

<b>ОТ ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА</b>	7
<b>ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ</b>	
<b>Палей Т. Ф. kmen555@gmail.com</b> Поведенческий подход к инновационному менеджменту как конструктивный процесс развития организации.....	8
<b>Неретина Е. А., Лашина М. В. marina_tihonova@mail.ru</b> Оценка удовлетворенности потребителей продукцией и услугами промышленного предприятия.....	14
<b>Феофилова Т. Ю. feotu@yandex.ru</b> Риски и угрозы экономической безопасности: идентификация, оценка и противодействие влиянию .....	19
<b>ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЕ ПРАВО</b>	
<b>Лажно П. Г. p.lakhno@mail.ru</b> Правовые основы государственной энергетической политики России, Европейского Союза, Шанхайской организации сотрудничества, государств-членов Европейско-Азиатского экономического сотрудничества.....	24
<b>Городов О. А., Стафутина Н. С. gorodov@inbox.ru shtu4kina@mail.ru</b> О концепциях целевой модели розничных рынков электрической энергии (мощности) .....	34
<b>Исмаилов Ш. М. shism@list.ru</b> Приоритеты энергетической политики Таджикистана: правовые аспекты строительства Рогунская ГЭС.....	41
<b>Курбанов Р. А. belrusneftegaz@mail.ru</b> Правовые аспекты инвестирования в топливно-энергетический комплекс государств-участников Евразийского Экономического сообщества (ЕврАзЭС) .....	46
<b>Джумагельдиева Г. Д. gulnarad@inbox.ru</b> Государственно-частное партнерство как ключевой аспект энергетической политики.....	54
<b>Салиева Р. Н. sargus6@yandex.ru</b> Правовое регулирование в сфере использования попутного нефтяного газа.....	59
<b>Шихалева О. В. bmpmag@mail.ru</b> Экологические аспекты государственного регулирования топливно-энергетического комплекса России .....	64
<b>РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ</b>	
<b>Белых В. С. belykhvs@mail.ru</b> О концептуальных подходах в регулировании рынка ценных бумаг государств – членов ЕврАзЭС.....	68
<b>Бурачевский Д. В., Фирсова А. В. bdenis@uralfcsm.ur.ru</b> Проблемы совершенствования законодательства о ценных бумагах в Концепции развития гражданского законодательства .....	79
<b>Шевченко Г. Н. sgn1959@mail.ru</b> Вопросы регулирования отношений в сфере негосударственного пенсионного обеспечения с участием бюджетных средств .....	83
<b>Целищева А. В. atcelitsheva@uralfcsm.ur.ru</b> Обзор корпоративных облигаций Уральского федерального округа в 2009 г. ....	86
<b>СРАВНИТЕЛЬНОЕ ПРАВОВЕДЕНИЕ</b>	
<b>Франц Юрген Зеккер f.j.sae cker@fu-berlin.de</b> К вопросу о разграничении частного и публичного права (германская правовая доктрина) .....	89
<b>Адель Янович Аухатов aukhatov@enreg.eu</b> Перенесение местонахождения правления российского юридического лица за границу и иностранного юридического лица на территорию России .....	92
<b>ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРАВА</b>	
<b>Привалов Н. Г., Привалова С. Г. tipu@list.ru</b> Прогноз кризисных состояний в экономике России с использованием волновых моделей на ближайшие 20 лет.....	97
<b>Нечаев А. С. manuna2002@list.ru</b> Анализ основных положений формирования эффективной амортизационной политики промышленного предприятия .....	103
<b>ИНВЕСТИЦИИ И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>	
<b>Цыганов С. И. tsyganov-sergey@mail.ru</b> Гиперинвестиции в России: постановка проблемы.....	106
<b>Тарелкин А. А. tarelkin.alexey@list.ru</b> Методические подходы к определению инвестиционной привлекательности реального сектора экономики как составляющей инвестиционного климата страны.....	109
<b>ВЫСШАЯ ШКОЛА</b>	
<b>Митин А. Н. idom@list.ru</b> Инновационный потенциал интеллектуальной ренты.....	114
<b>КАФЕДРА</b>	
<b>Климкин С. И. sergklimkin@mail.ru</b> Правовое положение хозяйственных товариществ и акционерных обществ по Гражданскому кодексу Республики Казахстан (общие положения) .....	120
<b>Кучин О. С. kuchin-os@rambler.ru</b> Усиление таможенного контроля за перемещением драгоценных металлов и драгоценных камней – правовой инструмент предупреждения преступлений в сфере незаконного оборота ценностей .....	125
<b>Игнатьева И. А. igna123@rambler.ru</b> Последние направления в развитии законодательства об особо охраняемых природных территориях.....	132
<b>Трибуна молодых ученых</b>	
<b>Лаптева А. М. aptevaann@rambler.ru</b> Классификация имущественных комплексов .....	139
<b>Салиев И. Р. sargus6@yandex.ru</b> Гражданско-правовое регулирование электронных сделок .....	146
<b>СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУКА</b>	
<b>Кинзябаева А. А. kinzanna@yandex.ru</b> Правовая природа денежного обязательства, выраженного в иностранной валюте (ст. 395 ГК РФ) ..	152
<b>Манина А. В. maninalina@rambler.ru</b> ISO 14000 – система международных стандартов управления окружающей средой .....	156
<b>ПЕРСОНАЛИИ</b>	
<b>Юбилей профессора Владимира Борисовича Исакова</b> .....	159

<b>CHIEF EDITOR'S COLUMN</b>	
Chief Editor's Column .....	7
<b>THEORY AND PRACTICE OF ADMINISTRATION</b>	
<b>Paley T.F.</b> A behavioral approach to innovation management as a constructive process of organization development.....	8
<b>Neretina E.A., Lashyna M.V.</b> Evaluation of customer satisfaction of products and services of industrial enterprise .....	14
<b>Feofilova T.Y.</b> The risks and threats to economic security: identification, evaluation and impact resistance .....	19
<b>ENERGY LAW</b>	
<b>Lakhno P.G.</b> Legal foundations for national energy policy of Russia, the European Union, the Shanghai Cooperation Organization, member states of Euro-Asian Economic Cooperation.....	24
<b>Gorodov O. A., Stafutina N. S.</b> On the concepts of target model of retail electrical power markets.....	34
<b>Ismailov Sh.M.</b> The priorities of the Tajikistan energy policy: legal aspects of Rogunskaya hydropower station construction ...	41
<b>Kurbanov R.A.</b> Legal aspects of investment into the fuel-energy complex of EurAsEC member states .....	46
<b>Dzhumageldieva G.D.</b> Private-public partnership as a key aspect of energy policy .....	54
<b>Salieva R.N.</b> Legal regulation in the sphere of associated petroleum gas usage.....	59
<b>Shikhaleva O.V.</b> Environmental aspects of Russian fuel-energy complex regulation .....	64
<b>SECURITIES MARKET</b>	
<b>Belykh V.S.</b> On the conceptual approaches in the securities market regulation of EurAsEC member states .....	68
<b>Shevchenko G.N.</b> Problems of securities law improvement in the conception of Civil law Development.....	79
<b>Burachevsky D.V., Firsova A.V.</b> The regulation of relations in the field of private pension system with the public budget funds .....	83
<b>Tselitsheva A.V.</b> Review of corporate bonds of the Ural Federal Area in 2009 .....	86
<b>COMPARATIVE LAW</b>	
<b>Franz Juergen Saecker</b> On the problem of differentiation between private and public law ( German legal doctrine).....	89
<b>Adel Aukhatov</b> Transference of location of the Russian legal person's administration abroad and foreign legal person's administration to the Russian territory .....	92
<b>ECONOMIC ANALYSIS OF LAW</b>	
<b>Privalov N.G., Privalov S.G.</b> The prognosis of economic crisis in Russian economy with using of waves models for the next 20 years .....	97
<b>Nechaev A.S.</b> Analysis of basic provisions for forming efficient amortization policy of industrial enterprise.....	103
<b>LAW AND INVESTMENTS</b>	
<b>Tsiganov S.I.</b> Hyperinvestments in Russia: problem formulation.....	106
<b>Tarelkin A.A.</b> Methodical approaches to the definition of investment attractiveness of real economy sector as a component of investment climate of the country .....	109
<b>HIGHER SCHOOL</b>	
<b>Mitin A.N.</b> Innovative potential of intellectual rent.....	114
<b>CHAIR</b>	
<b>Klimkin S.I.</b> Legal status of business partnerships and joint-stock companies in the Civil Code of Republic of Kazakhstan.....	120
<b>Kuchin O.S</b> Strengthening of the customs control over moving of precious metals and jewels – the legal tool of the prevention of crimes in sphere of illegal circulation of values .....	125
<b>Ignatyeva I.A.</b> The last tendencies in development of legislation about protected areas.....	132
<b>TRIBUNE OF YOUNG SCIENTISTS</b>	
<b>Lapteva A.M.</b> Classification of property complexes .....	139
<b>Saliev I.R.</b> Civil and legal regulation of electronic transactions .....	146
<b>STUDENTS' SCIENCE</b>	
<b>Kinzybaeva A.A.</b> Legal nature of bill of debt, expressed in foreign currency. (art.395 CC RF).....	152
<b>Manina A.V.</b> ISO 1400 – enviroment manadgment system .....	156
<b>PERSONALIA</b>	
<b>Anniversary of Isakov V.B.</b> .....	159

## CHIEF EDITOR'S COLUMN

### THEORY AND PRACTICE OF ADMINISTRATION

#### **Paley T. F. kmen555@gmail.com A behavioral approach to innovation management as a constructive process of organization development**

**Annotation** This article discusses the practical problems of improving the technology of personnel management in small innovative enterprises and ways to overcome them. **Keywords:** innovation, innovators, followers, personnel management, fractal organization.

#### **Neretina E. A., Lashyna M. V. marina\_tihonova@mail.ru Evaluation of customer satisfaction of products and services of industrial enterprise**

**Annotation** The article concerns the problem of evaluation of customer satisfaction of products and services provided by the enterprise at the example of JSC «Saransk Plant «Rezinotekhnika». In this article the concept of «customer satisfaction» is analyzed, and the specifics of this concept as applied to industrial markets is discovered.

**Keywords:** customer satisfaction, key advantage, evaluation of customer satisfaction, industrial enterprise.

#### **Feofilova T. Y. feotu@yandex.ru The risks and threats to economic security: identification, evaluation and impact resistance**

**Annotation** The paper proposes an approach to determining the adverse effects of economic security through the risks and threats. The stages of economic security by controlling the negative effects. The methods for assessing risks and threats through the definition of the probability of damage to the socio-economic systems at various levels of management.

**Keywords:** Risks, threats, negative impacts, economic security.

## ENERGY LAW

#### **Lakhno P. G. p.lakhno@mail.ru Legal foundations for national energy policy of Russia, the European Union, the Shanghai Cooperation Organization, member states of Euro-Asian Economic Cooperation**

**Annotation:** The article discloses the role of Energy strategy of Russia for the period till the year of 2030. It offers measures on forming the system of appropriate normative guarantees for the realization of this strategy. The author pays much attention to international legal regulation of energy relations. Particularly, the author gives characteristics to Conceptual approach which Russia offered to the European Union. This approach contains main principles of international legal basis for energy cooperation. The article refers to basic international documents, regulating cooperation of SCO and EurAsEC member states in the sphere of energy.

**Keywords:** national energy policy, energy strategy of Russia, energy security.

#### **Gorodov O. A. gorodov@inbox.ru Stafutina N. S. shtu4kina@mail.ru On the concepts of target model of retail electrical power markets.**

**Annotation:** The article provides a description of a target model for retail electrical power markets. The authors perform a detailed comparative analysis concerned with a «revolutionary» concept of the retail market target model of the non-profit partnership Market Council, an «evolutionary» concept, and the concept of retail markets' target model of OAO United Energy Retail Company.

**Keywords:** Electrical power, retail markets, target model, revolutionary model, evolutionary model, last resort suppliers.

#### **Ismailov Sh. M. shism@list.ru The priorities of the Tajikistan energy policy: legal aspects of Rogunskaya hydropower station construction**

**Annotation:** The article touches upon the acute problem of supply the needs of Tajikistan in energy resources. The author examines the right of Tajikistan to built hydropower station from the position of modern international law. The author substantiates the necessity to bring together the legislation and legal acts of Central Asian states, which regulate domestic and interstate water relations. There is also a necessity for mutual agreement upon the position, taking into account interests of all parties.

**Keywords:** water resources, transboundary waters, water agreement.

#### **Kurbanov R. A. belrusneftegaz@mail.ru Legal aspects of investment into the fuel-energy complex of EurAsEC member states**

**Annotation:** Intensification of economic integration within the frame of EurAsEC is the most successfully carried out in the sphere of fuel-energy complex. The article examines basic documents of EurAsEC member states, which regulate relations in the sphere of foreign investments in the fuel-energy complex.

**Keywords:** Euro-Asian Economical Treaty, Customs Union, Russia, Kazakhstan, Belarus, Turkmenistan, Uzbekistan, civil law (legislation), legal persons, foreign investment, subsoil use (mining), production sharing agreements, concessions, oil & gaz legislation.

#### **Dzhumageldieva G. D. gulnarad@inbox.ru Private-public partnership as a key aspect of energy policy**

**Annotation:** The article mentions the lack of alternative in strengthening government regulation in the sphere of energy consumption in economic crisis environment and through energy planning as well. Administration in the form of private-public partnership may be the most efficient under present-day conditions. The author examines the energy planning as a key aspect of partner relations in energy sphere.

**Keywords:** energy planning, private-public partnership, energy policy, energy saving, benchmarking, energy efficiency.

#### **Salieva R. N. sargus6@yandex.ru Legal regulation in the sphere of associated petroleum gas usage**

**Annotation:** The article contains the analysis of state in legal regulation of relations in the sphere of associated petroleum gas utilization. The author notes that many normative legal acts were passed in the mentioned sphere, but there is no effective legal regulation. At present there are necessary provisions at the legislative level. They should favor the improvement of the situation in the sphere of gas production and utilization.

**Keywords:** associated petroleum gas, utilization, the Kyoto Protocol.

#### **Shikhaleva O. V. bmpmag@mail.ru Environmental aspects of Russian fuel-energy complex regulation**

**Annotation:** The article reveals environmental aspects of state regulation in the sphere of fuel-energy complex. The author examines functions of administration (on state regulation) favoring environmental security in the sphere of fuel-energy complex.

**Keywords:** fuel-energy complex, functions of administration, state regulation, environmental legislation.

#### SECURITIES MARKET

**Belykh V. S. belykhvs@mail.ru On the conceptual approaches in the securities market regulation of EurAsEC member states**

**Annotation:** Despite the fact that in all EurAsEC member states the legislative framework regulating national securities market activity has been formed in a varying degree, the key problem is harmonization and unification of legislation on the stock markets of Community countries. The article reveals conceptual approaches in regulation of securities markets of EurAsEC member states.

**Keywords:** stock market, securities market, securities, financial instruments, derivative financial instruments, EurAsEC fundamentals of legislation.

**Shevchenko G. N. sgn1959@mail.ru Problems of securities law improvement in the conception of Civil law Development**

**Annotation:** The main issue discussed in the article is the problem of improving securities law contained in the Conception of the Civil Law Development. Central attention is given to the legal nature of securities law, ways of protection this law and order of cession of rights for such securities – transfer.

**Keywords:** The Conception of the Civil Law Development, securities, law defense.

**Burachevsky D. V., Firsova A. V. bdenis@uralfcsm.ur.ru The regulation of relations in the field of private pension system with the public budget funds**

**Annotation:** The article is devoted to issues of involving of the public budget funds (regional budgets and municipal budgets) in the non-state pension funds and the effective development of private pension system at the regional level, ensuring the rights of members (beneficiaries) of private pension funds.

**Keywords:** non-state pension funds, public budget funds, pension scheme, conditions of private pension contract, right to information

**Tselitsheva A. V. atcelitsheva@uralfcsm.ur.ru Review of corporate bonds of the Ural Federal Area in 2009.**

**Annotation:** The article gives a review of corporate bonds of the Ural Federal Area in 2009. It examines the reasons for emission, characteristics and dynamics according to the sector and territory, review of legislative amendments.

**Keywords:** emission, bond, Ural Federal Area, default, guarantor.

#### COMPARATIVE LAW

**Franz Juergen Saecker f.j.sae cker@fu-berlin.de On the problem of differentiation between private and public law ( German legal doctrine).**

**Annotation:** The differentiation between private and public law has fundamental importance for current German law and order. It is important for ruling of jurisdiction, for correct qualification, and also from the point of view of legal consequences of the state authorities activity. The criteria for differentiation are the theory of subjects (theory of special law) and the theory of subordination (subjectified theory) examined in the article.

**Keywords:** private law, public law, the subject of public authority, theory of subjects, theory of subordination.

**Adel Aukhatov aukhatov@enreg.eu Transference of location of the Russian legal person's administration abroad and foreign legal person's administration to the Russian territory**

**Annotation:** There is a threat to home interests of the state when using the theory of incorporation for the definition of a private legal person law. The article grounds that the current Russian theory of incorporation meets the present conditions of internationalization of economy and objective interests of integration between states.

**Keywords:** private law of a legal person, incorporation theory, dormant company, transference of administration location.

#### ECONOMIC ANALYSIS OF LAW

**Privalov N. G., Privalov S. G. tipu@list.ru The prognosis of economic crisis in Russian economy with using of waves models for the next 20 years.**

**Annotation:** This article is devoted to the problem of economic crisis and economic waves, related to the world and Russia. The authors assess economic crisis in 1998 and 2008 and make a prognosis of Russia development, in particular, a prognosis of economic crisis in 2018 and 2028-2030.

**Keywords:** economic crisis, economic waves, Kondratieff long economic waves, exhaustion of resources, prognosis of Russia development, national idea.

**Nechaev A. S. manuna2002@list.ru Analysis of basic provisions for forming efficient amortization policy of industrial enterprise**

**Annotation:** The article gives a thorough analysis of basic provisions for forming efficient amortization policy of industrial enterprise. It indicates basic trends to form the efficient amortization policy. This will help business entity to choose amortization strategy which suits them best.

**Keywords:** amortization policy, efficient amortization policy forming, acceleration factor.

#### LAW AND INVESTMENTS

**Tsiganov S. I. tsyganov-sergey@mail.ru Hyperinvestments in Russia: problem formulation**

**Annotation:** The article examines the formation of hyperinvestments in the economy of modern Russia.

**Keywords:** global investment, investments, investment climate, megainvestment project.

**Tarelkin A. A. tarelkin.alexey@list.ru Methodical approaches to the definition of investment attractiveness of real economy sector as a component of investment climate of the country**

**Annotation:** The article analyses approaches to analysis of investment attractiveness of real economy sector by which it is possible to define priority directions and work out the program of development. It examines the components of investment attractiveness of real economy sector and offers methods for defining this attractiveness to show the weak points which require additional administrative interference.

**Keywords:** investment attractiveness of real economy sector, investment climate of the country, the system of informative characteristics of investment attractiveness, methods of its assessment.

## HIGHER SCHOOL

### Mitin A. N. idom@list.ru Innovative potential of intellectual rent

**Annotation:** The article is devoted to the concept «intellectual rent», which is a form of economic realization of different types of intellectual resources and innovative products ownership. The author analyses the importance of intellectual rent for forming a model of Russian innovative economy.

**Keywords:** intellectual rent, intellectual capital, innovative economy, innovation. Инновационный потенциал интеллектуальной ренты

## CHAIR

### Klimkin S. I. sergklimkin@mail.ru Legal status of business partnerships and joint-stock companies in the Civil Code of Republic of Kazakhstan

**Annotation:** The author critically estimates the place and the role of the Civil Code of Republic Kazakhstan in regulating business status of business partnerships. The author puts forward his own position in defining the place of the Code in civil and legal relations regulation. Also the article presents analysis of correlation of the Civil Code with other normative acts on business partnerships. The problems of joint-stock companies exclusion from business partnerships are also examined.

**Keywords:** joint-stock company, Civil Code of Republic Kazakhstan, preferential right to buy stocks, business partnership.

### Kuchin O. S. kuchin-os@rambler.ru Strengthening of the customs control over moving of precious metals and jewels – the legal tool of the prevention of crimes in sphere of illegal circulation of values

**Annotation:** The article is devoted to legal regulation of customs business in the sphere of a turn of precious metals and natural jewels, to the explanation of the essence of specified customs relations as necessary element of foreign trade activities. The permission of various problems in the customs legislation and customs business will allow to create the modernized customs service, effective and transparent both for subjects of foreign trade, and for the state as a whole, to protect a turn of the specified values from criminal encroachments.

**Keywords:** the customs control, precious metals, jewels, the international economic relations, foreign trade activities, statutory acts.

### Ignatyeva I. A. igna123@rambler.ru The last tendencies in the development of legislation on protected areas

**Annotation:** The draft law on amending the federal law on Protected areas and other legislative acts laid down a modification of protected areas composition, legal regime of several categories of the areas, and primarily of state natural reserves and national parks. Innovations proposed by the draft law are analyzed with regard to their compliance with legislation of the Russian Federation.

**Keywords:** Protected areas, legislation about protected areas, state natural reserve, national park.

## TRIBUNE OF YOUNG SCIENTISTS

### Lapteva A. M. aptevaann@rambler.ru Classification of property complexes

**Annotation:** This article describes the relations between the term property complex and adjacent concepts and classification of property complexes.

**Keywords:** property complex, complex things, commercial property complex, consumer property complex.

### Saliev I. R. sargus6@yandex.ru Civil and legal regulation of electronic transactions

**Annotation:** The author substantiates the need for working out and passing a special law «On electronic transactions», amending RF Civil Code and other changes into current legislation with the aim to provide for legal certainty of electronic trade. It is suggested to give definition of an electronic document in a special law and to recognize its legal effect; to define the parties to electronic transaction, regulate the order of electronic documents interchange during transaction; define the moment and place of electronic document sending (receipt), conditions of electronic document storage.

**Keywords:** electronic transaction, electronic trade, conclusion of agreement, electronic document, legal effect, interchange of electronic documents.

## STUDENTS' SCIENCE

### Kinzhabaeva A. A. kinzanna@yandex.ru Legal nature of bill of debt, expressed in foreign currency. (art. 395 CC RF)

**Annotation:** The article examines problems which arise most often while application of civil measure of liability in accordance with art. 395 of RF Civil Code to situations where there is a delay to fulfill monetary obligation in foreign currency.

**Keywords:** civil measure, foreign currency, interest rate, bill of debt.

### Manina A. V. maninalina@rambler.ru ISO 1400- ENVIRONMENT MANAGEMENT SYSTEM.

**Annotation:** The article is devoted to the description of environment management system and international standard ISO 1400. Besides, the article is devoted to analysis of the practice of employment ISO 1400 in Russia.

**Keywords:** environment management system, ISO 1400, voluntariness of standard, environmental policy, employment ISO 1400 in Russia

## PERSONALIA

### Anniversary of Isakov V. B.





## Бизнес, Менеджмент и Право

Научно-практический  
экономико-правовой журнал  
№1 (21), 2010 г.

### Учредитель:

Главный редактор:

### Заместитель главного редактора:

### Редакционный совет:

### Редакционная коллегия:

### Ответственный за выпуск:

### Коммерческий директор:

Адрес издателя и редакции:

### Предпечатная подготовка:

### Печать:

### Подписка:

### Фонд «Гармония и благодетель»

**Белых В.С.**, заслуженный деятель науки РФ, доктор юридических наук, профессор, директор Института права и предпринимательства УрГЮА

**Герасимов О.А.**, кандидат юридических наук, доцент кафедры предпринимательского права УрГЮА, Советник Вице-президента по правовым вопросам ООО «ЕвразХолдинг»

**Абрамов В.В.** – кандидат юридических наук, директор филиала кафедры предпринимательского права УрГЮА в ООО «УГМК-Холдинг», директор по безопасности и режиму ООО «УГМК-Холдинг»

**Гампер Л.Т.** – кандидат юридических наук, директор по правовым вопросам ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат»

**Исаков В.Б.** – доктор юридических наук, профессор, вице-президент Торгово-промышленной палаты РФ

**Казачков А.В.** – кандидат юридических наук, управляющий филиалом ОАО «Кредит Урал Банк» в г. Екатеринбурге

**Клеандров М.И.** – член-корреспондент РАН, судья Конституционного Суда РФ

**Татаркин А.И.** – действительный член (академик) РАН, директор Института экономики Уральского отделения РАН

**Чельцова Н.В.** – кандидат юридических наук, вице-президент по правовым вопросам ООО «ЕвразХолдинг»

**Виниченко С.И.** – кандидат юридических наук, доцент кафедры предпринимательского права УрГЮА

**Винницкий Д.В.** – доктор юридических наук, профессор, заведующий кафедрой финансового права УрГЮА

**Головина С.Ю.** – доктор юридических наук, профессор, заведующая кафедрой трудового права УрГЮА

**Голофаев В.В.** – кандидат юридических наук, доцент кафедры предпринимательского права УрГЮА

**Камышанский В.П.** – доктор юридических наук, профессор, заведующий кафедрой гражданского права юридического факультета Кубанского государственного аграрного университета, почетный работник высшего профессионального образования РФ

**Круглов В.В.** – заслуженный юрист РФ, действительный член (академик) Российской экологической академии, доктор юридических наук, профессор, заведующий кафедрой земельного и экологического права УрГЮА

**Кузнецова О.А.** – доктор юридических наук, доцент кафедры гражданского права и процесса, заместитель декана юридического факультета по науке Пермского государственного университета

**Ломовцева М.Л.** – кандидат юридических наук, доцент кафедры конституционного права УрГЮА

**Митин А.Н.** – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой теории и практики управления УрГЮА

**Мищенко Е.В.** – кандидат юридических наук, доцент, декан юридического факультета Оренбургского государственного университета

**Сергеев А.М.** – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономической теории УрГЮА

**Старилов Ю.Н.** – доктор юридических наук, профессор, заведующий кафедрой административного и финансового права юридического факультета Воронежского государственного университета

**Хазанов С.Д.** – кандидат юридических наук, доцент, заведующий кафедрой административного права УрГЮА

**Чельшев М.Ю.** – кандидат юридических наук, доцент, заведующий кафедрой гражданского и предпринимательского права Казанского государственного университета

**Ярков В.В.** – доктор юридических наук, профессор, заведующий кафедрой гражданского процесса УрГЮА

**Шихалева О.В.** – кандидат юридических наук, доцент кафедры земельного и экологического права, заместитель директора Института права и предпринимательства УрГЮА по научной работе

**Белых Д.В.**

620034, г. Екатеринбург, ул. Колмогорова, 54, оф. 303, тел./факс: (343) 245-93-98, www.bmpravo.ru

E-mail: bmpmag@mail.ru

ООО «Пре-пресс бюро "Henry Pushel"»,

620027, г. Екатеринбург, ул. Красноармейская, 92а, оф. 528 тел.: (343) 310-11-28, 268-33-73(72), факс: (343) 310-11-29

E-mail: henry@pushel.ru, www.pushel.ru

Отпечатано с готового оригинал-макета в ИПК «Лазурь», Свердловская обл., г. Реж, ул. П. Морозова, 61. Подписано в печать 23.04.10. Заказ № 577.

Тираж 250 экземпляров. Цена свободная.

Периодичность 2-3 раза в год.

Каталог Агентства «Роспечать» – «Газеты. Журналы»: 18626. ISSN 2072-1722

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия. Номер Свидетельства ПИ № ФС77-27031 от 25 января 2007 г.

Все товары, рекламируемые в журнале, подлежат обязательной сертификации, услуги – лицензированию. За содержание рекламируемых материалов редакция ответственности не несет. Авторские материалы не являются рекламными.

Любая перепечатка, использование иллюстраций или копирование авторских и рекламных материалов возможны только в случае предварительного письменного соглашения с редакцией журнала «Бизнес, Менеджмент и Право». В случае нарушения указанного положения виновное лицо несет ответственность в соответствии с действующим законодательством РФ.

## Энергетическое право

стр. 24

### П. Г. ЛАХНО

*Правовые основы  
государственной  
энергетической политики  
России, Европейского  
Союза, Шанхайской  
организации сотрудничества,  
государств – членов  
Европейского-Азиатского  
экономического сообщества*



## Энергетическое право

стр. 46

### Р. А. КУРБАНОВ

*Правовые аспекты  
инвестирования в топливно-  
энергетический комплекс  
государств – участников  
Евразийского экономического  
сообщества (ЕврАзЭС)*



## Рынок ценных бумаг

стр. 68

### В. С. БЕЛЫХ

*О концептуальных подходах  
к регулированию рынка ценных  
бумаг государств – членов  
ЕврАзЭС*



## Персоналии

стр. 159

*Юбилей Вице-президента  
Торгово-промышленной палаты  
Российской Федерации,  
профессора Владимира  
Борисовича Исакова*



## Уважаемые читатели!

На дворе апрель. Приближается День Победы – 65-я годовщина победы над фашистской Германией. Знаковое событие в истории нашего народа, в истории всего человечества. В годы войны СССР и США были союзниками по антигитлеровской коалиции. Однако после войны превратились из партнеров и союзников в непримиримых врагов. До сих пор дух холодной войны (и не только) витает между нами и порождает множество проблем во всем мире.

Пора остановиться в губительном противоборстве и перезагрузить наши отношения не на словах. Необходимо объединить усилия всех государств в борьбе с современными вызовами и угрозами миру. Это – угроза терроризма, ограниченность природных ресурсов на планете и их истощение, существенный разрыв в уровне жизни населения между богатыми и бедными странами, увеличение межстрановой миграции населения, духовный кризис и др.

Историю Победы нельзя переписать заново, подогнать под чье-то авторитетное мнение. Равно и нельзя исключить из исторических событий руководителей государств – союзников по антигитлеровской коалиции. История оперирует фактами, которые, как известно, упрямая вещь!

Вспоминаю стихи поэта Евгения Евтушенко: «Забыть об этом, память отрубив? Но где топор, что память враз отрубит? Никто, как русские, так не спасал других, никто, как русские, так сам себя не губит». Мы победим!

19–20 мая в Екатеринбурге пройдет четвертая сессия Евразийского правового конгресса, которая будет посвящена обсуждению проблем правового обеспечения экономической интеграции в европейско-азиатском пространстве. Работа четвертой сессии будет организована в формате пленарного заседания, заседаний экспертных групп и круглых столов. На страницах журнала «Бизнес, менеджмент и право» опубликованы статьи некоторых участников Правового конгресса по экспертным группам «Правовое регулирование фондового рынка в условиях глобализации и инновационной экономики» и «Правовое обеспечение сотрудничества в сфере энергетики России, государств–членов ЕврАзЭС, ШОС и Евросоюза». Ждем, надеемся и верим!

