом всех частных обстоятельств [6. – С. 102]. Именно поэтому для последовательного согласования условий договора при его заключении важной является процедура проведения переговоров. Однако для ведения переговоров необходимы профессиональные навыки представителей корпорации, задействованных в данном процессе. Поэтому, несмотря на ключевую роль юристов в договорной работе в корпорации, не следует полагать, что они являются единственными субъектами договорной работы. В настоящее время в договорную работу многих корпораций все больше вовлекаются службы безопасности, выполняющие функции по предварительной проверке потенциальных контрагентов. Это позволяет заблаговременно выявить недобросовестных контрагентов и не вступать в договорные обязательства с таковыми.

Договорная работа является одним из видов деятельности, которую возможно осуществлять удаленно, поэтому в отечественной практике все чаще стал использоваться аутсорсинг (англ. – *outsourcing* – передача на основании договора определенных видов деятельности стороннему

лицу) [1]. В данном случае осуществление договорной работы возможно путем привлечения таких специалистов, как бухгалтер, юрист, финансовый аналитик и т. д. Единственный проблемный аспект в данной области, по нашему мнению, заключается в возникновении определенных коммуникативных барьеров, что затрудняет договорную работу в целом. Задача руководителя в таком формате работы – обеспечить максимальную согласованность во взаимодействии штатных сотрудников корпорации и привлекаемых к договорной работе специалистов [3. – С. 90].

Как было указано выше, в содержании договора предполагаются три вида условий: существенные, обычные, случайные. Законодатель признает договор заключенным только при согласовании сторонами всех его условий (ст. 432 ГК РФ). К таковым законодатель относит условия:

- касающиеся предмета договора;
- в отношении которых законодательно установлена обязанность сторон по их достижению;
- достижение которых необходимо по мнению сторон договора.

При упущении в ходе преддоговорных переговоров хотя бы одного существенного условия, договор не может считаться заключенным и иметь юридическую силу. Однако если соглашение по всем существенным условиям договора достигнуто, такой договор будет иметь юридическую силу, даже если в нем не были отражены иные условия.

Относительно некоторых существенных условий в законе делается специальная оговорка. В качестве примеров таких условий укажем следующие:

- 1) в договоре поставки указывается срок поставки (ст. 314 ГК РФ);
- 2) в договоре розничной купли-продажи необходимо обязательно отразить цену договора (ст. 489 ГК РФ);
- 3) в договоре возмездного оказания услуг указываются место и срок оказания услуг (п. 1 ст. 779 ГК РФ);
- 4) в договоре имущественного и личного страхования отражается размер страховой суммы (ст. 942 ГК РФ);
- 5) в договоре доверительного управления имуществом отражается состав передаваемого имущества (ст. 1016 ГК РФ).

Условия, соглашения по которым достигаются в соответствии с мнением сторон, на практике также называются случайными условиями. Если одна из сторон договора настаивает на их согласовании, они приобретают свойство существенных [7].

В понятие «подразумеваемые условия» как правило, включаются те условия, о которых прямо не указывается в тексте договора. Для того чтобы выявить такие условия, следует изучить диспозитивные правовые нормы, а также, правовые обычаи, характерные для хозяйственной деятельности контрагентов. Задача таких условий договора состоит в восполнении пробелов, возможных при толковании письменных условий договора. Во избежание чрезмерного количества подразумеваемых условий, которые могут вытекать из договора, большинство корпораций в договорной работе руководствуются рекомендательными документами (например, принципы УНИДРУА [9], INCOTERMS [8], Типовые контракты, разрабатываемые Торгово-промышленной палатой РФ и др.). Несмотря на то что данные документы при их упоминании в договоре не имеют обязательной юридической силы, их применение должно производиться в субсидиарном порядке.

Для полного и объективного анализа правоотношений, возникающих между сторонами предполагаемого договора, необходимо учитывать многие обстоятельства: объект и предмет договора, замысел и цели сторон и др. Здесь важным для юриста, занимающегося подготовкой формы договора, являются профессиональные навыки, заключающиеся в правильной постановке вопросов. Для правильного понимания целей и задач договора необходимы открытость руководителя корпорации или лица, которое представляет ее интересы. Способствовать правильному уяснению юристом возможных результатов предполагаемого договора может их применение на практике (изменения в технологических или логистических процессах предприятия и т. д.).

Особым направлением деятельности юридических отделов и служб корпорации является правовое консультирование и разбор типичных правовых ситуаций, возникающих при осуществлении хозяйственной деятельности в корпорации. Представляется, что наиболее целесообразным в данном направлении является коллективное обучение сотрудников, не являющихся специалистами в области права, основам договорной работы (про-

ведение групповых занятий, семинаров, тренингов, тестирований и т. д.) [2. – С. 93].

Для решения данных задач требуется совершенствовать юридическую технику договорной работы – совокупность способов разработки содержания и структуры договора.

Таким образом, договорная работа есть разновидность правовой деятельности, поскольку она осуществляется на основе норм права (законодательных и корпоративных). Четкое планирование договорных отношений в корпорации является залогом правильной организации договорной работы. Основным субъектом, обладающим специальными знаниями в области договорной работы в корпорации, является юрист. Немаловажным в данном процессе является сама технология договорной работы. И здесь ключевая роль отводится руководителю корпорации и эффективному менеджменту на всех этапах договорной работы. Исходя из последнего возникает актуальность разработки мероприятий по повышению уровня экономической эффективности управления договорными отношениями на базе современных предприятий российской экономики.

Экономическая эффективность управления договорными отношениями в организации предполагает наличие финансового результата и двухстороннего удовлетворения со стороны заключения и соблюдения подписанного договора между предприятием и его контрагентами/партнерами. Ключевой целью и задачей повышения эффективности управления договорными отношениями в организации является увеличение вероятности благоприятного исхода при соблюдении договоров, а также устранение любых рисков, которые могут привести к конфликтным ситуациям, разногласиям, нарушению условий договорных отношений.

Проведенное исследование позволило выявить основные направления совершенствования договорной работы в современной корпорации:

- соблюдение требования своевременности и поэтапной систематизации при заключении договоров;
- привлечение специалистов высокой квалификации для проведения консультаций по заключению договоров между корпорацией и контрагентами;
- разработка системы внутреннего контроля за исполнением договорных обязательств как

со стороны корпорации, так и со стороны контрагентов;

- разработка механизма возмещения убытков, полученных корпорацией при нарушении договорных обязательств со стороны контрагентов;
- соблюдение принципов добропорядочности, верности слову, а также делового этикета;

– формирование соответствующей корпоративной культуры, прививание сотрудникам корпорации добросовестного отношения к договорным обязательствам;

- разработка системы стимулирования руководителей организаций и работников, принимающих участие в договорной работе, за достигнутые результаты.

Список литературы

1. Безвидная О. С. Организационные и правовые аспекты аутсорсинговых услуг // Юрист. – 2012. – № 21. – С. 38–39.
2. Безрукова Т. Л., Шанин И. И., Дуракова Ю. В. Особенности договорной работы на предприятиях // Успехи современного естествознания. – 2015. – № 1–1. – С. 92–94.
3. Васильева Ю. В., Шуралева С. В. Дистанционная работа в России: проблемы правового регулирования // Вестник Российского фонда фундаментальных исследований. Гуманитарные и общественные науки. – 2017. – № 4 (89). – С. 96–107.
4. Витрянский В. В. Реформа российского гражданского законодательства: промежуточные итоги. – М. : Статут, 2016.
5. Котов А. В. Организация и стадии договорной работы в коммерческой компании // Государственная служба и кадры. – 2014. – № 4. – С. 53–56.
6. Настольная книга руководителя организации: правовые основы / отв. ред. И. С. Шиткина. – М. : Юстицинформ, 2015.
7. Организация договорной работы и значения при этом деятельности юридической службы. – URL: <http://yurotdel.com/stati/organizaciya-dogovornoj-raboty-i-znachenie-pri-etom-deyatelnosti-yuridicheskoi-sluzhby.html> (дата обращения: 11.03.2020).
8. Попова А. А., Макаревич М. Л. Роль ИНКОТЕРМС в международной торговой практике // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2018. – № 1 (27). – С. 136–140.
9. Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА) (1994 год) // Закон. – 1995. – № 12.
10. Рогачев Е. С. Юридическая техника в договорной работе // Вестник Московского университета МВД России. – 2015. – № 7.
11. Саблин М. Т. Заключение сделок без риска: проверка контрагента, договорная работа, организационная система. – М., Библиотечка «РГ», 2012.
12. Управление договорной работой. – URL: <http://www.grandars.ru/college/biznes/dogovornaya-rabota.html> (дата обращения 12.03.2020).

Порядок признания и приведения в исполнение иностранных арбитражных решений в Мексике

А. А. Ермолаева

студентка кафедры Международного частного права ВАВТ.

Адрес: ФГБОУ «Всероссийской академии внешней торговли Министерства экономического развития Российской Федерации», 119285, Москва, Воробьевское шоссе, 6А

E-mail: anastasya-ermolaewa@yandex.ru

The Procedure for Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards in Mexico

A. A. Yermolaeva

Student of the Department of the International Private Law of the Russian Foreign Trade Academy of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation

Address: Russian Foreign Trade Academy of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation, 6A Vorob'evskoe Highway, Moscow, 119285, Russian Federation.

E-mail: anastasya-ermolaewa@yandex.ru

Аннотация

Целью данной работы является обозначение специфики, присущей регулированию признания и приведения в исполнение иностранных арбитражных решений в Мексике. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи: обозначить нормативно-правовые документы, в которых содержится регулирование признания и приведения в исполнение иностранных арбитражных решений в Мексике; изучить непосредственно процедуру признания и приведения в исполнение иностранных арбитражных решений в Мексике; проанализировать, как работают правовые нормы на практике; выявить проблемы, которые возникают вследствие несовершенства законодательства в данной сфере. Предметом исследования являются международные и национальные нормативно-правовые акты, которые обеспечивают функционирование института в данном государстве. В статье использовались как общие методы (анализ, синтез, обобщение теоретических и научных знания), так и частный метод сравнительного правоведения. Современная тенденция укрепления международных отношений Мексики и России, а также малое количество монографий и статей на русском языке, посвященных правовой системе Мексиканских Соединенных Штатов, свидетельствуют о том, насколько актуальна тема работы в настоящее время.

Ключевые слова: Нью-Йоркская Конвенция о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений 1958 г., ампаро; homologación, Торговый кодекс Мексики 1889 г., Федеральный Гражданский процессуальный кодекс Мексики 1943 г.

Abstract

The purpose of this work is to identify the specific features of the regulation of the institution in Mexico. In order to achieve this goal, the following objectives should be pursued: to identify treaties and laws that regulate recognition and enforcement of foreign arbitral awards in Mexico; to investigate directly the procedure for recognition and enforcement of foreign arbitral awards in Mexico; to analyze how laws work in practice; to find out the problems that arise due to imperfect legislation in this area. The subject of the research is international and national legislation that ensures the functioning of the institution in Mexico. When writing the work, both general methods were used, including analysis, synthesis, generalization of theoretical and scientific knowledge, and a private method of comparative law. The current trend towards strengthening international relations between Mexico and Russia, as well as a small number of researches and articles in Russian on the legal system of the United States of Mexico, indicate how relevant the topic is at present.

Keywords: New York Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards of 1958, amparo, homologación; Mexican Commercial Code of 1889, Federal Civil Procedure Code of Mexico of 1943.

Отношения России и стран Латинской Америки крепнут с каждым годом. Подобному развитию событий способствуют политические и исторические факторы. Очевидно, что, несмотря на мно-

жество проблем, к числу которых относится кризис, серьезно повлиявший на экономику региона, Латинская Америка обладает огромным потенциалом, чтобы в будущем стать основным союзни-

ком и партнером Российской Федерации. В связи с этим возникает необходимость изучить правовые системы государств данного региона, выявить их характерные особенности.

Основная часть законодательства Латинской Америки основана на тех же принципах, что и законодательство Испании. Тем не менее для разных стран характерны свои особенности, анализу которых стоит уделить особое внимание.

Мексика – одно из самых перспективных направлений для сотрудничества. Ее экономическое преимущество перед другими государствами региона, а также схожий политический курс и интерес к Российской Федерации создают основу для дальнейшего укрепления международных отношений. Исходя из этого проанализируем правовую систему Мексиканских Соединенных Штатов.

Рассматривая подробно отношение к международному коммерческому арбитражу в стране, можно прийти к выводу, что данный способ разрешения споров не привлекателен для мексиканцев. Сам институт находится на ранней стадии развития, что обуславливает наличие как теоретических, так и практических проблем.

Мексика является участницей Нью-Йоркской Конвенции о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений 1958 г., Межамериканской конвенции о международном коммерческом арбитраже 1975 г. и Межамериканской конвенции об экстерриториальном действии иностранных судебных и арбитражных решений 1979 г. Кроме того, Мексика заключила ряд двусторонних соглашений, которые затрагивают вопросы признания и приведения в исполнение иностранных арбитражных решений.

Казалось бы, это должно свидетельствовать об ответственном подходе, признании важности анализируемого в данной статье института, однако процессуальные нормы, закрепленные в законодательстве Мексики, доказывают, что это не совсем так.

Обратимся непосредственно к тому, каков в Мексике порядок признания и приведения в исполнение иностранных арбитражных решений.

Статья III Нью-Йоркской Конвенции о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений 1958 г. устанавливает: «Каждое договаривающееся государство признает арбитражные решения как обязательные и приводит их в исполнение в соответствии с процессуальными нормами той территории, где испрашивается признание и приведение в испол-

нение этих решений, на условиях, изложенных в нижеследующих статьях». Таким образом, данный документ подчеркивает, что решение процедурных вопросов следует искать именно во внутреннем законодательстве государств.

Стоит отметить, что до реформы 1993 г. Мексика не вносила изменений в свое законодательство, несмотря на то, что являлась участником Нью-Йоркской Конвенции с 1971 г. Одна из причин – непопулярность института арбитража и, как следствие, неудовлетворенность действием уже неактуальных, устаревших статей, содержавшихся ранее в мексиканском законодательстве.

В 1993 г. Мексика становится участником Североамериканского соглашения о свободной торговле, после чего государство вынуждено изменить свои законы. Итак, нормы, повторяющие Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже 1985 г., теперь содержатся в статьях 1461–1463 Торгового кодекса Мексики. Однако сама процедура содержится в ином документе.

Прежде чем перейти к анализу процессуальных норм, остановимся на нескольких моментах. Во-первых, мексиканское законодательство не делает различий между решениями, принятыми на территории Мексиканских Соединенных Штатов, и решениями, принятыми за их пределами (ст. 1461 Торгового кодекса Мексики 1889 г.). Так, «Арбитражное решение, независимо от страны, в которой оно было вынесено, будет признано обязательным и после подачи письменного запроса судье будет исполнено в соответствии с положениями настоящей главы».

Во-вторых, мексиканские законодатели, признавая, что одним из главных преимуществ арбитража является быстрое разрешения спора, указывали на обязанность судов не задерживать процедуру признания и приведения в исполнение иностранного арбитражного решения [2. – С. 8].

Согласно статье 1463 Торгового кодекса Мексики процедура признания и приведения в исполнение иностранных арбитражных решений регулируется Федеральным гражданским процессуальным кодексом 1943 г. (далее – ФГПК).

В соответствии со статьей 360 ФГПК к заявлению о признании и приведении в исполнение должен быть приложен оригинал надлежащим образом заверенного решения или его заверенная копия, а также оригинал арбитражного соглашения. Если решение или арбитражное соглашение написано не на испанском языке, сторона, ходатайствующая о признании и приведении в испол-

нение иностранного арбитражного решения, должна представить перевод указанного документа, сделанный экспертом. Также могут быть приложены иные документы, чтобы доказать, что арбитражная процедура была проведена в соответствии с законом, и что требования, установленные Торговым кодексом, были выполнены.

Другая сторона должна ознакомиться с ходатайством и при необходимости заявить о наличии оснований для отказа в признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений. В течение 10 дней эта сторона должна представить доказательства, подтверждающие, что суд должен отказать в признании и приведении в исполнение иностранного решения. Если сторона не заявляет о необходимости отказа, то у нее есть 3 дня, чтобы изучить заявление ходатайствующей стороны. В течение трех дней проводятся слушания по делу и затем в течение 5 дней судья выносит решение.

Арбитражное решение не может быть оспорено, поскольку оно является окончательным. Однако после изменения Торгового кодекса практика 90-х гг. показывает, что мексиканские судьи не понимали суть арбитража. Так, Хосе Луис Сикейрос изучил первые решения, вынесенные мексиканской судебной властью. Он писал, что иногда незнание или отсутствие информации о характере арбитража приводило к ошибочному пониманию того, что функция отправления правосудия является исключительной для государства и что только должностные лица, прямо уполномоченные законом, могут отправлять правосудие [3. – С. 34]. Так, в деле, датированном 1997 г., Седьмой окружной судья по административным делам в федеральном округе пересмотрел арбитражное решение, поскольку счел, что решение арбитражного органа является актом государственного органа и, соответственно, такое решение может быть оспорено в ходе судебного разбирательства¹. Несмотря на то что Мексика присоединилась к Нью-Йоркской и Панамской конвенциям в 1970-х гг., практика арбитража в Мексике в начале 1990-х гг. была практически нулевой. И даже в настоящее время роль арбитража в Мексике незначительна.

Позитивным моментом стало решение 1996 г., вынесенное Четвертым коллегияльным судом по

гражданским делам первого округа, в котором было сказано: «... судьи не уполномочены пересматривать решения арбитража, поскольку это было бы равносильно рассмотрению вопроса о том, правильно ли арбитр применил закон на основании обстоятельств дела, так что, поскольку не было нарушено предписание о публичном порядке, нет никаких юридических оснований полагать, что арбитражное решение не носит исполнительный характер»².

С 1996 г. отношение к арбитражу изменилось в сторону признания окончательности арбитражных решений. Примером стало резонансное дело *Infored* против *Radio Centro* в 2002 г. Был инициирован арбитраж для разрешения разногласий, вытекающих из договора на оказание услуг по производству новостей, информационных программ и организации специальных мероприятий, заключенного между сторонами. В арбитражном соглашении, согласованном в указанном договоре, стороны согласились провести процедуру в соответствии с правилами Международной торговой палаты и указали, что арбитры должны быть экспертами по рассматриваемому вопросу. В процессе арбитража стороны не оспаривали арбитров. В начале 2004 г. арбитраж вынес окончательное решение в пользу *Infored*. *Radio Centro* подали иск о признании недействительным арбитражного решения на основании различных аргументов. Дело рассматривалось 63-м гражданским судьей в федеральном округе, который постановил признать недействительным арбитражное решение на основании статьи 1457, раздела I, пункта d Торгового кодекса, учитывая, что арбитражная процедура не соответствовала соглашению сторон в силу того факта, что арбитры не оказались экспертами в этом вопросе. При этом сторона не указывала данное основание в своем иске.