Мы открыты для сотрудничества и готовы поместить статьи, информацию и рекламу на страницах журнала «Бизнес, менеджмент и право».



*Главный редактор, профессор*

**В. С. Белых**

## Поведенческий подход к инновационному менеджменту как конструктивный процесс развития организации

Т. Ф. Палей, кандидат экономических наук, заведующая кафедрой общего менеджмента  
ГОУ ВПО «Казанский государственный финансово-экономический институт»

### Аннотация

В статье рассматриваются практические проблемы совершенствования технологии управления персоналом в малом инновационном предприятии и пути их преодоления.

### Ключевые слова

Инновационная деятельность; инноваторы; последователи; кадровый менеджмент; фрактальная организация.



Татьяна ПАЛЕЙ

Значительная часть ученых рассматривает инновационную деятельность с экономико-организационной точки зрения, а инновацию – как экономическую категорию, отражающую общие свойства, признаки, связи и отношения производства и реализации нововведений, инвестиций в новацию.

Другой стороне инновационного менеджмента – поведенческой – уделяется меньше внимания. В центре поведенческого подхода находится человеческий фактор, творческое, стратегическое и трансформационное мышление всех сотрудников организации.

«Тремя китами» инновационного менеджмента с позиций поведенческого подхода являются: создание условий для развития и реализации возможностей сотрудников, стимулирование новых идей и практическое внедрение новаций<sup>1</sup>.

Одной из важнейших проблем на современном этапе развития экономики большинства стран мира является проблема совершенствования технологии управления персоналом.

Основные особенности управления персоналом на малых предприятиях при внедрении инновационных технологий будут рассмотрены нами на примере фирмы, назовем ее «АР», производящей с 2000 года в Республике Татарстан специальные ремонтно-строительные работы по диагностике, ремонту и защите строительных конструкций, сооружений гражданского и промышленного назначения с внедрением инновационных разработок мировых и отечественных производителей. Суть инновационного процесса на предприятии сводится к постоянному поиску новых решений в области обследования, ремонта и защиты строительных конструкций от нежелательного воздействия воды с последующим их апробированием и внедрением в промышленное применение. Все это требует

наличия высококвалифицированных специалистов в узком сегменте строительного бизнеса, постоянного их желания совершенствовать свои знания, реализовывать свой творческий потенциал и получать за все это соответствующее вознаграждение.

Интересным представляется процесс прохождения технического новшества через функциональные звенья фирмы «АР» и преобразования этого новшества в инновационную технологию.

**Этап 1.** Поиск в различных источниках (интернет-сайты, периодические издания, каталоги по итогам выставок и семинаров, партнеры, поставщики) новшеств, которые являются результатами прорывных технологий на данный момент времени. В фирме «АР» за эту работу отвечает технический директор со своими помощниками.

**Этап 2.** Руководители, отвечающие за техническую политику фирмы, принимают решение о приемлемости технического новшества для компании с точки зрения существования потребности в такой технологии (материале) и возможности их использования.

**Этап 3.** На этом этапе специалистами лаборатории, технологами проверяется соответствие заявленных производителем свойств



материалов либо характеристик оборудования, выявляются возможности применения их в комплексе с уже существующими разработками специалистов фирмы. После этого оцениваются издержки применения данных технологий и возможность предложения ее рынку. Проводятся маркетинговые исследования, и далее принимается решение: какова вероятность того, что, применяя данную технологию, организация сможет нарастить свои компетенции и конкурентные преимущества на рынке.

**Этапы 4–5.** В случае если выводы сводятся к тому, что данные новшества обладают низким уровнем новизны либо очень высокой на данный момент времени конечной стоимостью, и заказчики пока не готовы вкладывать средства в проведение такого дорогостоящего ремонта, принимается решение, что необходимо временно прекратить работу над этим проектом и сосредоточиться на поиске альтернативных либо заменяющих продуктов.

**Этапы 6–7.** В том случае, если анализ возможностей говорит о высоком уровне новизны и приемлемой стоимости данного материала или технологии, становится ясно, что быстрое внедрение в производство такого новшества дает возможность достижения высокого экономического эффекта в будущем. Поэтому в фирме начинается работа по подготовке проекта внедрения этого новшества и его финансирования.

Рассмотрим проблемы, возникающие в сфере кадрового менеджмента инновационной организации, и пути их преодоления.

*Определение потребности в персонале.* В практике фирмы «АР» комплектованию штата всегда уделялось большое внимание. С определенной периодичностью в арсенале фирмы появляются новые технологии, которые необходимо апробировать,

а затем предлагать рынку, либо налаживаются деловые контакты с новыми заказчиками, которых необходимо информировать о возможностях предприятия, проводить предварительные обследования, разрабатывать технологические решения, формировать пакет предложений. В таких случаях руководство фирмы

**Полученные цифры заставляют руководство фирмы думать о том, что при увеличивающемся общем количестве фирм-заказчиков, эффективность работы каждого отдельного работника и предприятия в целом снижается**

стоит перед выбором: либо отвлекать от части выполняемых функций существующих работников, либо комплектовать штат новыми сотрудниками, что может привести к «раздуванию штата».

Поэтому, прежде чем переходить к процессу отбора-найма, необходимо определить потребность в персонале для установления количественного и качественного состава персонала на заданный период времени.

В результате исследования динамики выполненных работ и численности персонала выявлена прямая пропорциональная зависимость роста количества заказов и количества работников фирмы,

занимающихся продвижением инновационных идей на строительный рынок. Однако важно отметить следующую тенденцию: количество заказчиков, приходящихся на одного такого работника, постоянно сокращается: с 12,5 в 2004, до 9,3 – в 2006 и 7,3 предприятий на «инноватора» – в 2008 году.

Полученные цифры заставляют руководство фирмы думать о том, что при увеличивающемся общем количестве фирм-заказчиков, эффективность работы каждого отдельного работника и предприятия в целом снижается.

Имеет смысл создавать резерв кандидатов на инженерно-технические должности, предварительно ставя перед ним задачу ознакомления со спецификой работ, теоретической подготовки и адаптации в коллективе. Далее из созданного резерва происходит отбор кандидатов собственно на роль «инноваторов». Такие люди должны обладать достаточным багажом базовых знаний, определенной квалификацией в рамках специализации, а также морально-волевыми качествами: коммуникабельностью, настойчивостью, способностью принимать решения и нести за них ответственность. С целью выявления соответствия квалификации специалиста предъявляемым требованиям в практику предприятия необходимо ввести трехмесячный испытательный срок для кандидатов на инженерно-технические должности. Периодически (один раз в месяц) следует проводить с работниками собеседования и, на основании вышеперечисленных критериев, делать выводы о возможном закреплении человека в постоянном штате фирмы, а также о должности и специализации, которая ему будет предложена.

Основная задача руководства на данном этапе комплектования штата фирмы заключается в правильном

определении роли специалиста. Будет ли на него возложена задача «генерировать идеи» и продвигать их на рынок, либо он должен заниматься традиционной повседневной производственной деятельностью.

Соотношение на малом инновационном предприятии работников – инноваторов и традиционалистов (последователей). Систематическая инновация состоит в целенаправленном, организованном поиске изменений и в систематическом анализе тех возможностей, которые эти изменения могут дать для экономических или социальных нововведений. Поэтому непрерывность, систематизация и комплексность инновационного процесса обеспечивают формирование организационной культуры восприимчивой к инновациям.

Анализируя положение вещей в данном разрезе в фирме «АР», можно сделать вывод, что существует противоречие между содержанием и результатом труда работников: инноваторов и традиционалистов (последователей). Работники-инноваторы, с одной стороны, находятся в привилегированном положении, так как являются основной движущей силой своего предприятия в инновационном бизнесе. Они претворяют в жизнь основные задачи стратегической линии фирмы. С другой же стороны, экономическая выгода от такого рода деятельности в настоящий момент времени может равняться нулю, или фирма может нести и убытки, планируя получить дивиденды в будущем. Работники-традиционалисты же своим постоянным и эффективным трудом создают материальную выгоду для предприятия, но по сути своей не являются инноваторами и, в принципе, могут с таким же успехом работать в обычной строительной фирме.

В последний год организации пришлось столкнуться с ситуацией,

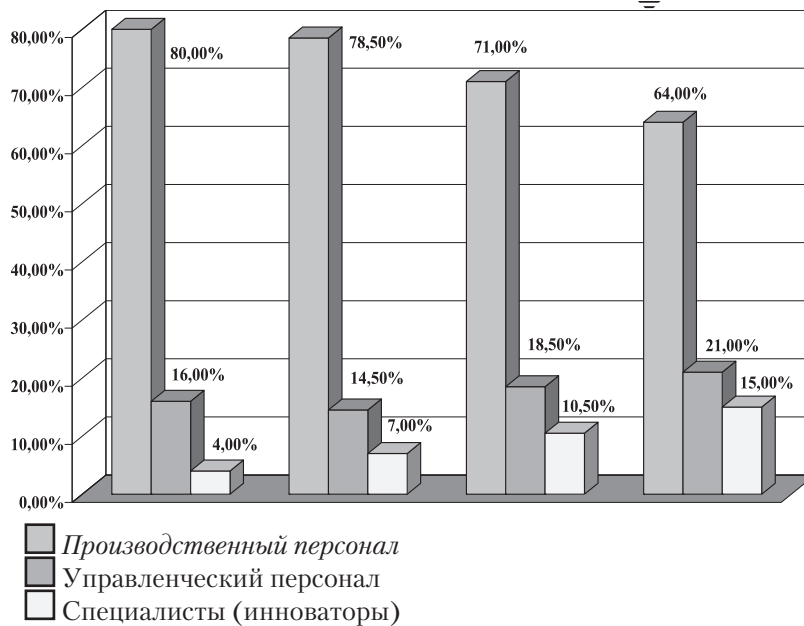


Рис. 1. Структура персонала фирмы «АР».

когда при показателях объемов выполненных работ на уровне предыдущего года, планируемая прибыль снизилась на 6%. При детальном анализе выявилось, что за последние два года произошли разительные изменения в структуре персонала фирмы «АР» (рис. 1).

При этом на фоне производства основных видов работ и получения планируемой прибыли появились дополнительные издержки непродвижения на рынок новых материалов, освоение производства новых видов работ, внедрение на новые географические рынки. Эти затраты и ухудшили основные экономические показатели.

Руководством предприятия были разработаны и приняты меры по преодолению сложившейся ситуации:

– укрупнение количественного состава бригад непосредственно на объектах, что позволило изменить соотношение производственного и управленческо-инновационного персонала до уровня 80/20. Опираясь на показатели прошлых лет, такое соотношение может считаться оптимальным для фирмы «АР»;

– введение в практику предприятия создания отдельных групп, состоящих из работника-инноватора, трех-четырех работников-традиционалистов и бригады рабочих основного производства.

Такие группы могут создаваться для решения специальных задач, связанных с появлением каких-либо новых технологий, для их апробирования и внедрения в производство, либо для реализации каких-то проектов на удаленных объектах. Все члены таких групп должны быть объединены одной идеей и дополнять друг друга при решении поставленной задачи. Такими группами легче управлять, так как в них сосредоточены специалисты по разным областям знаний и функциональным обязанностям. Данный подход к процессу управления персоналом предприятия, основанный на принципах управления группами, может стать способом разрешения противоречий между содержанием и результатом труда работников-инноваторов и работников-традиционалистов.

«Выращивание» или «head hunting» сотрудников? Ежегодно перед

началом строительного сезона руководство фирмы проводит расширенный просмотр претендентов на вакансии инженерно-технических работников (около 20 кандидатур на 2–3 вакансии ежегодно).

Всегда возникает дилемма: кого брать на работу? Квалифицированных специалистов с богатым опытом работы и, как следствие, со своим видением инновационной направленности организации, либо молодых выпускников профилированных вузов или молодых инженеров, которых можно обучать с «чистого листа». И в том, и другом случае существуют как свои положительные, так и отрицательные моменты. Зрелые опытные специалисты, в большинстве своем, относятся скептически к инновационному характеру своих будущих обязанностей, их больше интересуют финансовые и морально-этические аспекты работы. Принимая таких людей, организация сталкивается с таким негативным явлением, как пассивность, неспособность или нежелание принимать решения и брать на себя ответственность за них, отсутствие желания к обучению, хотя к основным производственным обязанностям практически никаких претензий не бывает. Люди знают все процедуры оформления документации, регламент снабжения объектов материальными ресурсами и т. д. Молодые же специалисты проявляют рвение буквально ко всему, компенсируя недостатки знаний напористостью и желанием обучаться.

Вывод из всего вышесказанного был сделан такой: каждый кандидат на должность должен пройти несколько стадий отбора, дабы можно было определить, насколько он подходит фирме, выявить его способности и возможности по двум критериям:

1) квалификация, которая выражается в его способности эффективно выполнять прямые производственные задачи;

2) способность к обучению, изменению, отвечающая за то, насколько быстро человек станет частью коллектива единомышленников и сможет продви-

**Молодые же специалисты проявляют рвение буквально ко всему, компенсируя недостатки знаний напористостью и желанием обучаться**

гать вперед инновационные идеи предприятия.

*Стимулирование инновационной активности персонала.* На первый взгляд, изучение особенностей мотивации работника кажется простым и очевидным делом. Создается впечатление, что достаточно руководителю определить доминирующие потребности подчиненного, и он сможет легко определить тот тип рабочих заданий и такие условия, которые смогут наилучшим образом заинтересовать работника в достижении конечных результатов и мотивировать на работу с высокой отдачей. Однако на практике воздействие на мотивацию персонала является намного

более сложной задачей, чем это может показаться.

В период своего становления фирме пришлось столкнуться с трудностями, связанными с процессами роста. В процессе становления (2000–2002 гг.) основными задачами стратегического развития предприятия являлись: внедрение на рынок ремонтно-восстановительных работ региона, выявление потенциальных заказчиков и доведение до них возможностей, которыми обладает организация, диверсификация деятельности фирмы и освоение технологий в тех сегментах рынка ремонтно-строительных работ, где отсутствует высокая конкуренция.

То есть основная работа велась с «внешним окружением» предприятия. При этом небольшой коллектив работников-единомышленников полностью разделял новые идеи руководства и делал все необходимое для быстрейшего их продвижения на рынке.

В последующие годы, когда фирма «АР» завоевала серьезные позиции на строительном рынке Республики и закрепила свои конкурентные преимущества, появилась необходимость увеличения количества работников предприятия вследствие роста объемов заказов на выполнение работ. При отсутствии достаточного опыта в процедурах комплектования штата и отбора-найма персонала, на предприятие стали набирать работников, которые не были готовы работать по-новому. Многим из них (как оказалось впоследствии) были непонятны или даже чужды идеи новаторства. Прежде чем руководство фирмы смогло это понять и стало принимать меры по выходу из сложившейся ситуации, на предприятии появилось много «случайных» людей, что привело к снижению эффективной работы основных подразделений предприятия. Неоднократно анализируя ситуацию, руководством

фирмы было принято решение о необходимости перестройки всей системы управления персоналом, а именно:

- изменения системы мотивации персонала предприятия (введения новой системы оплаты труда и премирования работников, дополнительных социальных льгот);

- развития принципов делегирования полномочий (введения принципов самоуправления, развития демократического стиля руководства);

- построения системы управления по принципу фрактальной организации (управление проектами, группами).

Во-первых, было проведено общее собрание коллектива, на котором были озвучены тезисы грядущих в скором времени изменений в системе управления предприятием в целом и персоналом фирмы в частности. Все это нашло понимание у большей части коллектива. Высказывались критические замечания: в основном по срокам внедрения в практику таких новшеств. Поэтому были намечены даты контрольных встреч по определению эффективности проводимой в этом направлении работы.

Анализ экономических показателей, полученных в результате введения новой системы оплаты труда и премирования работников предприятия, выявил тенденцию увеличения на 10–12% объемов выполненных за квартал работ при снижении уровня заработной платы на 7%. Таким образом, можно сделать вывод о том, что правильная политика руководства фирмы в области мотивации персонала дала положительный эффект. Возросла интенсивность труда и повысилась эффективность производственного процесса при том, что снизились издержки производства,

в частности, размер фонда оплаты труда работников.

Дальнейшее усовершенствование системы управления персоналом на предприятии должно было заключаться в поднятии на более высокий уровень морально-психологического климата в коллективе и оптимизации внутрифирменных коммуникаций. Необходимо было добиться максимального доверия со стороны работников фирмы к проводимой руководством политике нововведений в области управления персоналом путем участия самих же сотрудников в разработке мероприятий по активизации инновационного потенциала фирмы. Поиск таких путей привел к пониманию того, что необходимо сочетание различных способов активизации, а именно – процесса мотивации и процесса делегирования полномочий.

В результате организация получила свой собственный метод активизации. Его можно назвать методом развития самоуправления (фрактальное управление, эдхократия, распределенное управление).

*Самоуправление и делегирование полномочий.* В фирме «АР» была создана организационная культура нового типа, которая основывается на принципах самообучения и самоорганизации, и новая организационная форма – фрактальные креативные группы.

*Фрактал* – это самостоятельно действующая структурная единица предприятия, цели и достижения которого поддаются однозначному определению. Фракталы похожи друг на друга, но каждый имеет свою задачу. Для фракталов характерны оперативность и динамичность в тактике и стратегии. Фракталы объединены непротиворечивой системой целей и взаимодействуют посредством высокопроизводительной информационно-коммуникационной системы. Они сами определяют вид и объем своего доступа

к данным. Конечные результаты фрактала постоянно измеряются и оцениваются.

На описываемом предприятии такими фракталами считаются:

- отдельные группы работников, перед которыми ставится задача изучения и апробирования, а затем и продвижения на рынок комплексов технологий по определенному виду работ. Например, группа специалистов, которым была поставлена задача овладения технологиями усиления конструкций с помощью композитных материалов на основе ламинированных углепластиков. Задача подразумевала оптимальный выбор одного из нескольких предлагаемых на рынке материалов, изучение особенностей технологического процесса, а затем подготовка пакета предложений по потенциальным потребителям данного вида услуг;

- группы специалистов, обслуживающих удаленные объекты, где необходимо оптимизировать процесс производства работ при промышленном внедрении инновационных технологий. Примером может служить работа на объектах Смоленской АЭС в г. Десногорске. Коллективу специалистов необходимо было выехать на объект, достаточно удаленный от центрального офиса фирмы, провести процедуру согласования предлагаемых для производства работ технологий и материалов в проектной организации, обеспечить поставку материалов на объект и максимально быстро выполнить работу;

- группа работников, специализирующихся на выполнении узкоопределенного вида работ. Например, работа по монтажу, наладке и запуску в эксплуатацию оборудования для бассейнов. Специалисты этой группы должны быть в курсе всех новых разработок в этой области, анализировать стоимостные характеристики оборудования, контролировать всю цепочку данного



процесса: от проекта до запуска в эксплуатацию и послегарантийного обслуживания.


И здесь очень важным представляется процесс делегирования полномочий на нижние уровни руководства. Ответственность за принимаемые решения, чувство сопричастности общему делу, понимание задач и осознание целей, а также возможность участия в прибылях позволяет всему персоналу надеяться, что получение прибыли и инвестирование большей ее части в развитие своих основных конкурентных

преимуществ дает повод думать о стабильном положении фирмы на рынке в будущем.

Безусловным основанием для начала такого процесса должен быть инновационный потенциал персонала организации, который заключается в способности воспринимать нововведения. Персонал должен обладать инновационным типом мышления, способностью к постоянному обучению, повышению уровня квалификации.

Процесс зарождения управленческих нововведений в фирме «АР»

при реализации технических новшеств в своей повседневной деятельности проиллюстрирован на рис. 2.

Таким образом, можно сделать вывод, что процесс непрерывных технологических и технических инноваций привел руководство фирмы к необходимости внедрения инноваций в области управления персоналом, которые заключаются в нахождении оптимального сочетания различных методов активизации трудового потенциала организации. 

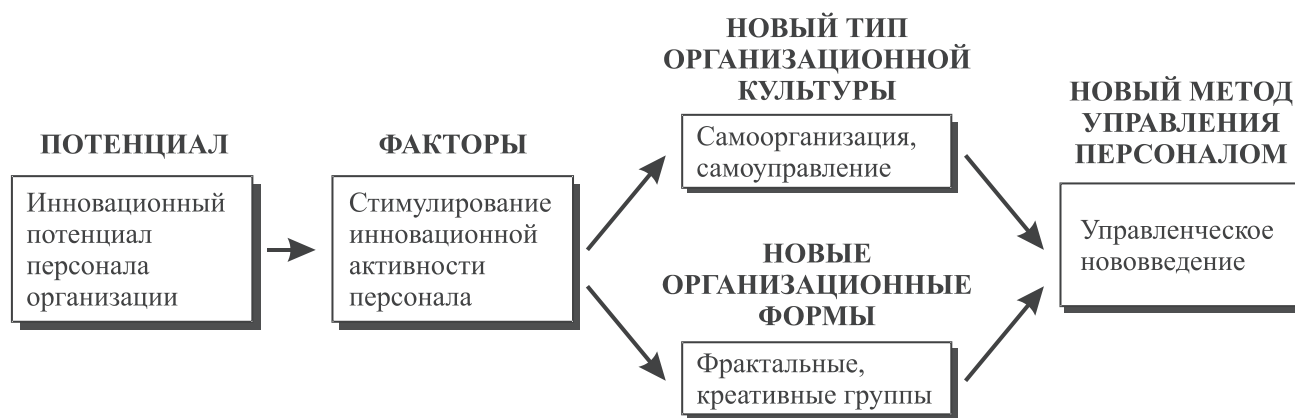


Рис. 2. Процесс зарождения управленческих нововведений на примере фирмы «АР».

<sup>1</sup> Дандон Э. Инновации: как определять тенденции и извлекать выгоду. М.: Вершина, 2006.



## Оценка удовлетворенности потребителей продукцией и услугами промышленного предприятия

**Е. А. Неретина, доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой маркетинга Мордовского государственного университета имени Н. П. Огарева,**  
**М. В. Лашина, аспирант, преподаватель кафедры маркетинга Мордовского государственного университета имени Н. П. Огарева**

### Аннотация

*В статье рассматриваются проблемы оценки удовлетворенности потребителей продукцией и услугами промышленного предприятия на примере ОАО «Саранский завод «Резинотехника», анализируется понятие «удовлетворённость потребителей», раскрывается специфика данного понятия применительно к промышленным рынкам.*

### Ключевые слова

*Удовлетворенность потребителей; ключевые выгоды; оценка удовлетворенности; промышленное предприятие.*



**Евгения НЕРЕТИНА**

В рамках реализации концепции маркетинга взаимодействия и клиентоориентированного подхода в управлении предприятием и организации различных сфер деятельности в качестве одной из важнейших стратегических целей ставят повышение уровня удовлетворенности потребителей.

*Удовлетворенность потребителей* согласно Международному стандарту ISO 9004-2000 – это

восприятие потребителями степени выполнения их требований к продукции или услугам.

В. Вархавтиж дает следующее определение удовлетворенности потребителей: «ощущение довольства, возникающее у потребителя, который сопоставляет предварительные ожидания и реальные качества приобретенного продукта»<sup>1</sup>.

Удовлетворенность потребителя состоит из трёх взаимодополняющих элементов: **1)** качества ключевых выгод; **2)** качества процесса оказания услуг (взаимодействия с фирмой в процессе покупки товара); **3)** восприятия ценности товара/услуги. (рис. 1).

В качестве ключевых выгод для потребителя могут рассматриваться качество товара, приемлемая цена, соответствие товаров ожиданиям, удобное место продажи товара или местонахождение поставщика, то есть любые индивидуально воспринимаемые и ожидаемые качественные характеристики, значимые для отдельного потребителя.

В зависимости от сферы деятельности предприятия, фактор процесса



**Марина ЛАШИНА**

оказания услуг может превалировать над ключевыми выгодами от использования продукта. Для промышленных рынков, где процесс закупки материалов или оборудования представляет собой сложную многоэтапную схему, или для сферы услуг, когда достаточно тяжело определить качество услуг и взаимодействие клиента с обслуживающим персоналом организации высоко, качество процесса оказания услуг преобладает над самой услугой.



Рис. 1. Составляющие удовлетворенности потребителей.



Рис. 2. Параметры качества услуг по методу «SERVQUAL».

Восприятие ценности товара/услуги потребителем зависит от большого числа факторов, к которым относятся соответствие затрат полученному результату, социальные факторы – мнение окружения, ситуационные факторы, личностные характеристики и многие другие.

В мировой практике для оценки качества обслуживания часто применяется методика «SERVQUAL», разработанная в 1985 году А. Парасураманом и Л. Берри<sup>2</sup>. Она основана на концепции сервисного качества. Основой «SERVQUAL», кратко отражающей суть концепции, является алгоритм «Ожидание Минус Восприятие» (Expectation – Perception, E-P). Под восприятием в данной методике понимается замеренное потребительское отношение к реально созданному и воспринимаемому товару/оказанной услуге.

Методика «SERVQUAL» включает в себя анкету, разработанную на основе обобщения собранных по пяти различным видам услуг данных, включающую в себя 22 пары вопросов со шкалой Лайкерта. Вопросы учитывают пять основных параметров (измерений) качества услуг (рис. 2).

Первая группа вопросов по этой методике предназначена для выявления ожиданий клиента относительно определенной услуги. Вторая служит для определения уровня обслуживания по каждому параметру в конкретной организации.

Нужно отметить, что приведенная система параметров «SERVQUAL» не является универсальной, т. к. каждый описываемый в ней параметр имеет разный «вес» в разных отраслях и сферах деятельности. Примером несколько более универсальной системы может служить методика «SERVPERF», разработанная Дж. Дж. Крониним

и С. А. Тэйлором<sup>3</sup>. До сих пор единой методики измерения воспринимаемого качества товаров/услуг нет.

Метод «SERVPERF» используется и маркетологами ОАО «Саранский завод «Резинотехника». В июле 2009 г. ими было принято решение о необходимости проведения оценки степени удовлетворенности потребителей резинотехническими изделиями предприятия 1 раз в полгода. В качестве респондентов выступают 100 потребителей группы А, к которой относятся 20% потребителей, которые приносят 80% выручки по результатам ABC анализа. Они относятся к той категории, которая осуществляет наиболее крупные закупки в течение года, предшествующего периоду проведения опроса.

Определение степени удовлетворенности потребителей осуществляется на основе анкетирования. В случае невозврата анкет от потребителя оценка может производиться поставщиком самостоятельно на основе других данных, предоставленных потребителем (оценка деятельности поставщика, письма, рекламации и т. д.), в том числе по телефону. Опрос считается состоявшимся, если количество поступивших анкет составляет не менее 80% от выборки. Анкета предусматривает оценку потребителем важности для него каждой предложенной характеристики, а также совокупную оценку потребителем степени удовлетворенности сотрудничеством с ОАО «СЗРТ» и другими поставщиками по рассматриваемым аспектам деятельности предприятия, которые разделены на следующие группы:

– коммерческие аспекты сотрудничества, которые включают в себя оценку конкурентоспособности продукции, качество и быстроту оформления заявок, уровень обслуживания и др.;

– удовлетворенность поставками: сроки изготовления заказа, наличие продукции на складах, комплектность заказа и др.;

– удовлетворенность ценой продукции: гибкость условий оплаты, возможность рассрочки;

– удовлетворенность технической и рекламной поддержкой: на-

«Саранский завод «Резинотехника» по итогам опроса потребителей за III квартал 2009 г. представлена в таблице 1. Она рассчитывалась как отношение оценок потребителей ОАО «СЗРТ» по отношению к другому поставщику по 10 бальной шкале. Степень удовлетворенности менее 0,9 признавалась неудовлетворительной, в интервале от 0,9 до 1 – удовлетворительной, от 1 до 1,1 – хорошей, а свыше 1,1 – отличной.

Из таблицы 1 видно, что продукция ОАО «СЗРТ» удовлетворяет потребность клиентов по трем параметрам: цена товара, качество обслуживания и отсутствие срывов в работе. В то же время у предприятия параметры качества продукции и сроки исполнения заказов в сравнении с конкурентом ниже.

Используемая ОАО «Саранский завод «Резинотехника» методика оценки потребительской удовлетворенности продуктом/обслуживанием дает возможность: оценить общую удовлетворенность потребителей; выявить «узкие места»; определить направления деятельности по улучшению различных параметров продуктов или услуг.

Однако используемая предприятием методика имеет определенные недостатки. В частности, она не позволяет оценить значимость для потребителей отдельных элементов сервиса, а также такой важный для разработки программы

**Определение степени удовлетворенности потребителей осуществляется на основе анкетирования**

личие рекламно-информационных материалов, качество рекламно-информационных услуг.

Степень удовлетворенности потребителей продукции и услуг ОАО

**Таблица 1. Степень удовлетворенности потребителей продукции и услуг ОАО «Саранский завод «Резинотехника»**

Оцениваемые параметры	Степень удовлетворенности потребителей
Качество продукции	0,97
Цена продукции	1,04
Качество обслуживания	1,07
Срок исполнения заказа	0,98
Отсутствие срывов в работе, включая случаи возврата изделий	1,02

лояльности потребителей параметр, как вероятность переключения на потребление продукции конкурентов. Кроме того, система оценки удовлетворенности потребителей на основе опроса потребителей, принятая на предприятии, не отражает ситуации на рынке резинотехнических изделий. Слишком узким (от 0,9 до 1,2) является также диапазон для разграничения ответов респондентов.

Методика проведения опроса удовлетворенности потребителей продукции ОАО «СЗРТ» предполагает в случае невозврата анкеты возможность заполнения анкеты менеджером предприятия. Подобный подход к проведению опросов не только значительно снижает объективность исследования, но и дает возможность сотрудникам предприятия улучшить на бумаге показатели, служащие оценкой качества их работы, что недопустимо для соблюдения принципа достоверности исследования. Следует также отметить, что в вышеприведенной таблице 1 самые высокие баллы получил параметр, являющийся самым субъективным – «Требование к качеству обслуживания».

На наш взгляд, при разработке анкет и опросных листов ОАО «СЗРТ» кроме удовлетворенности на различных уровнях сотрудничества следует различать вербальную и реальную удовлетворенность, отслеживать факторы, которые лежат в их основе. Под вербальной удовлетворенностью понимаются заявленные потребителем в анкете характеристики сотрудничества. В основе реальной удовлетворенности лежит группа факторов, зачастую не находящих отражение в результатах анкетирования, но являющаяся скрытым мотивом сотрудничества. Так, менеджер ответственный за закупки может ответить при анкетировании, что определяющим фактором

при выборе именно этого, а не иного поставщика являются выгодные условия сотрудничества, в то время как его фактическая удовлетворенность работой с этим поставщиком имеет в своей основе только комфортность сотрудничества с ним.

Выявить фактические основания удовлетворенности призван квад-

**Очевидно,  
что для объективной  
оценки и анализа  
факторов  
удовлетворенности  
необходим  
их качественный  
и количественный  
анализ**

рант-анализ, при проведении которого все анализируемые факторы делятся на 4 группы: переоценка важности фактора, ключевые характеристики, скрытые мотивы и низкая важность фактора (рис. 1).

Факторы этой группы «ключевые характеристики» имеют высокую степень важности для потребителей и получают высокую оценку текущего состояния на предприятии. Они выполняются на высоком уровне большинством поставщиков на рынке, так как являются своеобразным «стандартом поведения». К ключевым параметрам оценки удовлетворенности потребителей продукции ОАО «СЗРТ» относятся показатели

качества, цена товара и частично качество обслуживания.

Группа факторов «скрытые мотиваторы» имеет высокую степень важности для потребителей, но низко оценивается ими применительно к конкретному предприятию. Для потребителей резинотехнических изделий такими факторами являются срок исполнения заказа и частично качество продукции. Высокие оценки по этим факторам используют в качестве конкурентного преимущества новые игроки на рынке резинотехнических изделий.

Для группы факторов «переоценка важности» характерна низкая степень важности и высокая оценка текущего состояния. Отсутствие срывов в работе и случаев возврата изделий получили низкую оценку важности для делового сотрудничества с ОАО «СЗРТ».

Четвертая группа факторов «низкая важность» обладает низкой степенью важности для клиентов и низкой оценкой текущего состояния на конкретном предприятии. На них потребители обращают небольшое внимание при оценке отношений с конкретным предприятием. Среди характеристик, оцениваемых ОАО «Саранский завод «Резинотехника», факторов с низкой важностью не оказалось.

Очевидно, что для объективной оценки и анализа факторов удовлетворенности необходим их качественный и количественный анализ. Качественный анализ удовлетворенности потребителей на промышленных рынках возможно проводить с помощью Интернет-форума<sup>4</sup>. Основными преимуществами в этом случае будут участие респондентов под псевдонимами (и, как следствие, возможность получения более объективной «обратной связи»), отсутствие привязки к определенному времени беседы, возможность обсуждения результатов деятельности



Рис. 1. Квадрант-анализ удовлетворенности потребителей для ОАО «Саранский завод «Резинотехника»».

предприятий–конкурентов. Кроме того, Интернет-форум с клиентами способствует внедрению в практику предприятия принципа клиентоориентированности за счёт постоянного мониторинга потребностей клиентов.

Таким образом, действующая в настоящее время система оценки удовлетворенности потребителей в ОАО «Саранский завод «Резинотехника»» лишь отчасти выполняет свои функции: помогает определить уровень удовлетворенности

клиентов, позволяет проводить мониторинг удовлетворённости клиентов качеством продукции, ценами и сроками исполнения заказа, однако не обеспечивает объективного ответа на ряд необходимых для работы отдела маркетинга вопросов: какова вероятность переключения клиентов на потребление продукции конкурентов в зависимости от изменения различных критериев, каковы показатели удовлетворенности предприятия по сравнению с конкурентами.

В настоящее время практически все промышленные предприятия проводят тем или иным способом оценку удовлетворенности потребителей. Однако, эти мероприятия оказываются неэффективными из-за недостаточной отработанности методических подходов и инструментария оценки. Поскольку результаты таких исследований используются в дальнейшем при разработке маркетинговой стратегии компании, это существенно снижает её результативность. **Е**

<sup>1</sup> Warhaftig W. From policyholders to valued customers: customer management strategies in life insurance. London, 1998. P. 51.  
<sup>2</sup> Parasuraman A., Zeithaml V. A., Berry L. L. SERVQUAL: a multiple-item scale for measuring service quality // Journal of Retailing. 1988. Vol. 64. № 1. P. 32.  
<sup>3</sup> Cronin Jr. J. J., Taylor S. A. SERVPERF versus SERVQUAL: reconciling performancebased and perceptions-minus-expectations measurement of service quality // Journal of Marketing. 1994. Vol. 58. № 1. P. 126  
<sup>4</sup> Сытник Т. М. Удовлетворенность клиентов на промышленных рынках как инструмент управления компанией // Индустриальный и B2B маркетинг. 2009. № 4 (8). С. 262.



# Риски и угрозы экономической безопасности: идентификация, оценка и противодействие влиянию

Т. Ю. Феофилова, кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного, муниципального и организационного управления Государственной полярной академии

## Аннотация

В статье предлагается подход к определению негативных воздействий экономической безопасности через риски и угрозы. Рассмотрены этапы обеспечения экономической безопасности путем управления негативными воздействиями. Предложены методы оценки рисков и угроз через определение вероятности нанесения ущерба социально-экономическим системам различного уровня управления.

## Ключевые слова

Риски, угрозы; негативные воздействия; экономическая безопасность.



Татьяна Феофилова

Проблемы обеспечения экономической безопасности активно обсуждаются политиками, учеными, практиками различных сфер общественной деятельности на протяжении двух десятилетий, однако не все аспекты в этой области имеют достаточную теоретическую и методологическую проработку. К ним обоснованно можно отнести вопросы идентификации, оценки и противодействия рискам и угрозам экономической безопасности.

*Экономическая безопасность* понимается:

- как такое состояние экономики, при котором обеспечивается гарантированная защита национальных интересов, устойчивое социально направленное развитие страны в целом, достаточный оборонный потенциал даже при наиболее неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов<sup>1</sup>;
- состояние и тенденции развития защищенности важных интересов социума и его структур от внутренних и внешних угроз<sup>2</sup>.

Можно еще привести порядка сотни определений экономической безопасности, сформулированных молодыми и заслуженными экономистами, юристами, социологами и др. Мы же придерживаемся той точки зрения, которая дефинирует экономическую безопасность через призму состояния экономики, подверженной влиянию негативных воздействий. С нашей точки зрения, **экономическая безопасность** – это состояние экономики, при котором обеспечивается защита национальных, региональных, местных и личных социально-экономических интересов в условиях неблагоприятного влияния негативных воздействий,

достигаемое за счет реализации органами управления и обществом институциональных норм, закрепленных в нормативных правовых актах.

Такое состояние достигается за счет обеспечения экономической безопасности. Применяя методы моделирования, механизм, описывающий состояние экономической безопасности, можно представить следующим образом. Негативные воздействия любой природы и источников происхождения влияют на систему обеспечения экономической безопасности, при недостаточной ее эффективности проникают через нее и влияют на экономическую систему, нанося возможно последний ущерб.

В процессе обеспечения экономической безопасности выделяем несколько **составляющих**:

- оценку влияния негативных воздействий на состояние экономической безопасности;
- применение мер по минимизации влияния негативных воздействий на систему обеспечения экономической безопасности;
- применение мер по минимизации влияния негативных воздействий на экономическую систему.

*Оценка влияния негативных воздействий.* Негативные воздействия разделяем на риски и угрозы, которые имеют вероятностный характер и отличаются степенью вероятности нанесения ущерба социально-экономическим системам. Следует отметить, что такая структура негативных воздействий не является общепризнанной.

Отправной точкой для проведения исследований по определению негативных воздействий, влияющих на экономические системы, послужили работы ведущих отечественных экономистов, опубликованные в 1994 г. в специализированном номере журнала «Вопросы экономики» (№ 12).

В указанном периодическом издании К. Самсонов применительно к экономической системе подразделяет воздействия на внешние и внутренние долговременные факторы риска, негативно воздействующие на экономическую безопасность, в частности, на стабильность и устойчивость экономического развития страны. Итак, автором предложены источники формирования рисков. К внешним факторам относит геополитические и внешнеэкономические, а также глобальные экологические процессы.

**Внутренние факторы риска** подразделяются на связанные с закономерностями циклического развития экономической системы и внеэкономические (например, преобразование национально-государственных структур России и утверждение в них принципов реального федерализма).

С точки зрения К. Самсонова, масштабы и устойчивость действия этих факторов приводят к выводу, что они при определенных условиях могут иметь негативные последствия на макроэкономическом уровне и составить реальную угрозу экономической безопасности России.

К. Самсонов обозначил взаимосвязь между угрозами экономической безопасности и долговременными факторами риска посредством превышения порогового значения показателей, характеризующих факторы риска. В момент превышения пороговых значений показателей долговременные

**Не вдаваясь  
в этимологию  
указанных  
понятий, отметим,  
что применение  
«вызова» и «шока»  
в идентификации  
негативных  
воздействий  
затруднительно**

факторы риска квалифицируются как угрозы экономической безопасности. При этом наше представление о взаимосвязи рисков и угроз схоже и заключается в наступлении определенной (пороговой) степени вероятности нанесения ущерба экономической системе<sup>3</sup>.

А. В. Романюк<sup>4</sup> по ряду специализированных источников провел анализ характеристики понятия «риск» применительно к микроэкономическому уровню, из которого следует, что «риск» соотносится с «опасностью» в условиях неопределенности предполагающей вероятностное ее возникновение.

Такая точка зрения является преобладающей в исследованиях негативных воздействий, влияющих на состояние экономической безопасности. При этом в структуре самих негативных воздействий выделяют помимо рисков опасность, вызовы, угрозы, шоки.

Не вдаваясь в этимологию указанных понятий, отметим, что применение «вызова» и «шока» в идентификации негативных воздействий затруднительно, так как вызов предполагает действие или бездействие, спровоцированное событием или явлением, то есть быть негативным воздействием он не может. Шок – это реакция на неблагоприятное действие, то есть изменение состояния после влияния негативных воздействий, из чего следует, что шоки так же не могут квалифицироваться, как негативные воздействия.

«Опасность» и «угроза» имеют схожее значение, например, в словаре Ожегова<sup>5</sup>: «угроза – это возможная опасность», в словаре Ушакова<sup>6</sup>: «опасность – возможность, угроза бедствия, катастрофы, чего-то нежелательного». Поэтому одно и другое понятия равно применимы. Наша точка зрения соответствует мнению А. Прохожева, считающего, что определение угрозы через опасность вполне самодостаточно и универсально для любых видов безопасности. Угрозы безопасности имеют объективный характер и возникают в результате столкновения интересов индивидов, слоев общества, классов, государств при их взаимодействии в процессе общественного развития<sup>7</sup>.

С. Афонцев, напротив, представляет угрозы экономической безопасности как шоки: «угрозы экономической безопасности представляют собой эндогенные и экзогенные шоки экономического или политического происхождения, способные

вызвать дестабилизацию национальной или международной экономической системы»<sup>8</sup>.

Таким образом, несмотря на теоретическую и практическую значимость категории «угроза экономической безопасности» единого подхода к ее определению пока еще нет. При этом часто авторы не предлагают собственное понимание угроз, ограничиваясь перечислением негативных воздействий, которые, по их мнению, относятся к угрозам (или к другим категориям) экономической безопасности.

Обобщая вышесказанное и учитывая сложившуюся практику применения, считаем наиболее удачным в идентификации негативных воздействий использование категорий «риски» и «угрозы».

Итак, негативные воздействия – это совокупность всех воздействий, способных причинить ущерб экономической системе определенного уровня с различной долей вероятности. Такое представление позволяет дифференцировать по возможности нанесения ущерба экономической системе различные воздействия для уровней экономической безопасности. Как уже было отмечено, в основу группировки негативных воздействий положена вероятность наступления момента, когда экономике будет нанесен реальный ущерб.

Риски сами по себе в процессе развития могут иметь как положительное, так и отрицательное влияние на экономическую безопасность, а вполне возможен и нейтральный результат. Как было отмечено ранее, **риск** – вероятностная категория. Если количественно оценить возможность нанесения ущерба от 0 до 1, то риск находится в границах от 0,3 до 0,5, угроза – от 0,7 до 0,9. Интервал от 0,5 до 0,7 будет являться угрозоформирующим риском, то есть такое влияние

не имеет явного «намерения» нанести ущерб, но указанная тенденция явно прослеживается.

**Оценка негативных воздействий** – это процесс, посредством которого определяется соответствие ожидаемых результатов – ущерба экономической системе, конкретным формам и интенсивности влияния на эконо-

**Обобщая вышесказанное и учитывая сложившуюся практику применения, считаем наиболее удачным в идентификации негативных воздействий использование категорий «риски» и «угрозы»**

мическую безопасность негативных воздействий. Иначе говоря, оценка предполагает:

- **во-первых**, идентификацию негативных воздействий;
- **во-вторых**, определение изменений силы влияния негативных воздействий на экономическую безопасность в периоде;
- **в-третьих**, выявление возможных изменений экономической системы адекватных влиянию негативных воздействий.

Для оценки рисков и угроз экономической безопасности можно применять математические методы, используемые для анализа неопределенностей. Однако в этом случае

необходим солидный информационный материал, поддающийся статистической обработке, чем за редким исключением исследователи и аналитики в реальных условиях не располагают. Поэтому целесообразно использование методов экспертных оценок, хорошо зарекомендовавших себя в анализе стохастических моделей.

*Применение мер по минимизации влияния негативных воздействий на систему обеспечения экономической безопасности.* Общеизвестно, что болезнь проще и лучше предупредить, чем излечить ее. Соответствующую аналогию можно провести в цепочке «негативные воздействия – система обеспечения экономической безопасности – состояние экономики». В ней предупреждающей силой выступает система обеспечения экономической безопасности. В настоящее время в Российской Федерации система обеспечения экономической безопасности структурно представлена практически всеми федеральными органами исполнительной власти, имеющими отношение к регулированию социально-экономических систем. Это следует из полномочий закрепленных в положениях или вопросах того или иного ведомства. Но присутствие словосочетания «экономическая безопасность» в полномочиях или функциях не предполагает, к сожалению, включение органа управления в качестве структурного элемента в механизм обеспечения экономической безопасности. Как показал современный кризис, сформулированное утверждение под собой имеет достаточные основания.

Таким образом, видим следующие действия в построении системы обеспечения экономической безопасности:

- институциональное закрепление содержания обеспечения экономической безопасности;

– четкое определение зон ответственности, полномочий и функций органов государственного управления;

– отражение в административных регламентах конкретных действий и мероприятий по минимизации влияния негативных воздействий на систему обеспечения экономической безопасности;

– подготовка специалистов (бакалавров и магистров) по направлению «экономическая безопасность».

Системный подход позволит более достоверно и своевременно выявлять негативные воздействия, разрабатывать и реализовывать меры по минимизации их влияния на систему обеспечения экономической безопасности.

*Применение мер по минимизации влияния негативных воздействий на экономическую систему* необходимо после того, как система обеспечения экономической безопасности оказалась неспособной сопротивляться. Здесь следует выделить два этапа:

– первый направлен на формирование пороговых значений показателей, характеризующих состояние социально-экономической системы;

– второй – разработка и реализация мер по недопущению отклонений фактических значений от пороговых или их восстановлению в требуемый диапазон.

Проблема критериев экономической безопасности рассматривается отечественными учеными в параллели с определением сущности категории «экономическая безопасность». Поэтому многочисленность подходов к дефинированию указанного понятия предопределило такое же разнообразие в формировании системы критериев и показателей оценивания экономической безопасности.

Наибольшую известность получила разработанная И. Я. Богдановым система критериев и пороговых значений показателей экономической безопасности, которая базируется на данных источников, обобщающих мировой опыт, а также на результатах научно-практических исследований рос-

**Системный подход  
позволит более достоверно  
и своевременно выявлять  
негативные воздействия,  
разрабатывать  
и реализовывать  
меры по минимизации  
их влияния на систему  
обеспечения экономической  
безопасности**

сийских ученых. Не все показатели, предложенные И. Я. Богдановым, являются отражением состояния экономической системы, но они, при этом, могут выступать как оценочные показатели состояния экономической безопасности страны. Причём, в зависимости от особенностей социально-экономических систем, одни и те же параметры целесообразно рассматривать и как показатели, характеризующие степень влияния негативных факторов на экономическую безопасность, и как показатели, характеризующие собственно содержание указанных негативных воздействий.

В начале 2000 г. Центром финансово-банковских исследований Института экономики РАН было предложено сформировать **четыре группы пороговых значений** для оценки уровня экономической безопасности<sup>9</sup>:

1) макроэкономических, отражающих главные, принципиальные черты национальных интересов и утверждаемых на правительственном уровне;

2) раскрывающих и дополняющих эти главные черты и утверждаемые Минэкономразвития России;

3) функционального и отраслевого уровня, утверждаемые соответствующими министерствами;

4) экономической безопасности регионов.

Таким образом, Центром определяется необходимость построения вертикальной и горизонтальной структуры системы показателей экономической безопасности страны. Полагаем, такое построение является наиболее обоснованным для Российской Федерации, так как оно позволит учесть отраслевые и территориальные особенности экономической безопасности.

В настоящее время Центром финансово-банковских исследований Института экономики РАН предложено расширить состав индикаторов экономической безопасности с 19 до 32, дополнив их рядом финансовых, социальных, демографических показателей, обладающих особой чувствительностью к изменчивости социально-экономической ситуации<sup>10</sup>.

В публикациях выделяются различные подходы к формированию индикаторов экономической безопасности и их пороговых значений. С нашей точки зрения, перечень индикаторов состояния экономической безопасности должен быть динамичным и отражать реакцию социально-экономической

системы на внешние и внутренние процессы. Так же не могут быть статичными пороговые значения. Поэтому разделяем точку зрения В. А. Богомолова<sup>11</sup>, который справедливо считает, что критическая величина экономических показателей безопасности не всегда означает ситуацию полного краха

экономики или отдельных ее областей. Она, прежде всего, свидетельствует о необходимости оперативного вмешательства органов управления с целью изменения опасных тенденций.

В настоящей статье сделана попытка систематизировать элементы, входящие в область экономической

безопасности. Из вышесказанного следует понимание несовершенства механизма обеспечения экономической безопасности, в том числе и за счет недостаточной изученности рисков и угрозы экономической безопасности, отсутствия сбалансированной системы по минимизации их влияния. **Е**

<sup>1</sup> Сенчагов В. К. Финансовый кризис и обострение угроз и вызовов экономической безопасности. // Вестник Института экономики РАН. 2009. № 2. С. 52.  
<sup>2</sup> Самушенок Т. В. Современные угрозы экономической безопасности. // Известия Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена. 2008. № 73-1. С. 406.  
<sup>3</sup> Феофилова Т. Ю. Проблемы теории экономической безопасности. // Проблемы современной экономики. 2009. № 4 (32). С. 104.  
<sup>4</sup> Романюк А. В. Взаимосвязь экономической безопасности и теории рисков. // Горный информационно-аналитический бюллетень. 2007. № 12. С. 65.  
<sup>5</sup> Толковые словари. Образовательный ресурс. URL: <http://www.edudic.ru/search/> (дата обращения 15.03.2010).  
<sup>6</sup> Ушаков Д. Н. Большой толковый словарь современного русского языка. – М.: «Альта-принт», 2005. С. 601

<sup>7</sup> Общая теория национальной безопасности: Учебник/Под общ. ред. А. А. Прохожева. – Изд. 2-е, доп. – М.: Изд-во РАГС, 2005. С. 12.  
<sup>8</sup> Афонцев С. Дискуссионные проблемы концепции национальной экономической безопасности // Россия XXI. 2001. № 2. С. 60-66.  
<sup>9</sup> Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник/Под ред. В. К. Сенчагова. М.: Дело, 2005. С. 83.  
<sup>10</sup> Сенчагов В. К. Финансовый кризис и обострение угроз и вызовов экономической безопасности. // Вестник Института экономики РАН. 2009. № 2. С. 53.  
<sup>11</sup> Богомолов В. А. Экономическая безопасность: Учеб. пособие для студентов вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. С. 169-171.



# Правовые основы государственной энергетической политики России, Европейского Союза, Шанхайской организации сотрудничества, государств-членов Европейско-Азиатского экономического сообщества

П. Г. Лахно, кандидат юридических наук, доцент кафедры предпринимательского права юридического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова, главный редактор журнала «Энергетическое право»

## Аннотация

В статье раскрывается роль энергетической стратегии России на период до 2030 года, и предлагаются меры по формированию системы адекватного нормативного обеспечения ее реализации. Большое внимание автором уделено международно-правовому регулированию энергетических отношений. В частности, автор характеризует предложенный Россией Европейскому Союзу Концептуальный подход, содержащий основные принципы международно-правовой базы энергетического сотрудничества. В статье приведены основные международные документы, регулирующие сотрудничество государств-членов ШОС и государств-членов ЕврАзЭС в сфере энергетики.

## Ключевые слова

Государственная энергетическая политика; энергетическая стратегия России; энергетическая безопасность.



Пётр ЛАХНО

**I. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года и нормативное правовое обеспечение ее реализации.**

Государственная энергетическая политика Российской Федерации, задающая устойчивый

долгосрочный курс развития энергетического сектора, приобретает особую значимость в современных

условиях глобализации и новых вызовов как внутри страны, так и в мировом масштабе. Энергети-



3

Схема взята.<sup>7</sup>

ческая стратегия России на период до 2030 года<sup>1</sup> (далее ЭС–2030) является документом, конкретизирующим цели и задачи перспективного развития российского энергетического сектора, приоритеты и ориентиры, а также механизмы государственной энергетической политики на отдельных этапах ее реализации.

ЭС–2030 – не первый документ подобного рода. Энергетических стратегий в России, начиная с 1991 г., было разработано несколько. Последняя – с проекцией на 2030 г. Но все они базировались на трех китах. Первое – обеспечение энергетической безопасности страны и ее регионов. Там должно быть достаточно ресурсов, они должны быть экономически доступны и технологически допустимы. Второе – эффективно использовать природные ресурсы и весь энергетический потенциал, все национальное богатство для развития экономики и повышения качества жизни населения. Третье, инновационно обновить как сам ТЭК, так и, с его помощью, всю отечественную промышленность.<sup>2</sup>

Кроме того, в 1996 г. в соответствии с Законом РФ от 25 декабря 1992 г. № 4235-1 «О безопасности»<sup>3</sup> была разработана и одобрена решением Межведомственной комиссии по экономической безопасности Совета Безопасности РФ от 27 февраля 1998 г. Доктрина энергетической безопасности России. В Доктрине энергетика рассматривалась как важнейший фактор национальной безопасности, в том числе внешнего характера.<sup>4</sup>

В ныне действующей ЭС–2030 сказано: настоящая Стратегия формирует новые ориентиры развития энергетического сектора в рамках перехода российской экономики на инновационный путь развития, предусмотренный Концепцией

долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 г.<sup>5</sup>

Формирование долгосрочной государственной экономической политики, в том числе в сфере энергетики, началось с первых шагов новой России как самостоятельного государства, что было законодательно закреплено на самом высоком правовом уровне. В Конституции РФ 1993 г. установлено, что «В ведении Российской Федерации находятся... федеральные энергетические системы, ядерная энергетика, расщепляющиеся материалы ...» (п. «и» ст. 71).

В развитие конституционных положений государственная энергетическая политика новой России закрепляется на законодательном и ином нормативно-правовом уровне.<sup>6</sup>

Новая Энергетическая стратегия России на период до 2030 г. соблюдает преемственность по отношению к ЭС–2020. Она обеспечивает корректировку ориентиров, максимальный учет новых тенденций развития экономики и энергетики, появление новых технологий

и расширение временного горизонта до 2030 г. в соответствии с требованиями времени.

**Главная цель**, закрепляемая в Стратегии, – максимально эффективное использование природных энергетических ресурсов и всего потенциала энергетического сектора для устойчивого роста экономики, повышения качества жизни населения страны и содействия укреплению ее внешнеэкономических позиций.

**Главный внутренний вызов** заключается в необходимости выполнения энергетическим сектором страны своей важнейшей роли в рамках предусмотренного Концепцией долгосрочного социально-экономического развития перехода на инновационный путь развития экономики.

**Главный внешний вызов** заключается в необходимости преодоления угроз, связанных с волатильностью мировых цен на энергоресурсы, неустойчивостью мировых энергетических рынков и обострением конкуренции на них, и обеспечения



Схема взята.<sup>8</sup>

энергетическим сектором страны, в этих условиях, требуемого вклада в повышение эффективности внешнеэкономической деятельности и усиление позиций России в мировой экономической системе.

В итоге реализации ЭС–2030 будет обеспечено масштабное продвижение по осям главных стратегических ориентиров: 1) энергетической безопасности; 2) энергоэффективности; 3) бюджетной эффективности; 4) экологической безопасности энергетики.

Отметим, что приведенные в ЭС–2030 цифры задают минимальные требования к указанным продвижениям.

Достижение поставленных целей потребует адекватного развития всех отраслей ТЭК – с учетом намеченных в ЭС–2030 соответствующих поэтапных стратегических ориентиров.

Очевидно, решение поставленных в ЭС–2030 стратегических задач невозможно без системы адекватного нормативного правового обеспечения ее реализации.

Как утверждают руководители Министерства энергетики РФ: «Общие требования к указанной системе включают в себя ее предсказуемость и последовательность, наличие собственных опережающих приоритетов и ориентиров поэтапного развития нормативного правового обеспечения, нацеленность на конечный стратегический результат, гармонизацию с общей нормативной правовой базой инновационного социально-экономического развития страны».<sup>9</sup>

В связи с этим уместно поставить вопрос о том, какое место ЭС–2030 занимает в системе стратегических и программных документов, других официальных актов (см. схему),<sup>10</sup> поскольку многие проблемы связаны именно с выяснением, четким определением места Стратегии в системе официальных документов страны.

Надо отметить, что Стратегия согласована с самыми главными документами подобного рода, определяющими развитие страны, с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 г.

и Долгосрочным прогнозом развития экономики России до 2030 г. И это совершенно логично, ибо цели ЭС–2030 и этапы ее реализации должны исходить из общей экономической и социальной стратегии государства. То же можно сказать и об отраслевых стратегиях и планах развития.

ЭС–2030 содержит в себе индикаторы, на базе которых в настоящее время ведутся работы по созданию Генеральной схемы развития газовой отрасли, Генеральной схемы развития нефтяной отрасли, Государственной программы энергосбережения и др.<sup>11</sup>

Конструкция данной системы должна учитывать основные составляющие и механизмы реализации государственной энергетической политики, специфику отдельных отраслей ТЭК и быть достаточно устойчивой в условиях объективно существующей неопределенности и рисков перспективного развития энергетического сектора и экономики в целом.

По мнению многих специалистов, исходные контуры и направления формирования системы адекватного нормативно-правового обеспечения могли бы характеризоваться **следующей укрупненной структурой:**

- комплексные базовые законы в сфере функционирования подотраслей энергетического сектора, в сочетании с целостными системами соответствующих подзаконных актов;
- нормативное правовое обеспечение конкретных механизмов реализации государственной энергетической политики;
- нормативное правовое обеспечение интеграции стратегических инициатив ЭС–2030 с федеральными и региональными проектами и программами социально-экономического развития, совершенствования информационной и кадровой политики в ТЭК.<sup>12</sup>



## Комплексные базовые законы.

К числу указанных базовых законов в первую очередь относятся следующие: «О недрах», «О государственном регулировании тарифов на электрическую и тепловую энергию в Российской Федерации»; «О естественных монополиях»; «Об использовании атомной энергии»<sup>13</sup>; «О государственном регулировании в области добычи и использования угля, об особенностях социальной защиты работников организаций угольной промышленности»<sup>14</sup>; «О газоснабжении в Российской Федерации»<sup>15</sup>; «Об электроэнергетике»; «Об экспорте газа»; «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»; «О теплоснабжении»<sup>16</sup>; «О магистральном трубопроводном транспорте»; «О добыче, переработке и транспортировке по магистральным трубопроводам нефтяного сырья и продуктов его переработки»<sup>17</sup> и др.

Большинство из названных законов уже являются действующими, однако с учетом своей особой значимости и комплексного характера продолжают оставаться объектами активной работы в плане внесения необходимых изменений и /или формирования системы соответствующих подзаконных актов.

Например, применительно к Закону «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» – вынесено более 90 позиций Плана мероприятий по энергосбережению и повышению энергетической эффективности в Российской Федерации, направленных на реализацию указанного закона (распоряжение Правительства РФ от 1 декабря 2009 г. № 1830-р).<sup>18</sup>

Проекты других законов и подзаконных нормативных

актов находятся на разных стадиях подготовки.

## Нормативное правовое обеспечение конкретных механизмов реа-

для разработки, построения и функционирования комплексной системы государственного стратегического планирования социально-эко-



Рис. 1. Структурная схема построения государственной энергетической политики.

## лизации государственной энергетической политики.

Указанное обеспечение должно учитывать структурную схему построения государственной энергетической политики (см. рис. 1)<sup>19</sup> и специфику отдельных отраслей ТЭК.

Таким образом, полнота и достаточность нормативного правового обеспечения государственной энергетической политики может анализироваться и контролироваться с различных позиций – в разрезах механизмов ее реализации, отдельных составляющих и важнейших стратегических ориентиров, а также в отраслевом разрезе.<sup>20</sup>

Нормативное правовое обеспечение интеграции стратегических инициатив, совершенствования информационной и кадровой политики в ТЭК должно осуществляться путём создания правовой основы

экономического развития Российской Федерации, позволяющей решать задачи повышения качества жизни населения, роста российской экономики и обеспечения безопасности страны, что целесообразно закрепить в Законе «О государственном стратегическом планировании».

Целью проекта Федерального закона «О государственной информационной системе топливно-энергетического комплекса» является создание правовых и организационных основ предоставления информации для формирования и использования государственных информационных ресурсов ТЭК; создания, эксплуатации и совершенствования государственной информационной системы топливно-энергетического комплекса (ГИС ТЭК); обеспечения заинтересованных государственных органов, органов



местного самоуправления, организаций и граждан достоверной информацией о деятельности ТЭК.

В целом, формирование системы нормативного правового обеспечения реализации ЭС–2030 позволит не только снизить риски недостижения намеченных долгосрочных целевых ориентиров развития энергетического сектора, но и обеспечить внесение необходимых оперативных изменений – в том числе, путем включения в Ежегодный доклад Правительству Российской Федерации о мониторинге ЭС–2030 обособленных предложений о первоочередных нормативных правовых актах, необходимых для ее успешной реализации.