Против этого решения был подан иск ампаро, который был заслушан шестым окружным судьей. *Radio Centro* указали на то, что состав арбитров был сформирован в нарушение арбитражного соглашения, поскольку арбитры не были экспертами в области радио и связи. Со своей стороны *Infored* утверждал, что *Radio Centro* назначили соответствующего арбитра и не оспаривали ни одного из них. Окружной судья вынес решение в пользу *Infored*. *Radio Centro* подали апелляцию,

¹ Juicio de amparo 574/96. Quejasas: USX Corporation e Inland Steel Company. 31.03. 1997.

² Semanario Judicial de la Federación. Novena Época. Tomo V (Mayo de 1997) DC-1664/96, amparo directo.

но Тринадцатый коллегияльный суд по гражданским делам в федеральном округе не изменил решения. Таким образом, мексиканские суды продемонстрировали свое позитивное отношение к арбитражным решениям¹.

Если рассматривать причины отказа в признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений в Мексике, то следует рассмотреть концепцию публичного порядка как основания для отказа в признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений *ex officio*. В мексиканском законодательстве определения публичного порядка нет, однако в Amparo 6/2012 указывается, что публичный порядок – это способ защитить мексиканскую правовую культуру. Сравнивая подход судьи в каждом из двух случаев отказа *ex officio*, ампаро устанавливает, что в первом случае, касающемся объекта спора, судья должен действовать исходя из узких рамок, предусмотренных законом, во втором случае от судьи потребуются изучение широкого круга вопросов, индивидуальных аспектов каждого дела, чтобы выявить наличие нарушения публичного порядка².

Подобные размышления приводят к мысли о том, что мексиканские власти стремятся максимально расширить свои полномочия, чтобы иметь возможность отказать в исполнении неугодного по политическим или экономическим причинам арбитражного решения.

Исходя из существующего публичного порядка можно прийти к ложному выводу о том, что любое государство может использовать эту лазейку в своих целях. Однако важность подобного основания заключается в том, что оно обеспечивает своеобразный баланс между международными и внутренними нормами государств. Более того, сама размытость определения и позволяет охватить все возможные нюансы, что было указано в мексиканском ампаро.

Из мексиканской доктрины следует выделить определение публичного порядка. Согласно Л. Х. Алавесу, публичный порядок – это основные понятия морали и справедливости правовой системы. В защиту института признания и приведе-

ния в исполнение иностранных арбитражных решений в Мексике Л. Х. Алавес говорит, что существуют два вида публичного порядка: национальный и международный [1. – С. 50].

Нью-Йоркская Конвенция рассматривает именно международный публичный порядок, который является более узким по отношению к национальному публичному порядку. Многие правовые системы, например США и Франции, разделяют подобным образом понятие публичного порядка, однако в Мексике при отсутствии четкого определения в законодательстве о том, что в себя включает данное понятие, едва ли подобное разделение имеет смысл. При этом отсутствие регулирования процедуры арбитража в мексиканском законодательстве рождает ряд вопросов.

Ампаро бывает прямым и косвенным [1. – С. 35]. При прямом ампаро иск предъявляется ответственному органу, и через него он может быть передан в окружной суд, который принимает решение. При косвенном ампаро иск предъявляется окружному судье, который принимает решение. И здесь возникает ситуация, при которой ампаро в отношении процедуры признания и приведения в исполнение арбитражного решения может быть как прямым, так и косвенным. Отсылая к ФГПК Мексики, Торговый кодекс Мексики подчеркивает, что подобные иски относятся к так называемым *incidentes*. *Incidentes*, согласно ФГПК Мексики, должны рассматриваться исходя из процедуры косвенного ампаро. По этой причине многие мексиканские юристы спорят о правомерности прямых ампаро. Л. Х. Алавес выделяет эту проблему, как одну из важнейших в рамках института [1. – С. 35].

Остановимся на том, что делать в случае невозможности исполнения арбитражного решения. В статьях Торгового кодекса и статье 360 ФГПК Мексики об этом ничего не говорится, поэтому необходимо обратиться к судебной практике. Так, Верховным судом Мексики было вынесено специальное постановление, регулирующее данный вопрос. Постановление указывает на необходимость использовать по аналогии нормы Федерального Гражданского кодекса Мексики³.

Еще одна проблема, что понимать под термином *homologación*. Фактически этот термин переводится, как одобрение. Здесь мнения разнятся. Так, У. Рейнальдо полагает, что мексиканский за-

¹ Caso No. 12138/KGA de la Cámara de Comercio Internacional (CCI), entre Infored, S.A. de C.V. y José Elías Gutiérrez Vivó en contra de Grupo Radio Centro S.A. de C.V.

² Amparo directo 6/2012. Registro: 2001132 Bergesen Worldwide Limited. 19 de abril de 2012.

³ Amparo en revisión 117/2008. Registro: 168881

конодатель должен пояснить, что *homologación* означает признание, ведь фактически именно такое значение данного термина можно найти в словаре. У. Рейнальдо ссылается на следующую дефиницию: «Омологация – это одобрение судьей определенных актов и соглашений с целью сделать их обязательными и исполняемыми» [4].

Тем не менее определяя точное значение данного термина, Х. Ф. Сентиес приходит к следующему выводу: «*homologación* не является признанием, поскольку включает в себе множество действий, не свойственных признанию. Например, *homologación* включает правовую оценку аргументации арбитра, одобрение, ратификацию его решения» [5. – С. 2]. Таким образом, Х.Ф. Сентиес приходит к простому выводу: *homologación* просто не существует.

По нашему мнению, вторая версия кажется более обоснованной и корректной. *Homologación* – это пережиток прошлого, термин, который использовался до реформы 1993 г. Стоит отметить, что исторически данное понятие было закреплено в мексиканском законодательстве с 1889 г.

Последовательно изменяя правовое регулирование процедуры признания и приведения в исполнение иностранных арбитражных решений, законодатель несколько раз реформировал существующие нормы. Так, масштабная реформа была проведена в 2012 г. На тот момент термин *homologación* еще присутствовал, в частности, в статье 1471 Торгового кодекса. Однако несколько лет спустя эта статья, как и несколько других, утратили силу. При этом в Торговом кодексе остались лишь 3 статьи, регулирующие институт признания и приведения в исполнение иностранных арбитражных решений. В этих статьях дан-

ного термина уже нет, но на практике он все еще встречается в решениях судей, которые используют его в качестве тождественного термину «признание».

Примером использования термина *homologación* на практике является решение Queja 203/93. Jorge Alberto Contreras Piedragil, Tesis Aislada (Común), 10.06.1993, вынесенное Третьим коллегияльным судом Первого округа, на основании которого суд постановил: «...следует сделать вывод о том, что если исполнение заявленного акта приостанавливается в гражданском судебном разбирательстве по делу ампаро, нет никаких оснований утверждать, что оно не распространяется на исполнение решения, когда запрашивается его *homologación*. Также в решении указано, что *homologación* – это действия, которые приводят к исполнению решения».

Таким образом, на примере процессуальных норм Мексики можно убедиться, что законодательство, касающееся института признания и приведения в исполнение иностранных арбитражных решений, еще не доработано. По-видимому, основной причиной является тот факт, что на данный момент это не является насущным вопросом, поскольку самим институтом интересуются лишь теоретически.

Тем не менее нельзя не отметить, что у Мексики есть самый главный ресурс, который будет способствовать дальнейшему развитию международного коммерческого арбитража в целом и института признания и приведения в исполнение иностранных арбитражных решений в частности. Это ученые-юристы, которые трудятся ради будущего права.

Список литературы

1. Alavez L. J. Reconocimiento y Ejecución de Laudos Internacionales en México / Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Mexico, 2004.
2. Graham J. et al. Guía práctica para la ejecución de laudos en América Latina. – México, 2012
3. Magdaleno F. G. El arbitraje en Mexico, 2009.
4. Pacheco Y. P. Reconocimiento y la ejecución de laudos arbitrales comerciales internacionales en Mexico / Instituto Latinoamericano de Estudios Jurídicos, Economicos, Sociales y Culturales, 2014.
5. Reynaldo U. Los laudos arbitrales no precisan ya de homologación en México? La confusión ncontinua // Reporte en Línea del Centro de Arbitraje de México. Enero de, 2012.
6. Senties H. F. No existe homologación de laudos comerciales en méxico / Centro de arbitraje de Mexico, 2012.

Понятие и классификация групп коммерческих организаций, действующих на территории нескольких государств

Д. В. Долгов

студент кафедры Международного частного права ВАВТ.

Адрес: ФГБОУ ВО «Всероссийская академия внешней торговли

Министерства экономического развития Российской Федерации,

119285, Москва, ул. Пудовкина, д. 19.

E-mail: denisdolgov98@yandex.ru

Definition and Classification of Groups of Commercial Organizations Operating in the Territory of Several States

D. V. Dolgov

Student of the Department of the international private law of the Russian Foreign Trade Academy

of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation.

Address: Russian Foreign Trade Academy of the Ministry of Economic Development
of the Russian Federation, 19 Pudovkina Street, Moscow, 119285, Russian Federation.

E-mail: denisdolgov98@yandex.ru

Аннотация

Статья посвящена такому правовому явлению, как группа коммерческих организаций. Данный институт не является новым, однако он характеризует определенную ступень развития коммерческих отношений и юридических лиц, участвующих в торговом обороте. Несмотря на то что огромное количество хозяйствующих субъектов ведет свою деятельность в форме группы компаний, до сих пор в праве, судебной практике и доктрине не существует единого определения данного термина, более того, не существует и единообразных классификаций этой формы ведения предпринимательской деятельности. Автором был произведен сбор и анализ нормативно-правовых актов международного, регионального и национального уровня, а также доктринальных источников как отечественного, так и иностранного происхождения. Цель исследования – создание системного документа, содержащего основные определения такого правового института, как группа коммерческих организаций, и позволяющего познакомиться с классификациями групп и регулированием их деятельности на территории различных государств и интеграционных образований. Знание о том, что в различных государствах подразумевается под термином «группа компаний» и какие ее формы предусмотрены законом, позволит избежать проблем с государственными органами и добиться максимальной выгоды от ведения бизнеса, что очень важно для любого предприятия.

Ключевые слова: группа коммерческих организаций, транснациональные корпорации, многонациональные компании, дочерние предприятия, холдинги, концерны, экономическая зависимость, единый аппарат управления.

Abstract

This article is devoted to such a legal phenomenon as a group of commercial organizations. This institution is not new, but it characterizes a certain stage in the development of commercial relations and legal entities involved in trade. Despite the fact that a huge number of business entities already conducts their activities in the form of a group of companies, there is still no single definition of this term in law, judicial practice and doctrine; moreover, there are no uniform classifications of this form of doing business. In the process of writing this article, a collection and analysis of regulatory acts of the international, regional and national level, as well as doctrinal sources of both domestic and foreign origin, was made. The purpose of the analysis produced is the creation of a system document that would contain the basic definitions of such a legal institution as a group of commercial organizations, and which would make it possible to get acquainted with the classifications of groups and the regulation of their activities on the territory of various states and integration structures. Knowing what is meant by the term "group of companies" in a particular state and what forms are prescribed by law will help to avoid problems with government bodies and maximize the benefits of doing business, what is very important for any enterprise.

Keywords: group of commercial organizations, transnational corporations, multinational companies, subsidiaries, holdings, concerns, economic dependence, centralized management.

Понятие групп коммерческих организаций, действующих на территории нескольких государств

Современные торговые, а тем более коммерческие отношения невозможно представить без такого субъекта, как юридическое лицо. Юридическое лицо – это основной и наиболее важный элемент хозяйственных отношений. Какую бы мы не выбрали сферу жизни общества, каждая сопряжена с деятельностью данного института (юридических лиц) и непосредственно зависит от результатов его функционирования. Важно отметить, что юридическое лицо, уже имея большое значение, в частности, в коммерческом обороте, продолжает усиливать свои позиции и развиваться, отвечая потребностям современного мира.

Реализация потенциала юридического лица выражается в создании такого правового института, как группа коммерческих организаций. *Группа коммерческих организаций* – это важный этап эволюции хозяйствующих субъектов. На определенном этапе развития мировой торговли и мирового оборота товаров и услуг компании, осуществлявшие свою деятельность на территории только одного государства, поняли, что им тесно находиться в рамках юрисдикции только этого государства. Они начали искать новые возможности, новые варианты развития своего бизнеса, новые способы улучшения своего экономического и правового положения [1. – С. 69].

В результате появились такие участники торговых отношений, как *транснациональные корпорации* (ТНК). ТНК – это предприятия, имеющие отделения в двух или более странах, независимо от юридической формы и области деятельности этих отделений, функционирующие в соответствии с определенной системой принятия решений, позволяющей одному директивному центру оказывать влияние на все отделения предприятия [1. – С. 43]. Именно такое определение термина «транснациональная корпорация» дает нам *Проект Кодекса поведения ТНК* [8. – С. 640], разработанный в 1978 г. Комиссией ООН по ТНК и ее вспомогательным институтом – Центром ООН по ТНК [4]. Но имеющееся определение разрабатывалось и рассматривалось в соответствии с принципом фактического контроля над принятием решений, независимо от отношений собственности или распределения ответственности между звеньями ТНК [1. – С. 43]. Особое внимание уделялось такому фактору, как административный центр, определяющий политику

организации, а не экономическим, правовым или иным критериям.

В дальнейшем данный термин многократно подвергался обсуждениям в рамках различных областей права и бизнеса. Например, 13 августа 2003 г. на 55 сессии Подкомиссии по поощрению и защите прав человека Комиссии по правам человека Экономического и Социального Совета ООН был принят *Проект норм, касающихся обязанностей транснациональных корпораций и других предприятий в области прав человека*. В данном международном документе в пункте 20 закреплено следующее определение понятия ТНК: субъект экономической деятельности, производящий свои операции более чем в одной стране, или группа субъектов экономической деятельности, производящих свои операции в двух или более странах, независимо от того, в какой юридической форме они выступают, находятся ли в своей собственной стране или стране, в которой осуществляются операции, а также независимо от того, осуществляют ли они свою деятельность в индивидуальном или коллективном качестве¹. При данной формулировке становится очевидным, что в основу определения заложены сугубо экономические показатели. Транзакции и их место проведения имеют решающее значение.

Именно с этого определения транснациональной корпорации начинается следующий этап эволюции юридических лиц – этап группы компаний. Как видно из определения, ТНК может существовать в форме «группы субъектов экономической деятельности, производящих операции независимо от юридической формы». Из этой краткой, но понятной формулировки следует суть группы коммерческих организаций в экономическом смысле. В действительности же группа представляет собой элемент коммерческих отношений более сложный и комплексный, который характеризуется не только экономическими показателями, но и правовыми, административными (управленческими).

Многие ученые-юристы в течение последних 50–60 лет рассматривали данное явление в коммерческих отношениях и пытались дать всеобъемлющее определение данному термину, однако

¹ Проект норм, касающихся обязанностей транснациональных корпораций и других предприятий в области прав человека, 2003. – URL: <http://docs.cntd.ru/document/901925098>

так или иначе они опирались не на все возможные критерии, а только на наиболее важные и характерные для данного правового института. Например, советский юрист и специалист в области международного частного права Лазарь Адольфович Лунц в 1975 г. смог наиболее точно и понятно сформулировать определение группы компаний [3. – С. 69]. Л. А. Лунц представлял себе «группу» мощными национальными (головными) корпорациями, каждая из которых располагала разветвленной сетью разбросанных по различным странам отделений, «дочерних» предприятий, причем каждое из последних находилось в отношении данной головной корпорации в той или иной экономической зависимости [3. – С. 69]. В совокупности, такая вертикальная система образований не обладала юридически оформленным единством, однако с правовой точки зрения это был конгломерат юридических лиц различных национальностей; причем все образования, входящие в данную систему и разбросанные по разным странам, могли быть юридическими лицами со своими личными статутами (по признаку места инкорпорации или domiciliа) [3. – С. 69]. Зависимость их от головной компании или взаимозависимость (если последняя имеется) часто осуществлялась при помощи формы держательской компании (holding company) – акционерного общества, обладающего либо всеми акциями, либо контрольным пакетом акций других – дочерних предприятий [3. – С. 69].

Следовательно, основным признаком многонациональной компании (так «группу» называл Л. А. Лунц), считалась та или иная форма единства управления, осуществляемого, например, путем назначения в состав администрации дочерних предприятий директоров или управляющих по указаниям головной компании.

Таким образом, классической группой компаний (по Л. А. Лунцу) именуется головная организация в совокупности с дочерними компаниями, находящимися в различных странах.

Проанализировав данное развернутое определение, можно увидеть, что автор уделил особое внимание административному (управленческому) критерию, затронул вопросы личного закона юридического лица и связал все вместе с экономическими показателями. Выражено это в том, что Л. А. Лунц специально разъяснил тот факт, что нижестоящие предприятия находятся в экономической зависимости от вышестоящих, то

есть образуют пирамиду, напоминающую, в частности, холдинг [3. – С. 69]. «Группа компаний располагает разветвленной сетью отделений, предприятий», – подобная формулировка исключает возможность отнесения к группе компаний экономически самостоятельных юридических лиц, которые не имеют единого экономического центра, однако обладают единым аппаратом управления.

Так же, как и наши отечественные юристы, иностранные специалисты в области правового регулирования деятельности ТНК и групп компаний пытались в своих работах вводить эти правовые институты и объяснять их. Так, итальянский юрист Ф. Франчиони определял ТНК через ряд критериев:

- 1) размер ТНК;
- 2) высокий научно-технический уровень производства;
- 3) экономическое единство ТНК при существовании в ее структуре компаний с сотрудниками различных национальностей, наделенных различной правосубъектностью;
- 4) интернационализация управления [1. – С. 70].

Первые два критерия действительно характеризуют транснациональные корпорации, однако последние два критерия – это неотъемлемые показатели группы коммерческих организаций. Именно эти признаки характеризуют сущность группы, однако не все они раскрыты полным образом и отражают не все варианты существующих групп компаний.

Известный английский юрист и специалист в области международной торговли Клайв Шмиттгофф так определял транснациональные корпорации: «ТНК – это группа компаний с различной национальностью, связанных посредством держания акций, управленческого контроля или путем заключения договора и представляющих экономическое единство» [1. – С. 70]. В данном определении ТНК отождествлены с группами компаний, и это весьма облегчает понимание данного правового института. Однако не все ученые разделяют подобный подход К. Шмиттгоффа. Более того, многие международные организации стараются также дифференцировать эти понятия, создавая разное регулирование для каждого из названных институтов. В определении затронуты экономические и административные начала группы компаний, рас-

крыты материальные и управленческие связи между организациями в группе.

Таким образом, группа коммерческих организаций, действующих на территории нескольких государств, представляет собой систему участников коммерческих отношений, каждый из которых характеризуется экономическими, правовыми и контрольными показателями, причем все они участвуют в торговом обороте как единый субъект, при этом не теряя индивидуальных, присущих только им, черт [3. – С. 70]. Это означает, что группа с экономической точки зрения – это субъекты, проводящие операции на рынке товаров и услуг и имеющие непосредственную материальную связь между собой в процессе осуществления этих операций.

С правовой точки зрения группа – это совокупность лиц, зарегистрированных в порядке, предусмотренном их личным законом, и являющихся участниками законных торговых отношений по праву страны, где они осуществляют свою предпринимательскую деятельность. С точки зрения управления группа – это единый механизм, все структурные элементы которого подчинены единому центру независимо от того, в равном ли положении они находятся в отношении друг друга или нет.