В плане усиления юридической составляющей ЭС–2030, на наш взгляд, было бы целесообразным разработать Программу (План) правового обеспечения, в котором предусмотреть подготовку и издание конкретных нормативно-правовых актов различного уровня, и, прежде всего, законов, направленных на реализацию положений Стратегии, и, как было предусмотрено в проекте ЭС–2030, о чём неоднократно отмечалось в научной и практической литературе, – в конечном итоге, разработке Энергетического кодекса РФ.<sup>21</sup> Это соответствовало бы практике правового регулирования энергетики во многих развитых странах, в которых приняты обобщающие акты об энергетике.

**II. ЭнергодIALOG: Россия – Европейский Союз. «Концептуальный подход к новой правовой базе международного сотрудничества в сфере энергетики (цели и принципы)» (Концептуальный подход).<sup>22</sup>**

Обнародование Концептуального подхода является первым шагом в направлении практической реализации озвученного Россией

намерения инициировать совершенствование действующего международно-правового регулирования энергетических отношений.<sup>23</sup>

Россия выразила неудовлетворенность Договором к Энергетической хартии 1994 г. (далее – ДЭХ) и 20 августа 2009 г. направила депозитарию ДЭХ официальную ноту о прекращении временного применения данного договора. Представляя Концептуальный подход, Президент России Д. А. Медведев заявил: «Россия неоднократно говорила о проблемах, которые связаны с неурегулированностью ряда вопросов энергобезопасности. Эти вопросы не разрешила Энергетическая хартия, Договор к Энергетической хартии и другие документы. Мы эти документы не ратифицировали и не считаем себя связанными этими решениями... Задача заключается в том, чтобы обеспечить баланс интересов стран – производителей энергоресурсов, транзитных государств и потребителей энергоресурсов. На это и направлено наше предложение».<sup>24</sup>

Основными принципами новой международно-правовой базы энергетического сотрудничества, содержащимися в Концептуальном подходе, являются:

- признание неделимости устойчивой глобальной энергетической безопасности и взаимозависимости всех участников мирового энергообмена;
- взаимная ответственность стран – потребителей и поставщиков энергоресурсов, а также транзитных государств за обеспечение глобальной энергетической безопасности;
- признание безопасности предложения (поставок) и спроса (прозрачный и предсказуемый сбыт) в качестве ключевых аспектов глобальной энергетической безопасности;

- безусловный государственный суверенитет над национальными энергоресурсами;
- обеспечение недискриминационного доступа к международным энергетическим рынкам, их открытие и развитие их конкурентного характера;
- охват всех видов энергии и энергоносителей и связанных с ними материалов и оборудования;
- транспарентность всех сегментов международных энергетических рынков (производства/экспорта, транзита, потребления/импорта);
- недискриминационное поощрение и защита инвестиций, включая осуществление новых инвестиций во все звенья энергетической цепочки;
- поощрение взаимного обмена активами энергетического бизнеса в рамках инвестиционной деятельности;
- обеспечение недискриминационного доступа к энергетическим технологиям и участие в передаче технологий;
- обеспечение возможности беспрепятственной доставки энергоресурсов на международные рынки, в т. ч. через транзитные системы;
- обеспечение технологической надежности всех элементов энергетической инфраструктуры, включая транзитные;
- обеспечение физической безопасности жизненно важной энергетической инфраструктуры;
- содействие осуществлению инфраструктурных проектов, имеющих важное значение для обеспечения глобальной и региональной энергетической безопасности;
- обязательность консультаций и координации энергетической политики и связанных с ней мер, в т. ч. в области формирования будущей структуры энергетических балансов, диверсификации энергоснабжения, регуляторных документов



в области производства, торговли, транзита и потребления энергии, планирования и осуществления инфраструктурных проектов, оказывающих влияние на глобальную и региональную энергетическую безопасность;

- создание и совершенствование механизмов раннего предупреждения с участием поставщиков, потребителей и транзитных государств;
- повышение эффективности производства, переработки, транспортировки и использования энергоресурсов за счет инициатив, реализуемых на национальном и международном уровне;
- стимулирование широкого научно-технического сотрудничества в энергетике, включая вопросы альтернативных и возобновляемых источников энергии, повышения энергоэффективности и энергосбережения во всех звеньях энергетической цепочки;
- совместная работа по охране окружающей среды, предотвращению новых и борьбе с последствиями происходящих неблагоприятных климатических изменений.

Следует отметить, что многие, если не большинство, из названных принципов, в том или ином виде зафиксированы либо в ДЭХ, либо в декларативной Европейской Энергетической хартии 1991 г. На это обратил внимание секретариат Энергетической хартии, прокомментировавший Концептуальный подход в том духе, что российская инициатива не создает существенной «дополнительной ценности» по сравнению с ДЭХ.

По мнению Секретариата, реализация заложенных в Концептуальном подходе принципов возможна в рамках хартийного процесса, в том числе посредством возможной модификации ДЭХ (или принятия соответствующих протоколов, деклараций) с целью учета новых

предложений. До недавнего времени такого же мнения, похоже, придерживался и Европейский Союз, основной энергетический партнер России, который подчеркивает свою приверженность ДЭХ и пока не выражает желания отойти от указанного договора. Правда, новый Комиссар ЕС по энергетике г-н Гюнтер Эттингер призвал «...начать работу по созданию Европейского энергетического сообщества, которое подразумевает формирование единой инфраструктуры и централизованную закупку газа странами ЕС. После вступления в силу Лиссабонского договора эта идея, которая впервые была высказана ещё в начале 1990-х годов, приобретает, похоже, особую актуальность».<sup>25</sup>

Некоторые из указанных принципов или их составные части (безопасность спроса, поощрение взаимного обмена активами энергетического бизнеса, координация энергетической политики, в том числе в области использования возобновляемых источников энергии, создание механизмов раннего предупреждения) являются новыми предложениями, не нашедшими отражения в ДЭХ.

Поскольку ДЭХ на настоящий момент продолжает быть единственным многосторонним международным договором, специально посвященным вопросам энергетического сотрудничества, успешность продвижения на международной арене альтернативных ему российских предложений во многом зависит от того, насколько эти предложения будут восприниматься партнерами как улучшающие нормы ДЭХ. Если Европа останется индифферентной к российским предложениям, это понизит их ценность, в том числе для нашей страны, заинтересованной в надлежащем регулировании отношений с ЕС.

Для того чтобы уяснить потенциал совершенствования действующего

международно-правового регулирования энергетических отношений, необходимо, в первую очередь, выявить его недостатки.

Объективной проблемой ДЭХ является его противоречивость, что признается экспертами-правоведами. Интересны соображения авторитетного специалиста по международному энергетическому праву профессора Т. Вальде:

*«ДЭХ... стал возможен лишь в результате ряда компромиссов, которые нашли отражение в многочисленных расплывчатых и противоречивых формулировках»;*

*«для ДЭХ характерна существенная неопределенность толкований»;*

*«получился мучительно сложный правовой документ, в котором великие принципы провозглашаются, а затем смягчаются, откладываются или вообще отменяются (как правило, в менее заметной форме приложений и прилагаемых деклараций и пониманий). Для того чтобы понять ДЭХ, необходимо оценить лабиринт текстуальных компромиссов...»;*

*«многие страны переходного периода имели (а зачастую и до сих пор имеют) лишь самое поверхностное представление о масштабах, содержании и последствиях взятых на себя обязательств. Такие неравноправие и асимметрия в плане понимания и силы переговорных позиций потенциально могут использоваться против самого ДЭХ, если этого потребуют политические интересы»».<sup>26</sup>*

На наш взгляд, есть замечания и по другим вопросам, например, по механизму арбитражного разрешения споров, по либерализации доступа на рынки и др.

Однако главным объектом критики российской стороны стал «Транзитный модуль» ДЭХ, прежде всего, из-за неэффективности механизма разрешения споров, который ни разу не смог быть использован

на практике, даже в периоды возникновения чрезвычайных ситуаций с транзитом российского газа через Украину. Действительно, предусмотренный п. 7 ст. 7 ДЭХ механизм разрешения транзитных споров является скорее виртуальным, чем реальным инструментом преодоления разногласий, связанных с транзитом энергии.

Поэтому представляется вполне обоснованным, что Концептуальный подход особое внимание посвящает необходимости «создания и совершенствования механизмов раннего предупреждения с участием поставщиков, потребителей и транзитных государств». Концептуальный подход исходит из того, что «интегральной частью новой системы документов должно стать новое соглашение о гарантиях транзита энергетических материалов и продуктов, включающее... договор, устанавливающий процедуру преодоления чрезвычайных ситуаций в данной сфере».

В соглашение предполагается включить ряд весьма важных положений: ответственность договаривающихся сторон за выполнение их субъектами обязательств по транзитным договорам; создание системы органов урегулирования чрезвычайных ситуаций с транзитом энергии; обязательный доступ экспертов органов урегулирования к транзитной инфраструктуре.

Конкурентоспособность тех «правил игры» на международном энергетическом рынке, которые будут предлагаться в развитие Концептуального подхода, во многом зависит от их качества – они должны быть понятными, четкими и недвусмысленными.<sup>27</sup>

Широко обсуждается вопрос формата, в котором на международной арене будут продвигаться российские предложения, развивающие Концептуальный подход: будут ли они сформулированы как проекты

новых соглашений или как проекты изменений ДЭХ.<sup>28</sup>

Переговорной площадкой для обсуждения изменений ДЭХ могла бы стать учрежденная Конференцией по Хартии в 2007 г. специальная многосторонняя Рабочая группа по стратегии. Ее цель заключается именно в адаптации процесса Энер-

**Поэтому представляется вполне обоснованным, что Концептуальный подход особое внимание посвящает необходимости «создания и совершенствования механизмов раннего предупреждения с участием поставщиков, потребителей и транзитных государств»**

гетической хартии к меняющимся реалиям энергетических рынков и мировой экономики в целом.<sup>29</sup>

Министерством энергетики РФ в развитие Концептуального подхода разработаны и в ближайшее время будут представлены широкой общественности конкретные предложения, направленные на практическую реализацию положений названного документа.

Это будет реальная основа, на базе которой можно вести диалог о создании современной системы международно-правового регулирования отношений в сфере энергетики.

**П.-А. Мировой Энергетический Кодекс. Мировая энергетика**

нуждается в единых нормах международного права.<sup>30</sup>

В октябре 2009 г. на XXIV Мировом Газовом Конгрессе – выставке WGC – 2009 (Буэнос-Айрес, Аргентина) с докладом «Мировой Энергетический Кодекс и глобальный рынок природного газа» и на Международной конференции «Эффективное распределение и использование газа» (Москва. Президент-Отель) с очень содержательным докладом «Государственная политика Российской Федерации в области формирования законодательной и нормативно-правовой базы в распределении и использовании газа» выступил Заместитель Председателя Государственной Думы, Президент Российского газового общества В. А. Язев. Он, в частности, сказал: «Используя в качестве фокусирующей базы, представленный в апреле 2009 года Президентом России «Концептуальный подход к новой правовой базе международного сотрудничества в сфере энергетики», мы сможем соединить в Мировом Энергетическом Кодексе весь положительный опыт международного правового регулирования энергетического рынка. И, разумеется, создать необходимые международные институты, думаю, под эгидой ООН. Этим мы обеспечим устойчивое развитие всех стран мира, устраним поводы для ненужных политических споров, избежим правовых коллизий при столкновении региональных и национальных правовых систем на рынке природного газа, который неуклонно становится глобальным, тем самым устраним «правовую несимметричность» между производителями природного газа и его потребителями».<sup>31</sup>

И далее, «...мы последовательно выступаем за разработку и принятие «Мирового Энергетического Кодекса», который бы стал воплощением

«Концептуального подхода к новой правовой базе международного сотрудничества в сфере энергетики», представленного Президентом РФ в апреле этого (2009) года». На 9-м форуме «Петербургского диалога» в Мюнхене, на недавно прошедших саммитах в Брюсселе и Буэнос-Айресе наше предложение привлекло внимание политиков и специалистов. Нормы международного энергетического права, рассредоточенные по многим международным договорам, сегодня целесообразно свести в единый кодекс, а затем дополнить необходимым», отметил В. А. Язев.<sup>32</sup> Эта идея была одобрена на заседании группы «Экономика» Российско-Германского форума «Петербургский диалог» (01 марта 2010 г., г. Москва) под председательством зам. председателя Правления ОАО «Газпром» и Председателя Восточного комитета Германской экономики, члена координационного комитета, профессора Клауса Мангольда.

**III. Декларация о создании ШОС подписана на встрече Глав государств в Шанхае 15 июня 2001 г. На саммите в Санкт-Петербурге 07 июня 2002 г. принята Хартия ШОС (вступила в силу 19 сентября 2003 г.)** – базовый уставной документ, фиксирующий цели, структуру и основные принципы деятельности организации. Важным шагом укрепления правовой базы объединения стало подписание в Бишкеке 16 августа 2007 г. Договора о долгосрочном добрососедстве, дружбе и сотрудничестве, который создаёт предпосылки для вывода разностороннего взаимодействия на качественно новый уровень.

В Екатеринбурге 16 июня 2009 г. была принята Екатеринбургская Декларация Глав государств – членов Шанхайской организации сотрудничества.

В названных документах закреплены основные направления сотрудничества, в том числе в развитии энергетических систем, что является основополагающим и действенным инструментом в обеспечении энергетической и продовольственной безопасности, а также возрастающей актуальности внедрения инноваци-

**Энергетический клуб ШОС создан в целях налаживания и проведения расширенного диалога по вопросам повышения энергетической безопасности, гармонизации энергетических стратегий и взаимодействия государств–членов ШОС**

онных и энергосберегающих технологий, в том числе на базе возобновляемых источников энергии.

Особенно четко это зафиксировано в п. 5 Екатеринбургской декларации:

«Государства – члены ШОС, отмечая **ключевое значение энергетики** для успешного развития экономики и создания благоприятных предпосылок для улучшения качества жизни граждан своих стран, заявляют о своей решимости и далее продвигать взаимовыгодное сотрудничество в этой области на основе равноправия, в целях обеспечения эффективного, надёжного и экологически безопасного энергоснабжения».

Перспективы экономического развития определены в Программе многостороннего торгового сотрудничества ШОС и Плана мероприятий по её выполнению, утвержденном 30.10.2008 г. Советом глав Правительств государств–членов ШОС. Данный документ включает 85 проектов и мероприятий.

Особое место в рамках названного сотрудничества отводится **Энергетическому клубу** государств–членов Шанхайской организации сотрудничества, Положение о котором согласовано на встрече Министров, отвечающих за развитие ТЭК в рамках ШОС, 29 июня 2007 года.

*Энергетический клуб* государств – членов Шанхайской организации сотрудничества (далее Энергетический клуб ШОС) является (неправительственным) совещательным органом, объединяющим представителей государственных и деловых кругов, а также информационно-аналитических, научно-исследовательских центров, действующих в сфере топливно-энергетического комплекса (далее ТЭК) государств – членов Шанхайской организации сотрудничества – Республики Казахстан, Китайской Народной Республики, Кыргызской Республики, Российской Федерации, Республики Таджикистан, Республики Узбекистан.

Энергетический клуб ШОС создан в целях налаживания и проведения расширенного диалога по вопросам повышения энергетической безопасности, гармонизации энергетических стратегий и взаимодействия государств–членов ШОС (производителей, транзитеров и потребителей энергетических ресурсов); координации усилий и всестороннего обсуждения перспектив сотрудничества в нефтегазовой и энергетической отраслях в интересах государств–членов ШОС (участники).



Энергетический клуб ШОС осуществляет свою деятельность с учетом основных программных документов ШОС.

Информации о деятельности Энергетического клуба ШОС размещается на специально созданном WEB-сайте Энергетического клуба ШОС и Секретариата ШОС.

**IV. Договор об учреждении Евразийского экономического сообщества был подписан 10 декабря 2000 г. в Астане.**

Одним из приоритетных направлений сотрудничества является энергетика. основополагающим документом здесь служит Концепция формирования общего энергетического рынка государств – членов ЕврАзЭС.<sup>33</sup>

Она разработана в соответствии с Решением Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества (на уровне глав государств) от 16 августа 2006 г. № 314 и представляет собой совокупность согласованных взглядов и скоординированных подходов государств – членов ЕврАзЭС к формированию общего энергетического рынка и определяет цели, основные задачи, принципы и направления взаимодействия по формированию общего энергетического рынка государств – членов ЕврАзЭС.

При этом положения Концепции являются основой для разработки международных договоров и других правовых актов, а также межгосударственных целевых программ в вопросах формирования общего энергетического рынка государств – членов ЕврАзЭС.

Концепция исходит из основных принципов и норм международного права и основывается на двусторонних и многосторонних межправительственных договорах, учитывающая экономические интересы государств – членов ЕврАзЭС, и направлена на создание условий,

обеспечивающих энергетическую безопасность названных государств. Концепция учитывает достигнутые договоренности и соглашения между государствами – членами ЕврАзЭС и третьими странами в области энергетики.

Согласно Концепции общий энергетический рынок государств – членов ЕврАзЭС представляет собой систему торгово-экономических отношений в области энергетики, создаваемую на основе добросовестной конкуренции и взаимной выгоды.

Общий энергетический рынок включает в себя: общий электроэнергетический рынок; общий рынок нефти; общий рынок газа; общий рынок угля.

В Концепции даны определения названных видов рынков, поставлены стратегические цели и задачи и указаны основные принципы формирования общего энергетического рынка государств – членов ЕврАзЭС, среди которых для нас (юристов) особое значение имеют: гармонизация национального законодательства государств – членов ЕврАзЭС в области энергетики и создание правовых условий для формирования общего энергетического рынка; гармонизация национальных норм и правил функционирования технологической и коммерческой инфраструктуры в энергетической сфере.

При этом под топливно-энергетическим комплексом государств – членов ЕврАзЭС понимается совокупность отраслей экономики названных государств, обеспечивающих всю цепочку энергетического бизнеса: поиск и разведку, добычу и производство, транспортировку и хранение, переработку и использование, распределение и потребление всех видов энергетических материалов и продуктов.

По каждому из видов энергетических рынков определены направления взаимодействия.

Так, например, **Общий рынок нефти государств – членов ЕврАзЭС** предполагает:

- создание условий для повышения эффективности совместных геологоразведочных работ;
- совместное освоение новых месторождений нефти;
- создание совместных предприятий;
- развитие взаимовыгодного сотрудничества государств – членов ЕврАзЭС по созданию новых транспортных систем и реконструкции действующих, предназначенных для оптимизации и наращивания экспортных потоков нефти государств – членов ЕврАзЭС;
- формирование единых правил доступа в магистральную нефтепроводную систему государств – членов ЕврАзЭС и обеспечение транзита нефти по территории государств – членов ЕврАзЭС;
- разработку оптимальных транспортных маршрутов нефти;
- определение порядка организации, управления;
- функционирование и развитие общего рынка нефти государств – членов ЕврАзЭС;
- определение порядка, условий и общих принципов сотрудничества в области развития нефтепроводного транспорта;
- определение этапов формирования общего рынка нефти государств – членов ЕврАзЭС;
- создание системы информационного обеспечения общего рынка нефти государств – членов ЕврАзЭС;
- покупку и продажу нефти на основе гражданско-правовых договоров;
- гармонизацию нормативно-правовой базы функционирования нефтяной отрасли национальных экономик;
- строительство новой, реконструкцию действующей межстра-

новой транспортной инфраструктуры и расширение её пропускной способности;

– обеспечение на территориях всех государств-членов ЕврАзЭС права недискриминационного доступа к услугам субъектов естественных монополий в нефтяной отрасли.


Соответствующие мероприятия предполагаются и по другим видам

энергетических рынков (электроэнергия, газ, уголь).

В Планах мероприятий по реализации Концепции определены этапы и сроки её реализации, перечень межправительственных соглашений, разрабатываемых в её рамках.

Общая координация деятельности государств-членов ЕврАзЭС по выполнению Плана и мониторинг хода его реализации

осуществляются Интеграционным Комитетом ЕврАзЭС.

Реализация названных направлений сотрудничества будет содействовать формированию **единого европейско-российско-азиатского энергетического пространства** (Раздел. V. Государственная энергетическая политика, п. 9. Внешняя энергетическая политика. ЭС–2030).<sup>34</sup> 

<sup>1</sup> Собрание законодательства РФ. 2009. № 48. Ст. 5836/СПС «Консультант-Плюс». О правовой природе ЭС–2030 см.: Гудков И. В., Лахно П. Г. Энергетическая стратегия России в системе программных документов: внутригосударственные и международно-правовые аспекты. // Энергетическое право. 2010. № 1.

<sup>2</sup> <http://www.politekonomika.ru/000013/?cat=11> вв. Бушуев. Поставка электроэнергии – это услуга, а не товар. Политэкономика. Выпуск № 10–11 (23–24) ноябрь–декабрь 2009 года.

<sup>3</sup> Ведомости СНД и ВС РФ. 1992. № 15. Ст. 769.

<sup>4</sup> Одобрена решением Межведомственной комиссии по экономической безопасности Совета Безопасности Российской Федерации от 27 февраля 1998 г. М.: Минтопэнерго РФ, 1998 // С. 3. Жизнин. Формирование энергетической дипломатии России. Дипломатический вестник, 1999, № 10.

<sup>5</sup> Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 г., утв. Распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р. «Собрание законодательства РФ», 24.11.2008, № 47. Ст. 5489/СПС КонсультантПлюс.

<sup>6</sup> Быков А. Г., Шалманов Г. Г., Толченков Н. И. Нормативно-правовое обеспечение Энергетической стратегии России // Энергетическая политика. 1995. Вып. 1. С. 5–12; Хрилев Л. С., Давыдов Б. А., Орлов Р. В. Актуальность создания системы энергетического законодательства в России // Энергетическая политика. 1999. Вып. 4, 5. С. 74–80; Лахно П. Г. Становление и развитие энергетического законодательства РФ // Государство и право на рубеже веков: Мат-лы всерос. конф. М., 2001. С. 274–284; Попондопуло В. Ф. Энергетическое право и энергетическое законодательство: общая характеристика, тенденции развития // Правоведение. 2007. № 3; Вершинин А. П. Энергетическое право. Учебно-практический курс. СПб, 2007; Lakhno P. 1) Adjusting the course. Legal aspects of Russia's new energy strategy // Oil of Russia. 2004. N 1; 2) On the stage of development. New legislation for the energy sector is consistently shape in Russia // Ibid. 2006. № 2; Lakhno P., Belitskaya A. Basis of the Investment Climate // Oil of Russia. 2008. № 4.

<sup>7</sup> [http://www.energystrategy.ru/ab\\_ins/source/V\\_ES-2030-21.07.09.ppt](http://www.energystrategy.ru/ab_ins/source/V_ES-2030-21.07.09.ppt) – В. В. Бушуев. Подходы, приоритеты и ориентиры проекта Энергетической стратегии России на период до 2030 года. Заседание рабочей группы «Экономика энергетики» в рамках ЭнергодIALOG «Россия – ЕС», 21 июля 2009 г., Москва.

<sup>8</sup> [http://www.energystrategy.ru/ab\\_ins/source/V\\_ES-2030-21.07.09.ppt](http://www.energystrategy.ru/ab_ins/source/V_ES-2030-21.07.09.ppt) – В. В. Бушуев. Подходы, приоритеты и ориентиры проекта Энергетической стратегии России на период до 2030 года. Заседание рабочей группы «Экономика энергетики» в рамках ЭнергодIALOG «Россия – ЕС», 21 июля 2009 г., Москва.

<sup>9</sup> См.: Яновский А. Б., Барон Ю. Л. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года и нормативное правовое обеспечение её реализации. Энергетическое право. 2010. № 1; Интервью с Заместителем Министра энергетики Российской Федерации В. М. Азбукиным. Законодательство. 2010. № 3.

<sup>10</sup> Схема взята с: <http://www.minenergo.gov.ru/press/doklady/1450.html> (Презентация выступления Министра энергетики РФ С. Шматко на заседании Правительства РФ 27.08.2009 г. по рассмотрению проекта Энергетической стратегии на период до 2030 г.

<sup>11</sup> Кудряшов С. Все идет по плану. Интервью // Российская газета. 2009. 13 мая. О Генеральной схеме размещения объектов электроэнергетики до 2020 г. см.: Блеск и нищета Генсхемы // Энергетика сегодня. 2009. Май–июнь. С. 38–41.

<sup>12</sup> См.: Яновский А. Б., Барон Ю. Л. Указ. соч.

<sup>13</sup> См.: Грищенко А. И. Тенденции развития атомного законодательства России в свете Энергетической стратегии – 2030 // Законодательство. 2010. № 3.

<sup>14</sup> См.: Сучков А. М., Назаренко Т. Е., Сергиенко В. А., Чудинова А. П. Правовые проблемы угольной отрасли // Законодательство. 2010. № 3.

<sup>15</sup> См.: Бакшинскас В. Ю. Основы правового регулирования отношений в газовой отрасли Российской Федерации // Законодательство. 2010. № 3.

<sup>16</sup> См.: Блинкова Е. В. Правовая реформа в теплоснабжении ( в аспекте Энергетической стратегии России на период до 2030 г.) // Энергетическое право. 2010. № 1.

<sup>17</sup> См.: Джавахян А. О. О Концепции проекта Федерального закона «О добыче, переработке и транспортировке по магистральным трубопроводам нефтяного сырья и продуктов его переработки» // Законодательство. 2010. № 3.

<sup>18</sup> См.: Собрание законодательства РФ. 2009. № 50. Ст. 6114//СПС КонсультантПлюс; Зайцева Н. С. Энергоэффективность и энергосбережение как факторы экономического развития России // Законодательство. 2010. № 3.

<sup>19</sup> См.: Яновский А. Б., Барон Ю. Л. Указ. соч.

<sup>20</sup> Примеры предусмотренных ЭС–2030 мероприятий государственной энергетической политики см.: Яновский А. Б., Барон Ю. Л. Указ. соч.

<sup>21</sup> См.: Лахно П. Г. Энергетический кодекс Российской Федерации – основополагающий юридический документ, регулирующий отношения в ТЭК. Энергетика и право. Под ред. П. Г. Лахно, М., 2008. С. 178–182; Шемпученко Ю. С., Лахно П. Г. Энергетическое право России и Украины: сравнительно-правовой аспект. Там же. С. 183–196. А. Г. Быков. Интервью журналу «Энергетическое право». 2008. № 1. С. 6–7.

<sup>22</sup> <http://archive.kremlin.ru/text/docs/2009/04/215303.shtml#>

<sup>23</sup> Подробнее см.: Гудков И. В., Лахно П. Г. Энергетическая стратегия России в системе программных документов: внутригосударственные и международно-правовые аспекты. Энергетическое право. 2010. № 1; Гудков И. В. Российский концептуальный подход и Договор к Энергетической хартии // Нефть, газ и право. 2009. № 6; 2010. № 1.

<sup>24</sup> Недоговоренности на высшем уровне // Коммерсант. Приложение (Хабаровск). 2009. 21 мая.

<sup>25</sup> Павел Тарасенко. Европарламент утвердил новый состав Еврокомиссии. Коммерсант. 10.02.2010.

<sup>26</sup> Вальде Т. Международные инвестиции в соответствии с Договором к Энергетической хартии 1994 г. // Договор к Энергетической хартии: путь к инвестициям и торговле для Востока и Запада. Москва, 2002. С. 209–274.

<sup>27</sup> Подробнее см.: Гудков И. В., Лахно П. Г. Указ. соч.

<sup>28</sup> Подробнее см.: Язев В. А. Необходим новый подход. Назрела необходимость создания Мирового энергетического кодекса. Независимая газета–Энергия (приложение). 10.11.2009 // [http://www.ng.ru/energy/2009-11-10/11\\_kodeks.html](http://www.ng.ru/energy/2009-11-10/11_kodeks.html); Конопляник А. А. Энергохартия – плюс. Россия должна возглавить процесс модернизации ДЭХ // Время новостей. № 125.16.07.2009.

<sup>29</sup> Вальде Т., Конопляник А. Договор к Энергетической хартии и его роль в мировой энергетике // Нефть, газ и право. 2009. № 3. С. 50. Необходимость адаптации процесса Энергетической хартии была впервые отмечена в 2004 году, когда Конференция по Хартии признала, что «работа... должна развиваться таким образом, чтобы отражать новые события и вызовы на международных рынках, а также признавать и учитывать последствия значительных изменений, происходящих в странах-участниках».

<sup>30</sup> См.: Концепция Мирового Энергетического Кодекса. Содержание и институты. Российское газовое общество. М., 2009.

<sup>31</sup> <http://www.er-duma.ru/pubs/>

<sup>32</sup> 15.10.2009; 14:10 МСК // <http://www.er-duma.ru/pubs/>

<sup>33</sup> Приложение к Решению Межгоссовета ЕврАзЭС от 12 декабря 2008 г. № 402

<sup>34</sup> См.: Макаров А. А. Мировая энергетика и Евразийское энергетическое пространство. М., 1998; Конопляник А. А. Россия на формирующемся Евразийском энергетическом пространстве: проблемы конкурентоспособности. М., 2004; Жизнин С. Энергетическая дипломатия России: экономика, политика, практика. М., 2005; Энергетические измерения международных отношений и безопасности в Восточной Азии. Под общ. ред. и рук. А. В. Торкунова. М., 2007; и др.



## О концепциях целевой модели розничных рынков электрической энергии (мощности)

О. А. Городов, доктор юридических наук, профессор кафедры коммерческого права юридического факультета Санкт-Петербургского государственного университета,

Н. С. Стафутина, начальник отдела по общеправовым вопросам ОАО «Санкт-Петербургская сбытовая компания»

### Аннотация

Статья посвящена описанию целевой модели розничных рынков электрической энергии (мощности). Авторы проводят подробный сравнительный анализ «революционной» концепции целевой модели розничного рынка НП «Совет рынка», «эволюционной» концепции, а также концепции целевой модели розничных рынков ОАО «ОЭСК».

### Ключевые слова

Электрическая энергия; розничные рынки; целевая модель; революционная модель; эволюционная модель; гарантирующие поставщики.



**Олег ГОРОДОВ**

В соответствии со ст. 6 Федерального закона от 26.03.2003 г. № 36-ФЗ «Об особенностях функционирования электроэнергетики и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «Об электроэнергетике»<sup>1</sup> в целях обеспечения последовательного и постепенного реформирования оптового и розничных рынков электрической

энергии и мощности до 1 января 2011 г. к полномочиям Правительства РФ относится установление предельного объема электрической энергии и мощности, продажа которого разрешается по свободным (нерегулируемым) ценам каждому субъекту оптового рынка – поставщику электрической энергии (мощности). До 1 января 2011 года продажа такого объема электрической энергии (мощности) должна быть доведена до 100 % электрической энергии и мощности всем категориям потребителей электрической энергии, за исключением объема электрической энергии (мощности), потребляемого населением по договорам энергоснабжения и оказания населению коммунальных услуг в части электроснабжения. В течение указанного в настоящей статье переходного периода реформирования электроэнергетики в отношении остального объема электрической энергии сохраняется государственное регулирование цен (тарифов).