Также важно отметить, что названные показатели являются не только опознавательными знаками того, что речь идет о группе компаний. Явное проявление того или иного критерия также служит основанием для отнесения группы к соответствующему подвиду групп, своего рода классификатором. В результате анализа этих особенностей международные организации, государства и ученые также выделяют и значительно отличающиеся друг от друга разновидности групп компаний, которые будут рассмотрены далее.

Классификация групп коммерческих организаций, действующих на территории нескольких государств

Группа коммерческих организаций – это весьма обширный и не до конца изученный элемент торговых отношений, поэтому количество классификаций и специфических оснований для разделения всех групп весьма существенное. В доктрине, в нормативно-правовом материале национального, регионального и международного уровня содержатся самые разные виды групп коммерческих организаций. Все они заслуживают существования и все они обоснованы. Однако из-

за наличия большого количества классификаций становится невозможной унификация и полная систематизация всех разновидностей этого правового института. В рамках данной работы будут рассмотрены наиболее известные и актуальные виды групп коммерческих организаций, которые существуют в настоящий момент на рынке товаров и услуг.

В качестве первого примера систематизации групп компаний рассмотрим международные источники, созданные *Конференцией ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД)*. Важно отметить, что ООН и ее специализированные подразделения оперируют термином ТНК и включают в него группу компаний, что уже было отмечено ранее [2. – С. 104]. Начиная с 1982 г. Конференция собирает информацию о ТНК и составляет ежегодные рейтинги групп по территориальному и социально-экономическому принципу, при этом правовые факторы, связанные с компаниями, не учитываются [1. – С. 1]. Последний доклад ЮНКТАД, посвященный инвестициям и деятельности ТНК, был опубликован в 2019 г. и представлял собой анализ показателей роста размера капитала и численности работников в транснациональных корпорациях за 2018 г. [9]. Показатели за 2019 г. будут предположительно известны узкому кругу лиц в апреле 2020 г., а общедоступными станут лишь в декабре 2020 г. [10].

Как уже было сказано ранее, основания для подразделения групп – это географическое положение и социально-экономические показатели. Если говорить о социально-экономических показателях, то группы включают в рейтинги по объему их активов, операций, количеству работников и образований (филиалов, представительств, юридических лиц). В результате выстраиваются рейтинги наиболее крупных групп компаний. В качестве примеров можно привести такие организации, как *Vodafone Group* (Великобритания), *General Electric* (США), *Vivendi SA* (Франция)¹.

По географическому критерию разделяют группы мира, группы из развивающихся стран и группы, базирующиеся в Центральной и Восточной Европе. Например, к группам мира относятся три ранее указанные группы из социально-

¹ Транснациональные корпорации и конкурентоспособность экспорта : доклад о мировых инвестициях // Обзор материалов Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию. – 2008. – С. 5.

экономического критерия¹. К группам из развивающихся стран относятся: *CK Hutchison Holdings Limited* (Китай), *LG Group* (Южная Корея), *Petroliaam Nasional Berhad* (Малайзия)². Группы, базирующиеся в Центральной и Восточной Европе – ПАО «Нефтяная компания «Лукойл»» (РФ), концерн «Латвийское пароходство» (Латвия), *Кырка* (Словения)³.

На региональном уровне вопросами классификации групп компаний занимается Европейский союз. В рамках данного интеграционного объединения существовала *Седьмая директива о сводных счетах групп компаний* (Директива Совета министров ЕС № 83/349) [7], в которой были указаны способы взаимодействия предприятий внутри группы. Способ взаимодействия и выступал основанием для отнесения группы к тому или иному виду. По данной директиве существовали следующие категории:

- группа, в которой предприятие обладает большинством голосов на общих собраниях акционеров или участников другого предприятия;
- группа, в которой предприятие имеет право назначать или отзывать от должности большинство членов руководящего органа другого предприятия (правления, совета директоров), являясь акционером или участником данного предприятия;
- группа, в которой предприятие имеет право оказывать решающее воздействие на процесс управления другим предприятием, акционером или участником которого оно является в силу договора, заключенного с последним, или в силу положений устава последнего, при условии, что такой договор или такое положение устава не являются несовместимыми с национальным правом зависимого предприятия;
- группа, в которой предприятие является акционером или участником другого предприятия и контролирует в силу соглашения, заключенного им с другими акционерами или участниками,

большинство прав голоса на общих собраниях последнего [7. – С. 1].

В 2013 г. Европейский Парламент принял Директиву 2013/34, в которую были включены положения Седьмой Директивы, поэтому на данный момент имеющаяся классификация все еще является актуальной [6. – С. 5].

Говоря об уровне национальных источников права групп компаний, стоит упомянуть о законодательстве ФРГ. Именно немецкое право в значительной степени повлияло на действующий подход к пониманию сущности группы и классификацию, разработанную в рамках ЕС, поэтому его стоит особенно отметить в качестве национального источника [1. – С. 74].

В законе Германии об акционерных обществах от 6 сентября 1965 г. [5] закреплены следующие виды групп компаний:

- предприятия, которые находятся во владении преобладающего участника;
 - предприятия с преобладающим участием;
 - зависимые и господствующие предприятия;
 - предприятия концерна;
 - взаимно участвующие предприятия;
 - стороны договора между предприятиями
- [5. – С. 7].

Как видно из представленной классификации, акционерный закон представляет группу компаний как экономическую единицу. Он учитывает фактическое наличие или отсутствие единого центра принятия решений, а также материальных связей между предприятиями [1. – С. 73].

В рамках нормативного и нормативно-правового материала ранее указанные источники, содержащие различные виды классификаций групп компаний, являются наиболее известными и актуальными.

Доктринальные источники по сравнению с нормативными имеют иные основания для классификации и, соответственно, иные виды групп компаний. Так, советский юрист Л. А. Лунц выделял группы:

- с прямым вертикальным подчинением;
- объединения по горизонтали, возглавляющие дочерние предприятия по вертикали;
- консорциумы [3. – С. 70].

Группы с прямым вертикальным подчинением по сути представляют собой минимум трехзвенную систему предприятий, состоящую из материнской компании, дочерних и внучатых пред-

¹ Транснациональные корпорации и конкурентоспособность экспорта : доклад о мировых инвестициях // Обзор материалов Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию. – 2008. – С. 3.

² Там же. – С. 6.

³ Транснациональные корпорации и конкурентоспособность экспорта : доклад о мировых инвестициях // Обзор материалов Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию. – 2002. – С. 11.

приятый [3. – С. 71]. Материнская организация – головной мозг всей группы, который дает обязательные распоряжения для своих дочерних предприятий. Последние, в свою очередь, реализуют программу, заданную материнской компанией, посредством осуществления своей самостоятельной деятельности и делегирования определенных функций внучатым предприятиям.

Группы-объединения по горизонтали, возглавляющие дочерние предприятия по вертикали, являются более продвинутой формой группы с прямым вертикальным подчинением. Усложнение заключается в том, что в системе существуют две и более материнские организации, которые учреждают свои собственные независимые дочерние предприятия, а также совместные дочерние предприятия [3. – С. 72]. При этом все они связаны между собой в той или иной мере в силу того факта, что механика осуществления деятельности совпадает с механикой классической группы с прямым вертикальным подчинением.

Группа-консорциум возведена в отдельный вид, так как предприятия, будучи юридическими лицами, заключают договор, в результате которого образуют единый административный совет (орган управления) и единый капитал, который состоит из членских взносов. Новое образование не имеет статус юридического лица, однако оно может вступать в отношения с другими субъектами торговых отношений, а компании-учредители несут солидарную ответственность имуществом, внесенным в качестве взноса [3. – С. 73].

А. В. Асосков развил идеи Л. А. Лунца и привнес в них более современные термины, подразделив группы компаний на 2 категории:

- группы, основанные на системе участия;
- группы, участники которой связаны договорными отношениями [1. – С. 69].

Таким образом, существуют группы, в которых отношения между участниками имеют либо институциональный, либо договорный характер.

Институциональные отношения основаны на участии материнской (основной) компании в уставном (складочном) капитале дочерних компаний, что ведет в дальнейшем к возможности управления этими дочерними компаниями. В результате таких вертикальных отношений *группы*

с системой участия подразделяются еще на 2 типа: *пирамидальные группы и группы холдинговых компаний-близнецов* (группы с прямым вертикальным подчинением и группы объединения по горизонтали соответственно).

Система пирамидальных групп компаний активно используется в странах англо-американской правовой семьи, так как осуществляется непосредственный контроль материнской компанией над дочерними, а далее – и над внучатыми компаниями.

Система холдинговых компаний-близнецов получила распространение в Западной Европе, так как компании в данной области уже имели огромные масштабы производства и объединяли свои мощности для взаимного проникновения на рынки соседних государств и получения конкурентного преимущества над национальными предприятиями этих регионов [1. – С. 70].

Второй тип групп компаний – *группы, основанные на договорных началах*, то есть во главе угла у которых стоит договор о подчинении одного предприятия другому. Однако такая форма ведения бизнеса запрещена в большинстве юрисдикций, поэтому такой договор маскируется иными договорами, например, договором простого товарищества, франчайзинга или дистрибьюторскими лицензионными соглашениями [2. – С. 104].

Таким образом, Л. А. Лунц использовал юридическое основание возникновения группы компаний как критерий их систематизации и отнесения той или иной совокупности юридических лиц. А. В. Асосков модернизировал и изложил концепции Л. А. Лунца в соответствии с современными правовыми реалиями.

Суммируя все вышеизложенное, мы приходим к выводу, что в отношении вопроса классификации групп компаний в праве и доктрине существуют различные подходы. Международные организации руководствуются одними критериями, которые помогают отслеживать объемы капитала и направления его перемещения. Государства концентрируются на контроле связей между организациями с целью определения всех участников группы. А доктрина ставит перед собой цель изучения непосредственно деятельности организаций и их корпоративного устройства.

Список литературы

1. Асосков А. В. Правовые формы участия юридических лиц в международном коммерческом обороте / Новые имена. – М. : Статут, 2003. – Кн. 4.
2. Лебедев С. Н. Международное частное право. – Т. 2 : Особенная часть / отв. ред. С. Н. Лебедев, Е. В. Кабатова. – М. : Статут, 2015.
3. Лунц Л. А. Курс международного частного права в трех томах. – Т. 2 : Международное частное право. Особенная часть / отв. ред. Л. А. Лунц. – 2-е изд. – М. : Юридическая литература, 1975.
4. Малиновская И. Г. Транснациональные корпорации и международно-правовое регулирование их деятельности // Современные научные исследования и инновации. – 2013. – № 11.
5. Bergman W. Aktiengesetz von Deutschland // Parallele russische und deutsche Texte. – М. : Wolters Kluwer Russland, 2009.
6. Die Richtlinie 2013/34/EU des Europäischen Parlaments und des Rates vom 26. Juni 2013 über den Jahresabschluss, den konsolidierten Abschluss und damit verbundene Berichte von Unternehmen bestimmter Rechtsformen // EU. 2013. 2013/34.
7. Die Siebente Richtlinie 83/349/EWG des Rates vom 13. Juni 1983 aufgrund von Artikel 54 Absatz 3 Buchstabe g) des Vertrages über den konsolidierten Abschluß // EWG. 1983. 83/349
8. Draft United Nations Code of conduct on transnational corporations (reproduced from report on Special Session (7–18 March and 9–12 May 1983) of the Commission on Transnational Corporations) // International Legal Materials. – 1984. – V. 23. – N. 3.
9. The United Nations Conference on Trade and Development. Transnational Corporations // Investment and Development. – 2019. – V. 26. – N. 3.
10. The United Nations Conference on Trade and Development. Transnational Corporations // Investment and Development. – 2020.

К вопросу о правовом регулировании высокоавтоматизированных транспортных средств как источника повышенной опасности

А. А. Гришин

студент магистратуры факультета экономики и права РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»,
117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: grishin.anatoly97@gmail.com

On the Issue of Legal Regulation of Highly Automated Vehicles as a Source of Increased Danger

A. A. Grishin

Master Student of the Faculty of Economics and Law of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997, Russian Federation.
E-mail: grishin.anatoly97@gmail.com

Аннотация

Статья посвящена исследованию актуальных вопросов правового регулирования высокоавтоматизированных транспортных средств в действующем законодательстве Российской Федерации. Автор анализирует проблемы нормативного регулирования высокоавтоматизированных транспортных средств (далее – ТС) в Российской Федерации. Рассмотрен ряд коллизий, возникающих в правовой сфере в связи с регулированием процесса взаимодействия человека и автоматизированных машин, а также исследуются меры, принятые Правительством Российской Федерации в целях дальнейшего создания благоприятной среды по развитию современной транспортной инфраструктуры. Анализируются примеры регламентации отношений в области создания высокоавтоматизированных ТС, их тестированию на дорогах общего пользования в зарубежных странах, кроме того, затронуты вопросы правоприменения в данной сфере. Автор статьи рассматривает нормативные основы регулирования отношений в области соприкосновения пользователей и автоматизированных автомобилей. Сформулированы предложения по закреплению в законе правил для осуществления деятельности, связанной с созданием и использованием высокоавтоматизированных транспортных средств. Рассмотрены и исследованы современные нормы права, регулирующие данные отношения, кроме того, сформулированы предложения по устранению пробелов в правовом регулировании в сфере применения автоматизированных ТС. В статье автором формулированы выводы, касающиеся нормативного регулирования использования высокоавтоматизированной техники в транспортной сфере.

Ключевые слова: нормативное регулирование, источник повышенной опасности, системы управления высокоавтоматизированными транспортными средствами, водитель высокоавтоматизированного транспортного средства, субъекты предпринимательской деятельности, поставщики услуг, опытная эксплуатация, специальная декларация, правовое регулирование, законодательство, юридические лица, тестирование, зарубежный опыт, полномочия органов.

Abstract

The article is devoted to the study of topical issues of legal regulation of highly automated vehicles in the current legislation of the Russian Federation. The article analyzes the problems of regulatory regulation of highly automated vehicles (hereinafter – TS) in the Russian Federation, considers a number of collisions arising in the legal sphere in connection with the regulation of the process of interaction between humans and automated machines, and also examines the measures taken by the Government of the Russian Federation in order to further create favorable environment for the development of modern transport infrastructure. Examples of the regulation of relations in the field of creating highly automated vehicles, their testing on public roads in foreign countries are analyzed, in addition, issues of law enforcement in this area are discussed. The author of the article examines the regulatory framework for regulating relations in the field of contact between users and automated vehicles. Proposals have been formulated to establish in the law the rules for the implementation of activities related to the creation and use of highly automated vehicles. The article analyzes modern legal norms governing

the relations under consideration, in addition, proposals are formulated to eliminate gaps in legal regulation in the field of application of automated vehicles. The article formulates conclusions concerning the regulatory regulation of the use of highly automated equipment in the transport sector.

Keywords: regulatory regulation, source of increased danger, highly automated vehicle control systems, highly automated vehicle driver, business entities, service providers, trial operation, special declaration, legal regulation, legislation, legal entities, testing, foreign experience, authority powers.

Развитие современных цифровых технологий и как результат – отражение сформировавшихся на основе их использования общественных отношений в законодательстве привели к появлению совершенно новых, самостоятельных групп правовых норм, регулирующих, например, отношения в области создания и использования таких высокоавтоматизированных ТС, которые рассматриваются как источники повышенной опасности.

Смело можно утверждать, что появление совокупности правовых норм, регулирующих сферу высокоавтоматизированных транспортных средств, является одним из примеров влияния научного прогресса на формирование нормативных основ для регулирования отношений с участием юридических лиц, оказывающих услуги, например, по перевозке пассажиров и груза посредством беспилотного транспорта. Уже несколько лет в Российской Федерации действуют организации, которые эксплуатируют АТС, являющиеся источниками повышенной опасности. Процесс деятельности данных организаций заключается в том, что они проводят разработку и тестирование указанных транспортных средств, вырабатывают оптимальную систему управления с целью безопасной их эксплуатации на дорогах общего пользования. В частности, такими юридическими лицами являются: Яндекс, Cognitive Technologies, СтарЛайн [1]. Учитывая значительный объем схожих общественных отношений в анализируемой сфере, сформировалась объективная необходимость законодательного регулирования новых отношений в области транспортной инфраструктуры. Важным является адекватное отражение в законодательстве новых тенденций, например, в сфере транспортной инфраструктуры.

Представляется, что новое правовое регулирование позволит как организациям, которые производят автоматизированные транспортные средства, так и юридическим лицам, которые оказывают услуги в рамках использования указанных средств, получить четкий нормативный порядок для осуществления своих функций.

Кроме того, учитывая специфику данной сферы, а также потребность в государственном регулировании деятельности субъектов предпринимательства, осуществляющих производство, обслуживание, эксплуатацию этих средств, возникает задача формирования соответствующих форм и методов такого регулирования.

Необходимо констатировать, что в России на сегодняшний день не сформировано законодательство в области производства и использования беспилотных транспортных средств. Учитывая аргументы специалистов о высоких темпах развития отношений по производству, эксплуатации высокоавтоматизированных средств, а также другой связанной с этими процессами деятельности, можно утверждать, что в современных условиях законодатель вынужден будет урегулировать эти отношения. На наш взгляд, исследования процессов нормативного регулирования подобных отношений за рубежом, анализ зарубежного опыта могут помочь в формировании правил для участников соответствующих отношений в России.

Так, обращаясь к зарубежному опыту правового регулирования в данной сфере, можно привести примеры из законодательства США. С учетом того, что в указанной стране ежедневно по дорогам передвигается около полутора тысяч автомобилей без водителей, государство установило правила для эксплуатации соответствующих ТС. Например, в штате Калифорния значительными полномочиями наделены компании – операторы АТС и их органы. Нормативно регламентирована также деятельность производителей и операторов автоматизированных транспортных средств. Представляется, что требования к данным субъектам с точки зрения ответственности имеют усиленный характер. Данный порядок объясним. Имеют место аварии со смертельным исходом с участием транспортных средств компании UBER. Важно учесть, что в случае с ДТП компания-оператор может быть привлечена к ответственности вместе с виновником происшествия. В США действует департамент автотранспортных средств (Department of

Motor Vehicle), как орган, ответственный за допуск автономных автомобилей на дороги общего пользования.

При эксплуатации беспилотного транспорта, как показывает зарубежный опыт, необходимо наличие удаленного оператора, в компетенцию которого входит отслеживание систем автомобиля и его окружающей обстановки. При этом те испытания автомобилей, которые проходят в настоящий момент, идут в штатном режиме и пока не повлекли за собой каких-либо серьезных последствий.

Ввиду того что на сегодняшний день в российском законодательстве отсутствуют нормативные правовые акты, регламентирующие правила работы и эксплуатацию высокоавтоматизированных транспортных средств, а также нормы, устанавливающие их правила работы и эксплуатацию, целесообразно сформировать группы норм, устанавливающих ответственность участников отношений, которая может быть применена к участникам отношений по эксплуатации таких ТС.

Постепенно в Российской Федерации создается нормативная основа для эксплуатации беспилотных транспортных средств. Правительством Российской Федерации с участием специалистов экспертного сообщества были разработаны, а затем приняты документы, в которых предусмотрены действия соответствующих организаций по подготовке экспериментальной базы для реализации опытных работ в рамках проверки эксплуатационных показателей высокоавтоматизированных транспортных средств при их использовании¹. В данном нормативном акте отмечена необходимость разработки ряда мер по подготовке к вводу в регулярную эксплуатацию беспилотных ТС на дорогах общего пользования.

Говоря о принятых правительством правилах проведения соответствующего эксперимента, стоит упомянуть о том, что были разработаны дефиниции, которые касаются основных понятий, используемых для характеристики процесса эксплуатации беспилотных ТС.

Указанные положения получили развитие в дальнейших нормативных правовых актах, при-

нятых высшим органом исполнительной власти Российской Федерации. Следует отметить, что уточнение получили элементы, связанные с процедурами обеспечения безопасности при проведении экспериментов в рамках опытной эксплуатации высокоавтоматизированных транспортных средств².

В принятом нормативном акте программно-аппаратные средства, осуществляющие управление ТС при отсутствии действий водителя, влияющих на процесс управления физическим способом с использованием возможности водителя в автоматическом режиме оказывать воздействие на соответствующие органы, управляющие ТС, в случае, если переход в режим ручного управления необходим, принимая во внимание и обеспечение безопасности на автомобильных дорогах общего пользования, могут быть обозначены в качестве АСВ – именно тех систем вождения, которые действуют в автоматическом режиме.

В этой связи автоматизированный режим управления рассматривается как режим, при котором транспортное средство управляется системой вождения, которая автоматизирована и работает автономно. Представляется важным исследование использования самих автоматизированных систем вождения, а также правового регулирования данных процессов.

Специалисты в области гражданского права исследуют такую категорию, как собственник высокоавтоматизированного транспортного средства. В Постановлении Правительства РФ № 200 от 22 февраля 2020 г.³ отражены функции, возложенные на участников эксперимента, в частности, на те организации, которые обладают соответствующими высокоавтоматизированными транспортными средствами и готовы в установленном порядке осуществить испытание эксплуатационных качеств указанных транспортных средств.

Собственник, согласно положениям акта, – это юридическое лицо, которое по праву соб-

¹ Постановление Правительства РФ от 26 ноября 2018 г. № 1415 «О проведении эксперимента по опытной эксплуатации на автомобильных дорогах общего пользования высокоавтоматизированных транспортных средств» / СЗ РФ от 3 декабря 2018 г. – № 49 (часть VI). – Ст. 7619.

² Постановление Правительства РФ от 22 февраля 2020 г. № 200 «О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 26 ноября 2018 г. № 1415 «О проведении эксперимента по опытной эксплуатации на автомобильных дорогах общего пользования высокоавтоматизированных транспортных средств» / СЗ РФ от 2 марта 2020 г. – № 9. – Ст. 1200.

³ Там же.

ственности имеет высокоавтоматизированное транспортное средство и участие которого в организованном эксперименте является добровольным. Таким образом, в рамках эксперимента собственником высокоавтоматизированного транспортного средства может являться только юридическое лицо.

Если же рассматривать вопрос о том, кто определен как водитель высокоавтоматизированного транспортного средства, то в данном случае речь идет о физическом лице, которое занимает в процессе реализации экспериментальных действий соответствующую позицию водителя высокоавтоматизированного ТС. Данное лицо осуществляет запуск АСВ высокоавтоматизированного транспортного средства, затем начинает контролировать сам процесс движения этого транспортного средства в автоматизированном режиме управления, а также осуществляет управление высокоавтоматизированным ТС в режиме ручного управления.

Обращает на себя внимание требование о том, что водитель высокоавтоматизированного транспортного средства должен действовать как участник дорожного движения, соблюдающий положения установлений, в рамках которых осуществляется движение на автомобильных дорогах общего пользования в Российской Федерации¹.

Рассматривая правовое регулирование отношений, связанных с изготовлением и эксплуатацией высокоавтоматизированных транспортных средств, можно оценить темпы развития процессов взаимодействия государств – участников Евразийского экономического союза в рамках формирования законодательства о беспилотных транспортных средствах. В частности, высокоавтоматизированное транспортное средство определено как транспортное средство, выпущенное в обращение на территории Евразийского экономического союза, которое может в установленном порядке участвовать в дорожном движении на всей территории Российской Федерации, в конструкцию которого внесены изменения, связанные с его оснащением автоматизированной системой вождения, и не подлежащее отчуждению в период проведения эксперимента.

Заявитель в данном случае будет тем лицом, которое, являясь собственником, имеет право на подачу заявки, содержащей просьбу о получении такого документа, как заключение. Данное заключение содержит сведения о том, что транспортное средство соответствует требованиям безопасности с внесенными в конструкцию транспортного средства изменениями.

Проведение оценки соответствия требованиям безопасности высокоавтоматизированных транспортных средств на основании договоров с собственниками высокоавтоматизированных транспортных средств реализует Федеральное государственное унитарное предприятие «Центральный ордена Трудового Красного Знамени научно-исследовательский автомобильный и автомоторный институт «НАМИ», которое является испытательной лабораторией.

Отметим, что была дана характеристика такого понятия, как опытная эксплуатация. Данную категорию положения документа определяют как эксплуатацию, содержащую само движение в автоматическом режиме управления высокоавтоматизированными транспортными средствами. Причем данное движение должно быть осуществлено в соответствии с разработанной программой такой эксплуатации. Нужно еще иметь ввиду, что движение может осуществляться как одним, так и несколькими транспортными средствами соответствующего профиля.

В Постановлении учтены вопросы обеспечения безопасности эксплуатации высокоавтоматизированных транспортных средств. В частности, установлено понятие ручного режима управления. Он определен как режим, при котором управление высокоавтоматизированным транспортным средством осуществляет водитель.

Отдельно выделены положения, касающиеся безопасности высокоавтоматизированного транспортного средства. Отметим, что в Приложении № 1 к Положению о проведении эксперимента по опытной эксплуатации на автомобильных дорогах общего пользования высокоавтоматизированных транспортных средств включена специальная Декларация о безопасности высокоавтоматизированного транспортного средства в отношении свойств, которые не могут быть оценены на соответствие обязательным требованиям, установленным техническим регламентом Таможенного союза «О безопасности колесных транспортных средств» (ТР ТС 018/2011) и Правилами Организации Объединенных Наций,

¹ Постановление Совета Министров – Правительства РФ от 23 октября 1993 г. № 1090 «О правилах дорожного движения» / Собрание актов Президента и Правительства Российской Федерации от 22 ноября 1993 г. – № 47. – Ст. 4531.

которые применяются Российской Федерацией в силу участия в Соглашении о принятии единообразных технических предписаний для колесных транспортных средств, предметов оборудования и частей, которые могут быть установлены и (или) использованы на колесных транспортных средствах, и об условиях взаимного признания официальных утверждений, выдаваемых на основе этих предписаний, заключенном в г. Женеве 20 марта 1958 г.

Анализируя положения данной декларации, можно отметить, что в ней содержатся сведения о том, что рассматриваемое транспортное средство, действующее как высокоавтоматизированный механизм, является безопасным участником дорожного движения в установленном режиме обозначенной опытной эксплуатации по дорогам, которые имеют назначение общего пользования. Если собственник хочет получить заключение о соответствии транспортного средства определенным требованиям безопасности, с учетом того что данное заключение будет содержать сведения о том, что транспортное средство соответствует требованиям безопасности с внесенными в конструкцию транспортного средства изменениями, то, соответственно, он может использовать в целях получения такого документа специальную декларацию.

Изучение механизмов правового регулирования эксплуатации беспилотных ТС позволяет утверждать, что законодательство в данной сфере в ближайшее время будет активно развиваться. Так, будет проводиться ежедневное тестирование беспилотных транспортных средств на улицах г. Москвы и городского поселения Иннополис в Республике Татарстан. Кроме того, те организации, которые являются собственниками соответствующих транспортных средств, еженедельно будут предоставлять информацию о результатах эксперимента в указанную выше испытательную лабораторию.

Экспертное сообщество признало успешным эксперимент по опытной эксплуатации вышеуказанных транспортных средств в г. Москве и Республике Татарстан, который проводился в течение последних двух лет.

Говоря о развитии процесса законодательного регулирования в сфере эксплуатации беспилотных ТС, следует отметить, что Правительство Российской Федерации разработало и утвердило документ, позволяющий запустить экспериментальные процедуры в отношении

транспортных средств, перемещающихся в беспилотном режиме¹.

Существенным является тот факт, что в принятом Распоряжении Правительства РФ содержатся положения о гарантиях обеспечения безопасности дорожного движения при использовании беспилотных транспортных средств. Кроме того, в нем отражены рекомендации по безопасному функционированию ТС. Важно, что нормативно закреплено понятие среды штатной эксплуатации беспилотных ТС. На необходимость обучения и подготовки пользователей высокоавтоматизированных транспортных средств указывает ряд положений Распоряжения².

Нельзя недооценивать те требования, которые предъявляются к высокоавтоматизированным транспортным средствам. Нормативно закреплена обязанность по обеспечению безопасности в случаях ошибок, допускаемых водителями и пользователями транспортных средств. По нашему мнению, целесообразно создать систему контроля за соблюдением ПДД как водителями транспортных средств без высокой автоматизации, так и беспилотными автомобилями, что будет способствовать расширению зоны безопасного движения.

Стоит отметить, что внедрение беспилотных транспортных средств существенно повлияет на общую обстановку на автомобильных дорогах, поскольку данные транспортные средства как источники повышенной опасности дополнительно осложняют отношения между участниками движения. Позиция Правительства РФ заключается в том, что на дорогах общего пользования, по которым осуществляется движение автомобильного транспорта, наличествует активно действующая система, которая включает в себя разнообразные элементы. В эту систему входят такие элементы, как дорога, человек и транспортное средство, которые функционируют в определенной среде. Причем указанные элементы составляют определенное единство, образуя единую дорожно-транспортную систему. Кроме того, между ними складываются определенные отношения, включающие в себя и те, что подвержены

¹ Распоряжение Правительства РФ от 25 марта 2020 г. № 724-р «О Концепции обеспечения безопасности дорожного движения с участием беспилотных транспортных средств на автомобильных дорогах общего пользования» / СЗ РФ от 30 марта 2020 г. – № 13. – Ст. 1995.

² Там же.

влиянию факторов риска. Можно сказать, что взаимодействие вышеперечисленных элементов в отдельных случаях может приводить к возникновению дорожно-транспортных происшествий.

Нельзя забывать и о таком факторе, как уровень автономности транспортных средств, который в значительной степени будет оказывать влияние на ответственность участников дорожного движения. Важен также вопрос обеспечения безопасного взаимодействия беспилотных транспортных средств с другими участниками дорожного движения. Следует опираться на гарантии ситуационной осведомленности беспилотных транспортных средств, и в этом случае необходимо использовать весь арсенал возможностей дорожно-транспортной инфраструктуры, а также привлекать инструментальный риск-менеджмента. Беспилотные транспортные средства для пользователей являются механизмами, которые при движении могут попадать в опасные ситуации, инициированные как человеком, так и обстоятельствами непреодолимой силы, поэтому обучение пользователей должно проводиться по специальной методике.

Обращает на себя внимание наличие зафиксированных инцидентов с участием высокоавтоматизированных транспортных средств. В частности, в г. Москве на Трубецкой улице (июль 2019 г.) высокоавтоматизированное ТС осуществляло торможение перед пешеходным переходом, а следовавший за ТС водитель не затормозил, последовало столкновение. Можно привести также пример ДТП в г. Москве в районе Аминьевского шоссе. Как было установлено, виновен был водитель, который находился за рулем беспилотного автомобиля. Результатом ДТП явились незначительные повреждения автомобилей. В данном случае применению подлежат меры гражданско-правовой ответственности, при этом они применяются независимо от вины водителей.

С учетом того, что операторы беспилотных автомобилей должны застраховать их, можно говорить об использовании положений о страховании гражданской ответственности применительно к рассматриваемой сфере.

Как отмечают ученые, «регулирование ответственности за ущерб, нанесенный вследствие использования автономных автомобилей, и в целом за вред, причиненный искусственным интеллектом, находится пока на этапе разработки. Многие правовые концепции, нормы и сложившаяся судебная практика неприменимы к отно-

шениям, возникающим по поводу все более и более усложняющихся результатов деятельности человека» [3. – С. 24]. Поэтому так важно исследовать и обобщать предложения юристов-экспертов в данной сфере. В частности, «необходимо четко определить, относится ли беспилотный автомобиль к источникам повышенной опасности, а также выявить субъекта, ответственного за вред, причиненный при эксплуатации такого автомобиля... Неправильное распределение бремени ответственности может помешать развитию инновационного рынка» [3. – С. 24].

Существует также мнение о том, что «одним из возможных решений видится введение режима, подобного режиму «источника повышенной опасности: тогда в ДТП ответственность будут разделять все участвующие в нем стороны» [2. – С. 170].

Полагаем, что новизна автономных автомобилей и специфика их эксплуатации требуют детального изучения, на основе которого будут сформированы законодательные инициативы, учитывающие особенности беспилотных транспортных средств.

Продолжая рассматривать отдельные примеры из зарубежной практики, приведем данные об опытной эксплуатации таких средств передвижения в США. В этой стране соответствующая эксплуатация начала проводиться с 2015 г. Обращает на себя внимание тот факт, что сумма страхового покрытия, установленная для испытания роботизированных автомобилей в США, составляет 5 млн долларов. Однако пострадавший в ДТП по вине автомобиля-робота в случае удовлетворения иска в суде может получить от оператора и производителя значительно большие суммы, чем указанная выше. Законодательство отдельных штатов содержит соответствующие положения.

В США в штате Флорида (2016) было зафиксировано ДТП со смертельным исходом с участием беспилотного транспортного средства. Автомобиль (Робокar Tesla Model S), которым управлял автопилот, столкнулся с грузовиком на перекрестке. Официально пресс-службой компании Tesla было заявлено о такой причине аварии, как стечение обстоятельств. По мнению экспертов, либо компьютеру не удалось провести идентификацию прицепа грузовика, а водитель не успел вовремя отреагировать и переключить управление на себя, либо бортовой компьютер

ошибочно ввиду большой длины фуры и увеличенного просвета под прицепом не определил правильные размеры грузовика, что явилось помехой для датчиков в определении и распознавании опасных препятствий.

По результатам расследования, проведенного NHTSA, система автопилота были оправдана, а часть вины возложили на самого водителя – он был недостаточно внимательным на дороге.

Интересен тот факт, что производители нового вида транспортных средств, желая заинтересовать покупателей, делают заслуживающие внимания заявления. Автоконцерн VOLVO «заявил о том, что примет на себя всю ответственность за аварии, связанные с их беспилотниками, тем самым снимая ответственность с автовладельца»¹. Большинство производителей занимают выжидательную позицию, ориентиром для них служит формирующееся законодательство о беспилотных транспортных средствах. Учитывая специфику этих источников повышенной опасности, законодатель в зарубежных странах с осторожностью подходит к установлению новых правил для таких участников дорожного движения.

Исходя из статистических данных об авариях, о безопасности беспилотных автомобилей видно, что 98% ДТП происходят по вине других участников движения².

Анализируя оценки экспертов, можно сделать вывод о том, что транспортные средства в беспилотном режиме «могут дать экономию топлива в размере 19–22 процентов и увеличить скорость доставки грузов на 26–30 процентов по сравнению с транспортными средствами, управляемыми человеком»³.

Некоторые эксперты отмечают, что при внедрении автономных транспортных средств будет достигнут как экономический, так и социально-общественный эффект, которые связаны прежде всего со снижением количества аварий.

На наш взгляд, важным является проведение мероприятий по повышению профессиональной квалификации водителей беспилотных транспортных средств. Необходимо также сформировать психофизиологическую готовность водителей к управлению такими транспортными средствами при соблюдении правил дорожного движения. В этой связи в Российской Федерации разрабатываются новые правила обучения водителей.

Таким образом, проанализировав положения нормативных актов, регулирующих отношения по использованию таких источников повышенной опасности, как беспилотные транспортные средства, можно сделать следующие выводы. Данное направление нормативного регулирования является перспективным, требующим дополнительного внимания законодателя к разработке и установлению отдельных правовых норм в целях безопасной эксплуатации высокоавтоматизированных транспортных средств.

Создание соответствующих правил эксплуатации должно базироваться на тщательном исследовании рынка внедрения высокоавтоматизированных транспортных средств без присутствия инженера-испытателя в салоне транспортного средства.

В связи с тем, что автоматизированный режим управления рассматривается как режим, при котором управление транспортным средством осуществляется автоматизированной системой вождения, необходимо на основе исследования использования указанных автоматизированных систем установить четкие требования к работе в автоматизированном режиме управления транспортным средством.

В целях создания эффективного механизма правового регулирования процессов эксплуатации высокоавтоматизированных транспортных средств следует активно развивать сотрудничество государств – участников Евразийского экономического союза в этой сфере.

¹ Who Is Responsible In A Crash With A Self-Driving Car? <https://www.forbes.com/sites/fernandezelizabeth/2020/02/06/who-is-responsible-in-a-crash-with-a-self-driving-car/#12f1a7844b2b>

² URL: <https://bespilot.com/chastye-voprosy/byli-li-avarii-ba>

³ Распоряжение Правительства РФ от 25 марта 2020 г. № 724-р «О Концепции обеспечения безопасности дорожного движения с участием беспилотных транспортных средств на автомобильных дорогах общего пользования» / СЗ РФ от 30 марта 2020 г. – № 13. – Ст. 1995.

Список литературы

1. Развитие беспилотного транспорта в России. – URL: <https://bespilot.com/regions/russia>
2. *Степанян А. Ж.* Проблемы регулирования беспилотных транспортных средств / Вестник Университета имени О. Е. Кутафина (МГЮА). – 2019. – № 4. – С. 169–174.
3. *Чурилов А. Ю.* Ответственность за вред, причиненный при эксплуатации беспилотного автомобиля: проблемы и перспективы / Законодательство. – 2019. – № 6. – С. 17–24.

Правовое регулирование определения и обоснования начальной (максимальной) цены контракта методом анализа рынка

Е. А. Юкина

студентка магистратуры факультета экономики и права РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»,
117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: 18iarena@gmail.com

Legal Regulation of Determining and Justifying the Initial (Maximum) Contract Price by Market Analysis

E. A. Yukina

Master Student of the Faculty of Economics and Law of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997, Russian Federation.
E-mail: 18iarena@gmail.com

Аннотация

В статье отражено комплексное исследование актуальных проблем правового регулирования определения начальной (максимальной) цены контракта. Автор обосновывает идею о существовании правовой неопределенности в вопросе необходимости обязательного применения государственными и муниципальными заказчиками Приказа Минэкономразвития России от 2 октября 2013 г. № 567 «Об утверждении Методических рекомендаций по применению методов определения начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем)». Особое внимание уделено анализу судебной практики по делам, связанным с разрешением споров о применении статьи 22 Федерального закона от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». На основе изучения правоприменительной практики автором вносятся предложения по совершенствованию законодательства в сфере регулирования процедуры осуществления закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Предлагается осуществить формирование на основе каталога товаров, работ, услуг нового способа получения государственными и муниципальными заказчиками ценовой информации, необходимой для применения метода сопоставимых рыночных цен (анализа рынка).