В соответствии с п. 50 Правил оптового рынка электрической энергии (мощности) переходного периода, утвержденных Постановлением Правительства РФ



**Наталья СТАФУТИНА**

№ 643 от 24.10.2003 г. (далее – Правила оптового рынка)<sup>2</sup>, с 1 января 2011 г. электрическая энергия в полном объеме (за исключением объемов электрической энергии для поставки населению) поставляется по свободным (нерегулируемым) ценам. Коренное изменение порядка ценообразования на оптовом и розничных рынках, а также отказ от государственного регулирования цен (тарифов) на электрическую энергию должны стать последним этапом переходного периода реформы.

Завершение переходного периода и создание стабильной «стационарной» модели функционирования розничных рынков, прежде всего, требует адекватной нормативной базы. Многие институциональные начинания в ходе переходного периода развития отрасли были чуждыми для российского правового порядка, многие модели отношений участников розничного рынка оказались неоправданными, громоздкими и конъюнктурными. Необходимо признать, что основная цель реформы электроэнергетики – формирование конкурентного рынка – в ходе переходного периода реформы так и не была достигнута. Отдельные секторы отрасли, в том числе сбытовая деятельность в условиях кризиса оказались убыточными и нежизнеспособными.

В этой связи создаваемая целевая модель развития отрасли должна вобрать в себя все достижения переходного периода, а также исправить недостатки, выявленные в ходе проведения реформы.

Правила работы на розничных рынках электрической энергии сегодня стали предметом горячих споров профессиональных участников рынка. Мнения экспертов о том, как должна выглядеть целевая модель функционирования розничного рынка разделились, принципиальным вопросом является выбор дальнейшего пути реформирования – революция или эволюция.

В рамках настоящей статьи остановимся на **трех основных концепциях целевой модели розничного рынка**, предложенных на обсуждение участникам розничного рынка, а именно:

– Концепции целевой модели розничных рынков электрической энергии и мощности – ключевые изменения (НП «Совет рынка»);

– Эволюционной концепции целевой модели розничного

рынка электрической энергии (мощности);

– Концепции оптового и розничного рынков электроэнергетики (ОАО «ОЭСК»).

**Концепция целевой модели розничных рынков электрической энергии и мощности – ключевые изменения некоммерческого партнер-**

**Энергосбытовой  
компанией розничного  
рынка в соответствии  
с рассматриваемой  
концепцией является любая  
компания, которая обязуется  
соблюдать стандартные  
условия обслуживания  
и публично об этом заявляет,  
а также имеет возможность  
приобретать электрическую  
энергию на оптовом рынке  
электроэнергии (мощности)**

**ства «Совет рынка»<sup>3</sup>** в настоящее время является наиболее полной и детально разработанной. В этой связи представляется целесообразным начать анализ именно с этой модели.

Указанная модель розничного рынка сразу получила свое второе название – «революционная модель». Это название в полной мере отражает намерения разработчиков данной концепции коренным образом изменить структуру и правила работы розничного рынка электрической энергии. Остановимся на ее ключевых моментах.

*Революционная модель розничного рынка* исходит из принципа

публичности отношений, складывающихся на розничных рынках электрической энергии. Принцип публичности отношений формирует новые правила для участников розничного рынка: любая энергосбытовая организация обязана заключить договор с каждым обратившимся к ней потребителем на условиях, которые объявляются заранее.

Энергосбытовой компанией розничного рынка в соответствии с рассматриваемой концепцией является любая компания, которая обязуется соблюдать стандартные условия обслуживания и публично об этом заявляет, а также имеет возможность приобретать электрическую энергию на оптовом рынке электроэнергетики (мощности).

При этом гарантирующими поставщиками объявляются все действующие энергосбытовые компании розничного рынка в силу заведомо публичного характера своей деятельности. Каждая энергосбытовая компания выставляет публичную оферту по заключению договора, и если потребитель согласен с предложенными условиями – энергосбытовая компания не может отказать в заключении договора.

**Таким образом**, энергосбытовые организации уравниваются в правах и обязанностях с гарантирующими поставщиками.

Однако необходимо учитывать, что целевая модель розничного рынка, основные положения которой сформулированы в Федеральном законе «Об электроэнергетике», основана на принципиально ином подходе к составу субъектов розничного рынка – строгом разграничении функций независимых энергосбытовых организаций и гарантирующих поставщиков. Независимые энергосбытовые компании должны стать основой формирования конкурентного розничного рынка электрической энергии, при этом институт

гарантирующих поставщиков создан, прежде всего, для обеспечения надежного снабжения потребителей электрической энергией. Более того, институт гарантирующих поставщиков, при всех сложностях его становления, показал свою жизнеспособность в ходе переходного периода реформы. Принципиальный отказ от института гарантирующих поставщиков и придание «публичного» статуса всем энергосбытовым компаниям на данный момент представляется преждевременной мерой.

Еще один шаг на пути развития принципа публичности отношений розничного рынка – создание единой группы точек поставки для всех энергосбытовых организаций на одной территории. По замыслу разработчиков концепции – это должно позволить потребителям свободно менять энергосбытовую компанию в рамках региона.

В настоящее время потребитель, намеревающийся сменить поставщика электрической энергии, должен урегулировать отношения по приобретению объемов электрической энергии с новым поставщиком. В то же время новый поставщик должен урегулировать отношения по приобретению указанных выше объемов электрической энергии для целей снабжения нового потребителя с энергосбытовой организацией или гарантирующим поставщиком, который ранее осуществлял снабжение потребителя электрической энергией.

Указанный порядок перехода обусловлен императивными положениями Правил оптового рынка. Так, в соответствии с п. 7 Правил оптового рынка местом исполнения обязательств по поставке являются одна или несколько точек поставки, относящихся к одному узлу расчетной модели и (или) к единому технологически неделимому энергетическому объекту, ограничивающих

территорию, в отношении которой купля-продажа электрической энергии (мощности) на оптовом рынке осуществляется только данным участником оптового рынка, и используемых им для определения и исполнения связанных с поставкой и оплатой электрической энергии (мощности) обязательств. **Таким образом,**

**Формирование единой группы точек поставки для всех энергосбытовых организаций на определенной территории позволит уйти от существующей на данный момент схемы перехода потребителя от одного поставщика к другому**

приобрести электрическую энергию для конечного потребителя на оптовом рынке может только то лицо (гарантирующий поставщик, энергосбытовая организация), за которым зарегистрированы соответствующие группы точек поставки. Следовательно, для того чтобы принять нового потребителя на обслуживание энергосбытовая организация вынуждена покупать необходимые такому потребителю объемы электрической энергии у прежнего поставщика по ценам и условиям розничного рынка. Юридическая и экономическая абсурдность данных мероприятий подрывает основной принцип реформы – формирование

конкурентного рынка, основанного на свободе выбора поставщика электрической энергии.

Формирование единой группы точек поставки для всех энергосбытовых организаций на определенной территории позволит уйти от существующей на данный момент схемы перехода потребителя от одного поставщика к другому.

Целевая модель розничного рынка также затрагивает вопросы ценообразования. Разработчики концепции указывают на то, что цена должна быть известна потребителю заранее, как следствие необходимо развитие долгосрочных договоров на оптовом и розничных рынках электрической энергии (мощности).

В соответствии с революционной моделью розничного рынка каждая энергосбытовая компания обязана опубликовать как минимум два вида цен: фиксированную и гарантированную. Фиксированная и гарантированная цены призваны заменить собой предельные уровни нерегулируемых цен.

При этом гарантированная цена рассчитывается оператором оптового рынка до начала периода поставки и является единой для всех энергосбытовых компаний региона. Гарантированная цена используется при оплате бездоговорного потребления электрической энергии, а также при вынужденном переходе на обслуживание к новой энергосбытовой организации, например, в случае банкротства собственной энергосбытовой организации.

Фиксированная (объявленная) цена формируется энергосбытовой организацией самостоятельно на основе собственного пакета двусторонних договоров, прогноза цен на электрическую энергию и других факторов. Фиксированная (объявленная) цена используется при расчетах в рамках договоров

энергоснабжения (купли-продажи, поставки электрической энергии) и должна быть объявлена до начала периода поставки.

При этом необходимо учитывать, что для реализации указанных положений рассматриваемой концепции необходимо коренным образом изменить систему ценообразования оптового и розничного рынка, так как в настоящее время нерегулируемые цены розничного рынка формируются постфактум на основе трансляции цен оптового рынка. Также необходимо учитывать, что предварительное установление цен на электрическую энергию может привести к значительным убыткам энергосбытовых компаний. *Принцип предварительного определения цен розничного рынка* должен сопровождаться адекватными механизмами компенсации выпадающих доходов энергосбытовых компаний. Указанные механизмы в настоящее время реализуются в рамках установления тарифов на электрическую энергию. Также не вполне ясна экономическая обоснованность разделения цен розничного рынка на гарантированные и фиксированные. Так, стоимость электрической энергии ставится в зависимость от юридических оснований ее потребления (потребление в рамках договора или бездоговорное потребление), что представляется необоснованным с точки зрения ценообразования.

*Основой коммерческой инфраструктуры розничного рынка* в соответствии с целевой моделью розничного рынка должна стать фигура регистратора.

По замыслу разработчиков концепции регистратор должен аккумулировать информацию о договорах, заключенных между энергосбытовыми организациями и потребителями электрической энергии, а также должен курировать процесс заключения и расторжения договоров,

заключаемых в процессе функционирования розничного рынка. Также на регистратора возлагаются функции организатора коммерческого учета: собирать и обрабатывать данные коммерческого учета, а также распределять обязательства по единой группе точек поставки. При этом на начальном этапе реализации це-

**Необходимо отметить, что появление фигуры регистратора (оператора коммерческого учета) является одним из наиболее спорных моментов концепции целевой модели розничного рынка**

левой модели розничного рынка осуществление функций регистратора (оператора коммерческой инфраструктуры) может быть возложено на сетевые организации.

При этом необходимо учитывать, что создание нового субъекта розничного рынка потребует внесения соответствующих изменений в Федеральный закон «Об электроэнергетике», который в настоящее время содержит закрытый перечень субъектов розничных рынков, среди которых регистратор (оператор коммерческого учета) розничного рынка отсутствует.

В качестве альтернативы обособления функций регистратора

(оператора коммерческого учета) и создания самостоятельного субъекта, целевая модель розничного рынка предусматривает возможность осуществления указанной деятельности гарантирующим поставщиком. С учетом основных положений революционной концепции о публичности деятельности каждой энергосбытовой организации, функция регистратора (оператора коммерческого учета), очевидно, должна стать основной отличительной чертой гарантирующего поставщика. Гарантирующий поставщик при таком подходе должен фиксировать потребителей, перешедших на обслуживание к энергосбытовым организациям, а также должен распределять обязательства на оптовом рынке электрической энергии с учетом данных коммерческого учета.

Необходимо отметить, что появление фигуры регистратора (оператора коммерческого учета) является одним из наиболее спорных моментов концепции целевой модели розничного рынка.

Целесообразность создания оператора, распределяющего обязательства по единой группе точек поставки энергосбытовых организаций, на уровне розничного рынка вызывает много вопросов как функционального, так и организационного характера. Так, создание единой группы точек поставки энергосбытовых организаций, по замыслу разработчиков концепции, не отменяет необходимости закрепления обязательств участников оптового рынка за узлами расчетной модели оптового рынка. В этой связи остается неясным, о каком распределении обязательств идет речь на уровне розничных рынков.

Согласно концепции целевой модели розничного рынка регистратор (оператор коммерческого учета) должен ежемесячно собирать и аккумулировать данные коммерческого



учета субъектов розничного рынка и передавать указанные данные смежной стороне по договору энергоснабжения (купли-продажи, поставки электрической энергии), договору оказания услуг по передаче электрической энергии. Вмешательство регистратора в договорные отношения участников розничного рынка, в процесс исполнения обязательств по договорам представляется крайне неоправданным. Вопросы коммерческого учета (требования к приборам учета, определение порядка снятия и передачи показаний, закрепление расчетного метода и т. д.) регулируются в рамках двусторонних договоров и являются прерогативой сторон договора.

**Эволюционная концепция целевой модели розничного рынка электроэнергетики (мощности)**<sup>4</sup> разработана авторским коллективом группы энергетических компаний в качестве альтернативы революционной концепции НП «Совет рынка».

*Основными задачами целевой модели розничного рынка* согласно эволюционной концепции являются:

– развитие конкуренции на розничном рынке электроэнергии (мощности) посредством обеспечения свободного перехода потребителей к любой энергосбытовой компании;

– эволюция института гарантирующих поставщиков посредством усиления функции «подхвата» потребителей и сведения баланса по группе точек поставки гарантирующего поставщика.

Эволюционная концепция основана на принципиальном отказе от революционных преобразований розничного рынка и сохранении института гарантирующих поставщиков при изменении его содержательного наполнения.

Одним из основных положений эволюционной концепции целевой модели является функциональная

модификация института гарантирующих поставщиков.

В соответствии с эволюционной концепцией в целях осуществления функций сведения баланса электроэнергии (мощности) от точек поставки на оптовом рынке до точек поставки розничных потребителей статус гарантирующих поставщи-

**Одним из основных положений эволюционной концепции целевой модели является функциональная модификация института гарантирующих поставщиков**

ков должен быть сохранен за гарантирующими поставщиками – субъектами оптового рынка. Таким образом, гарантирующий поставщик в рамках целевой модели должен выполнять две основные функции: осуществлять сведение баланса по группе точек поставки и осуществлять сбытовую деятельность.

При этом разработчики концепции отказались от идеи конкурсов на получение статуса гарантирующего поставщика. Необходимо отметить, что из-за отсутствия нормативной базы указанные конкурсы в рамках переходного периода реформы так и не были проведены. В соответствии с эволюционной концепцией

статус гарантирующего поставщика сохраняется за гарантирующими поставщиками – субъектами оптового рынка и передача статуса от действующего гарантирующего поставщика к иной организации возможна только при наступлении следующих обстоятельств: лишение гарантирующего поставщика статуса субъекта оптового рынка, банкротство, добровольный отказ от статуса, несоответствие требованиям, предъявляемым к гарантирующим поставщикам, в том числе неудовлетворение критериям качества обслуживания потребителей. При этом передача статуса должна осуществляться на основании конкурса.

Для создания полноценной конкуренции на розничном рынке должна быть создана возможность покупки электрической энергии в рамках единой группы точек поставки для нескольких энергосбытовых компаний. Указанное положение объединяет революционную и эволюционную концепции. При этом территорией охвата единой группы точек поставки является зона деятельности гарантирующего поставщика – субъекта оптового рынка. Гарантирующий поставщик осуществляет сведение баланса по единой группе точек поставки по своей зоне деятельности, размер обязательств других энергосбытовых компаний, осуществляющих покупки электрической энергии на оптовом рынке для своих потребителей в границах единой группы точек поставки, определяется на основании показаний приборов учета таких энергосбытовых компаний и вычитается из объема обязательств гарантирующего поставщика.

Более того, эволюционная концепция целевой модели предполагает создание среднеоптовой биржи электрической энергии. Обязанность проводить биржевые торги также возлагается на гарантирующего



поставщика. Гарантирующий поставщик обязан проводить биржевые торги для потребителей и независимых энергосбытовых компаний, по итогам которых будут заключаться среднесрочные контракты на поставку электрической энергии. При этом потребитель сможет в течение определенного периода времени приобретать электроэнергию по более выгодной цене, в свою очередь выгода гарантирующего поставщика будет заключаться в том, что потребитель в период действия биржевого контракта гарантированно остается на обслуживании у гарантирующего поставщика. Институт среднеоптовой биржи позволит в полной мере реализовать механизмы рыночного формирования цен на электрическую энергию, что представляется особо важным в условиях отказа от государственного регулирования цен на электрическую энергию. Также создание среднеоптовой биржи должно положительно сказаться на состоянии конкурентной среды розничного рынка.

Подходы эволюционной концепции к решению вопросов ценообразования в условиях отсутствия государственного регулирования цен на электрическую энергию также существенно отличаются от подходов, разработанных в рамках революционной концепции НП «Совет рынка».

Цены на электрическую энергию, приобретаемую у гарантирующего поставщика, согласно эволюционной концепции складываются из **следующих слагаемых**:

- цена покупки электрической энергии на оптовом рынке;
- тариф на услуги по передаче электрической энергии;
- сбытовая надбавка гарантирующего поставщика.

При этом эволюционная концепция предусматривает два возможных

варианта определения сбытовой надбавки:

- уполномоченным органом утверждается предельный уровень сбытовой надбавки по группам потребителей в процентном отношении к конечной цене или цене покупки электрической энергии на оптовом рынке;

**Энергосбытовые  
организации согласно  
эволюционной концепции  
вправе (но не обязаны)  
предложить любое  
ценовое меню для любой  
группы потребителей**

- сбытовая надбавка определяется гарантирующим поставщиком самостоятельно, при этом злоупотребления в сфере ценовой политики отслеживаются федеральной антимонопольной службой.

**Первый вариант** определения сбытовой надбавки существенно облегчит процесс доказывания экономической обоснованности применяемых гарантирующим поставщиком цен по делам о взыскании задолженности за потребленную электрическую энергию. Необходимо учитывать, что указанная категория дел составляет основную массу судебных споров с участием гарантирующих поставщиков,

и необходимость экономического обоснования цены по каждому судебному спору существенно осложнит процедуру судебного взыскания задолженности за потребленную электрическую энергию. Антимонопольный контроль за установлением сбытовых надбавок, безусловно, должен иметь место, однако процедура антимонопольного контроля не может обеспечить должного уровня оперативности, большинство нарушений выявляются постфактум, что неприемлемо для сферы ценообразования в условиях ежемесячного осуществления расчетов за электрическую энергию.

Энергосбытовые организации согласно эволюционной концепции вправе (но не обязаны) предложить любое ценовое меню для любой группы потребителей. Ценовые предложения энергосбытовых организаций не регулируются, естественными ограничителями для энергосбытовых организаций являются цены, установленные гарантирующим поставщиком.

**Концепция оптового и розничного рынков электроэнергии (ОАО «ОЭСК»)**<sup>5</sup> предполагает, что изменения существующей модели должны касаться усиления конкуренции и упорядочения оплаты электрической энергии.

Главной идеей указанной концепции является сохранение роли и упрочнение статуса гарантирующего поставщика. Необходимость усиления роли гарантирующего поставщика обусловлена наличием социальной функции в рамках сбытовой деятельности. Целевая модель розничного рынка, согласно концепции ОАО «ОЭСК», нуждается в механизме, который позволит добросовестному плательщику, что бы ни случилось в окружающей его среде, стабильно получать электрическую энергию. Институт гарантирующих поставщиков должен

стать таким инструментом в условиях отсутствия государственного регулирования сбытовой деятельности и развития конкуренции на розничном рынке.

Согласно рассматриваемой концепции целевой модели розничного рынка конкурентные региональные энергосбытовые компании объединяют под собой потребителей, образуя «розничные группы точек поставки». При этом региональные энергосбытовые компании состоят в прямых договорных отношениях с гарантирующим поставщиком. Электрическая энергия, приобретаемая на оптовом рынке гарантирующим поставщиком, продается на рознице региональным энергосбытовым компаниям. При этом цена продажи электрической энергии складывается из следующих составляющих: цена покупки на оптовом рынке, плата за транспортировку и инфраструктуру, сбытовая надбавка.

При этом необходимо учитывать, что согласно концепции розничного

рынка ОАО «ОЭСК» цена, по которой осуществляется реализация электрической энергии потребителям розничного рынка, состоит из тех же составляющих (цена покупки на оптовом рынке, плата за транспортировку и инфраструктуру, сбытовая надбавка). По замыслу разработчиков концепции варьироваться должна сбытовая надбавка гарантирующего поставщика. Так, сбытовая надбавка, применяемая при реализации электрической энергии региональным энергосбытовым компаниям, должна быть ниже сбытовой надбавки, применяемой при расчетах с обычными потребителями.

При этом расчеты с населением и бюджетными потребителями должны осуществляться с применением регулируемых тарифов.

Концепция целевой модели розничного рынка электрической энергии, разработанная ОАО «ОЭСК», прежде всего, ориентирована на гарантирующих поставщиков.

При этом разработчики концепции целевой модели указывают на необходимость усиления контроля за профессиональными участниками розничного рынка: введение системы лицензирования и жесткий контроль лицензии, утверждение руководителей энергетических компаний и развитие системы страхования предпринимательских рисков на розничном рынке.

**Подводя итог рассмотрения трех основных концепций целевой модели розничных рынков электроэнергетики**, следует подчеркнуть, что ведущие агенты указанных рынков далеки от консенсуса по ключевым направлениям их совершенствования. Вместе с тем, концепция, предлагаемая некоммерческим партнерством «Совет рынка», как представляется, может служить ориентиром, с помощью реализации которого отрасль получит необходимый импульс развития в постреформенный период. **■**

<sup>1</sup> Федеральный закон «Об особенностях функционирования электроэнергетики и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «Об электроэнергетике» от 26.03.2003 г. №36-ФЗ. // Собрание законодательства РФ. 2003. № 13. Ст. 1178.

<sup>2</sup> Постановление Правительства РФ «О правилах оптового рынка электрической энергии (мощности) переходного периода» от 24 октября 2003 г. № 643. // Собрание законодательства РФ. 2003. № 44. Ст. 4312.

<sup>3</sup> Официальный сайт ФСТ России. Презентация Н. В. Невмержицкой: Концепция целевой модели розничных рынков электрической энергии и мощ-

ности – ключевые изменения. // <http://www.fstrf.ru/about/meeting/31>.

<sup>4</sup> Официальный сайт ФСТ России. Презентация Е. И. Фатеевой: Эволюционная концепция целевой модели розничного рынка электроэнергетики (мощности). // <http://www.fstrf.ru/about/meeting/31>.

<sup>5</sup> Официальный сайт ФСТ России. Презентация А. В. Меркулова: Концепция оптового и розничного рынков электроэнергетики. // <http://www.fstrf.ru/about/meeting/31>.

# Приоритеты энергетической политики Таджикистана: правовые аспекты строительства Рогунской ГЭС

Ш. М. Исмаилов, доктор юридических наук, профессор, заведующий кафедрой  
экономического права Института экономики Таджикистана

## Аннотация

*В статье затрагивается острая проблема обеспечения потребностей Таджикистана в энергоресурсах. Автор рассматривает право Таджикистана на строительство Рогунской ГЭС с точки зрения современного международного права. Обосновывается необходимость сближения законодательства и правовых актов государств центрально-азиатского региона, регулирующих внутренние и межгосударственные водные отношения, и совместной выработки позиций, учитывающих интересы всех сторон.*

## Ключевые слова

*Водные ресурсы; трансграничные воды; водное соглашение.*

С первых дней достижения государственной независимости в Таджикистане усиленное внимание уделяется развитию энергетики, в первую очередь гидроэнергетики, поскольку без обеспечения энергетической независимости невозможно создать условия для социально-экономического развития страны и снижения бедности ее населения. Объективные предпосылки такой политики основаны на том, что Таджикистан обладает значительными запасами гидроэнергетических ресурсов (8-е место мире и 1-е среди стран Центральной Азии), основная часть водных ресурсов региона Центральной Азии формируется в Таджикистане (53%)<sup>1</sup>. Общие потенциальные запасы гидроэнергоресурсов составляют 527 млрд кВт ч/год (из них технически пригодных 144 млрд кВт ч/год), однако современный уровень производства электроэнергии составляет 7–8% от этого потенциала. Имеются также возможности иных источников энергии<sup>2</sup>: солнечное излучение – 3x10<sup>3</sup> млрд кВт ч/год, энергия ветра – 25–150 млрд кВт ч/год, геотермальная энергия – 450 млрд кВт ч/год.

Однако, несмотря на имеющиеся большие запасы энергетических

ресурсов, Таджикистан импортирует практически все виды энергетических ресурсов, задача обеспечения потребностей страны в энергоресурсах стоит весьма остро и является одной из причин длительного сохранения бедности населения. Так, в частности, негативное влияние существующего дефицита электроэнергии на все сферы социального и производственного сектора страны (особенно в зимний период), а также намечаемые в связи с этим меры государственной политики отражены в Национальной стратегии развития Республики Таджикистан на период до 2015 года, утвержденной постановлением Парламента от 28.06.2007 № 704.

Именно поэтому крайне важно для Таджикистана построить Рогунскую ГЭС – самую крупную ГЭС из каскада на реке Вахш и таким образом не только покрыть внутренний дефицит электроэнергии, но и сформировать условия для развития национального производства, а также экспорта электроэнергии в соседние Иран, Афганистан и Пакистан. Следует отметить, что в 2009 году при содействии российских инвесторов завершено строительство Сангтудинской ГЭС-1, в текущем году при

содействии иранских инвесторов намечается завершение строительства Сангтудинской ГЭС-2, которые могут лишь частично смягчить энергодефицит на юге страны.

Восстановление внутреннего производства, увеличение количества рабочих мест внутри страны способно также снизить потребность в вынужденной внешней трудовой миграции населения страны за счет создания благоприятных условий для развития малого и среднего предпринимательства.

Имеется ли у Таджикистана право построить ГЭС на своей территории, требуются ли какие-либо соглашения в этом случае? В соответствии со своей Конституцией и Уставом ООН Таджикистан является суверенным государством, поэтому имеет право в рамках и с учетом международных соглашений, которые он подписал или к которым присоединился, осуществлять на своей территории любые виды хозяйственной деятельности, самостоятельно использовать имеющиеся природные ресурсы.

Следует отметить, что до принятия Таджикистаном решения достройки Рогунской ГЭС собственными силами предшествовали

долгие годы переговоров с различными странами и международными организациями по данному вопросу. Но при этом, судя по имеющимся данным, партнеры, изъявившие желание осуществить достройку данной ГЭС ориентировались не на помощь Таджикистану, а на усиление своих экономических и политических позиций в Центральной Азии, получение доступа к крупнейшему промышленному объекту Таджикистана – Таджикскому алюминиевому заводу, а также к возможности экспорта дешевой электроэнергии в соседние страны. Этому периоду предшествовали большая работа по поиску Таджикистаном иных серьезных инвесторов, подобных Всемирному Банку, способных профинансировать строительство Рогунской ГЭС, привлечению инвестиций стран, намеренных закупить произведенную на данной ГЭС электроэнергию. До этого периода, несмотря на огромное количество иных внутренних и внешних проблем, Таджикистан изыскивал возможности и ежегодно выделял из своего скудного государственного бюджета сотни миллионов сомони на сохранение и поддержание ранее построенных объектов данной ГЭС.

Свое намерение достроить Рогунскую ГЭС Таджикистан никогда не скрывал, поэтому с первых дней своей независимости обращался за поддержкой для решения данной проблемы в соседние страны и международное сообщество<sup>3</sup>. Уже в 1992 г. было подписано кредитное соглашение между Республикой Таджикистан и Исламской Республикой Пакистан о сотрудничестве в области электроэнергетики (утверждено постановлением правительства от 30.06.1992 г. № 314), предусматривающее продолжение работ по строительству Рогунской ГЭС и ЛЭП до границы с данной страной, как с будущим покупателем

электроэнергии. Однако сложившаяся ситуация не позволила довести проект до завершения.

В 2004 году подписано Соглашение о долгосрочном сотрудничестве между правительством Республики Таджикистан и ОАО «Русский алюминий» (утверждено постановлением Правительства Рес-

**В результате то, что  
желание достроить  
Рогунскую ГЭС в  
настоящее время  
превратилось в  
национальную идею,  
основано не на  
сиюминутном желании  
руководства страны, а на  
потребности и воле всего  
населения страны, всего  
таджикского народа**

публики Таджикистан от 06.06.2005 № 194), предусматривающее завершение строительства первого этапа Рогунской ГЭС, а также инвестиции в алюминиевую, химическую промышленности Таджикистана и иные направления сотрудничества. В целях добрососедства, проявляя добрую волю правительство Таджикистана в 2007 г. обратилось к Всемирному Банку с просьбой провести новую технико-экономическую экспертизу проекта Рогунской ГЭС. Однако в связи с потребностью в огромном инвестировании, важностью проекта главным образом для решения внутренних социальных целей страны, длительными сроками

строительства и окупаемости проекта без формирования международного консорциума и привлечения иных инвесторов завершить строительство ГЭС было сложно. Официальные предложения правительства страны о сотрудничестве и присоединении к такому консорциуму по строительству Рогунской ГЭС были направлены во все страны региона и международные организации.

В результате – желание достроить Рогунскую ГЭС в настоящее время превратилось в национальную идею, основанную не на сиюминутном желании руководства страны, а на потребности и воле всего населения страны, всего таджикского народа, который просто хочет выжить и перестать быть бедным в сложившихся тяжелых экономических и политических условиях, используя данные Богом гидротехнические возможности для производства дешевой электроэнергии для своих потребностей.

Не уверен, что в мире найдется хотя бы один объективный политик или специалист, который откажет в подобном желании таджикскому или любому иному народу. Ведь пользуются же наличием доступа к морю, сокращающим транспортные расходы и дающим возможность использовать рыбные промыслы все прибрежные страны мира? В условиях энергетического кризиса именно благодаря своим национальным достояниям, в том числе данным Богом месторождениям угля, золота, нефти и газа, обязаны своим благосостоянием соседние страны. Ведь созданы в некоторых государствах для внутренних сельскохозяйственных потребностей водные каналы и искусственные озера на протяжении всего стока среднеазиатских рек.

Хочет ли Таджикистан посредством реализации своего рогунского проекта оказать негативное влияние



на какую-либо другую страну или навредить своим соседям? Ответ может быть один: нет. Наша страна всего лишь хочет получить выгоду от использования имеющихся на ее территории водных ресурсов.

Таджикистан до сих пор еще ни разу не проявлял каких-либо амбиций даже в рамках своего региона. Более того, наша страна, находящаяся в центре евроазиатского континента и не имеющая доступа к морю, находится в полной транспортной зависимости от своих соседей, ее внутренний рынок зависит от завоза зерна, нефтепродуктов и других жизненно важных товаров и транзита через соседние страны.

Поэтому любое непонимание, связанное с действием того или иного государства, приводит к росту предпринимательских рисков в нашей стране, а также повышению потребительских цен на внутренних рынках. Всем известно, что винома- териалы, ежегодно эшелонами выво- зимые в советский период из Тад- жикистана в Россию, из-за транс- портных ограничений в соседних с Таджикистаном странах были огра- ничены к экспорту, что привело к убыточности целой отрасли сель- ского хозяйства. Такого рода визо- вые и иные ограничения в отноше- нии иностранных граждан приво- дят к отдалению народов наших го- сударств, утере прежней дружбы и доверия между ними.

**Таким образом**, в соответствии со своей Конституцией и иным на- циональным законодательством, Таджикистан имеет полное право на возведение на своей территории Рогунской ГЭС и воспользование производимой электроэнергией для нужд всего народа.

Для рассмотрения прав Таджи- кистана на строительство Рогунской ГЭС с точки зрения современного международного права необходим краткий анализ всех международных

многосторонних и двусторонних водных соглашений и договоров, в том числе водных соглашений между странами Центральной Азии, а также иными странами.

Основным правом всех госу- дарств в соответствии с междуна- родным правом является право сво- бодного распоряжения природны-

**Таджикистан до сих пор  
еще ни разу не проявлял  
каких-либо амбиций  
даже в рамках своего  
региона**

ми ресурсами, в том числе водой. Как отмечает профессор А. Я. Капу- стин: «Это право является неоспо- римым, неотъемлемым и постоян- ным, поскольку вытекает из суве- ренитета государства над ресурса- ми, расположенными в пределах его государственной территории»<sup>4</sup>. Та- кое право определено в целом ря- де международных правовых актов ООН, резолюциях Генеральной А- самблеи ООН, а также в принятых международных актах договорного характера.

По данным ООН за всю историю было заключено более 3600 между- народных соглашений, имеющих от- ношение к воде. Хотя многие из них

касались вопросов судоходства, раз- граничения границ и рыболовства, с середины 19-го века было приня- то не менее 400 соглашений, регу- лирующих использование воды как природного ресурса. Несмотря на значительное число действующих международных договоров по вопро- сам использования трансграничных вод, до недавнего времени не бы- ло универсального международно- правового акта, систематизирующе- го основные принципы и нормы по- ведения государств в этой области международных отношений, или, иначе говоря, «международного пра- ва водных ресурсов».

На основе изучения междуна- родных договоров, обычаев, между- народной судебной практики про- фессиональная неправительствен- ная международная организация – Ассоциация международного пра- ва (АМП) разработала и приняла на своей сессии в Хельсинки в 1966 г. «Правила пользования водами меж- дународных рек», получившие на- звание Хельсинкских правил. Ос- новопологающей нормой правового режима трансграничных вод являет- ся принцип «разумного и справедли- вого использования», согласно кото- рому каждое государство бассейна имеет право в пределах своей терри- тории на разумную и справедливую долю в получении выгод от пользо- вания водами этого бассейна. При- менительно к строящейся Рогун- ской ГЭС следует отметить, что на- шей страной, на которую приходит- ся примерно 60% стока воды Цент- ральной Азии, потребляется около 8–10% этой воды, тогда как сосед- няя страна потребляет 70–80% во- ды, что не свидетельствует о «раз- умном и рациональном использо- вании» воды.

Во времена единого союзного го- сударства все водохранилища Цен- тральной Азии работали главным образом в ирригационном режиме

для развития сельскохозяйственного производства стран–водопотребителей и в совокупности с более мелкими водохранилищами обеспечивали степень зарегулированности стока (поскольку энергетические и иные потребности центрально-азиатских республик обеспечивались за счет перетока электроэнергии и поставок товаров из других регионов). В условиях суверенитета страны–владельцы водохранилищ, теряющие возможность производства дешевой электроэнергии посредством водохранилищ как для внутренней потребности, так и на экспорт, должны получать соответствующее возмещение.

Хотя указанные правила являются чисто рекомендательными, не имеющими какой-либо обязательной для государств правовой силы, их принято рассматривать как отражение обычного международного права, сложившегося в результате весьма длительной практики государств. Эти правила во многом легли в основу большого числа соглашений, включая единственный универсальный договор в этой области – Конвенцию ООН о несудоходном использовании международных водотоков 1997 г.

**Основополагающие нормы международного права водных ресурсов** в целом – принцип разумного и справедливого использования вод международного водотока и принцип непричинения значительного ущерба другому государству водотока – получили в Конвенции дальнейшее развитие и конкретизацию. Наряду с ними в этом документе содержатся другие важные нормы, такие как общее обязательство сотрудничества при использовании международного водотока, включая обмен информацией, процедурные обязательства уведомления и консультаций при планировании мер, способных вызвать значительные

неблагоприятные последствия для других государств водотока, положения, касающиеся защиты и сохранения экосистем водотока, мирного разрешения международных споров и т. д.

В силу рамочной природы Конвенции ее положения имеют весьма общий характер и предназначе-

**В силу рамочной природы Конвенции ее положения имеют весьма общий характер и предназначены, прежде всего, служить своего рода моделью при разработке более детальных соглашений по конкретным водотокам**

ны, прежде всего, служить своего рода моделью при разработке более детальных соглашений по конкретным водотокам с учетом специфических обстоятельств и потребностей того или иного бассейна либо региона. **Ключевым обязательством прибрежных сторон** является заключение двусторонних, многосторонних соглашений или других договоренностей в отношении конкретных разделяемых ими водотоков. Подобно другим соглашениям рамочного типа, правовой режим, установленный Водной конвенцией (Хельсинкская водная конвенция ЕЭК ООН 1992 г.), находится в постоянном развитии, в частности путем

принятия дополняющих Конвенцию юридически обязательных международно-правовых актов – протоколов, а также других нормативных актов рекомендательного характера – разного рода руководств и рекомендаций.

Нормы водопотребления после развала СССР были сохранены соглашением о сотрудничестве в сфере совместного управления использованием и охраной водных ресурсов международных источников, подписанные всеми центрально-азиатскими государствами (Алма-ата, 18 февраля 1992 г.). На основе соглашения для управления водными ресурсами Аральского моря создан совместный орган – Межгосударственная координационная водохозяйственная комиссия (МКВК), устанавливающая лимиты вододеления и фактически осуществляющая политику водопользования.

В Нукусской декларации, подписанной 20 сентября 1995 г. главами пяти государств, зафиксированы обязательства по соблюдению договоров, соглашений советского периода, где записано: «Мы согласны с тем, что центрально-азиатские государства признают ранее подписанные и действующие соглашения, договоры и другие нормативные акты, регулирующие взаимоотношения между ними по водным ресурсам в бассейне Арала и принимают их к неукоснительному выполнению». Этой декларацией признаются протоколы НТС Министерства водного хозяйства СССР, в которых были утверждены лимиты вододеления, а также уточнения схем комплексного использования рек Сыр-дарья и Аму-дарья, в том числе строительство Рогунской ГЭС на реке Вахш с высотой плотины 335 метров.

17 марта 1998 г. подписано международное Соглашение (по р. Сыр-дарье) по использованию водных

ресурсов государствами Нарыно-Сырдарьинского каскада водохранилищ (НСКВ). В 1999 г. к нему присоединился и Таджикистан. **Таким образом,** созданы все условия для бесконфликтного водodelения между государствами бассейна Аральского моря в целом и Сырдарьи в частности. Здесь МКВК работала достаточно устойчиво и обеспечивала более или менее удовлетворительное распределение воды между ее участниками, хотя имеются проблемы, требующие совместного решения.

Несмотря на то, что между государствами Центральной Азии нет соглашений о сотрудничестве в использовании воды Аму-дарьи, государственные органы Таджикистана в целом полностью исполняли свои обязательства, предусмотренные документами ООН, оповещали

своих соседей о намечаемых водных мероприятиях.

Страны-водопотребители, находящиеся ниже по течению Аму-дарьи, зависят от водной и энергетической политики Таджикистана и Кыргызстана, а также, возможно, Афганистана. Поэтому в связи с принципами водных соглашений ООН указанные государства должны быть заинтересованы в согласованном использовании водных ресурсов этой реки, их делении с учетом международного водного права на основе взаимного уважения и доверия, конструктивного сотрудничества. Подписание соответствующих двух- и многосторонних соглашений позволит всем государствам без эмоций, с подсчетом всех выгод и потерь при исполнении своих экономических и социальных обязательств

конкретизировать взаимные водные отношения.

Ни одно государство региона, скорее всего, не проводило таких детализированных и сложных расчетов выгод и потерь, связанных с водными и энергетическими секторами национальных экономик. Между тем, четкое представление о выгодах и потерях является одним из реально возможных путей сближения позиций и налаживания сотрудничества между государствами по вопросам совместного управления водными и энергетическими ресурсами.

Для достижения этих целей необходимо сближение законодательства и правовых актов государств центрально-азиатского региона, регулирующих внутренние и межгосударственные водные отношения, совместная выработка позиций, учитывающих интересы всех сторон. **■**

<sup>1</sup> Концепция развития топливно-энергетического комплекса Республики Таджикистан, одобренная постановлением Правительства Республики Таджикистан от 03.08.2002 № 318.

<sup>2</sup> Ахмедов Х., Каримов Х. Возобновляемые источники энергии. // Народная газета, № 5 (19663), 28 января 2009 г.

<sup>3</sup> Арифов Х.О., Арифова П.Х. Освоение гидроэнергетических ресурсов Таджикистана и некоторые правовые вопросы водопользования в бассейне Арала. // Энергетическое право. 2009. № 2. С. 55-61.

<sup>4</sup> Капустин А.Я. Право на водные энергетические ресурсы в современном международном праве. – Сборник тезисов Международной конференции по сокращению стихийных бедствий, связанных с водой. – Душанбе, 2008. С. 58-60.

## Правовые аспекты инвестирования в топливно-энергетический комплекс государств–участников Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС)

Р. А. Курбанов, доктор юридических наук, профессор кафедры предпринимательского (хозяйственного) права МГЮА, ведущий научный сотрудник Сектора предпринимательского права ИГПРАН

### Аннотация

Углубление экономической интеграции в рамках ЕврАзЭС наиболее успешно осуществляется в сфере топливно-энергетического комплекса. В статье рассмотрены основные документы государств–участников ЕврАзЭС, регулирующие отношения, складывающиеся в сфере иностранных инвестиций в топливно-энергетический комплекс.

### Ключевые слова

ЕврАзЭС; Таможенный союз; Россия; Казахстан; Беларусь; Туркменистан; Узбекистан; Гражданское законодательство; юридические лица; иностранные инвестиции; недропользование; соглашения о разделе продукции; концессии; нефтегазовое законодательство.



Рашат КУРБАНОВ

Международная интеграция перспективна на региональном уровне – именно там ее успехи наиболее очевидны. Близость географического положения не способствует появлению взаимоисключающих различий в их правовых системах, что существенно упрощает экономическую интеграцию и унификацию законодательства. В особенности это касается законодательства, регулирующего в той

или иной степени иностранные инвестиции.

На территории бывшего СССР удачным примером такого рода интеграции является Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС).

Начало ЕврАзЭСс было положено заключением 6 января 1995 г. Соглашения о Таможенном союзе между Российской Федерацией и Республикой Белоруссия. 20 января 1995 г. к ним присоединилась Республика Казахстан, а 29 марта 1996 г. – Киргизская Республика<sup>1</sup>. 29 марта 1996 г. Российская Федерация, Республика Белоруссия, Республика Казахстан и Киргизская Республика заключили Договор об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях<sup>2</sup>. В 1999 г. к Договору присоединилась Республика Таджикистан.

10 октября 2000 г. президентами Белоруссии, Казахстана, Киргизии, России и Таджикистана был подписан Договор об учреждении Евразийского экономического сообщества<sup>3</sup>. В январе 2006 г. членом ЕврАзЭС стал Узбекистан. 13 мая

2002 г. к Сообществу в качестве наблюдателей присоединились Молдавия и Украина. 28 апреля 2003 г. такой же статус получила Армения.

Основными направлениями интеграции в соответствии с Договором между Республикой Белоруссия, Республикой Казахстан, Киргизской Республикой и Российской Федерацией об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях от 29 марта 1996 г. должны были стать: **а)** согласование основных направлений, этапов и сроков проводимых экономических реформ; **б)** создание необходимых условий функционирования общего рынка; **в)** равно благоприятные условия для свободной экономической деятельности хозяйствующих субъектов государств–участников; **г)** равенство прав на приобретение: имущества в собственность, владение, пользование и распоряжение им на территории любого из этих государств в соответствии с их национальным законодательством; **д)** создание единой модельной нормативной базы гражданского законодательства



и государственного регулирования экономики.

В силу объективных обстоятельств углубление экономической интеграции в рамках ЕврАзЭС наиболее успешно осуществляется именно в сфере топливно-энергетического комплекса, поскольку добыча, переработка и транспортировка энергоносителей является основной статьей доходов бюджетов стран-участниц ЕврАзЭС.

Законодательство России, касающееся иностранных инвестиций в сфере топливно-энергетического комплекса, подверглось за период существования ЕврАзЭС весьма существенным изменениям. Федеральный закон от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» в целом сохранил преемственность по вопросу определения круга иностранных инвесторов, внося в него незначительные поправки<sup>4</sup>. Дальнейший ход развития законодательства об иностранных инвестициях привел к принятию Федерального закона от 30 декабря 1995 г. № 225-ФЗ «О соглашениях о разделе продукции». Указом Президента РФ от 28 августа 1996 г. № 12751 Указ Президента РФ от 24 декабря 1993 г. № 2285 «Вопросы соглашений о разделе продукции при использовании недр» был признан утратившим силу. Заметим, что три соглашения, реализуемые в настоящее время, были подписаны до вступления в силу Закона «О соглашениях о разделе продукции»<sup>5</sup>. Двусторонние соглашения между Правительством Российской Федерации и правительствами иностранных государств о поощрении и взаимной защите капиталовложений заключались на основе типового соглашения, утвержденного Постановлением Правительства РФ от 11 июня 1992 г. № 3954. Дальнейший ход развития законодательства привел

к утверждению нового типового соглашения. Оно было одобрено Постановлением Правительства РФ от 9 июня 2001 г. № 4565. В целом можно сделать вывод о том, что формировавшееся с начала 90-х годов прошлого столетия инвестиционное законодательство не предусматривало каких-либо существенных

**В силу объективных обстоятельств углубление экономической интеграции в рамках ЕврАзЭС наиболее успешно осуществляется именно в сфере топливно-энергетического комплекса, поскольку добыча, переработка и транспортировка энергоносителей является основной статьей доходов бюджетов стран-участниц ЕврАзЭС**

особенностей осуществления иностранных инвестиций в нефтегазовую промышленность. Среди немногих исключений из общего правового режима иностранного инвестирования можно назвать проанализированный в параграфе особый порядок регистрации предприятий с иностранными инвестициями в этой сфере. Кроме того, в данный период стало складываться законодательство о соглашениях о разделе продукции, которое в настоящее время нацелено на привлечение иностранных инвестиций именно в нефтегазовый сектор.

Федеральные законы от 29.04.2008 № 57-ФЗ «О порядке

осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства» и № 58-ФЗ (изменивший положения в том числе Закона РФ «О недрах» 1992 г.) существенно изменили правовой режим недропользования. Если ранее российское законодательство не дифференцировало правовой режим пользования недрами в зависимости от типа добываемых полезных ископаемых, то с вступлением в силу Федеральных законов №№ 57-ФЗ и 58-ФЗ эта ситуация изменилась<sup>6</sup>.

Основополагающим документом, регулирующим отношения складывающиеся в сфере иностранных инвестиций на территории Республики Казахстан, является Конституция Республики Казахстан, принятая на республиканском референдуме 30 августа 1995 года (с изменениями и дополнениями по состоянию на 21.05.2007 г.).

Следует особо остановиться на том, что ч. 1 ст. 4 Конституции Республики Казахстан, во-первых, включила в состав действующего права Конституцию и «иные обязательства Республики», а во-вторых, расширила традиционный перечень субъектов правотворчества за счет Конституционного Совета и Верховного Суда Республики<sup>7</sup>. Высокий статус нормативных постановлений Верховного Суда подтверждает и Закон Республики Казахстан «О нормативных правовых актах», который в статье 3 относит их к основным видам нормативных правовых актов<sup>8</sup>. По мнению Г. Сапаргалиева, нормативные постановления Верховного Суда, так же как и Конституционного Совета, «не обладая свойствами нормативного правового акта... признаются актами, обладающими свойствами нормативности... являются структурной частью

действующего права, они формируют, развивают действующее право, то есть являются одним из его источников»<sup>9</sup>.

Положениями ст. 74 Конституции Республики Казахстан закреплен приоритет норм Конституции перед нормами международных договоров<sup>10</sup>.

Существенное значение имеет также ст. 6 Конституции о равноправии и признании государственной и частной собственности. Часть 2 данной статьи закрепляет норму о том, что пользование собственностью должно одновременно служить общественному благу. Безусловно закрепление на конституционном уровне нормы о социальной функции собственности вообще (а не только природных ресурсов) можно расценивать исключительно положительно, однако данная норма носит гораздо более бланкетный характер, нежели схожая норма Конституции РФ – субъекты и объекты собственности, объем и пределы осуществления собственниками своих прав, гарантии их защиты определяются законами Республики Казахстан.

Часть 3 ст. 26 запрещает лишение имущества во внесудебном порядке и устанавливает обязанность по равноценному возмещению принудительно изъятого имущества для государственных нужд в исключительных случаях, предусмотренных законом. Исключительность случаев принудительного изъятия имущества предполагает отсутствие иного способа удовлетворения государственных нужд без такого изъятия. Закон не должен допускать возможность принудительного изъятия имущества при наличии альтернативного способа удовлетворения государственных нужд<sup>11</sup>.

Следующим по юридической силе актом, регулирующим отношения в том числе и связанные с иностранными инвестициями,

стал Гражданский кодекс Республики Казахстан (с изменениями и дополнениями по состоянию на 20.01.2010 г.)<sup>12</sup>. Он закрепил более четкие по сравнению с российским ГК границы воздействия ГКРФ на отношения в сфере топливно-энергетического комплекса<sup>13</sup>.

В соответствии с Законом РК

**Конституция Узбекистана  
распространила  
на природные ресурсы  
принцип равноправия всех  
форм собственности,  
ограничившись  
лишь определением  
их в качестве  
общенационального  
богатства и обязанностью  
государства охранять их**

от 07.08.2007 г. № 321-III ГКРК дополнен статьей 193-1, которая посвящена стратегическим объектам<sup>14</sup>. Их нахождение в собственности регулируется Законом Республики Казахстан от 26 июня 1998 г. № 233-I «О национальной безопасности Республики Казахстан»<sup>15</sup>.

Закон РК от 27 декабря 1994 г. № 266-XIII «Об иностранных инвестициях» в настоящий момент утратил силу, поскольку был заменен Законом 2003 г. «Об инвестициях»<sup>16</sup>.

Описание правового регулирования иностранных инвестиций в Республике Узбекистан следует начать с Конституции Республики Узбекистан 1992 г.<sup>17</sup>. Для нее характерен

бланкетный характер закрепляемых ею норм. Статьи 36 и 53 Конституции закрепляют открытый перечень форм собственности, а ст. 54 Конституции ограничивает права собственника необходимостью использования имущества способом, не причиняющим ущерба экологической среде, правам и охраняемым законом интересам граждан, юридических лиц и государства.

Конституция Узбекистана распространила на природные ресурсы принцип равноправия всех форм собственности, ограничившись лишь определением их в качестве общенационального богатства и обязанностью государства охранять их. В части правового регулирования пользования недрами принцип государственной собственности на недра закреплен лишь в Законе Республики Узбекистан «О недрах» 23.09.1994 г. № 2018-XII<sup>18</sup>. Им установлен общий режим недропользования на территории Республики Узбекистан, который в целом аналогичен правовому режиму пользования недрами, установленному российским законом «О недрах».

Пользователями недр могут быть все физические и юридические лица (ст. 20). Согласно Закону РФ «О недрах» физические лица также имеют право осуществлять пользование недрами, лишь зарегистрировавшись в качестве индивидуального предпринимателя. Пользование участками недр осуществляется, как и по российскому законодательству, на базе лицензии. При этом лицензионного соглашения (аналогичного российскому) законом не предусмотрено.

Законодательство Республики Узбекистан хотя и не содержит отдельных нормативных актов в сфере добычи углеводородов (нефти и газа), но относит деятельность по добыче нефти и газа к лицензируемым видам деятельности. Таким

**образом**, по законодательству Республики Узбекистан необходимо получить, **во-первых**, недропользовательскую лицензию, **во-вторых**, лицензию на добычу нефти и газа как на вид деятельности<sup>19</sup>. В соответствии с Положением о лицензировании деятельности по добыче, переработке и реализации нефти, газа и газового конденсата<sup>20</sup> эта деятельность осуществляется только юридическими лицами сроком на 5 лет.

Второй правовой режим недропользования основывается на соглашениях о разделе продукции. Закон Республики Узбекистан от 07.12.2001 г. № 312-II «О соглашениях о разделе продукции»<sup>21</sup>. В соответствии со ст. 3 данного акта соглашение о разделе продукции – это договор, в соответствии с которым Республика Узбекистан предоставляет иностранному инвестору на возмездной основе и на определенный срок исключительные права на поиски, разведку месторождений и добычу полезных ископаемых на участке недр, указанном в соглашении, и на ведение связанных с этим работ, а инвестор обязуется осуществить проведение указанных работ за свой счет и на свой риск. Предметом СРП являются участки недр, определенные Кабинетом Министров Республики Узбекистан, где отсутствуют доказанные запасы полезных ископаемых, требующие для проведения геологоразведочных работ больших финансовых ресурсов, привлечения передовых технологий и техники.

Наконец, еще одним основанием предоставления права пользования недрами по законодательству Республики Узбекистан является концессия в соответствии с Законом Республики Узбекистан от 30.08.1995 г. № 110-I «О концессиях». Согласно данному акту концессия представляет собой разрешение, выдаваемое от имени государства

иностранному инвестору на осуществление определенного вида хозяйственной деятельности, связанной с предоставлением ему имущества, участков земли и недр на основе заключения концессионного договора. По нашему мнению, концессионный режим является отдельным, третьим правовым режимом пре-

**Общие условия осуществления инвестиционной деятельности в Республике Беларусь ее стимулирование и государственная поддержка, защита прав инвестора на территории Республики Беларусь, определяются положениями Инвестиционного кодекса Республики Беларусь от 22 июня 2001 г. № 37-З25 (ИК РБ)**

доставления и пользования недрами по законодательству Республики Узбекистан.

Важнейшим актом, регулирующим отношения в сфере иностранных инвестиций на территории Республики Беларусь является Конституция Республики Беларусь от 15 марта 1994 г. № 2875-XII<sup>22</sup>.

**Необходимо обратить внимание на положения ст. 8 Конституции РБ.** Согласно им Республика Беларусь признает приоритет лишь общепризнанных принципов международного права<sup>23</sup>. Гражданский Кодекс Республики Беларусь от 7 декабря 1998 г. № 218-З<sup>24</sup>, ст. 6, закрепляя приоритет общепризнанных

принципов международного права, не указывает на примат международных договоров перед нормами гражданского законодательства, но включает международные договоры (регулирующие соответствующие отношения) в систему гражданского законодательства Республики Беларусь.

В ст. 51<sup>1</sup> ГК РБ специально оговаривается правовой статус представителя иностранной организации – обособленное подразделение, расположенное на территории Республики Беларусь, осуществляющее защиту и представительство интересов иностранной организации и иные не противоречащие законодательству функции.

Общие условия осуществления инвестиционной деятельности в Республике Беларусь, ее стимулирование и государственная поддержка, защита прав инвестора на территории Республики Беларусь определяются положениями Инвестиционного кодекса Республики Беларусь от 22 июня 2001 г. № 37-З<sup>25</sup> (ИК РБ). Республика Беларусь – единственное государство СНГ, принявшее Инвестиционный кодекс.

Его особенность в том, что он регулирует не только условия инвестиционной деятельности на территории Республики Беларусь, но и направление инвестиций юридических и физических лиц Республики Беларусь на территорию иностранных государств (ст. 6 ИК РБ).

Согласно ИК РБ инвесторами являются лица, осуществляющие деятельность по созданию юридического лица; или приобретающие: а) долю в уставном фонде юридического лица, включая случаи увеличения уставного фонда юридического лица; б) недвижимое имущество; в) ценные бумаги; г) права на объекты интеллектуальной собственности; д) концессии; е) оборудование и иные основные средства.

Глава 10 ИК РБ предусматривает возможность заключения инвестиционного договора между Республикой Беларусь и инвестором (ст. 44 ИК РБ). Кодексом определены существенные условия такого договора; возможность отказа от юрисдикционного иммунитета в отношении споров вытекающих из такого договора; порядок заключения инвестиционного договора; гарантия стабильности условий инвестиционного договора, предполагающая изменение условий инвестиционного договора исключительно на основе взаимного согласия (если иное не предусмотрено самим договором). В отличие от инвестиционного договора предметом договора концессии является исключительность передаваемого права<sup>7</sup>.

Отдельным видом концессионных договоров является согласно ст. 56 ИК РБ концессионный договор об оказании услуг (выполнении работ), в силу которого право собственности на произведенную в соответствии с договором продукцию передается Республике Беларусь. Концессионер за оказанные им услуги (выполненные работы) получает вознаграждение.

Разница между концессионным договором об оказании услуг и концессионным договором о выполнении работ состоит в том, что в первом случае вознаграждение концессионеру выплачивается вне зависимости от достигнутого результата, а во втором – лишь при условии достижения концессионером результата, предусмотренного в концессионном договоре<sup>27</sup>.

**Объектом концессий** может быть право на осуществление отдельных видов деятельности, на которые в соответствии с законодательными актами Республики Беларусь закреплено исключительное право государства, – по решению Президента Республики

Беларусь; недра, воды, леса, земли, а также объекты (в том числе предприятия как имущественные комплексы в целом либо их части), которые в соответствии с законом могут находиться только в собственности государства, – в соответствии с перечнем, утвержденным Президентом Республики Беларусь<sup>28</sup>.

**Разница между концессионным договором об оказании услуг и концессионным договором о выполнении работ состоит в том, что в первом случае вознаграждение концессионеру выплачивается вне зависимости от достигнутого результата, а во втором – лишь при условии достижения концессионером результата, предусмотренного в концессионном договоре**

Заслуживающие внимания положения об инвестиционной деятельности содержит Конституция Туркменистана от 15 августа 2005 г. Она признает в ст. 6 приоритет норм международного права над национальным законом. Кроме того, Конституция 2005 года признает в ст. 9 право частной собственности на землю<sup>29</sup>. При этом, в той же статье оговорена возможность предусмотреть в законодательстве «объекты, являющиеся исключительной собственностью государства»<sup>30</sup>. Закон Туркменистана «Об иностранных инвестициях» № 184-III от 20 марта 2008 г. установил в пп. 1 ст. 1 максимально широкое определение иностранных

инвестиций, однако существенно уточнил это определение, сформировав в ст. 3 закрытый перечень иностранных инвестиций<sup>31</sup>.

Кроме того, к категории предприятий с иностранными инвестициями отнесены только предприятия, принадлежащие иностранному инвестору полностью либо на основе долевого участия с юридическими и физическими лицами Туркменистана (пп. 3 ст. 1).

Закон Туркменистана «О недрах» № 779-XII от 14 декабря 1992 г. закрепил иерархию законодательства Туркменистана о недрах – согласно ст. 2 оно состоит из Закона «О недрах» и принимаемых в соответствии с ним других законодательных актов.

Закон Туркменистана «Об углеводородных ресурсах» 2008 года установил правовые рамки отношений, возникающих в процессе: а) разведки, добычи сырой нефти и природного газа, а также всех производных и добытых вместе с ними компонентов и б) выполнения других видов нефтяных работ на территории Туркменистана, включая туркменский сектор Каспийского моря; и направлен на обеспечение рационального использования углеводородных ресурсов и сохранение природных богатств Туркменистана для будущих поколений.

Режим разведки и добычи углеводородных ресурсов отличается от общего, установленного Законом Туркменистана «О недрах» 1992 года. Кроме того, лицензия на пользование углеводородными ресурсами существенно отличается как правоустанавливающий документ от лицензии по Закону «О недрах» 1992 года – в силу п. 2 ст. 13 Закона «Об углеводородных ресурсах». Порядок выдачи лицензии определяется в соответствии с Законом «Об углеводородных ресурсах», следующий пункт той же



статьи ограничивает круг потенциальных недропользователей по настоящему закону. Иностранному физическому лицу лицензия выдётся при условии его регистрации в Туркменистане в качестве индивидуального предпринимателя, а иностранному юридическому лицу – при условии открытия им филиала в Туркменистане.

Закон Туркменистана «Об углеводородных ресурсах» установил лицензионно-договорную систему пользования углеводородными ресурсами.

Его особенность в том, что лицензия и договор не являются противопоставленными системами. Произошла своего рода конвергенция лицензии и договора. Договор, хотя и не входит в состав лицензии на пользование, не может ей противоречить (ст. 14; пп. 5 п. 1 ст. 15 Закона). Приостановление действия лицензии влечёт приостановление ведения нефтяных работ по договору (п. 4 ст. 19 Закона). Срок действия и условия договора определяются в соответствии с лицензией (ст. 22 Закона).

С другой стороны, течение срока лицензии начинается с момента регистрации договора (п. 7 ст. 16 и п. 2 ст. 23 Закона), одним из оснований прекращения лицензии является расторжение договора по основаниям, предусмотренным договором (пп. 3 п. 1 ст. 18 Закона). Одним из оснований аннулирования лицензии является нарушение сроков начала проведения нефтяных работ, предусмотренных договором (пп. 3 п. 1 ст. 18 Закона). При аннулировании лицензии действие договора прекращается<sup>32</sup>. **Е**

<sup>1</sup> В отличие от России, Республика Беларусь, Республика Казахстан и Республика Узбекистан являются участниками Вашингтонской Конвенции о разрешении инвестиционных споров между государствами и гражданами других государств от 18 марта 1965 г. На основе Вашингтонской конвенции 1965 г. был создан Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС). Следует иметь в виду, что юрисдикция этого Центра распространяется и на споры государств-участников с участием лиц иностранных государств не участвующих в данной Конвенции. Таким образом, спор с участием российских инвесторов также может быть рассмотрен в этом Центре. Собрание законодательства РФ. 1996. № 45. Ст. 5057.

<sup>2</sup> Собрание законодательства РФ. 1997. № 17. Ст. 1915.

<sup>3</sup> Бюллетень международных договоров. 2001. № 12. С. 3-19.

<sup>4</sup> В частности, к потенциальным иностранным инвесторам Федеральным законом от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ отнесены иностранные организации, не являющиеся юридическими лицами. В свою очередь из круга возможных иностранных инвесторов были исключены граждане РФ.