Ключевые слова: государственные и муниципальные закупки, контрактная система, начальная (максимальная) цена контракта, методы определения начальной (максимальной) цены контракта, метод сопоставимых рыночных цен (анализа рынка).

Abstract

The article presents a comprehensive study of current problems of legal regulation of initial (maximum) contract price-determining. The author substantiates the idea that there is legal uncertainty regarding the need for mandatory application by state and municipal customers of the Order of the Ministry of economic development of Russia dated 02.10.2013 №. 567 «On approval of the Methodological recommendations on the application of methods for determining the initial (maximum) price of a contract, the price of a contract concluded with a single supplier (contractor, executor) ». Particular attention is paid to the analysis of judicial practice in cases related to the resolution of disputes on the application of article 22 of the Federal law of 05.04.2013 N 44-FZ «On the contract system in the field of procurement of goods, works, services for state and municipal needs». Based on the study of law enforcement practice, the author makes proposals for improving legislation in the field of regulating the procedure for purchasing goods, works, and services for state and municipal needs. In particular, it is proposed to create a new way for state and municipal customers to obtain price information necessary for applying the method of comparable market prices (market analysis) based on the catalog of goods, works, and services.

Keywords: state and municipal procurement, contract system, initial (maximum) contract price, methods for determining the initial (maximum) contract price, method of comparable market prices (market analysis).

На протяжении нескольких последних лет проблемы правового регулирования контрактной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд (далее – контрактная система) неизменно являются объектом внимания как законодателя, так и представителей научного сообщества.

Правовая регламентация общественных отношений в рамках контрактной системы не находится в состоянии статичности, напротив – законодательство постоянно подвергается масштабным комплексным изменениям, направленным не только на совершенствование механизма обеспечения государственных (муниципальных) нужд в товарах, работах, услугах, но и на повышение экономической привлекательности института государственного и муниципального контракта. Согласно аналитическому отчету Министерства финансов Российской Федерации по результатам осуществления мониторинга закупок, товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд по итогам I–III кварталов 2019 г. в реестре контрактов было размещено контрактов на общую сумму 5,26 трлн рублей, что свидетельствует о значимости контрактной системы в качестве одного из действенных инструментов экономической политики государства [5. – С. 100]. Кроме того, в рамках самой контрактной системы функционируют социально важные механизмы поддержки малого предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций и отечественных производителей [3. – С. 38], в связи с чем своевременное выявление и устранение проблем в сфере правового регулирования контрактной системы остается актуальным.

Распоряжение Правительства РФ от 31 января 2019 г. № 117-р «Об утверждении Концепции повышения эффективности бюджетных расходов в 2019–2024 годах» среди прочего содержит раздел, посвященный необходимому совершенствованию контрактной системы, в рамках которого акцентируется внимание на недостаточной эффективности и транспарентности закупок, регулярных эпизодах ограничения конкуренции в процессе осуществления закупочной деятельности, систематическим нарушениям в сфере ценообразования на закупаемые товары, работы, услуги. Большая часть злоупотреблений, допускаемых государственными и муниципальными заказчиками при установлении и обосновании

начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), становятся возможными благодаря несовершенству правового регулирования вопросов ценообразования в рамках контрактной системы.

Необходимо учитывать тот факт, что при проведении конкурентных закупок начальная (максимальная) цена контракта (далее – НМЦК), влияет на ряд таких факторов, как: возможность участия в закупке исключительно субъектов малого предпринимательства, определение сроков длительности подачи заявок на участие в конкурентной закупке, расчет размеров денежного обеспечения заявок на участие в закупке, денежного обеспечения исполнения контракта и денежного обеспечения гарантийных обязательств и т. д.

Кроме того, заявленная в извещении о проведении закупки НМЦК (ее соответствие условиям обращения того или иного товара на рынке) выступает определяющим фактором в том, какое количество субъектов предпринимательской деятельности, ориентирующихся в первую очередь на улучшение собственного экономического положения, изъявляют желание принять участие в закупке и будет ли эта закупка действительно конкурентной. Контрактная система, несмотря на специфические особенности правового регулирования, является институтом гражданского права, и любое отступление от понимания гражданско-правовой сущности системы закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд на практике приводит только к ее дестабилизации.

Правовая регламентация порядка определения и обоснования НМЦК осуществляется при помощи комплекса взаимосвязанных правовых норм, закрепленных в Федеральном законе от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – Закон о контрактной системе) и ряда подзаконных актов.

В частности, особое место в вопросах определения и обоснования НМЦК занимает Приказ Минэкономразвития России от 2 октября 2013 г. № 567 «Об утверждении Методических рекомендаций по применению методов определения начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем)» (далее – Приказ № 567, Методические рекомендации), с

практикой применения которого сложилась правовая неопределенность в вопросе обязательности его применения государственными и муниципальными заказчиками. В основе указанной правовой неопределенности лежит совокупность следующих фактов:

- часть 20 статьи 22 Закона о контрактной системе указывает на то, что федеральный орган исполнительной власти по регулированию контрактной системы в сфере закупок наделен полномочиями по разработке ряда методических рекомендаций по вопросам формирования НМЦК;

- согласно пункту 1 Постановления Правительства Российской Федерации от 26 августа 2013 г. № 728 «Об определении полномочий федеральных органов исполнительной власти в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации» уполномоченным федеральным органом исполнительной власти в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд является Министерство финансов Российской Федерации (Минфин России);

- Минфин России в качестве федерального органа исполнительной власти по регулированию сферы закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд не осуществил разработку и издание тех методических рекомендаций по расчету НМЦК, к необходимости существования которых отсылает часть 20 статьи 22 Закона о контрактной системе;

- в настоящее время в качестве основных методических рекомендаций по вопросам определения НМЦК выступает Приказ № 567, изданный Министерством экономического развития Российской Федерации. Кроме этого, существует ряд актов исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации. В качестве примера можно привести Распоряжение Правительства Москвы от 16 мая 2014 г. № 242-РП «Об утверждении Методических рекомендаций по применению методов определения начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем)»;

- Приказ № 567 не был зарегистрирован в Министерстве юстиции Российской Федерации, не был опубликован в порядке, установленном

Указом Президента РФ от 23 мая 1996 г. № 763, и, соответственно, не является нормативно-правовым актом. Рекомендательный характер рассматриваемого акта подчеркивается также в письме Минфина России от 10 ноября 2017 г. № 24-01-09/74482, в котором указано, что разработка Методических рекомендаций была осуществлена в целях оказания государственным и муниципальным заказчикам помощи в вопросах установления НМЦК.

Единообразный подход в вопросах обязательности применения Методических рекомендаций отсутствует не только на стороне государственных и муниципальных заказчиков, но и в судебных решениях. Часть судебных решений построена вокруг позиции, согласно которой отступление при определении НМЦК от порядка, закрепленного в Методических рекомендациях, само по себе не может быть расценено в качестве основания для признания закупки недействительной. Так, например, в Постановлении Шестнадцатого арбитражного апелляционного суда от 29 октября 2019 г. № 16АП-4178/2019 по делу № А61-1983/2019 заявителю, основным аргументом которого была ссылка на нарушение государственным заказчиком положений Приказа № 567, было отказано в удовлетворении апелляционной жалобы. Судебная коллегия акцентировала свое внимание на том, что суд первой инстанции вынес законное и обоснованное решение, основываясь на том, что Методические рекомендации не являются нормативно-правовым актом, а следовательно, ссылка истца на нарушение ответчиком Методических рекомендаций при формировании НМЦК как на нарушение нормы закона при проведении спорного аукциона является несостоятельной.

Несколько иная позиция прослеживается в Постановлении Третьего арбитражного апелляционного суда от 8 июля 2019 г. по делу № А33-29190/2018. В роли заявителя выступало государственное учреждение, которое посредством апелляционной жалобы выразило свое несогласие с отказом суда первой инстанции в удовлетворении требований о признании недействительными ряда актов внеплановой выездной проверки Управления Федерального казначейства по Красноярскому краю. Судом было установлено, что государственное учреждение выступило организатором закупки по приобретению объекта недвижимости, рассчитав НМЦК методом сопоставимых рыночных цен. В качестве

источников ценовой информации государственное учреждение использовало информацию, размещенную на сайтах в сети Интернет.

Сам по себе данный способ поиска источников ценовой информации не противоречит нормам действующего законодательства, однако государственный заказчик не принял во внимание требований части 2 статьи 22 Закона о контрактной системе. Использование метода анализа рынка возможно только в том случае, если сравнению подвергаются цены на идентичные или однородные товары, работы и услуги. Законодатель указывает на приоритет сопоставления цен на идентичные товары, работы или услуги, допуская сравнение ценовой информации об однородных товарах, работах, услугах только в случае отсутствия объектов закупки, отвечающих признакам идентичности. Информация о том, какие товары, работы, услуги следует считать идентичными или однородными, раскрывается в частях 13 и 14 статьи 22 Закона о контрактной системе, а также в Методических рекомендациях. В основе идентичности товаров лежит принцип обладания последними одинаковыми основными признаками, однородность же основана на том, что товары хотя и не обладают свойством идентичности, но при этом имеют схожие характеристики и могут выполнять одни и те же функции и (или) быть коммерчески взаимозаменяемыми. Государственное учреждение, формируя комплект документации, необходимой для проведения электронного аукциона, указало в качестве технического требования к объекту закупки площадь объекта недвижимого имущества не менее 1 660,0 м² и не более 1 800,0 м².

При этом НМЦК была сформирована на основании источников, содержащих в себе ценовые предложения, относящиеся к объектам недвижимости площадью 493,6 м² и 1 352,3 м², т. е. государственным заказчиком не были соблюдены требования об идентичности или однородности сравниваемых товаров. Судебная коллегия подчеркнула, что заказчик действительно не был обязан формировать НМЦК на основании Методических рекомендаций (в связи с их рекомендательным характером), но при этом довод заказчика о том, что Приказ № 567 не носит нормативного характера, на выводы суда по делу не влияет. Заказчик должен был обосновать правильность выбранного им способа обоснования НМЦК и проявить должный уровень добросовестности в исследовании товарного рынка. Несмотря на то

что законодатель не выработал критерии оценки глубины проверки найденных заказчиком ценовых предложений, государственный заказчик как лицо, иницирующее расходование средств бюджета, несет ответственность за правильность принятого им решения при обосновании НМЦК по планируемой закупке, а также за последствия – в виде несоответствия критериям допустимости и достоверности выбранных им источников. Кроме того, судом было указано на значимую роль Методических рекомендаций в качестве документа, созданного в целях оказания помощи заказчикам в определении и обосновании НМЦК.

Иллюстрацией противоположной судебной оценки необходимости применения Методических рекомендаций является Постановление Арбитражного суда Северо-Кавказского округа от 13 августа 2018 г. № Ф08-6022/2018 по делу № А15-6281/2017. Государственное казенное учреждение безуспешно пыталось оспорить судебные акты, которыми ему было отказано в признании недействительным предписания Службы государственного финансового контроля Республики Дагестан (далее – Служба). Государственное учреждение настаивало на том, что суды не учли отсутствие у Методических рекомендаций статуса нормативно-правового акта, в связи с чем у учреждения отсутствовала обязанность по запросу информации у пяти поставщиков при формировании пакета документов, необходимых для проведения торгов в электронной форме.

Из материалов дела следует, что Служба провела в отношении государственного учреждения камеральную проверку, в ходе которой были установлены многочисленные нарушения учреждением требований Закона о контрактной системе и Методических рекомендаций. В частности, государственное учреждение не осуществило должным образом исследование цен на соответствующих товарных рынках и не обосновало в соответствии с нормами действующего законодательства цену контрактов на общую сумму свыше 146 млн рублей. Государственное учреждение проигнорировало требования Методических рекомендаций и предоставило для обоснования НМЦК коммерческие предложения, которые отсутствуют в свободном доступе, т. е. не размещены на сайтах в сети Интернет и не опубликованы в печати. Кроме того, указанные коммерческие предложения были получены от субъектов, вид коммерческой деятельности которых не со-

ответствует объекту закупки. Суды, исследовав все фактические обстоятельства дела, единогласно заняли сторону Службы, указав на то, что государственное учреждение действительно осуществляло свою закупочную деятельность с нарушением требований действующего законодательства, в числе которых значатся и Методические рекомендации.

Таким образом, судами был сделан вывод об обязательности применения государственным заказчиком Приказа № 567.

Для устранения столь разнородного подхода как государственных и муниципальных заказчиков, так надзорных и судебных органов представляется целесообразным принятие Минфином России нескольких переработанных и в надлежащем порядке зарегистрированных в Министерстве юстиции Российской Федерации правил по применению методов определения НМЦК, являющихся нормативно-правовым актом, применение которого в закупочной деятельности обязательно. Кроме того, сами по себе правила, закрепленные в Методических рекомендациях, нуждаются в актуализации и переосмыслении. Существующий в настоящий момент порядок формирования и обоснования НМЦК по большей части создает только искусственные преграды в осуществлении закупочной деятельности государственных и муниципальных заказчиков и не обеспечивает должный уровень транспарентности механизма формирования НМЦК.

Во-первых, действующее законодательство не содержит четко регламентированных требований к форме и содержанию запросов о предоставлении ценовой информации и ценовых предложений [1. – С. 57], что на практике может привести к возникновению спорных ситуаций. Так, Арбитражный суд города Москвы в решении от 11 августа 2016 г. по делу № А40-6355/16-146-54 пришел к выводу о нарушении заказчиком существующего порядка определения и обоснования НМЦК, посчитав, что недопустимо расценивать в качестве ценового предложения счет на оплату, предоставленный хозяйственным обществом в качестве ответа на запрос о предоставлении ценовой информации. Суд указал, что в счете на оплату содержался неполный перечень наименований товаров, о ценах на которые запрашивалась информация. В других ценовых предложениях не были указаны место поставки, условия и срок поставки. На основании вышеизложенного суд пришел к выводу о том, что госу-

дарственный заказчик не доказал факт формирования начальной цены на основании ценовых предложений, в связи с чем отсутствуют основания для признания незаконными и отмене решений и предписаний ФАС России. Данное решение было отменено Постановлением Девятого арбитражного апелляционного суда от 21 ноября 2016 г. № 09АП-47406/2016, 09АП-47409/2016, 09АП-47410/2016, 09АП-47413/2016 по делу № А40-6355/16, который указал, что в связи с отсутствием нормативных требований к коммерческим предложениям недопустимо произвольным образом оценивать те или иные ценовые предложения как не подходящие для определения НМЦК.

Кроме того, необходимо учитывать, что государственный или муниципальный заказчик не может повлиять на содержание коммерческих предложений, а также на количество субъектов предпринимательской деятельности, которые согласятся предоставить ответы на запросы о предоставлении ценовой информации. Отсутствуют правовые механизмы, обязывающие потенциальных поставщиков (подрядчиков, исполнителей) предоставлять ответы на запросы о предоставлении ценовой информации. Иной подход противоречил бы принципам гражданского права, которым подчиняется правовое регулирование контрактной системы.

Во-вторых, *требование об отправке запросов о предоставлении ценовой информации минимум пяти разным субъектам предпринимательской деятельности представляется избыточным*. В качестве подтверждения данной позиции можно привести Постановление Арбитражного суда Северо-Западного округа от 27 марта 2015 г. № Ф07-668/2015 по делу № А42-2927/2014, которым были удовлетворены требования о признании недействительным решения антимонопольного органа. Согласно материалам дела антимонопольный орган признал заказчика, выступившего инициатором проведения аукциона на право заключения контракта на покупку квартиры, нарушившим законодательство о контрактной системе в сфере закупок. В качестве основного нарушения заказчику вменялось нарушение требований закона в части направления запросов о предоставлении ценовой информации в адрес только трех субъектов предпринимательской деятельности. Суд не согласился с выводами антимонопольного органа о том, что Методические рекомендации обязательны к применению заказчиком в процессе опреде-

ления НМЦК и указал на то, что наличие трех коммерческих предложений от трех разных поставщиков достаточно для обоснования НМЦК и не нарушает норм действующего законодательства. Заказчик фактически может по собственному усмотрению выбирать то, какие именно из поступивших ему коммерческих предложений использовать при расчете и обосновании НМЦК, поэтому количество отправленных ценовых запросов по сути своей не влияет на качество и глубину изучения цен на объект закупки. Зачастую заказчики, стремясь соблюсти формальности в процедуре определения и обоснования НМЦК, обращаются с запросами о предоставлении ценовой информации исключительно к тем субъектам предпринимательской деятельности, с которыми их связывают устойчивые хозяйственные связи и которые ранее уже выступали в качестве контрагентов по аналогичным государственным контрактам. Например, подобная ситуация стала предметом рассмотрения Четырнадцатого арбитражного апелляционного суда, который в Постановлении от 31 января 2018 г. № 14АП-11070/2017 по делу № А52-4525/2016 поставил точку в споре между Псковской таможней и антимонопольным органом. Антимонопольным органом в ходе проведения плановой сплошной проверки соблюдения законодательства Российской Федерации о контрактной системе таможней было установлено, что в ходе подготовки извещения о проведении запроса котировок заказчик направил запросы о предоставлении информации в адрес фирм, которые в предыдущие годы выполняли работы, аналогичные объекту конкурентной закупки. На данном основании антимонопольным органом был поставлен вопрос о несоблюдении таможней требований к рациональному и экономному расходованию бюджетных средств в связи с отсутствием надлежащего предварительного изучения ценовой информации.

Судебная коллегия встала на сторону антимонопольного органа, указав на то, что таможня не воспользовалась всеми способами выяснения ценовой информации, перечисленными в пункте 3.7 Методических рекомендаций, в то время как коммерческие предложения, полученные от бывших контрагентов, не могут в должной степени отвечать объективной информации о ценах на товарных рынках.

Другим распространенным способом формального соблюдения требований Методических

рекомендаций является обращение к одному субъекту предпринимательской деятельности с просьбой предоставить сразу несколько коммерческих предложений. К примеру, в Постановлении Арбитражного суда Московского округа от 6 марта 2019 г. по делу № А40-100706/18 было установлено, что заказчик в нарушение требований Методических рекомендаций по направлению запросов о предоставлении ценовой информации не менее пяти разным поставщикам обратился с целью выяснения цены объекта закупки к одному хозяйственному обществу. Более того, существовала предварительная договоренность между заказчиком и хозяйственным обществом о том, что последнее самостоятельно подготовит и предоставит коммерческие предложения от имени пяти разных субъектов предпринимательской деятельности.

Таким образом, заказчик, стремясь соблюсти требования о наличии необходимого числа коммерческих предложений, нарушил пункт 1 части 1 статьи 17 Закона о защите конкуренции, которым установлен запрет на соглашения заказчиками с участниками торгов, если такие соглашения имеют своей целью либо приводят или могут привести к ограничению конкуренции и (или) созданию преимущественных условий для каких-либо участников.

В-третьих, действующее законодательство в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд не содержит требования, согласно которому запросы о предоставлении ценовой информации должны быть отправлены заказчиком непосредственно перед публикацией в единой информационной системе извещения о проведении конкурентной закупки.