<sup>5</sup> Так, Соглашение «Сахалин-1» подписано 30 июня 1995 г.; «Сахалин-2» – 22 июня 1994 г. Что же касается Соглашения «Харьяга», то оно было подписано через день после одобрения Закона «О соглашениях о разделе продукции» в Совете Федерации и за 10 дней до его подписания Президентом РФ – 20 декабря 1995 г. Кроме того, в силу п. 7 ст. 2 Федерального закона от 30 декабря 1995 г. № 225-ФЗ «О соглашениях о разделе продукции» соглашения, заключенные до вступления его в действие, подлежат исполнению в соответствии с определенными в них условиями. При этом положение данного Федерального закона применяется к указанным соглашениям в той мере, в какой его применение не противоречит условиям таких соглашений.

<sup>6</sup> В новой редакции Закона РФ «О недрах» определены основания придания участкам недр статуса участков недр федерального значения. Основаниями включения их в соответствующий перечень являются, во-первых, вид содержащихся в таких участках полезных ископаемых, во-вторых, количество полезных ископаемых соответствующего вида, в-третьих, расположение таких участков.

<sup>7</sup> В это понятие входят: 1) нормы Конституции Республики Казахстан, 2) законы, соответствующие Конституции Республики Казахстан, 3) иные нормативные правовые акты, 4) международные договорные обязательства Республики Казахстан, 5) иные обязательства Республики Казахстан, 6) нормативные постановления Конституционного Совета и Верховного Суда Республики.

<sup>8</sup> Согласно постановлению Конституционного Совета Республики Казахстан от 6 марта 1997 г. № 3 «...в качестве нормативного может рассматриваться такое постановление Верховного Суда, в котором содержится разъяснение судам по вопросам применения законодательства (его норм) и формулируются определенные правила поведения субъектов в сфере судопроизводства. Такое нормативное постановление, являющееся обязательным для всех судов республики, может издаваться только по вопросам применения в судебной практике норм законодательства, в том числе Конституции Республики Казахстан».

<sup>9</sup> Трактовка использованного в тексте Конституции понятия «иные обязательства Республики» была дана Конституционным Советом РК. Нормативное постановление Конституционного Совета Республики Казахстан от 5 ноября 2009 г. № 6 «Об официальном толковании норм статьи 4 Конституции Республики Казахстан применительно к порядку исполнения решений международных организаций и их органов».

<sup>10</sup> Согласно Договору о Комиссии Таможенного союза от 6 октября 2007 г., ратифицированному Законом Республики Казахстан от 24 июня 2008 г. № 45-IV «О ратификации Договора о Комиссии Таможенного союза», была создана комиссия, которая является органом, которому на добровольной межгосударственно-договорной основе в соответствии с принципом суверенного равенства государств передается компетенция по обеспечению

условий функционирования и развития Таможенного союза на принципах добровольной поэтапной передачи Комиссии части полномочий государственных органов Сторон.

Конституционный Совет высказал мнение о том, что указанные «иные обязательства» могут возникать а) в рамках порождающих их международных договоров, выступая их составными частями, либо логическими содержательными (материальными), либо организационными (процессуальными) продолжениями, б) самостоятельно, вне международных договоров. Первые, при соблюдении изложенных в настоящем нормативном постановлении условий могут приобретать юридические свойства ратифицированного международного договора. Вторые не обладают такими свойствами. Реализацию прав и исполнение обязанностей Казахстана, вытекающих из решений Комиссии, созданной в соответствии с ратифицированным Казахстаном международным договором, Конституционный Совет трактовал как выполнение иных обязательств Республики, указанных в пункте 1 статьи 4 Конституции. (Выступление члена Конституционного Совета Республики Казахстан Бахтыбаева И. Ж. на международном научно-практическом семинаре «Юридическая природа нормативных постановлений Верховного Суда Республики Казахстан и их роль в эффективности отправления правосудия», г. Алматы, 12 мая 2009 г. «Проблемы применения нормативных постановлений Верховного Суда Республики Казахстан в деятельности органов, осуществляющих оперативно-розыскные и контрольно-надзорные функции»).

<sup>10</sup> Как указал Конституционный Совет в постановлении от 11 октября 2000 г. № 18/2, в случае признания в установленном порядке международного договора Республики Казахстан или отдельных его положений противоречащими Конституции Республики, обладающей согласно пункту 2 статьи 4 Основного Закона высшей юридической силой на территории Республики, такой договор полностью или в части, признанной не соответствующей Конституции, не подлежит исполнению. В Постановлении Конституционного Совета Республики Казахстан от 7 мая 2001 г. № 6/2 «О представлении Кызылординского областного суда о признании неконституционными части второй пункта 6.12 статьи 6 Договора аренды комплекса «Байконур», статьи 5 и 11 Соглашения о взаимодействии правоохранительных органов в обеспечении правопорядка на территории комплекса «Байконур» подтверждается принцип верховенства Конституции на территории Республики, указывается на обязательность соответствия ей международных договоров. В Постановлении Конституционного Совета Республики Казахстан от 18 мая 2006 года № 2 «Об официальном толковании подпункта 7) статьи 54 Конституции Республики Казахстан» указано, что в случае признания в установленном порядке международного договора Республики Казахстан или отдельных его положений противоречащими Конституции Республики, обладающей согласно пункту 2 статьи 4 Основного Закона высшей юридической силой на территории Республики, такой договор полностью или в части, признанной не соответствующей Конституции, не подлежит исполнению. В другом постановлении КС от 18.05.2006 № 2 «Об официальном толковании подпункта 7) статьи 54 Конституции Республики Казахстан» нератифицированные международные договоры Республики Казахстан приоритетом перед законами Республики не обладают и должны исполняться в той мере, в какой они не входят в противоречие с законами Республики. В случае коллизии между ними стороны договоров имеют возможность в соответствии с Законом Республики Казахстан от 30 мая 2005 г. № 54-III «О международных договорах Республики Казахстан», а также нормами международного права разрешать ее путем согласительных процедур и принятия иных мер по преодолению коллизии (Н. Фокина, Новые вызовы времени принципу верховенства прав и свобод человека (на примере свободы объединения в Республике Казахстан). Доклад на международной конференции «Правовое регулирование свободы объединения и права на мирные собрания в Центральной Азии». Алматы, 30 марта 2005 г.

<sup>11</sup> В Земельном кодексе Республики Казахстан от 20 июня 2003 г. № 442-III, Законах от 20 мая 1998 г. № 230-1 «О статусе столицы Республики Казах-

стан», от 1 июля 1998 г. № 258-1 «Об особом статусе города Алматы» в качестве условия отчуждения земельных участков указываются не «государственные нужды», как это определено в Конституции, а «государственные надобности», что позволяло на практике расширительно толковать условия принудительного отчуждения земельных участков, предусмотренные пунктом 3 статьи 26 Конституции.

Конституционный Совет высказал мнение о том, что понятия «нужда» и «надобность» хотя и близки по содержанию, но, тем не менее, в контексте названных нормативных правовых актов несут не одинаковую смысловую нагрузку. Представляется, что термин «нужда» означает более высокую степень потребности, чем «надобность». В этой связи термин «государственные нужды» в пункте 3 статьи 26 Конституции следует понимать и применять в сочетании с понятием «исключительные случаи».

<sup>12</sup> Введен в действие 50 Постановлением Верховного Совета РК 27 декабря 1994 г. № 269-ХІІ, Указом Президента РК, имеющим силу закона, «Об актах Верховного Совета РК» от 23 марта 1995 года Кодекс признан действующим и обладающим юридической силой со дня введения в действие.

<sup>13</sup> Согласно Нормативному постановлению ВС РК от 23 июня 2006 г. № 5 «О судебной практике применения налогового законодательства», согласно п. 3 и 4 ст. 1 ГК РК к отношениям по использованию природных ресурсов, основанных на равенстве сторон, гражданское законодательство применяется subsidiarily. Если же эти отношения основаны на властном подчинении одной стороны другой, гражданское законодательство применяется только в случаях прямо предусмотренных нормативными актами.

<sup>14</sup> К таковым могут быть отнесены: магистральные железнодорожные сети; магистральные нефтепроводы; магистральные газопроводы; национальная электрическая сеть; магистральные линии связи; национальная почтовая сеть; международные аэропорты; морские порты, имеющие статус международного значения; аэронавигационные устройства системы управления воздушным движением; устройства и навигационные знаки, регулирующие и гарантирующие безопасность судоходства; объекты использования атомной энергии; объекты космической отрасли; водохозяйственные сооружения; автомобильные дороги общего пользования; а также пакеты акций (доли участия, паи) в юридических лицах, в собственности которых находятся стратегические объекты, пакеты акций (доли участия, паи) физических и юридических лиц, которые имеют возможность прямо или косвенно определять решения или оказывать влияние на принимаемые решения юридических лиц, в собственности которых находятся стратегические объекты.

<sup>15</sup> Их оборот ограничивается в следующем: 1) их обременение стратегических объектов правами третьих лиц и отчуждение возможно на основании решения Правительства Республики Казахстан о выдаче разрешения и в порядке, определяемом Правительством Республики Казахстан (Постановление Правительства Республики Казахстан от 4 апреля 2008 г. № 320 «Об утверждении Правил обременения стратегических объектов правами третьих лиц и их отчуждения»); 2) Правительство Республики Казахстан, а также по его решению национальный управляющий холдинг обладают приоритетным правом покупки стратегического объекта находящегося в частной собственности по рыночной стоимости. Постановление Правительства Республики Казахстан от 2 апреля 2008 г. № 312 «Об утверждении Правил использования приоритетного права покупки стратегического объекта»; 3) Обращает на себя внимание то, что в соответствии с п. 2 1102 ГК РК гражданско-правовых отношениях с иностранным элементом Республика Казахстан пользуется юрисдикционным иммунитетом в отношении себя и своей собственности от юрисдикции судов другого государства, включая судебный иммунитет, иммунитет от обеспечения иска и иммунитет от принудительного исполнения судебного акта, если иное не установлено: а) в международном договоре Республики Казахстан; б) в письменном соглашении, не являющемся международным договором Республики Казахстан; в) путем заявления в суде или письменного уведомления в рамках конкретного разбирательства.

<sup>16</sup> Такое переименование можно считать знаковым. Данный закон унифицировал правовой статус иностранных и казахстанских инвесторов. Иностранные инвестиции определены им достаточно узко – к ним отнесено исключительно имущество, вкладываемое инвестором либо в уставный капитал, либо в увеличение фиксированных активов. Закон весьма существенно сузил понятие инвестиционного спора, ограничив его спором, вытекающим из договорных обязательств, вытекающим из инвестиционной деятельности инвестора. По мнению специалистов юридической фирмы «Эквигас» это означает, что споры, связанные с отчуждением собственности инвестора не подпадают под это понятие. По материалам журнала «Нефтегазовая Вертикаль». 2007. № 17/2007. С 39.

<sup>17</sup> Принята 8 декабря 1992 г. на одиннадцатой сессии Верховного Совета Республики Узбекистан двенадцатого созыва. В Конституцию внесены изменения в соответствии с Законом РУз от 28.12.1993 г. № 989-ХІІ, Законом РУз от 24.04.2003 г. № 470-ІІ

<sup>18</sup> (последние изменения в соответствии с Законом РУ от 18.12.2007 г. № ЗРУ-133) «Собрание законодательства Республики Узбекистан». 2003 г. № 1-2. Ст. 1.

<sup>19</sup> Закон Республики Узбекистан от 25.05.2000 г. № 71-ІІ «О лицензировании отдельных видов деятельности» определил общие основания для отнесения видов деятельности к лицензируемым (Законом РУз от 10.10.2006 г. № ЗРУ-59). Конкретные виды деятельности, подлежащие лицензированию определены Постановлением ОМ РУз от 12.05.2001 г. № 222-ІІ Законом РУз от 14.09.2007 г. № ЗРУ-109).

<sup>20</sup> Утверждено Постановлением КМ РУз от 09.07.2003 г. № 310.

<sup>21</sup> «Народное слово», № 4 (2826), 5 января 2002 г.

<sup>22</sup> Опубликована в газете «Звезда» от 27 ноября 1996 г.

<sup>23</sup> Приоритет международных договоров усматривается из текста Конституции РБ лишь при ознакомлении со ст. 116, посвященной компетенции

Конституционного Суда РБ, который уполномочен давать заключения в том числе «...о соответствии законов, декретов, указов Президента, международных договорных и иных обязательств Республики Беларусь, Конституции и международно-правовым актам, ратифицированным Республикой Беларусь». Председатель Конституционного Суда Республики Беларусь Г.А. Василевич в докладе «Право СНГ и национальное законодательство говорит о приоритете международных договоров перед белорусскими законами», ссылаясь именно на положения ст. 8 и 116 Конституции РБ. (опубликовано в сети Интернет по адресу: [http://suds.Neg.org/dow/NeLoad\\_files/publicatio№/ko№f/ko№f11.pdf](http://suds.Neg.org/dow/NeLoad_files/publicatio№/ko№f/ko№f11.pdf)) По мнению А.И. Зыбайло, право Конституционного Суда Республики Беларусь в соответствии со статьей 9 Закона «О Конституционном Суде Республики Беларусь» признавать утратившими силу международные договорные обязательства Республики Беларусь в силу их несоответствия Конституции вступает в противоречие с одним из общепризнанных принципов международного права – *acta sunt servanda*, приоритет которых провозглашен Конституцией Республики Беларусь (ст. 8). Согласно статье 42 Венской конвенции 1969 г., действительность согласия государства на обязательность для него договора может оспариваться только на основе применения Конвенции. Односторонний отказ влечет за собой международную ответственность. То обстоятельство, что подобный отказ совершен на основании решения Конституционного Суда, не меняет дела, поскольку акты Суда являются актами национального права. Разрешение данного конфликта А.И. Зыбайло видит, прежде всего, в том, что соответствие международных договоров Конституции должно определяться до окончательного выражения согласия на их обязательность для государства. Конституционно подлежащих принятию договоров выясняется на стадии подготовки соответствующего акта, выражающего согласие на обязательность для государства соответствующего договора. (Зыбайло А.И. Судебный контроль за соответствием конституционного и международного права / А.И. Зыбайло // Вестн. Конституц. суда Респ. Беларусь. – 1999. – № 1. – С. 59-64.)

<sup>24</sup> Последняя редакция: Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2010 г., № 6, 2/1648.

<sup>25</sup> (посл. изменения: Закон Республики Беларусь от 9 ноября 2009 г. № 55-З. Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2009 г., № 276, 2/1607.

<sup>26</sup> Надо отметить, что положения Инвестиционного кодекса РБ содержат в отношении концессионного договора о разделе продукции указание на связанность освобождения концессионера от обязательных платежей в связи с переходом права собственности на часть произведенной продукции к Республике Беларусь, однако данный обмен не обязательно может быть эквивалентным. Проще говоря, заключив концессионный договор о разделе продукции (который, напомним, может и изменяться в течение срока своего действия), стороны могут варьировать платежи в зависимости от изменяющейся экономической конъюнктуры. Заслуживает определенного внимания юридический критерий классификации концессий по белорусскому законодательству – форма вступления в концессию, получаемого концессионером, которая сочетает в себе переход права собственности на произведенную продукцию и уплату концессионером денежных средств.

Полный концессионный договор предполагает уплату концессионером налогов и иных обязательных платежей при сохранении за концессионером права собственности на произведенную продукцию. Концессионный договор о разделе продукции предполагает полное или частичное освобождение концессионера от уплаты налогов и других обязательных платежей при том, что произведенная продукция делится между концессионером и Республикой Беларусь в размерах и в порядке, предусмотренных договором. (ст. 54-55 ИК РБ).

<sup>27</sup> В определенном смысле это сближает концессионный договор по ст. 56 ИК РБ с договорами подряда и оказания возмездных услуг (ст. 656-722 и 733-737 ГК РБ). Однако, напомним, что концессионные договоры, заключаемые в соответствии со ст. 56 ИК РБ, имеют своим предметом «деятельность, на осуществление которой распространяется исключительное право государства», или инвестиционная деятельность в отношении имущества являющегося исключительной собственностью государства (ст. 49 и 51 ИК РБ), в то время как предмет договоров подряда (оказания возмездных услуг) – деятельность, которая может осуществляться любыми субъектами гражданского права.

<sup>28</sup> Указом Президента РБ № 44 от 28.01.2008 г. «Об утверждении перечня объектов, предлагаемых для передачи в концессию» такой перечень был утвержден. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 5 июня 2008 г. № 806 «О мерах по реализации Указа Президента Республики Беларусь от 28 января 2008 г. № 44» были определены концессионные предложения по перечню объектов, предлагаемых для передачи в концессию (месторождения гипса и железной руды). Концессионным органом, представляющим интересы Республики Беларусь для заключения концессионных договоров на право пользования участками недр на территории Республики Беларусь, определено Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды.

<sup>29</sup> Кодекс Туркменистана «О земле» 2004 года ограничил в ст. 17 круг потенциальных собственников земли гражданами Туркменистана, круг потенциальных землепользователей – физическими и юридическими лицами Туркменистана. Иностранцам лицам остается возможность аренды земельных участков.

<sup>30</sup> Например, в соответствии с положениями п. 3 ст. 5 и ст. 12 Закона Туркменистана № 858-ХІІ «О собственности» 1993 г. (Ведомости Меджлиса Туркменистана, 1993, № 9-10. Ст. 53), недр, лесной фонд, водные ресурсы, воздушное пространство, ресурсы территориальных вод и морской экономической зоны, охраняемые государством или особым образом используемые природные территории, объекты исторического и культурного наследия Туркменистана (уникальные культурные и природные памятники

ки и объекты природы, истории культуры, науки и техники, в том числе ценности, хранящиеся в государственных музеях, архивах и библиотеках, включая помещения и здания, где они расположены), земля органов власти и управления Туркменистана, Вооруженных сил, органов национальной безопасности, пограничных и внутренних войск; оборонные объекты, единая энергетическая система; системы транспорта общего пользования, связи и информации, имеющие общегосударственное значение; средства государственного бюджета, Центральный банк Туркменистана, другие государственные банки и их учреждения и создаваемые ими кредитные ресурсы; государственные резервные, страховые и другие фонды; имущество государственных учебных заведений, научно-исследовательских институтов, центров и объектов Академии наук Туркменистана и отраслевых академий, объектов гидрометеорологической службы, охраны окружающей среды и природных ресурсов, патентной службы, стандартизации и метрологии; имущество государственных предприятий; сооружения и народнохозяйственные комплексы в промышленности; государственные предприятия агропромышленного комплекса; объекты социально-культурной сферы и иное имущество, создаваемое и приобретенное за счет бюджетных и иных средств государства или безвозмездно переданное в собственность Туркменистана другими субъектами права собственности, открытия, изобретения, иные результаты интеллектуального труда.

<sup>31</sup> Иностранные инвестиции согласно данному акту осуществляются в форме: 1) долевого участия в предприятиях совместно с юридическими и физическими лицами Туркменистана; 2) создания предприятий, полностью принадлежащих иностранным инвесторам, филиалов иностранных юридических лиц или приобретения в собственность действующих предприятий; 3) приобретения движимого и недвижимого имущества, за исключением ограниченного в гражданском обороте законодательством Туркменистана; 4) предоставления иностранных займов и ссуд; 5) приобретения имущественных и неимущественных прав, установленных законодательством Туркменистана.

<sup>32</sup> Исключением является договор Субподрядчика с Подрядчиком (недропользователем), предметом которого является исполнение отдельных видов нефтяных работ (п. 2 ст. 9 Закона). Субподрядчику не требуется каких-либо лицензий для заключения такого договора. Это означает возможность пользования недрами без лицензии. Таким образом, лицензия по закону «Об углеводородных ресурсах» распространяется не только на ее обладателя. При этом субподрядчик и подрядчик обязаны заключить между собой договор по совместному освоению такого месторождения как единого объекта, и такое месторождение должно осваиваться по разработанному Подрядчиками единому плану.

# ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК КЛЮЧЕВОЙ АСПЕКТ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Г. Д. Джумагельдиева, кандидат юридических наук, старший научный сотрудник  
Института экономико-правовых исследований НАН Украины

## Аннотация

*В статье отмечается безальтернативность усиления государственного регулирования отношений в сфере энергопотребления в условиях экономического кризиса, в том числе посредством энергетического планирования. В современных условиях наибольшую эффективность может иметь управление в формате государственно-частного партнерства. Автор рассматривает энергетическое планирование как ключевой аспект отношений партнерства в энергетической сфере.*

## Ключевые слова

*Энергетическое планирование; государственно-частное партнерство; энергетическая политика; энергосбережение; бенчмаркинг; энергоэффективность.*

Экономике свойственна цикличность: чередование фаз спада и подъема. В этом свете нынешний экономический кризис вряд ли может претендовать на эксклюзивность. Отличительными особенностями сегодняшнего кризиса можно считать его масштабность, в немалой степени обусловленную происходящими процессами глобализации, и системность, проявившуюся в распространении кризисных явлений на все отрасли экономики, в том числе энергетическую, являющуюся одним из «форпостов» государственной безопасности. По мнению исследователей, «универсальность» экономического кризиса связана со стихийностью развития рыночной экономики, вызванной устранением государства с присущим ему аппаратом правового воздействия как от регулирования происходящих экономических процессов, так и от ответственности за них, посредством делегирования этих полномочий рынку<sup>1</sup>. Очевидно, неслучайно наименьшие потери в нынешнем кризисе понесли государства с высокой степенью государственного регулирования экономики (Китай, Япония и др.).

В странах постсоветского пространства с провозглашением

перехода к рыночным отношениям произошел отказ от использования значительной части рычагов государственного воздействия на отношения в сфере энергопотребления в пользу механизмов рыночной саморегуляции. К сожалению, «кастингу» способов правового регулирования не всегда предшествовал анализ их потенциальной эффективности в изменившихся условиях, в результате чего наряду с тормозящими экономическое развитие ограничениями, к разряду «опальных» было отнесено и энергетическое планирование. Одновременный отказ от энергетического планирования привел к утрате целей регулирования энергетической отрасли, в том числе сегмента энергопотребления, что привело к разбалансированности энергопотребления, усугублению экстенсивной направленности использования природно-ресурсной базы и бесконтрольному повышению энергоемкости экономики.

Очевидно, что в условиях экономического кризиса, когда значение объективных рыночных механизмов снижено, усиление государственного регулирования отношений в сфере энергопотребления, в том числе и посредством энергетического

планирования, не имеет альтернативы. Безусловно, это не означает возврата к административно-командным способам управления, в современных условиях большую эффективность может иметь управление в формате государственно-частного партнерства, построенного на основе оптимального сочетания рыночной саморегуляции экономических отношений субъектов хозяйствования и государственного регулирования макроэкономических процессов.

Вопросам построения такой системы посвящены труды ряда ученых (В. Т. Варнавский, А. В. Белицкая, Т. А. Макареня, Т. Т. Синельников и др.), в то же время энергетическому планированию как ключевому аспекту отношений партнерства в энергетической сфере уделено недостаточно внимания, что предопределило цель настоящей статьи.

За рубежом энергетическое планирование как способ выстраивания партнерских отношений между государством и бизнесом особое звучание приобрело в связи с разразившимся в 70-е годы прошлого века нефтяным кризисом, именуемым в литературе «нефтяным эмбарго». Кризис продемонстрировал уязвимость



энергетик развитых стран Западной Европы и США, обусловленную высоким уровнем их зависимости от импорта энергоносителей и чрезмерной энергоемкостью. Стала очевидной необходимость изменения приоритетов государственной энергетической политики.

Программы преодоления энергетического кризиса, разрабатывавшиеся в различных странах, безусловно, имели специфические особенности. Однако основным методом преодоления негативных тенденций в энергетике повсеместно было избрано государственное энергетическое планирование, в рамках которого, с одной стороны, определялись приоритетные, с точки зрения национальной безопасности и обеспечения экономического роста, задачи государства, способы, посредством которых предполагалось решение этих задач, а с другой – содействовалось адресованное субъектам хозяйствования и населению приглашение к сотрудничеству, выражаемое в определении механизма стимулирования желающих участвовать в реализации намеченных планов задач, а также профилактики действий, противоречащих приоритетам программы.

*Энергетическое планирование* за рубежом дало ощутимые результаты: позволило не только преодолеть последствия нефтяного кризиса, но и обеспечить национальным экономикам определенный «запас прочности» на случай повторения кризисных явлений на рынках энергоносителей в будущем.

Так, Дания, имевшая к началу нефтяного кризиса 100-процентную зависимость от импортируемых энергоресурсов и один из самых высоких в Западной Европе уровень энергопотребления на душу населения, в настоящее время благодаря эффективному энергетическому планированию по праву считается

государством с наиболее энергоэффективной экономикой. В США, где проявления энергетического кризиса были едва ли не самыми острыми (закрывались тысячи предприятий, в ряде штатов вводился режим чрезвычайного положения, обширные территории объявлялись районами бедствия), посредством энергетиче-

**Программы преодоления энергетического кризиса, разрабатывавшиеся в различных странах, безусловно, имели специфические особенности**

ского планирования было обеспечено сокращение удельного веса нефти и природного газа в энергетическом балансе США на 78% за период с 1973 по 1990 г. и достижение высоких показателей энергоэффективности: на фоне общего экономического роста на 50% за указанный период объем энергопотребления возрос лишь на 9%<sup>2</sup>. Планирование энергопотребления позволило энергодефицитной Японии существенно изменить структуру энергетического баланса: если в 1973 г. удельный вес импортной нефти составлял 71,3%, то в 2006 г. он снизился до 7,8% за счет диверсификации источников энергии и энергосбережения<sup>3</sup>.

Наиболее значимыми плановыми актами Дании являются Первая национальная энергетическая политика Дании (ДЕ76), Энергетический план (ЕР81), Энергетический план «Энергия-2000». Обеспечение единой целевой направленности энергетической политики позволило последовательно решить задачи по обеспечению надежности энергоснабжения, снижению зависимости от импорта энергоресурсов, развитию альтернативной энергетики, прежде всего, ветряной.

*Основными способами стимулирования* участия субъектов хозяйствования в реализации государственных программ являлись финансовые и налоговые механизмы. Так, участие в предусмотренных планом инвестиционных проектах давало право субъектам хозяйствования на получение энергетических субсидий, субвенций и инвестиционных грантов, позволявших компенсировать до 60% сделанных капиталовложений. Поступление средств, необходимых для государственной поддержки инвестиционных проектов, обеспечивалось за счет введения системы энергетических налогов.

Развитию альтернативной энергетики и стимулированию энергоэкономии как субъектами хозяйствования, так и бытовыми потребителями способствует специфическая форма собственности энергокомпаний, в рамках которой каждый потребитель с момента подключения к энергосети становится акционером энергокомпании. Сочетание интересов собственника компании и одновременно потребителя ее продукции (услуг) выступает залогом неизменности курса на повышение эффективности и надежности инженерных систем и сетей (интерес собственника), с одной стороны, и снижение цены на поставляемую энергию (интерес потребителя), с другой. Потребители как акционеры имеют

широкие возможности для учета и регулирования уровня энергопотребления, что позволяет им существенно экономить и энергию, и свои денежные средства.

При этом сами энергокомпании являются *некоммерческими субъектами хозяйствования*. Согласно законодательству Дании энергокомпания обязана соблюдать в обще годовом финансовом балансе равенство доходов и расходов. В случае получения прибыли по итогам финансового года акционерам начисляются дивиденды в форме снижения цены на энергию на следующий плановый год, что учитывается в бюджете компании. В случае убытков у энергокомпании ее тарифы на следующий финансовый год корректируются в сторону увеличения.

*Основным элементом механизма государственно-частного партнерства* в энергетической сфере США являлась разветвленная система налоговых льгот. Субъекты хозяйствования, принимающие участие в реализации государственных энергетических программ повышения энергоэффективности, имели право на льготное налогообложение. Размер налоговой преференции зависел от объекта вложения средств и объема размещенных инвестиций. Так, для инвесторов, финансирующих работы по тепло модернизации зданий, предусматривалась 15-процентная налоговая скидка с первых 2 тыс. долл. США и 20-процентная – с каждых последующих 7 тыс. долл. США. И напротив, субъекты хозяйствования, не воспринявшие отраженную в Энергетическом плане идею повышения энергоэффективности и продолжающие выпускать оборудование со сверхнормативным энергопотреблением, уплачивали налог по повышенным ставкам<sup>4</sup>.

Заслуживает внимания и фундаментальный опыт энергетического планирования, накопленный

в советский период, который в настоящее время, к сожалению, остается невостребованным.

Нефтяной кризис 70-х годов не имел разрушительных последствий для экономики СССР – единственного на тот момент крупного промышленно развитого государства, удовлетворявшего потребности

**Заслуживает внимания  
и фундаментальный  
опыт энергетического  
планирования,  
накопленный  
в советский  
период, который  
в настоящее время,  
к сожалению, остается  
невостребованным**

в энергии за счет собственных природных ресурсов. В то же время большая заслуга в построении самодостаточной в энергетическом плане экономики принадлежит планированию. Планирование энергопотребления осуществлялось не только в стоимостных (как в настоящее время на территории постсоветских государств), но и в натуральных показателях, выводимых с учетом отраслевых норм, нормативов и стандартов, определяемых на уровне подзаконных актов. Контроль за соблюдением энергонормативов возлагался на органы Госэнергонадзора.

Подзаконные акты, регламентирующие вопросы организации,

финансирования тех или иных работ, принимались на основе плана, что предопределяло единство их целевой направленности и обеспечивало результативность. Так, например, увеличение плановых показателей энергопотребления, обусловленное проведением электрификации, развитием энергоемких производств, и осознание дороговизны производства энергии и истощаемости природно-ресурсной базы обусловили отражение в плановых актах того периода курса на удешевление энергии за счет развития альтернативной энергетики. Благодаря энергетическому планированию введены в эксплуатацию: самая крупная в мире ветряная электростанция Д-30 (г. Ялта, 1931 г.), первая в мире атомная электростанция в г. Обнинске (Калужская обл., 1954 г.). Только на территории Украины к началу 50-х годов функционировало 956 малых гидроэлектростанций.

Однако, если в сфере производства энергии применение директивных методов планирования давало результаты, то эффективность этих методов в вопросах энергосбережения была сомнительной. Так, например, в 1986–1987 гг. в черной металлургии было введено только 3 установки непрерывной разливки стали, которые позволяли сократить энергозатраты в прокатном производстве на 75–80% и на 10–15% увеличить выход металла (задание на пятилетку – 43 подобные установки); в цветной металлургии за аналогичный период также введено 3 из 10 запланированных корпуса электролизеров с обожженными анодами для производства алюминия, применение которых позволяло снизить расход электроэнергии на 1 т алюминия на 10–15%<sup>5</sup>. Основными причинами низкого выполнения плановых показателей в области энергосбережения являлись,

с одной стороны, низкая стоимость энергии на фоне высокой капиталоемкости энергосберегающего оборудования, с другой – отсутствие действенных механизмов стимулирования (морального, материального, в иных формах) участия субъектов хозяйствования в выполнении программ по энергоэкономии.