Антимонопольные органы (в лице ФАС России) неоднократно подчеркивали, что в ходе осуществления закупочной деятельности конкуренция может быть ограничена не только при помощи общеизвестного способа, такого как описание объекта конкурентной закупки так, что существенно ограничивается количество участников закупки, но и посредством создания преимущественных условий конкретному субъекту предпринимательской деятельности при помощи доступа к информации, которая не находится в открытом доступе. Заказчик может буквально соблюдать нормы и требования законодательства, регулирующего контрактную систему закупок товаров, работ, услуг для государственных и муни-

ципальных нужд, но при этом являться участником антиконкурентного соглашения по ограничению конкуренции. Причем реализация такого соглашения может осуществляться заблаговременно до фактической даты начала каких-либо действий в рамках процедуры торгов. Действия, предусмотренные пунктом 1 части 1 статьи 17 Федерального закона от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» могут быть осуществлены задолго до публикации извещения о проведении конкурентной закупки. Например, в решении Новосибирского УФАС России от 7 марта 2018 г. по делу № 33 было указано, что по результатам внеплановой выездной проверки в отношении ФГБУ «Н» было установлено, что сотрудники контрактной службы государственного учреждения неоднократно уведомляли хозяйственное общество о ходе ведения закупочной деятельности заказчика. Заблаговременное информирование хозяйственного общества о намерении опубликовать в единой информационной системе извещения о проведении конкурентной закупки, направление запросов о предоставлении ценовой информации исключительно в адрес хозяйственного общества и получение с одного электронного адреса всех коммерческих предложений, включение в состав закупочной документации права требовать поставку объекта торгов в существенно сжатый срок (1 календарный день) – все это в совокупности свидетельствует о заключении между государственным учреждением и хозяйственным обществом антиконкурентного соглашения.

Пробелы правового регулирования контрактной системы способствуют увеличению числа подобных антиконкурентных соглашений, и в связи с этим представляется целесообразным закрепить на законодательном уровне требования к форме и содержанию запросов о предоставлении ценовой информации [4. – С. 60] и ответов на них, установить максимальный возможный срок до публикации извещения о проведении конкурентной закупки, в течение которого может быть отправлен запрос о предоставлении ценовой информации, исключить требование о направлении запросов о предоставлении цено-

вой информации не менее пяти поставщикам (подрядчикам, исполнителям).

Кроме того, необходимо принять во внимание ключевую роль в системе организации закупок каталога товаров, работ, услуг, на базе которого стала возможной унификация описания объектов закупок на основе стандартизированных потребностей заказчиков, без указания на конкретные товарные знаки, знаки обслуживания, патенты и т. д. Каталог товаров, работ, услуг одновременно выступает в качестве эффективного инструмента поддержания конкурентной борьбы в сфере государственных и муниципальных закупок и в качестве средства автоматизированного контроля [2. – С. 105] и анализа информации об осуществляемых закупках. На основе каталога товаров, работ, услуг может быть сформирован каталог цен на товары, работы, услуги.

В настоящее время государственные и муниципальные заказчики обладают возможностью разместить запрос о предоставлении ценовой информации в единой информационной системе, но на практике данный метод сбора ценовой информации себя не оправдывает, к тому же он не обеспечивает необходимый уровень прозрачности формирования НМЦК. Существование общедоступного каталога цен на товары, работы, услуги и закрепление за ним приоритетной роли источника получения ценовой информации может решить указанные проблемы. Только при отсутствии в каталоге цен на товары, работы, услуги объекта планируемой закупки государственные и муниципальные заказчики смогут воспользоваться методом запросов о предоставлении ценовой информации непосредственно у субъектов предпринимательской деятельности.

В целях стимулирования субъектов предпринимательской деятельности на предоставление актуальной ценовой информации предлагается закрепить возможность уменьшения размера обеспечения заявок на участие в конкурентных закупках для тех лиц, которые предоставили к моменту публикации извещения о проведении закупки информацию о цене объекта закупки.

Список литературы

1. Александров Г. А. Вопросы обоснования НМЦК методом сопоставимых рыночных цен (анализа рынка) // Прогосзаказ.рф. – 2017. – № 6. – С. 50–67.

2. Меретукова С. К., Меретуков Ш. Т., Гишева С. Ш., Шишова С. К. Стандартизация и взаимодействие программных систем как инструменты оптимизации контрактной системы государственных закупок // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 4 : Естественно-математические и технические науки. – 2019. – № 1. – С. 103–110.
3. Попов Д. В. Экономические и правовые условия участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках (основные проблемы и решения) // Оборонно-промышленный комплекс: вопросы права. – 2019. – № 2. – С. 38–41.
4. Пратура О. С. Проблемы ценообразования при осуществлении закупок // Прогосзаказ.рф. – 2016. – № 2. – С. 39–60.
5. Смотрицкая И. И., Шувалов С. С. Развитие института публичных закупок (к формированию новой модели контрактной системы закупок) // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2017. – № 5. – С. 99–114.

Проблемы правовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства при реструктуризации долгов в условиях банкротства

Я. Д. Зверева

студентка 3-го курса факультета менеджмента РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»,
117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: yana-dz@inbox.ru

Problems of Legal Support for Small and Medium-Sized Businesses in Debt Restructuring in Bankruptcy Conditions

Ya. D. Zvereva

3th Year Student of the Faculty of Management of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997, Russian Federation.
E-mail: yana-dz@inbox.ru

Аннотация

В статье рассматриваются возможности субъектов малого и среднего предпринимательства в получении поддержки при возбуждении процедуры банкротства, условия утверждения реструктуризации в качестве меры, применяемой в делах о банкротстве. В рамках исследования проанализирована статистика решений арбитражных и апелляционных судов с целью выявления тенденций по количеству банкротств, по принимаемым мерам в делах о банкротстве субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) и проблем, возникающих при проведении процедуры банкротства относительно рассматриваемых хозяйствующих субъектов. На основе иных исследований, комментариев к законам и научных трудов определены проблемы правового освещения процесса банкротства предприятий, предложены рекомендации и методики с целью совершенствования законодательства в области правовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства при реструктуризации долгов в условиях банкротства. Ключевым фактором, влияющим на вынесение решений в случаях утверждения мер, применимых в делах о банкротстве, установлен результат анализа финансового состояния должника. Основными проблемами при реструктуризации долгов в условиях банкротства субъектов МСП предполагается проблема недоверия должников к банкам и внешним управляющим, некомпетентность должников в оценке финансового состояния, предоставление недостоверной информации и совершение ошибок на этапе подготовки документации.

Ключевые слова: процедура банкротства субъектов малого и среднего предпринимательства, реструктуризация, анализ финансового состояния должника, несостоятельность, правовая поддержка.

Abstract

The article discusses the possibilities of small and medium-sized businesses in obtaining support when initiating bankruptcy proceedings, the conditions for approving restructuring as a measure used in bankruptcy cases. The study analyzed the statistics of decisions of arbitration and appeal courts in order to identify trends in the number of bankruptcies, measures taken in bankruptcy cases of small and medium-sized businesses and problems arising during bankruptcy proceedings in relation to the economic entities in question. On the basis of other studies, comments on laws and scientific papers, the problems of legal coverage of the process of bankruptcy of enterprises are identified, recommendations and methods are proposed with the aim of improving legislation in the field of legal support for small and medium-sized enterprises in the restructuring of debts in bankruptcy conditions. The key factor influencing the adoption of decisions in cases of approval of measures applicable in bankruptcy cases is the result of an analysis of the debtor's financial condition. The main problems in debt restructuring in the context of bankruptcy of small and medium-sized businesses are supposed to be the problem of debtors' mistrust of banks and external managers, incompetence of debtors in assessing their financial condition, providing inaccurate information and making mistakes at the stage of preparing documentation.

Keywords: bankruptcy procedure for small and medium-sized businesses, restructuring, analysis of the financial condition of the debtor, insolvency, legal support.

В соответствии с пунктом 1 статьи 4 «к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся зарегистрированные в соответствии с законодательством Российской Федерации и соответствующие условиям, установленным частью 1.1 настоящей статьи, хозяйственные общества, хозяйственные товарищества, хозяйственные партнерства, производственные кооперативы, потребительские кооперативы, крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели»¹. Законодательная база по рассматриваемой проблеме достаточно разнообразна, однако установлен приоритет регулирования отношений по данной тематике в соответствии с Федеральным законом от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» и ГК РФ. Стоит обратить внимание на то, что в отношении индивидуальных предпринимателей данный вопрос регулируется статьей 214.1 «Регулирование банкротства индивидуальных предпринимателей»: «К отношениям, связанным с банкротством индивидуальных предпринимателей, применяются правила, установленные параграфами 1.1, 4 главы X настоящего Федерального закона, с учетом особенностей, установленных настоящим параграфом»². Параграфами 1.1, 4 главы X освещаются положения по процедуре банкротства гражданина. В этой связи, термин «гражданин» используется также для обозначения индивидуальных предпринимателей как субъектов МСП.

Оценка финансового состояния должника является ключевым моментом в процедуре утверждения меры, применяемой в деле о банкротстве. Процедура анализа финансового состояния должника происходит согласно порядку, предусмотренному статьей 70³. Она может проводиться путем наблюдения – процедуры, применяемой к должнику в целях обеспечения сохранности его имущества, т. е. гражданин (индивидуальный предприниматель) имеет шанс сохранить имущество или стать участником процедуры финансового оздоровления, в рамках которой в некоторых случаях предусматривается внесение изме-

нений в график погашения задолженности, что подтверждается положениями статьи 85⁴.

Решение, выносимое по результатам оценки финансового состояния, основывается на результатах обработки документов, прилагаемых должником к плану реструктуризации долга. Перечень документов согласно статье 213.15 ФЗ о несостоятельности включает прежде всего перечень имущества и имущественных прав гражданина: «Список имущества должника составляется им самостоятельно и не требует удостоверения. Стоимость имущества указывается должником на основании затрат на его приобретение либо путем сравнительного анализа рыночных цен на аналогичное имущество»⁵. С одной стороны, данная формулировка позволяет сократить временные и материальные издержки для оформления удостоверения имущества. Однако с другой стороны, в статье 32 главы III Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» раскрывается процедура разбирательства дел о банкротстве в Арбитражном суде: «...Кроме того, предъявление должником в суд недостоверных сведений (например, о составе и стоимости его имущества) может влечь за собой наложение штрафа за неуважение к суду (часть 5 статьи 119 АПК РФ), а также иные меры ответственности, предусмотренные законодательством. Штраф за неуважение к суду может быть наложен и в том случае, если должник не выполняет указания суда (в том числе по предоставлению определенных документов, раскрытию информации и т. п.)». Таким образом, некомпетентность должника (индивидуального предпринимателя, главы крестьянского (фермерского) хозяйства) или его учредителей в области оформления банкротства или ходатайства о вынесении решения по соответствующей процедуре может привести к некорректному решению суда и даже привлечению к ответственности.

Велико число апелляций в отношении изменения процедуры, применяемой в деле о банкротстве юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. В большинстве случаев в ходе судебного процесса решения арбитражных судов поддаются изменениям более поздними

¹ Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (ред. от 27 декабря 2019 г., с изм. и доп., вступившими в силу с 1 января 2020 г.).

² Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».

³ Там же.

⁴ Там же.

⁵ Постановление Пленума ВАС РФ от 30 июня 2011 г. № 51 «О рассмотрении дел о банкротстве индивидуальных предпринимателей» (ред. от 25 декабря 2018 г.).

постановлениями, по истечении некоторого срока, по причине отсутствия у должника возможности выполнить план по реструктуризации долга. Данная практика может свидетельствовать о недостатках в методиках первоначальной оценки финансового состояния должников.

Предпосылками большой доли апелляций и изменений решений арбитражных судов в отношении изменения процедуры, применяемой в деле о банкротстве субъектов МСП, на основании анализа судебной практики и законодательства Российской Федерации являются:

1. Предоставление недостоверной информации и совершение ошибок в документах ввиду отсутствия полноценной правовой осведомленности и грамотности.

2. Некорректную трактовку предоставленных должником документов, некомпетентность судей.

3. Ограниченность законодательной базы и оснований в целом, подтверждающих обоснованность вынесения решений судами.

4. Недостоверный анализ финансового состояния должника (некачественная методика оценки / некомпетентность проверяющего), отсутствие комплексного анализа состояния экономики и последствий вынесения определений.

В делах о признании главы крестьянско-фермерского хозяйства, юридических лиц и индивидуальных предпринимателей банкротом преимущественно используется процедура наблюдения, назначения временного управляющего, процедура конкурсного производства. Если в отношении юридических лиц чаще применяется процедура внешнего управления, а не реструктуризации долгов, таким образом право на принятие решений передается внешнему управляющему, что подрывает доверие и уверенность главы предприятия в возможности восстановления платежеспособности назначенным извне уполномоченным лицом.

Если рассматривать общую статистику дел о несостоятельности (банкротстве), то наблюдается возрастающая тенденция по количеству поступивших заявлений о признании должников банкротами. Например, если в 2015 г. число принятых в арбитражном суде заявлений о признании должника банкротами составило 50 779 дел, то в 2016 г. эта цифра увеличилась до 67 744 дел, что, соответственно, больше показателя 2015 г. на 33%. Количество принятых к производству заявлений в 2015 г. составляло 41 040 дел, в

2016 г. оно увеличилось до 58 653, что на 43% больше, чем в 2015 г.¹

Статистика за прошедший год более позитивная, наблюдается тенденция к снижению количества обращений по банкротству физических лиц (индивидуальных предпринимателей) и юридических лиц. По данным Судебного департамента при Верховном Суде Российской Федерации, в отчете о работе арбитражных судов субъектов Российской Федерации по делам о банкротстве за 2018–2019 гг. отмечено, что всего заявлений о признании должника банкротом поступило в количестве 95 820 (табл. 1).

Таблица 1

Отчет о работе арбитражных судов субъектов Российской Федерации по рассмотрению дел о банкротстве за 2015–2018 гг.*

Год	2015	2016	2017	2018
Поступило заявлений о признании должника банкротом всего	50 779	67 744	79 358	95 820
В отношении юридических лиц			38 951	36 726
В отношении индивидуальных предпринимателей			3 691	4 270
Принято к производству заявлений:	41 040	58 653	69 031	83 164
В отношении юридических лиц			33 064	29 724
В отношении индивидуальных предпринимателей			3 098	3 578

* Источник: Судебный департамент при Верховном Суде РФ – URL: <http://www.cdep.ru/index.php?id=79> (дата обращения: 20.03.2020).

В отношении юридических лиц и индивидуальных предпринимателей количество поданных заявлений в сумме составило 40 966, что на 4% меньше, чем в прошлом году. Данный спад можно считать достижением по сравнению с общим развитием экономики. Происходит оздоровление

¹ Проведение статистического анализа возможно только за период с 2015 г. ввиду внесения Федеральным законом от 29 июня 2015 г. № 154-ФЗ реструктуризации в качестве процедуры, применяемой в делах о банкротстве, в Федеральный закон «О несостоятельности и банкротстве» только в 2015 г.

предприятий ввиду различных программ по поддержке малого и среднего предпринимательства.

Статистика по активности применения меры реструктуризации в делах о банкротстве неоднозначна. По результатам анализа решений арбитражных судов субъектов Российской Федерации было выявлено, что в 2018 г. одной из главных причин, повлиявших на вынесение определения в пользу реализации имущества, стало непредоставление плана реструктуризации. Доля данных определений выросла на 37% относительно показателей 2017 г. (табл. 2).

Таблица 2

**Отчет по статистике рассмотрения дел
с применением процедуры банкротства:
реструктуризация долга***

Год	2017	2018
Принято решений (определений)	7 713	8 431
О признании гражданина банкротом и введении процедуры реализации имущества – всего	7 231	7 761
В связи с непредоставлением плана реструктуризации	4 341	5 951
В связи с неодобрением собранием кредиторов плана реструктуризации	260	253
Об отказе в утверждении плана реструктуризации долга гражданина и признании его банкротом и введении процедуры реализации имущества	86	82
О завершении реструктуризации долгов гражданина в случае, если задолженность, предусмотренная утвержденным планом, погашена и жалобы кредиторов признаны необоснованными	32	44

*Источник: Судебный департамент при Верховном Суде РФ – URL: <http://www.cdep.ru/index.php?id=79> (дата обращения: 20.03.2020).

Такая динамика свидетельствует о росте неуверенности должников (руководителей предприятий МСП) в своей платежеспособности, об отсутствии достаточного уровня компетенций и/или возможностей для составления плана реструктуризации и оценки собственного финансового состояния, о недоверии к банкам и внешним финансовым управляющим, за которыми согласно закону о несостоятельности закрепляются обязанности по контролю, а в некоторых случаях – и по исполнению плана реструктуризации долга предприятия.

Положительные для должника решения о завершении реструктуризации долгов в 2017–2018 гг. составляли 0,41% и 0,52% соответственно от общего количества принятых решений. Данная статистика свидетельствует о непопулярности

применения процедуры реструктуризации в ходе рассмотрения дел о банкротстве и о слишком низком успехе реструктуризации в случае ее одобрения.

Исходя из вышеизложенного были сформулированы следующие выводы:

1. Существует проблема недоверия должников к банкам и внешним управляющим, что приводит к снижению количества ходатайств и апелляций в отношении применения процедуры реструктуризации.

2. Некомпетентность должников в оценке финансового состояния предприятия приводит к увеличению ошибок в предоставлении документов, в составлении плана реструктуризации с последующим отказом в его утверждении.

3. Некомпетентность должников в оценке финансового состояния предприятия снижает вероятность выявления ошибок в проведенной арбитражным управляющим оценке финансового состояния должника, что приводит к некорректной интерпретации результатов проверки судьями и вынесением неэффективного решения.

Анализ финансового состояния должника во взаимосвязи с экономикой государства может стать ключевым фактором при вынесении решений в случаях утверждения мер, применимых в делах о банкротстве. Согласно разделу «Практика применения законодательства о несостоятельности (банкротстве)», одной из важных причин вынесения ошибочных решений является также некорректная оценка финансового состояния должника¹. Таким образом, важность данной проблемы подтверждается заключением уполномоченных и компетентных должностных лиц.

На сегодняшний день существует две регламентированные методики оценки финансового состояния должника. При проведении финансового анализа специалисты руководствуются Постановлением Правительства РФ². В документе описана процедура анализа предприятия, ведущего бухгалтерскую отчетность своей деятельности, однако отсутствуют какие-либо утвержденные инструкции по осуществлению оценки финансовой,

¹ Обзор судебной практики Верховного Суда Российской Федерации N 2 (2019) (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 17 июля 2019 г.).

² Постановление Правительства РФ от 25 июня 2003 г. № 367 «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа».

инвестиционной и операционной деятельности индивидуального предпринимателя.

Пунктом 2 статьи 70 предусматривается привлечение аудитора в случае отсутствия финансовой отчетности у должника: *«При отсутствии документов бухгалтерского учета и финансовой (бухгалтерской) отчетности должника, достоверность которых подтверждена аудитором, в том числе в связи с неисполнением должником обязанности по проведению обязательного аудита, временный управляющий для проведения анализа финансового состояния должника привлекает аудитора»*¹. Однако порядок действий аудитора также не регламентирован и отсутствуют ссылки на уточняющие законодательные акты.

Порядок оценки финансового состояния крестьянского (фермерского) хозяйства (в том числе для индивидуальных предпринимателей, признанных сельскохозяйственным товаропроизводителем) в рамках программы рефинансирования / реструктуризации долга раскрывается в Порядке оценки долгов сельскохозяйственных производителей² и Постановлении Правительства РФ³. Основным недостатком является несистематизированное расположение данных нормативных актов.

Порядок оценки долгов сельскохозяйственных товаропроизводителей считается дополнением к Постановлению о финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей, и можно также утверждать, что данный документ дублирует его.

В тексте Постановления отсутствует ссылка на порядок оценки, однако в Приложении 2 Порядка оценки долгов сельскохозяйственных то-

варопроизводителей указано, что Порядок расчета показателей финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей для отнесения их к группам по финансовой устойчивости на основе балльной оценки показателей разработан в соответствии с Методикой расчета показателей финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей⁴, что затрудняет понимание общей системы анализа финансового положения сельскохозяйственных товаропроизводителей. Считается целесообразным внести дополнение в текст Постановления, учитывая Порядок оценки долгов сельскохозяйственных товаропроизводителей, либо произвести объединение данных документов.

Для контроля влияния определений арбитражных судов в делах о несостоятельности (банкротстве) лиц, относящихся к субъектам МСП, на развитие экономики в рамках принятия решения по утверждению или отклонению процедуры реструктуризации целесообразно установить нормы либо приоритет на внедрение процедуры реструктуризации, однако не переусердствовать, чтобы инструмент не вызвал хрупкость финансовой системы. Д. В. Бураковым предлагается учитывать критерий состояния экономики, при котором реструктуризация возможна или нежелательна к применению [1]. На сегодняшний день вынесение решения по мере, применяемой к должнику, основывается лишь на анализе финансового состояния должника, но не всей экономики в целом. По результатам анализа экспертных мнений в области кредитования было обнаружено предложение по применению Методики измерения рынка реструктурированных активов [1].

Для определения точек равновесия на рынке автором методики выделяется клиринговый критерий. На рынке товаров и услуг аналогией является цена, но в случае со спросом и предложением реструктуризации учитывается как количественный критерий (количество рефинансированных долгов), так и качественный – готовность кредиторов реструктурировать ссуду. Для того чтобы имела место система отношений по поводу реструктуризации, необходимо соблюдение следующих условий:

¹ Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».

² Порядок оценки долгов сельскохозяйственных товаропроизводителей, утвержденный 25 февраля 2003 г. Межведомственной федеральной комиссией по финансовому оздоровлению сельскохозяйственных товаропроизводителей вместе с «Порядком проведения реструктуризации долгов сельскохозяйственных товаропроизводителей».

³ Постановление Правительства РФ от 30 января 2003 г. № 52 «О реализации Федерального закона «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» (ред. от 27 ноября 2014 г.) (вместе с «Методикой расчета показателей финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей», «Требованиями к участию программы финансового оздоровления сельскохозяйственных товаропроизводителей»).

⁴ Там же.

– выгода для кредитора от реструктуризации – ссуды должны быть выше затрат от процесса реструктуризации;

– чистая выгода (убытки) для кредитора от реструктуризации ссуды должна быть выше (ниже) чистой выгоды (убытков) от запуска процесса дефолта заемщика, получения объекта залогового имущества и дальнейшей его реализации;

– уверенность в выгодности реструктуризации ссуды должна быть выше уверенности в негативном исходе реструктуризации. Только при соблюдении данных требований система отношений по поводу реструктуризации долга между кредитором и заемщиком может существовать.

В противном случае при нарушении хотя бы одного из условий кредиторы теряют стимул к реструктуризации в связи с высоким уровнем агентских издержек или в силу поведенческих факторов и ожиданий.

Оперативный анализ изменения показателей данного равновесия позволит выносить грамотные и эффективные для экономики решения относительно применения меры реструктуризации задолженности предприятия. Стоит также учитывать, что данная мера предполагает расширение полномочий должностных сотрудников финансовых управляющих, за которыми целесообразно закрепить обязанности мониторинга и анализа системы, что повлечет изменения в пунктах 7, 8 статьи 213.9 и пункте 3 статьи 20.6¹ в области уточнения обязанностей финансового управляющего и его вознаграждения. Увеличение вознаграждения может привести, с одной стороны, к увеличению затрат должника, так как выплата фиксированной суммы вознаграждения финансовому управляющему осуществляется за счет средств гражданина (если иное не предусмотрено Федеральным законом, согласно пункту 4 статьи 213.9²). С другой стороны, эти издержки будут направлены на цели более тщательного анализа финансового состояния и дальнейшего корректного принятия судом решения, которые будут в пользу должника.

Стоит учитывать, что в период кризиса реструктуризация как мера желательнее и эффективнее в применении. Она позволяет сократить отрицательный эффект для всех предприятий и финансовых организаций. Для более объектив-

ного и эффективного рассмотрения дел по банкротству субъектов МСП целесообразно создать систему, отслеживающую изменения на рынке реструктуризации, которую суды и, в частности, арбитражные управляющие смогут использовать при оценке финансового состояния должников.

По итогам анализа правовой базы на полноту раскрытия прав и возможностей / альтернатив по погашению должностных обязательств индивидуальных предпринимателей, крестьянских (фермерских) хозяйств, юридических лиц, имеющих статус субъекта МСП и иной правоприменительной практики и статистики судебных решений по рассматриваемой проблеме, анализа существующих мер развития системы поддержки МСП в сфере рассматриваемой проблемы выявлено следующее.

Проблемы, возникающие при проведении процедуры банкротства субъектов МСП

1. Проблема недоверия должников к банкам и внешним управляющим, что приводит к снижению количества ходатайств и апелляций в отношении применения процедуры реструктуризации.

2. Некомпетентность должников в оценке финансового состояния предприятия приводит к увеличению количества ошибок в предоставлении документов, в составлении плана реструктуризации, с последующим отказом в его утверждении.

3. Предоставление недостоверной информации и совершение ошибок в документах ввиду неполноценной правовой осведомленности и грамотности.

4. Некомпетентность должников в оценке финансового состояния предприятия снижает вероятность выявления ошибок в проведенной арбитражным управляющим оценке финансового состояния должника, что приводит к некорректной интерпретации результатов проверки судьями и вынесением неэффективного решения.

5. Недостоверный анализ финансового состояния должника (некачественная методика оценки / некомпетентность проверяющего), отсутствие комплексного анализа состояния экономики и последствий вынесения определений.

6. В основном законе³, регулирующем отношения, возникающие в процессе реструктуризации и рефинансирования кредитов, особенности процедуры для субъектов МСП отсутствуют (ст.

¹ Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».

² Там же.

³ Там же.

214.1 «Регулирование банкротства индивидуальных предпринимателей»).

7. Проблема несистематизированности имеющейся законодательной базы и частичное дублирование.

8. В тексте Федерального закона № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» должниками определяются только юридические и физические лица. Это означает, что права на реструктуризацию задолженности и финансового оздоровления лишены филиалы, представительства юридических лиц и финансово-промышленные группы.

9. По поддержке малого и среднего бизнеса при процедуре банкротства существующая правовая база достаточно слабая. Рефинансирование не выделено в качестве отдельной меры, применяемой в делах о банкротстве, и имеет отражение лишь в стратегиях развития Российской Федерации, как мера поддержки субъектов МСП.

Рекомендации по устранению проблем, возникающих в процессе реструктуризации и рефинансирования кредитов субъектов МСП

1. Законодательно закрепить необходимость удостоверения списка имущества должника в целях ликвидации ошибок и предупреждения

наложения мер ответственности на должника за неуважение к суду.

2. Утвердить систему / методические рекомендации для судей, отражающие актуальное состояние экономики и позволяющие на их основе выносить эффективные решения по мерам, применяемым в делах о банкротстве; закрепить обязанности мониторинга и анализа системы за финансовым управляющим, назначаемым арбитражным судом.

3. Рассмотреть возможность законодательного закрепления процедуры рефинансирования в качестве меры, применяемой в деле о банкротстве субъектов МСП.

Нормы Закона должны быть направлены на оздоровление, а не на ликвидацию предприятий, так как это глобально сказывается на состоянии экономики России. Ввиду противоречивости законодательных актов у предпринимателей и юридических лиц возникает недоверие к правовой базе и отсутствует уверенность в возможности сохранения бизнеса. Необходимо рассматривать реструктуризацию долга в качестве приоритетной меры, направленной на сохранение позиции главы предприятия в качестве собственника и степени его участия в финансовом оздоровлении предприятия.

Список литературы

1. Бураков Д. В. Реструктуризация долга на кредитном рынке: теория и российская практика // Финансы и кредит. – 2016. – № 2. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/restrukturizatsiya-dolga-na-kreditnom-rynke-teoriya-i-rossiyskaya-praktika>

2. Научное сообщество студентов XXI столетия. Общественные науки : сб. статей по материалам LVIII студенческой международной научно-практической конференции. – Новосибирск : Изд-во АНС «СибАК», 2017. – № 10 (57). – URL: [http://www.sibac.info/archive/Social/10\(57\).pdf](http://www.sibac.info/archive/Social/10(57).pdf)

Проблемы регламентации цифровых прав и смарт-контрактов в предпринимательской деятельности

Т. Н. Назарова

студентка магистратуры факультета дистанционного обучения РЭУ им. Г. В. Плеханова.

Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»,

117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.

E-mail: tnnazarova15@gmail.com

Problems of Regulation of Digital Rights and Smart Contracts in Business

T. N. Nazarova

Master Student of the Faculty of Distance Learning of the PRUE.

Address: Plekhanov Russian University of Economics, 36 Stremyanny Lane,

Moscow, 117997, Russian Federation.

E-mail: tnnazarova15@gmail.com

Аннотация

Статья подготовлена по результатам исследования, предметом которого являются законодательные новеллы, внесенные в Гражданский кодекс Российской Федерации в связи с вступлением в законную силу Федерального закона от 18 марта 2019 г. № 34-ФЗ. Используя весьма обширную методологическую основу (общенаучный диалектический метод познания, анализ, синтез, сравнительно-правовой, формально-логический методы), автор проводит анализ правовой природы, содержания и сущности цифровых прав, сделок, совершенных с использованием электронных либо иных технических средств, а также принципов работы смарт-контрактов. Отмечаются перспективы внедрения данных институтов в гражданско-правовые отношения и предпринимательскую деятельность. Научная новизна исследования заключается в том, что в нем выделяются наиболее проблемные аспекты, вытекающие из соответствующих законодательных конструкций, а также аспекты, сформулированные в доктрине гражданского права. Проводятся аналогии с развивающимся законодательством зарубежных стран в области использования цифровых прав и смарт-контрактов. В результате автор формулирует понятие смарт-контракта, отмечает его значение для экономической деятельности, выделяет преимущества и недостатки, связанные с его применением. Автор подчеркивает возможность рационального использования смарт-контрактов в качестве составного элемента классического договора для совершения простых сделок.

Ключевые слова: цифровые права, электронные либо иные технические средства, смарт-контракт, блокчейн, цифровая экономика, цифровые технологии, акцент на оферту.

Abstract

The subject of this article is the legislative novelties introduced in the Civil Code of the Russian Federation in connection with the entry into force of the Federal Law of March 18, 2019 N 34-FZ. Using a very extensive methodological basis (the general scientific dialectic method of cognition; analysis; synthesis; comparative legal; formal logical), the author analyzes the legal nature, content and essence of digital rights, transactions made using electronic or other technical means, as well as working principles smart contracts. The prospects of the introduction of these institutions in civil law relations and entrepreneurial activities are noted. The scientific novelty of the study lies in the fact that it highlights the most problematic aspects arising from the relevant legislative structures, as well as those formulated in the doctrine of civil law. Analogies are drawn with the developing legislation of foreign countries in the field of the use of digital rights and smart contracts. As a result of the study, the author formulates the concept of "smart contract"; its importance for economic activity is noted, the advantages and disadvantages associated with its use are highlighted. The author notes the possibility of rational use of smart contracts as an integral element of the classic contract for simple transactions.

Keywords: digital rights, electronic or other technical means, smart contract, blockchain, digital economy, digital technology, acceptance of the offer.

Одной из наиболее обсуждаемых на правовом уровне инновационных технологий является блокчейн. Интерес со стороны предпринимате-

лей к данной технологии обусловлен ее особыми свойствами, создающими возможность производить экономически и юридически значимые дей-

ствия в условиях недоверия между их участниками [7. – С. 910]. Распределенная база данных позволяет копировать, хранить и распространять информационные блоки, что создает условия для взаимно невозможных транзакций [11]. Благодаря технологическим алгоритмам появилась возможность решить ряд проблем посредством повышения эффективности целых отраслей (к примеру, розничной торговли, телефонии, отдельных услуг).

Наиболее перспективной формой использования технологии блокчейн в предпринимательской деятельности являются смарт-контракты, представляющие собой компьютерные протоколы или коды, обладающие функцией самоисполняемости, т. е. заключающие в себе условие об автоматическом исполнении юридически значимого действия. Все преимущества технологии можно лаконично уместить в три основные функции, которыми по замыслу автора термина «смарт-контракт» они должны обладать: наблюдаемость – проверяемость – частность [4].

Однако для полноценного применения любой технологии в экономических и правовых отношениях необходимо обеспечить надлежащую научно обоснованную нормативную базу. Создание соответствующих правовых условий в части определения автоматизированных самоисполняемых договоров является задачей, реализуемой в рамках федерального проекта «Нормативное регулирование цифровой среды» Национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации»¹. Соответствующий Федеральный закон № 34-ФЗ² дополнил Гражданский кодекс РФ (далее – ГК РФ) нормой о цифровых правах. Таким образом, информация, обрабатываемая в распределенной сети, содержащаяся в непрерывной последовательной цепочке блоков, стала полноценным объектом гражданских прав. Принятие Федерального закона № 34-ФЗ вызвало неоднозначную реакцию в цивилистической литературе [18], что повышает актуальность науч-

ного осмысления понятия и сущности институтов цифровых прав и смарт-контрактов.

Проведем краткий обзор вступивших в силу изменений. Во-первых, с 1 октября 2019 г. в ГК РФ законодатель вводит новый объект гражданских прав – цифровые права. В ранее действующей редакции статьи 128 ГК РФ категорией «иное имущество» охватывались безналичные денежные средства, бездокументарные ценные бумаги, имущественные права. В новой редакции в содержании ст. 128 ГК РФ среди перечня объектов гражданских прав цифровые права были выделены в качестве самостоятельных.

Обратимся к правовой природе обозначенной новеллы. В введенной Федеральным законом № 34-ФЗ статье 141.1 «Цифровые права» ГК РФ законодатель относит к таковым «обязательственные и иные права, содержание и условия осуществления которых определяются в соответствии с правилами информационной системы, отвечающей установленным законом признакам». Данная дефиниция свидетельствует об использовании законодателем юридико-технического приема, который конструирует новый объект гражданских прав, существование которого возможно только в цифровом пространстве. В информационных системах происходит преобразование имущественных прав в виде цифрового кода. Материальная форма данных идеальных прав выражается посредством цифровых значений, программных компонентов, которые существуют на электронных носителях (оптических, полупроводниковых, магнитных).

В отечественной правовой науке не сформулирован единый подход относительно природы цифровых прав. Одни исследователи определяют их как имущественный комплекс [9], другие – как цифровой актив с определенной ценой, предлагая классифицировать их исходя из традиционной для отечественной цивилистики системы объектов права (вещных, обязательственных, исключительных) [16; 17], третьи подразумевают под ними «цифровое обозначение права на соответствующий объект» [5]. В целом, в позициях подавляющего большинства исследователей, цифровые права определяются в качестве юридической конструкции, имеющей определенные сходства с бездокументарными ценными бумагами [12].

¹ Паспорт Национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» (утв. Президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам, протокол от 4 июня 2019 г. № 7). – URL: <http://www.consultant.plus.ru>

² Федеральный закон от 18 марта 2019 г. N 34-ФЗ «О внесении изменений в части первую, вторую и статью 1124 части третьей Гражданского кодекса Российской Федерации» // Российская газета. – № 60. – 20.03.2019.

Сопоставляя приведенное определение с понятием, указанным в первоначальной редакции Законопроекта¹ № 424632-7, мы приходим к выводу, что в них имеются существенные различия, которые были скорректированы следующим образом. Первоначально понятие цифровых прав, предполагаемое в части 1 статьи 141.1 ГК РФ в законопроекте, было привязано к распределенным реестрам, отвечающим требованиям законодательства. Экспертным сообществом на стадии обсуждения законопроекта данная формулировка была раскритикована². В итоге понятие, предложенное в итоговой редакции Федерального закона № 34-ФЗ и включенное в статью 141.1 ГК РФ стало настолько широким, что охватывает любые права, которые могут возникать в связи с использованием информационных систем. К таким правам могут быть смело отнесены баллы, накапливаемые в рамках программ лояльности, и другие инструменты для формирования потенциально прибыльного поведения клиента. Здесь есть смысл прогнозировать лишь расширение таких прав со временем и развитием информационных технологий. Поэтому, признавая дальновидность отечественного законодателя, выраженную в его желании регламентировать общественные отношения, возникающие в цифровом пространстве, согласимся с рядом исследователей, отмечающих что степень данной регламентации должна быть проработана детальней [2]. Следует констатировать, что законодатель отказался от изначальной концепции законопроекта, поскольку понятием цифровых прав предполагалось урегулировать общественные отношения, возникающие между пользователями платформ криптовалют и ICO. Такое толкование носит лишь концептуальный характер и подразумевается, что определение, закрепленное в части 1 статьи 141.1 ГК РФ, относится к цифровым правам, «названным в таком качестве в законе», а информационные системы должны отвечать «уста-

новленным законом признакам». Здесь справедливым является следующий вопрос: будет ли успевать законодатель за стремительно развивающимися технологиями, своевременно обозначая в законе новые цифровые права и признаки, характерные для информационных систем?

Следующим вопросом, требующим тщательного научного осмысления, является вопрос признания криптоактивов объектами гражданских прав в целом и цифровых прав – в частности. Обращаясь к толкованию понятия и сущности криптоактивов, следует отметить, что фактически они представляют собой определенную альтернативную форму валютных ценностей, которая хранится и обращается, но при этом создается в цифровом пространстве, не имея физического выражения.

Одним из объектов правового регулирования, существующего в цифровом пространстве, является токен. Он представляет собой с одной стороны, цифровой код определенного объекта, с другой – ключ доступа, позволяющий определить принадлежность объекта определенному лицу.

Еще одним свойством токена является способность отражать информацию о цене объекта. При использовании токена в качестве предмета имущественных прав пользователи информационной системы вправе совершать операции, свойственные товарно-денежному обороту. На практике, как правило, токены используются в качестве:

- 1) единицы, отображающей денежное выражение цены;
- 2) аналогом бездокументарных ценных бумаг;
- 3) аналогом иных объектов имущественных прав.

Помимо вышеизложенных свойств токены могут выступать в качестве самостоятельной криптовалюты – платежного средства, позволяющего произвести покупку материальных и цифровых объектов, оплату товаров и услуг.

Таким образом, токен является весьма гибким цифровым инструментом, позволяющим производить юридически важные действия между участниками внутреннего и международного гражданского оборота в рамках информационных систем. Однако последствия совершения данных действий выходят далеко за рамки цифрового пространства, приобретая при этом материальную форму.

¹ Проект Федерального закона N 424632-7 «О внесении изменений в части первую, вторую и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации» (ред. от 26 марта 2018 г.). – URL: <http://sozd.parlament.gov.ru/>

² Экспертное заключение по проекту Федерального закона № 424632-7 «О внесении изменений в части первую, вторую и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации» (принято на заседании Совета при Президенте РФ по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства 23 апреля 2018 г. № 175-2/2018)

Отнесение законодателем в статье 128 ГК РФ цифровых прав в разряд именно имущественных обусловлено условиями информационного пространства, не позволяющего фактически оцифровать любой материальный объект, обладающий свойствами, определяющими его ценность, а соответственно, стоимость. Тем самым в условиях цифровизации представляется невозможным передать ценные свойства индивидуально определенной вещи, являющейся объектом сделки между ее участниками, которые не имеют непосредственного контакта между собой. При цифровизации обязательственных и иных прав происходит разрыв между возникающими цифровыми правами и их носителем, имеющим материальную форму и являющихся самостоятельным объектом права. Кроме того, сопоставление норм статьи 141.1 и статьи 128 ГК РФ свидетельствует о том, что при выделении цифровых прав в качестве самостоятельных возможно возникновение двойной конструкции «цифрового права на обязательственные и иные права» то есть «права на право», отвергаемое отечественной цивилистикой [19]. Таким образом, желание законодателя органично вписать цифровые права в существующую систему объектов гражданских прав с использованием традиционной терминологии происходит в ущерб качеству формулировки законодательной дефиниции. Единственным вариантом, при котором возможно избежать такого толкования, является понимание цифровых прав как способа фиксации имущественных прав.

Как было указано выше, наряду с цифровыми правами Федеральным законом № 34-ФЗ решен вопрос совершения сделок с использованием цифровых технологий. Следует отметить, что на разных стадиях рассмотрения законопроекта № 424632-7, положенного в основу Федерального закона № 34-ФЗ, в нем были учтены многие замечания, отраженные в Заключении Совета при Президенте Российской Федерации по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства 17 января 2019 г.¹

Результатом стало дополнение пункта 1 статьи 160 ГК РФ вторым абзацем о соблюдении письменной формы сделки, совершенной с ис-

пользованием электронных либо иных технических средств, если при этом возможно воспроизведение содержания сделки на материальных носителях в неизменном виде. При этом законодательное требование о наличии подписи считается выполненным при использовании любого способа, позволяющего достоверно определить лицо, выразившее волю.

В итоговой версии Федерального закона № 34-ФЗ была отражена формулировка требования о воспроизводимости содержания совершенных сделок на материальном носителе в неизменном виде, которая способствует недопущению нарушения прав участников сделок. Такое решение отечественного законодателя соответствует требованиям Конвенции ООН «Об использовании электронных сообщений в международных договорах»² и Типового закона ЮНСИТРАЛ об электронной торговле³ о воспроизводимости сделки как условия для признания ее в качестве письменной. Однако из текста закона остается неясным, что понимать в данном контексте под «электронными либо иными техническими средствами».

Весьма важной законодательной новеллой стало введение в часть 2 статьи 309 ГК РФ нормы о смарт-контрактах. Фактически законодатель предусмотрел обязательства об исполнении последствий сделки, которые наступают в связи с исполнением компьютерного алгоритма, если применение информационных технологий было определено сторонами. Таким образом, смарт-контракт определяет специфику исполнения гражданско-правового обязательства и признается надлежащим способом его исполнения. Предполагается, что Федеральный закон № 34-ФЗ является лишь одним из этапов введения в гражданское право института смарт-контрактов, однако уже сейчас законодатель определяет смарт-контракты лишь как способ исполнения граждан-

² Конвенция Организации Объединенных Наций об использовании электронных сообщений в международных договорах, принятая в г. Нью-Йорке, 23 ноября 2005 г. [рус., англ.] [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.pravo.gov.ru> (дата обращения: 20.11.2019).

³ Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронной торговле (1996) с доп. статьей 5 bis, принятой в 1998 г. [Электронный ресурс] // URL: https://uncitral.un.org/ru/texts/ecommerce/modellaw/electronic_commerce (дата обращения: 19.11.2019).

¹ Заключение Совета при Президенте Российской Федерации по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства от 17 января 2019 г. [Электронный ресурс]. – URL: <http://privlaw.ru/povestka-36/> (дата обращения: 26.11.2019).

ско-правовых обязательств. Самого определения смарт-контракта в законе не приводится.

В науке гражданского права активно ведется полемика относительно правовой природы и сущности смарт-контрактов. В различных исследованиях смарт-контракт определяется как форма договора, способ обеспечения исполнения обязательства, программный код, специальная конструкция, направленная на обеспечение условий договора. Следует отметить, что часть из приведенных признаков была учтена в законодательной деятельности, в частности, при конструировании статей 160, 309 ГК РФ, но многие признаки остались без внимания законодателя.

Именно поэтому определение правовой природы смарт-контракта является целью, выходящей за пределы только лишь теоретического интереса, поскольку его влияние на современные правоотношения не вызывает сомнений.

Итак, в гражданском законодательстве закреплены правила об автоматизированном исполнении обязательств посредством применения информационных технологий без дополнительного волеизъявления должником или кредитором. В юридической литературе отмечается, что запуск исполнения обязательства посредством распределенного реестра исключает возможность отмены исполнения, возврата материальных и нематериальных благ, являющихся предметом сделки, а также изменения ее условий и расторжения. Данная позиция разделяется многими цивилистами.

Так, А. И. Савельев в своем исследовании отмечает о безразличии компьютерного алгоритма по отношению к фундаментальным правовым принципам. Определяя смарт-контракты лишь как программный код, автор подчеркивает, что основными приоритетами при его исполнении являются эффективность и определенность [15].

К. В. Нам, исследуя свойства системы блокчейн с позиций юриспруденции, отмечает о прямом противоречии между невозможностью ретроспективного изменения записанной информации и нормативным регулированием последствий признания сделки недействительной. Тем не менее, автор признает такое свойство технологии блокчейн, как неизменяемость, весьма полезным для области правового регулирования [10].

Данная позиция подтверждается в нормах законодательства зарубежных стран. В пунктах 2.38, 2.39 XIII Программы правовой реформы, опубликованной Комиссией по совершенствова-

нию законодательства Великобритании (*Law Commission*), указано о том, что невозможность удаления или изменения данных, записанных в блоках распределенной сети, препятствует реализации права на оспаривание несправедливых условий сделок¹.

Данная позиция опровергается в ряде исследований. Так, И. А. Румянцев отрицает возможность лишения права на защиту от несоблюдения условий сделки, если ее экономическая цель была достигнута в процессе реализации лишь частично, либо не была достигнута вовсе [14. – С. 173].

По убеждению А. А. Волос, суды и правоохранительные органы при разрешении споров, вытекающих из нарушений условий договоров при исполнении алгоритмов, должны расставлять приоритет в сторону основополагающих принципов гражданского права вне зависимости от условий, закладываемых в смарт-контрактах [3. – С. 6].

Отдельные исследователи, не признавая смарт-контракты как правовую сущность, предлагают при их использовании в гражданском обороте дублировать при этом обязательства, возникающие между его участниками посредством их закрепления в традиционном письменном договоре [9].

Одна из актуальных проблем, возникающих в современной практике, связана с признанием смарт-контракта в качестве доказательства в разрешении споров.

Действительно, технические свойства смарт-контрактов позволяют передавать информацию о волеизъявлении сторон договора, даже если изначально он был составлен в простой письменной форме [13. – С. 97]. Именно поэтому в науке гражданского права отмечается серьезный потенциал смарт-контрактов для использования в качестве достоверного источника информации, поскольку его свойства позволяют минимизировать вмешательство человека в процесс исполнения договора [6].

Сложно согласиться с этой позицией, так как для эффективного использования блокчейн-технологий в практической деятельности необходимо обладать определенными знаниями в этой

¹ Thirteenth Programme of Law Reform [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.gov.uk/government/publications/thirteenth-programme-of-law-reform> (дата обращения: 21.03.2020). – P. 26.

области. Соответственно, потребуется дополнительная профессиональная подготовка лиц, чья сфера деятельности будет связана с блокчейн-технологиями.

Таким образом, в настоящее время на законодательном уровне смарт-контракты так и не были признаны полноценным договором, но определены как алгоритмы, обеспечивающие автоматическое исполнение условий определенного договора с применением информационных технологий.

В юридической литературе предлагается несколько подходов к определению правовой природы смарт-контракта. Свойства технологии блокчейн, связанные с невозможностью вмешательства и ретроспективного изменения информации, являются перспективным преимуществом смарт-контрактов. Однако следует учитывать, что в гражданско-правовых отношениях программный код используется в интересах его субъектов. Отсюда следует, что любые несправедливости, вытекающие из нарушений обязательств посредством исполнения смарт-контракта, могут быть исключены в судебном порядке. То обстоятельство, что программный код существует вне системы права, никак не влияет на регулирование обязательственных отношений нормами гражданского права.

Но существует и ряд трудностей, связанных с применением такого рода контрактов. В этой связи следует указать о том, что в отечественной цивилистической науке проблемы использования смарт-контрактов обсуждаются весьма длительное время, а вступление в силу Федерального закона № 34-ФЗ лишь повышают их актуальность.

Обозначим лишь наиболее значимые из них:

1. Проблемы принудительного исполнения и изменения условий смарт-контрактов.
2. Проблемы законодательной регламентации ответственности по смарт-контрактам.
3. Проблемы, связанные с использованием смарт-контрактов в качестве доказательств при разрешении споров.

4. Проблемы механизмов урегулирования споров по смарт-контрактам (в том числе, проблемы подлежащего применению права). По нашему мнению, существующие на сегодняшний день механизмы урегулирования споров в гражданском праве (переговоры, претензии, альтернативные способы) вполне могут применяться к смарт-контрактам.

5. Проблемы, связанные с высокой стоимостью интеграции. Применение самой технологии блокчейн, лежащей в основе смарт-контрактов, нетрудно. Однако внедрение программных платформ для эффективного использования технологии блокчейн на стационарных и портативных электронных устройствах является трудозатратным, следовательно, высокооплачиваемым процессом [8].

6. Техничко-программные проблемы, связанные с надлежащим функционированием смарт-контрактов и технологии блокчейн. Несмотря на то что смарт-контракты наименее подвергнуты риску неисполнения (ненадлежащего исполнения) вследствие исполнения условий, заложенных в программном коде, тем не менее нельзя утверждать о полном отсутствии такого риска.

Если некоторые из указанных проблем можно решить на подзаконном уровне, в том числе посредством разъяснений, данных правоприменительными органами, то вопрос о смарт-контракте в качестве доказательства в суде требует законодательного уточнения.

Подводя итог настоящему исследованию, следует положительно оценить введение в ГК РФ новых институтов цифровых прав и умных контрактов, поскольку их применение в перспективе может создать удобную среду для взаимодействия государства, организаций и граждан в связи с осуществлением предпринимательской деятельности.

Решение обозначенных в настоящем исследовании вопросов и разработка соответствующей нормативной основы будут способствовать их органичному встраиванию в существующую правовую систему.

Список литературы

1. Богданова Е. Е. Проблемы применения смарт-контрактов в сделках с виртуальным имуществом // Lex Russica. – 2019. – № 7 (152). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-primeneniya-smart-kontraktov-v-sdelkah-s-virtualnym-imuschestvom> (дата обращения: 21.03.2020).

2. Бухонова Л. Р. Тенденции и перспективы развития конституционного права частной собственности в современном мире // Актуальные проблемы российского права. – 2016. № 1. – С. 50–57, 52; Савельев А. И. Правовая природа виртуальных объектов, приобретаемых за реальные деньги в многопользовательских играх // Вестник гражданского права. – 2014. – Т. 14. – № 1. – С. 127–150, 128, 131.
3. Волос А. А. Смарт-контракты и принципы гражданского права // Российская юстиция. – 2018. – № 12. – С. 5–7.
4. Грылева И. В. Смарт-контракты и технология блокчейн // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2019. – № 4–2. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/smart-kontrakty-i-tehnologiya-blokcheyn> (дата обращения: 25.11.2019).
5. Гузнов А., Михеева Л., Новоселова Л., Авакян Е., Савельев А., Судец И., Чубурков А., Соколов А., Янковский Р., Сарбаш С. Цифровые активы в системе объектов гражданских прав // Закон. – 2018. – № 5. – С. 16–30.
6. Закиров Р. Ф. Использование современных IT-технологий как средство достижения основных задач судопроизводства // Вестник гражданского процесса. – 2018. – № 1. – С. 211–219.
7. Игнатова Т. А., Трифонов Д. С. Технология блокчейн, ее структура и сфера применения // Форум молодых ученых. – 2017. – № 5 (9). – С. 908–912.
8. Корнейко О. В. Использование инновационных технологических решений в развитии рынка рыбопродукции // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. 2018. – Т. 11. – № 4. – С. 58–68.
9. Лаптева А. М. Правовой режим токенов // Гражданское право. – 2019. – № 2. – С. 29–32.
10. Нам К. В. Правовые проблемы, связанные с применением блокчейна // Судья. – 2019. – № 2. – С. 24–27.
11. Намакото С. Биткойн: система цифровой пиринговой наличности [Электронный ресурс] // URL: https://bitcoin.org/files/bitcoinpaper/bitcoin_ru.pdf (дата обращения 12.11.2019).
12. Новоселова Л. А. О правовой природе биткойна // Хозяйство и право. – 2017. – № 9. – С. 11.
13. Правовое регулирование экономических отношений в современных условиях развития цифровой экономики: монография / А. В. Белицкая, В. С. Белых, О. А. Беляева и др.; отв. ред. В. А. Вайпан, М. А. Егорова. – М. : Юстицинформ, 2019.
14. Румянцев И. А. Блокчейн и право // Право в сфере Интернета: сборник статей / отв. ред. М. А. Рожкова. М. : Статут, 2018. – С. 159–178.
15. Савельев А. И. Договорное право 2.0: «умные» контракты как начало конца классического договорного права // Вестник гражданского права. – 2016. – № 3. – С. 32–60.
16. Савельев А. И. Некоторые риски токенизации и блокчейнизации гражданско-правовых отношений // Закон. – 2018. – № 2. – С. 36–51.
17. Савельев А. И. Электронная коммерция в России и за рубежом: правовое регулирование. – 2-е изд. – М. : Статут, 2016. – С. 257.
18. Сидоренко Э. Л., Хисамова З. И. Комментарий к федеральному закону, закрепляющему в Гражданском кодексе (ГК) РФ цифровые права // Банковское дело. – 2019. – № 6. – С. 80–82.
19. Толканов И. А. Правовые аспекты эмиссии и обращения криптовалют: проблемы и перспективы регулирования в России // Конкурентное право. – 2019. – № 3. – С. 30.

Требования к публикациям

1. Статья должна обладать определенной новизной, представлять интерес для широкого круга читателей журнала, а также соответствовать требованиям, предъявляемым к научным публикациям.
2. Представляемый материал должен быть оригинальным, не опубликованным ранее в том же виде в других печатных и электронных изданиях.
3. Статья представляется в редакцию в электронном и распечатанном виде в формате Microsoft Word, шрифтом Times New Roman, размер шрифта – 14 пт, межстрочный интервал – 1,5 строки.
Поля: левое – 2,5 см; правое – 1,5 см; верхнее – 2 см; нижнее – 2 см.
Материал статьи, представленный на бумажном носителе, должен соответствовать материалу статьи, представленному в электронном виде. В случае обнаружения расхождений редакция будет ориентироваться на электронный вариант статьи.
4. Материал для публикации в электронном виде должен содержать 3 файла:
 - 1-й файл: текст статьи на русском языке со следующей структурой:
 - а) на первой странице в верхнем правом углу (перед заглавием) необходимо указать Ф. И. О. автора, ученую степень, ученое звание;
 - б) заглавие статьи;
 - в) аннотация – не менее 150 слов – должна включать:
 - предмет исследования;
 - метод или методологию исследования;
 - научную новизну и выводы;
 - г) ключевые слова – не менее 15 слов;
 - д) текст литературы в конце статьи в алфавитном порядке по фамилиям авторов;
 - 2-й файл: текст на английском языке со следующей структурой:
 - а) на первой странице в верхнем правом углу (перед заглавием) необходимо указать Ф. И. О. автора, ученую степень, ученое звание;
 - б) заглавие статьи;
 - в) аннотация – не менее 150 слов – должна включать:
 - предмет исследования;
 - метод или методологию исследования;
 - научную новизну и выводы;
 - г) ключевые слова – не менее 15 слов;
 - 3-й файл: сведения об авторе по следующей форме на русском и на английском языке: фамилия, имя, отчество; ученая степень, ученое звание; занимаемая должность; телефон; почтовый адрес; электронный адрес.
5. Объем текста статьи должен составлять не менее 12 страниц, включая таблицы, графический материал, аннотацию и список литературы.
6. Статья должна содержать библиографию (список литературы (других источников), используемой в статье), минимальное количество источников – не менее 5. При добавлении списка использованной литературы необходимо соблюдать правила действующих стандартов.
 - 6.1. В качестве источников, на которые автор ссылается в статье, следует использовать следующие:
 - статьи из периодических изданий;
 - статьи из продолжающегося издания (сборника трудов);
 - материалы конференций;
 - монографии.
 - 6.2. Все источники в списке литературы необходимо группировать по алфавиту фамилий авторов или первых слов заглавий документов.
7. На все нормативно-правовые акты следует ссылаться путем их упоминания в тексте статьи с указанием полного названия и даты утверждения без использования постраничных ссылок. В статье допускается использование только внутритекстовых ссылок на источники. Ссылки оформляются в основном тексте статьи путем указания в конце предложения в квадратных скобках порядкового номера упоминаемого источника из списка литературы, а в случае цитаты – и номера страницы цитируемого источника [3. – С. 5].
8. В бумажном варианте статьи должна присутствовать сквозная нумерация страниц.
9. Таблицы в тексте статьи должны иметь заголовки; на каждую таблицу в тексте должна быть ссылка.
10. Иллюстрации должны иметь порядковый номер и название. При написании формул, схем, построении графиков, диаграмм, блок-схем не допускается размер шрифта менее 8.
11. Размер графиков, диаграмм, рисунков не должен превышать по вертикали 21 см, по горизонтали – 13,5 см.
12. Представленные статьи направляются по профилю научного исследования или по тематике рассматриваемого вопроса на рецензию экспертам-ученым и специалистам университета в данной области. Статьи, принятые к публикации, но нуждающиеся в доработке, направляются для внесения необходимых исправлений. После доработки статьи повторно рецензируются, после чего редакционная коллегия принимает решение о возможности публикации.
Не рецензируются научные доклады, заслушанные на съездах, конгрессах, конференциях; информационные сообщения и объявления.