Определенное стимулирование участия субъектов хозяйствования в выполнении программ, направленных на повышение энергоэффективности, обеспечивали проводимые *социалистические соревнования за энергоэкономия, являвшиеся общественным признанием успехов*, которых добилось в этих вопросах победившее предприятие. Итоги соревнования подводились раз в квартал. Победителем считались предприятия, которые, наряду с технико-экономическими показателями работы, добивались наилучших результатов в экономии энергии, повышении коэффициента мощности или поддержании его не ниже 0,92–0,95<sup>6</sup>. Успехи победителя соревнования являлись мотивирующим фактором и для других предприятий, они становились ориентирами, которых необходимо было достичь. К сожалению, социалистические соревнования имели, в большей степени, формальный характер, не позволяющий в полной мере использовать их потенциал в повышении экономической заинтересованности предприятий.

В современной модели управления энергосбережением в странах постсоветского пространства социалистические соревнования как элемент стимулирования энергоэкономии оказались невостребованными. В рамках курса на построение рыночной экономики представлялось логичным «делегирование» полезных функций социалистического соревнования (получение более высоких производственных результатов

в результате коллективных усилий) конкуренции.

Как показало время, произведенная замена вряд ли может считаться равноценной, даже с учетом недостатков советской системы социалистических соревнований. Особенностью социалистического соревнования являлся ярко выраженный кол-

**В современной модели управления энергосбережением в странах постсоветского пространства социалистические соревнования как элемент стимулирования энергоэкономии оказались невостребованными**

лективизм, при котором, в отличие от внутрифирменного корпоративизма (конкурентного фактора), соревнующиеся не делали секрета из новых приемов, которыми они овладели. При таком подходе достижения одних при помощи средств массовой информации становились общим достижением, и распространение положительного опыта могло принести выгоду не только его автору, как при конкуренции, которая не предполагает открытости. Технологии, позволяющие снизить энергозатраты на производство при сохранении качества выпускаемой продукции – то есть по сути способствующие выполнению программных

задач принимаемых энергетических стратегий, при существующем подходе являются предметом охраняемой законом коммерческой тайны.

Следует отметить, что государства, экономика которых изначально строилась на идеях рынка и свободной конкуренции (США, страны Западной Европы, Япония и др.) отнюдь не считали социалистические соревнования вредоносными. В Японии и США программы бенчмаркинга (Benchmarking – в переводе с английского – «каменная скамейка») – аналога социалистических соревнований являются частью государственной экономической программы и развиваются при непосредственной государственной поддержке.

Весьма показательна эффективность бенчмаркинга для обеспечения рационального использования энергоресурсов в Японии, где *энергосбережение является частью национальной философии хозяйствования*.

Главным результатом внедренного в конце 70-х годов прошлого века бенчмаркинга (в Японии – «dantotsu» – усилие, беспокойство, забота лучшего (лидера) о том, чтобы стать еще лучшим (лидером), как системы опережения лучших показателей, стал всплеск персональной активности членов трудового коллектива предприятий. На предприятиях Японии широко практикуется работа «кружков качества» – малых групп, объединяющих сотрудников компании, которые при содействии руководства разрабатывают и внедряют предложения по рационализации и совершенствованию труда на предприятии, в том числе по экономии энергии. Работа «кружка» может поощряться материально или нет, но всегда поощряется морально, что в Японии имеет немаловажное значение в решении вопросов карьерного роста.

Помимо внутрикорпоративных соревнований, организуемых самой

корпорацией, под эгидой государства проводятся и внешние, на которых определяется лучший производитель по итогам года. Такое звание присваивается субъекту хозяйствования, производящему оборудование, энергоэффективность которого выше установленного государственными стандартами уровня. Одновременно на основании параметров энергоэффективности такого «премированного» оборудования государственным органом стандартизации разрабатывается новый стандарт, обязательный для применения всеми производителями аналогичного оборудования. Таким образом, в результате бенчмаркинг в Японии является, с одной стороны, способом «актуализации» действующих энергостандартов,

обеспечивающим их соответствие достигнутому уровню научно-технического развития страны<sup>7</sup>, с другой, в сочетании с конкуренцией, используется как средство повышения заинтересованности производителей в постоянном поиске путей решения задачи максимального снижения энергоемкости при сохранении (улучшении) качества производимой продукции, поскольку отсутствие успехов в этой сфере может привести к сужению ниши, занимаемой той или иной компанией на рынке.

**Таким образом,** одним из ключевых аспектов энергетической политики государства, независимо от избранного им экономического курса и текущей экономической ситуации (кризис или подъем), является

построение отношений партнерства между государством и субъектами хозяйствования, в основе которого должен лежать принцип удовлетворения интересов обоих партнеров, что возможно посредством организации взвешенного планирования в энергетике и механизма стимулирования участия бизнеса в выполнении программных положений. Большую помощь в выстраивании такой системы отношений могло бы оказать «осовременивание» советской системы управления энергосбережением посредством устранения присущих ей недостатков, встраивания в каркас этого регулирования рыночных механизмов. Возможность такого сочетания и его эффективность подтверждает и зарубежный опыт. **■**

<sup>1</sup> Бугалин А.В., Колганов А.И. Экономический кризис: за счет кого, как и куда из него выходить? (реактуализация марксизма) // *Философия хозяйства*. 2009. №2. С. 163-170.

<sup>2</sup> Корнеев А.В. Реализация энергетической стратегии США и «энергетические» барьеры экономического роста России // *США – Канада: экономика, политика, культура*. 2004. №4. С. 3-14.

<sup>3</sup> Полищук А.В. Новая энергетическая стратегия Японии: внимание на энергетическую безопасность // *ЭКО*. 2008. №12. С. 138-157.

<sup>4</sup> Дрождинина А.И. Энергосбережение – инструмент реализации энергетической стратегии России // *Вестник МГТУ*. 2008. №2.

<sup>5</sup> Кожевников К.Г. Энергоресурсосбережение как необходимое условие эффективной модернизации российской экономики: автореф. дис. ... канд. экон. наук.: спец. 08.00.05. – МГТУ им. Н.Э. Баумана, – М., 2000.

<sup>6</sup> Бернер М.С. Стимулирование энергосбережения: использование опыта советского периода // *Энергосбережение*. 2009. №6.

<sup>7</sup> Джумгельдиева Г.Д. Энергетическое планирование как основа государственной энергетической политики // *Законодательство*. 2010. №3.



## Правовое регулирование в сфере использования попутного нефтяного газа

Р. Н. Салиева, доктор юридических наук, профессор, заведующая лабораторией правовых проблем недропользования и экологии Академии наук Республики Татарстан

### Аннотация

Статья содержит анализ состояния правового регулирования отношений в сфере утилизации попутного нефтяного газа. Автор отмечает, что в этой области принято достаточно много нормативных правовых актов, при этом эффективное правовое регулирование отсутствует. В настоящее время на законодательном уровне установлены необходимые положения, которые должны способствовать улучшению ситуации в сфере добычи и утилизации попутного газа.

### Ключевые слова

Попутный нефтяной газ; утилизация; недра; Киотский протокол.



Роза САЛИЕВА

Одной из стратегических задач нефтяного комплекса является максимально полная утилизация и сбережение ресурсов попутного нефтяного газа.

В Энергетической стратегии России до 2030 года предусмотрено, что уже к окончанию первого этапа ее реализации будет эффективно использоваться 95 % извлекаемого попутного нефтяного газа.

Для достижения указанной цели предполагается использовать основные механизмы государственной энергетической политики:

1) Создание благоприятной экономической среды, в том числе:

- формирование необходимого законодательного обеспечения, регламентирующего вопросы приоритетного доступа на оптовый рынок электрической энергии (мощности), произведенной за счет попутного нефтяного газа, а также приоритетного права доступа к свободным мощностям газотранспортных сетей поставщиков продукта его переработки – сухого (отбензиненного) газа;

- содействие использованию при осуществлении проектов утилизации попутного нефтяного газа финансовых механизмов гибкости Киотского протокола;

- освобождение от обложения таможенными пошлинами машин и оборудования, не имеющих российских аналогов, для утилизации попутного нефтяного газа;

- обеспечение возможности ускоренной амортизации оборудования для утилизации попутного нефтяного газа.

2) Установление системы перспективных регламентов, стандартов и норм:

- введение дополнительных коэффициентов при расчете платы

за выбросы вредных (загрязняющих) веществ, образующихся при сжигании попутного нефтяного газа на факельных установках;

- организация контроля за рациональным использованием и учетом объемов сжигаемого и рассеиваемого попутного нефтяного газа;

- определение требований к уровню эффективного использования попутного нефтяного газа при предоставлении в пользование участков недр, содержащих нефтяные и нефтеконденсатные месторождения.

3) Поддержка стратегических инициатив:

- мониторинг фактических и ожидаемых результатов реализации программ нефтяных компаний по повышению степени утилизации попутного нефтяного газа и своевременное принятие необходимых синхронизирующих мер, в том числе с использованием принципов частно-государственного партнерства;

- отражение вопросов повышения степени утилизации попутного нефтяного газа в программных документах федерального и регионального уровня, в частности в разрабатываемой государственной программе

энергосбережения и повышения энергетической эффективности;

- государственная поддержка созданию технологий нового поколения для утилизации попутного нефтяного газа и реализации соответствующих пилотных проектов;

- содействие развитию малого и среднего предпринимательства в сфере утилизации попутного нефтяного газа;

- развитие и поддержка международного сотрудничества в сфере применения и совершенствования лучших практик утилизации попутного нефтяного газа.

Сегодняшнее состояние утилизации попутного нефтяного газа по данным, опубликованным в статистическом бюллетене Росстата в 2009 г. «Основные показатели охраны окружающей среды», выглядит следующим образом:

невозможно точно установить реальные объемы потерь НПП при его добыче. Учитывая, что государственное регулирование по ценообразованию на НПП с февраля 2008 г. отменено, а также в силу того, что ставка НДС на попутный газ принята равной «0», оценить размер потерь федерального бюджета при существующем уровне утилизации НПП также не представляется возможным.»<sup>1</sup>

По информации РИА Новости<sup>2</sup>, «Исследование «Утилизация попутного нефтяного газа в России» провела крупная консалтинговая компания в сфере ТЭКа PFC Energy от имени и при содействии Глобального партнерства по сокращению объемов сжигания попутного нефтяного газа под эгидой Всемирного банка. Согласно оценкам авторов исследования российские нефтедобывающие компании ежегодно

Состояние правового регулирования выглядит следующим образом. Специальный закон в сфере использования попутного нефтяного газа пока не принят. Хотя, надо отметить, что в целях регулирования государством использования нефтяного попутного газа в 2000 г. на обсуждение выносился проект закона «О государственном регулировании использования нефтяного (попутного) газа». Однако рассмотрение названного проекта не увенчалось принятием закона.

В ст. 337 Налогового кодекса РФ для целей налогообложения содержится определение попутного нефтяного газа, как газа горючего природного (растворенного газа или смеси растворенного газа и газа из газовой шапки) из всех видов месторождений углеводородного сырья, добываемого через нефтяные скважины.

В ст. 2 Закона о газоснабжении нефтяной (попутный) газ определяется как разновидность газа, добываемого и собираемого нефтедобывающими организациями.

В ст. 46. Закона об охране окружающей среды предусмотрено, что при размещении, проектировании, строительстве, реконструкции, вводе в эксплуатацию и эксплуатации объектов нефтегазодобывающих производств, объектов переработки, транспортировки, хранения и реализации нефти, газа и продуктов их переработки должны предусматриваться эффективные меры по очистке и обезвреживанию отходов производства и сбора нефтяного (попутного) газа и минерализованной воды, рекультивации нарушенных и загрязненных земель, снижению негативного воздействия на окружающую среду, а также по возмещению вреда окружающей среде, причиненного в процессе строительства и эксплуатации указанных объектов.

#### 4.11. ДОБЫЧА НЕФТЯНОГО (ПОПУТНОГО) ГАЗА<sup>1)</sup>

(миллиардов кубических метров)

Годы	Добыча газа	Расход газа на собственные нужды	Технологические потери при очистке, осушке и транспортировке газа	Сожжено в факелах
2004	40,6	6,3	0,9	12,5
2005	42,2	5,6	0,9	13,1
2006	44,0	6,4	0,9	13,3
2007	44,8	7,5	0,8	16,4

<sup>1)</sup> Без субъектов малого предпринимательства.

Вместе с тем на сайте Счетной палаты РФ содержится информация о том, что «установить точный объем добычи в России НПП в рамках данного аналитического мероприятия не представляется возможным, так как переданная министерствами и ведомствами информация не опирается на точные инструментальные замеры объемов добычи НПП и его утилизации. Все данные носят расчетный, приблизительный характер в связи с отсутствием приборов учета на практически всех нефтепромыслах. По той же причине

сжигают около 38 миллиардов кубометров попутного нефтяного газа или около 45% от общего объема добываемого в стране ПНГ. Кроме того, еще около 10 миллиардов кубометров сжигается при добыче газового конденсата. «Это исследование свидетельствует о том, что увеличение утилизации попутного газа в России может обеспечить значительные экономические и экологические выгоды. То, что российское правительство приступило к решению проблемы сжигания газа, является важным шагом к повышению общей энергоэффективности российской экономики».

В Постановлении Правительства РФ от 3 марта 2010 г. №118 «Об утверждении Положения о подготовке, согласовании и утверждении технических проектов разработки месторождений полезных ископаемых и иной проектной документации на выполнение работ, связанных с использованием участками недр, по видам полезных ископаемых и видам пользования недрами» предусмотрено, что в соответствии со ст. 23.2 Закона РФ о недрах в проектную документацию на разработку месторождений углеводородного сырья должны включаться наряду с другими положениями, также и мероприятия по обеспечению использования и утилизации попутного нефтяного газа.

В настоящее время пока не предусмотрена плата за сжигание попутного нефтяного газа. В Постановлении Правительства РФ от 8 января 2009 г. № 7 «О мерах по стимулированию сокращения загрязнения атмосферного воздуха продуктами сжигания попутного нефтяного газа на факельных установках» предусмотрено установить целевой показатель сжигания попутного нефтяного газа на факельных установках на 2012 г. и последующие годы в размере не более 5% объема добытого попутного нефтяного газа.

Плата за выбросы вредных и загрязняющих веществ, образующихся при данном виде негативного воздействия на окружающую среду, будет рассчитываться с учетом отдельных норм Постановления Правительства РФ от 28 августа 1992 г. № 632 «Об утверждении Порядка определения платы и ее предельных размеров за загрязнение окружающей природной среды, размещение отходов, другие виды вредного воздействия». В частности, для объема, превышающего значение целевого показателя, к нормативам платы применяется дополнительный коэффициент,

стимулирующий хозяйствующих субъектов к сокращению загрязнения атмосферного воздуха продуктами сжигания попутного нефтяного газа на факельных установках, равный 4,5, а при отсутствии средств измерения и учета, подтверждающих фактический объем образования, использования и сжигания этого газа,

**В настоящее время  
пока не предусмотрена  
плата за сжигание  
попутного нефтяного  
газа**

значение дополнительного коэффициента принимается равным 6. Нормативы платы утверждены Постановлением Правительства РФ от 12 июня 2003 г. № 344 «О нормативах платы за выбросы в атмосферный воздух загрязняющих веществ стационарными и передвижными источниками, сбросы загрязняющих веществ в поверхностные и подземные водные объекты, размещение отходов производства и потребления» (в ред. от 08.01.2009).

Необходимо отметить действующий порядок учета попутного нефтяного газа. Так, в соответствии с Постановлением Государственного комитета РФ по статистике от 29 мая

1996 г. № 44 (в ред. приказов Росстата от 23.09.2008 № 235, от 14.10.2009 № 226) объем извлеченного на поверхность растворенного в нефти попутного газа (ресурсы) определяется расчетным путем по каждому объекту разработки и месторождению, исходя из количества добытой нефти и газовых факторов, определяемых в соответствии с действующей инструкцией.

*Добыча нефтяного (попутного) газа* определяется по объему фактической его реализации за отчетный период и складывается:

- из расхода собственного газа на нужды промысла;
- технических потерь собственного газа при очистке, осушке и транспортировке;
- сдачи собственного газа газоперерабатывающим заводам, организациям РАО «Газпром», прочим внешним потребителям, бурению и прочим своим организациям.

В объем добычи нефтяного (попутного) газа не включаются:

- природный газ, закачиваемый в скважину как рабочий агент для газлифтной (эрлифтной) эксплуатации и извлекаемый вместе с нефтью. Этот объем природного газа в случае его добычи данным юридическим лицом учитывается в отчете по форме № 2-ТЭК (газ);
- нефтяной газ, сожженный в факелах.

В графе «Расход газа на собственные нужды разработки месторождения» показывается фактический расход нефтяного (попутного) газа непосредственно:

- на нужды энергетических установок (используемого как топливо газомоторных, газотурбинных и иных установок, для промышленных котельных и печей);
- на технологические нужды, предусмотренные проектным решением разработки месторождения

(для установок для подготовки нефти, на закачку в пласт для поддержания пластового давления и повышения нефтеотдачи пластового давления и повышения нефтеотдачи пластов и расхода газа (не улавливаемого) как рабочего агента при газлифтной эксплуатации нефтяных скважин и др.).

В графе «Технологические потери при добыче газа» показываются технологические потери нефтяного (попутного) газа, технологически связанные с принятой схемой и технологией месторождения.

В графе «Сожжено в факелах» показывается количество нефтяного (попутного) газа, сожженного в факелах. Его количество определяется средствами измерения и регистрации.

В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 07.03.1995 (в ред. Постановлений Правительства РФ от 20.08.2001 № 593, от 09.02.2008 № 59) в Основных направлениях налоговой политики Российской Федерации на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 гг. (Одобрено Правительством РФ 25 мая 2009 г.) в рамках повышения эффективности использования природных ресурсов в Российской Федерации предлагается продолжить работу по созданию налоговых и финансовых стимулов для утилизации попутного нефтяного газа, а также рассмотреть вопрос об отмене нулевой ставки с фактических потерь нефти и налогообложении добытой нефти на устье скважины с созданием соответствующих систем учета нефти и попутного газа.

Следует отметить и такую сторону проблемы, что при сжигании попутного нефтяного газа выделяется углекислый газ, являющийся парниковым газом.

Правовое регулирование деятельности, связанной с эмиссией и поглощением парниковых газов

в Российской Федерации осуществляется в соответствии с ратифицированным Киотским протоколом к Рамочной конвенции Организации Объединенных Наций об изменении климата от 11 декабря 1997 г., подписанный от имени Российской Федерации в г. Нью-Йорке 11 марта 1999 г.

**В целом можно констатировать, что нормативных правовых актов принято достаточно много в сфере регулирования отношений по утилизации попутного нефтяного газа**

Протокол определяет для каждой из подписавших его Сторон обязательства по количественным показателям сокращений эмиссии парниковых газов в атмосферу в первый период его действия – с 2008 по 2012 гг.

Обязательства Сторон Протокола по количественным показателям сокращений эмиссии парниковых газов в атмосферу во второй и последующие периоды действия Протокола, то есть после 2012 г., будут определяться в ходе переговоров со Сторонами Протокола. По итогам этих переговоров Российская Федерация примет решение о своем участии в Протоколе

во второй и последующие периоды его действия.

Приказом Минэкономразвития РФ от 23.11.2009 г. № 485 утверждены Правила конкурсного отбора заявок, подаваемых в целях утверждения проектов, осуществляемых в соответствии со статьей 6 Киотского протокола к Рамочной конвенции ООН об изменении климата. В соответствии с этими правилами конкурсный отбор осуществляется в целях утверждения проектов, реализуемых в секторах (категориях) источников парниковых газов и (или) поглотителей парниковых газов. Плата за участие в конкурсе не взимается. Правила устанавливают требования к составу, содержанию и срокам подачи заявок, определяют порядок осуществления экспертизы заявок и критерии их отбора. В приложениях к Правилам приведены: перечень секторов (категорий) источников парниковых газов и (или) поглотителей парниковых газов; требования к составу и содержанию заявки; правила определения общего оценочного балла заявки.

В целом можно констатировать, что нормативных правовых актов принято достаточно много в сфере регулирования отношений по утилизации попутного нефтяного газа. Однако нельзя утверждать пока о том, что сложилось эффективное правовое регулирование в этой сфере отношений.

03 марта 2010 г. Совет Федерации РФ одобрил закон, обеспечивающий приоритетный доступ на оптовый рынок электроэнергии, произведенной за счет попутного нефтяного газа (ПНГ) или продуктов его переработки. Как сообщил, представляя документ, глава комитета СФ по промышленной политике Валентин Завадников, «документ направлен на включение в хозяйственный оборот нефтяного попутного газа, который получают на нефтяных



месторождениях. Вблизи месторождений планируется строить газотурбинные и газопоршневые тепловые электростанции. Необходимость внесения изменений в действующее законодательство была вызвана нерациональным использованием значительных объемов попутного нефтяного газа путем сжигания его в факелах и ухудшением вследствие этого экологической обстановки. Новый закон является одной из предпринимаемых органами власти мер по увеличению эффективности утилизации попутного нефтяного газа».<sup>3</sup>

В соответствии со ст. 2 Федерального закона от 09 марта 2010 г. № 26-ФЗ «О внесении изменений в статью 32 Федерального закона «Об электроэнергетике» данный документ вступает в силу по истечении 183 дней после дня официального опубликования.


Правовое регулирование отношений по использованию попутного нефтяного газа осуществляется также на региональном уровне. Так, например, в Законе Республики Татарстан от 23 марта 2006 г. № 24-ЗРТ (ред. от 31.07.2009, с изм. от 15.12.2009) «Об утверждении Программы «Энергоресурсоэффективность в Республике Татарстан на 2006–2010 годы» определено, что использование в качестве моторного топлива сжиженного газа актуально для Республики Татарстан, располагающей собственными запасами попутного нефтяного газа. Установлено также,

что для снижения техногенного воздействия отраслей промышленности на окружающую среду необходимо провести комплекс мероприятий, включающий в себя строительство товарных и технологических нефтепроводов, реконструкцию установок подготовки нефти, утилизацию попутного газа, улавливание паров легких нефтепродуктов и др. Таким образом будут созданы условия для решения двуединой задачи: снижения экологической напряженности и достижения долгосрочной энергообеспеченности республики.

В связи с исполнением распоряжения Кабинета Министров Республики Татарстан от 10 декабря 2007 г. № 1991-р в рамках Программы Распоряжение КМ РТ от 11.02.2009 № 181-р «О Ведомственной целевой программе «Геологическое изучение недр и воспроизводство минерально-сырьевой базы Республики Татарстан на 2009 год» предполагается разработать: предложения и изменения в проекты законов Российской Федерации «О недрах», «Об утилизации попутного нефтяного газа» и о мерах государственной поддержки нефтегазодобывающих компаний, реализующих инвестиционные проекты по повышению уровня использования попутного нефтяного газа; предложения по использованию попутного нефтяного газа с целью их включения в Национальный стандарт Российской Федерации «Месторождения нефтяные и газонефтяные.

Правила проектирования разработки»; классификатор попутного нефтяного газа на основе определения компонентного состава и объемов попутного нефтяного газа различных месторождений; предложения по использованию механизма финансирования в рамках Киотского протокола с целью внедрения технологий, обеспечивающих более полное использование попутного нефтяного газа. Также предполагается провести комплексный анализ состояния использования попутного нефтяного газа в Республике Татарстан и дать рекомендации по его дальнейшему рациональному применению.

Анализ состояния правового регулирования отношений в сфере утилизации попутного газа показал, что на законодательном уровне установлены необходимые положения, которые должны способствовать улучшению ситуации в сфере добычи и утилизации газа.

На сегодняшний день актуальными в этой сфере являются организационно-управленческие вопросы: создание эффективной системы управления и контроля в сфере недропользования, в частности, в сфере контроля за соблюдением условий лицензий, проектной документации на разработку месторождений углеводородного сырья, в которые включены наряду с другими положениями и мероприятия по обеспечению использования и утилизации попутного нефтяного газа. 

<sup>1</sup> www.ach.gov.ru (09.02.2010 г.)

<sup>2</sup> www.rian.ru

<sup>3</sup> www.rian.ru

## Экологические аспекты государственного регулирования топливно-энергетического комплекса России

О. В. Шихалева, кандидат юридических наук, доцент кафедры земельного и экологического права, заместитель директора Института права и предпринимательства УрГЮА

### Аннотация

В статье изложены экологические аспекты государственного регулирования в сфере ТЭК. Автором исследуются функции управления (государственного регулирования) способствующие обеспечению экологической безопасности в области топливно-энергетического комплекса.

### Ключевые слова

Топливо-энергетический комплекс; функции управления; государственное регулирование; экологическое законодательство.



Ольга ШИХАЛЕВА

Концептуальный подход к поставленной теме – экологические аспекты государственного регулирования топливно-энергетического комплекса России – продиктован обзорной статьей профессора Р. Н. Салиевой и доцента А. С. Пановой, посвященной подведению итогов III Международной научно-практической конференции «Энергетика и право», состоявшейся 10–11 апреля 2008 г. в Научной библиотеке Интеллектуального центра Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова<sup>1</sup>. Авторами

отмечается, что на конференции обсуждались состояние и перспективы развития теории и практики правового регулирования энергетических отношений: энергетическое право и законодательство: проблемы права первичных источников энергии (нефть, газ, уголь, возобновляемые источники энергии), горного права, правового регулирования электроэнергетики в России и за рубежом, а также право охраны окружающей среды в области энергетики и правовые аспекты энергетической экологии. Предмет обсуждения специалистов в сфере энергетического права позволяет сделать вывод, что влияние экологического законодательства на регулирование энергетических отношений занимает одно из главенствующих мест как системы законодательства, содержащего природоресурсные и природоохранные нормы.

Обобщая выступления докладчиков на конференции, прослеживается тенденция, направленная на выделение экологических аспектов государственного регулирования топливно-энергетического комплекса России. В частности, Советник Президента РФ, член-корреспондент РАН, профессор В. Ф. Яковлев

отметил, что топливно-энергетический комплекс связан с использованием природных ресурсов, поэтому вопросы охраны окружающей природной среды имеют первостепенное значение. На правовое регулирование энергетических отношений существенное влияние оказывают масштабы добычи, транспортировки, переработки и реализации первичных энергетических ресурсов – нефти, газа, угля и др. Вместе с тем присутствуют такие факторы, как ограниченность ресурсов, систем поставки, наличие естественных монополий, наличие экономически сильных и слабых субъектов. Директор Института германского и европейского предпринимательского, конкурентного и энергетического права Свободного университета Берлина, доктор юридических наук, доктор политических наук, профессор Ф. Ю. Зеккер обозначил принципы энергетического права: 1) ограниченность ресурсов энергии и сбережение ресурсов; 2) обеспечение энергией как государственная задача; 3) эффективное экономически выгодное обеспечение энергией; 4) экологически ответственная добыча ресурсов и использования энергии; 5) экономически справедливая

передача энергии (недискриминационный доступ к сетям). Указанные принципы позволяют судить об их тесной корреляции с принципами экологического права. Достаточно показательным по рассматриваемой теме был доклад председателя комиссии по экологии Общественной палаты Российской Федерации, Руководителя Центра экологической политики России, член-корреспондента РАН В. М. Захарова о роли гражданского общества в обеспечении экологической безопасности энергетики. Он отметил существование важной связки – «государство и бизнес». Обратил внимание, что не достаточно говорить только об энергетической безопасности. Нужно также обращать особое внимание и на экологическую безопасность. Важна и другая связка – энергетика и экономика. При этом выступающим отмечена также и третья «Э» в связке «энергетика и экономика» – экология. В этой триаде именно экологию следует ставить на первое место. Россия – это энергетическая держава, держава, производящая энергию. Поэтому всегда нужно принимать во внимание следующие факторы: необходимость обеспечения экологической безопасности существующих систем энергии; энергоэффективность; переход на возобновляемые источники энергии; недопустимость потери одного ресурса за счет другого (достаточно вспомнить существующие проблемы с озером Байкал); основополагающая роль гражданского общества. В. М. Захаров отметил, что необходима разработка Экологического кодекса, а также требуется по обсуждаемым сегодня проблемам широкая просветительская работа. В этой связи В. М. Захаров предложил провести расширенные слушания в Общественной палате РФ на такую широкую тему, как «Энергетика и экология».

Отметим, что в выступлении профессора В. Ф. Яковлева была поставлена одна из важнейших проблем – поиск оптимального баланса частного правового и публично-правового методов в правовом регулировании топливно-энергетического комплекса.

На наш взгляд, за основу реше-

**Важно определиться, с помощью каких методов государственного регулирования будут достигнуты цели рационального природопользования и охраны окружающей среды в сфере топливно-энергетического комплекса**

ния данной проблемы можно взять разработки, предложенные учеными в области теории государства и права, предпринимательского и экологического права, уделяя должное внимание именно государственному регулированию исследуемых отношений.

Важно определиться, с помощью каких методов государственного регулирования будут достигнуты цели рационального природопользования и охраны окружающей среды в сфере топливно-энергетического комплекса. Проанализируем деление на шесть групп методов государственного регулирования в сфере предпринимательства,

предложенное профессором Ю. А. Тихомировым: в первую группу включены методы общенормативного регулирования, во вторую – программно-установочные способы (например, целевые программы), в третью – легализующие средства (лицензирование, аккредитация, сертификация), в четвертую – способы нормативно-количественного измерения (стандарты, квоты, цены), в пятую – способы поддержания уровня деятельности и стимулирования (кредиты, дотации, льготы), в шестую – контрольно-учетные и «запретные» способы (учет, отчетность, проверки, санкции). Отметим, что государственное регулирование хозяйственной деятельности в экологической сфере будет базироваться на этих же методах: 1) общенормативное регулирование – принятие нормативных актов экологической направленности, причем как на федеральном, так и региональном уровнях; 2) программно-установочный способ – планирование и прогнозирование в экологической сфере; 3) легализующие средства (лицензирование природопользования и негативного воздействия на окружающую среду, сертификация, оценка воздействия хозяйственной и иной деятельности, экологическая экспертиза); 4) способы нормативно-количественного измерения (нормирование качества окружающей среды и воздействие на нее, техническое регулирование в экологической сфере, стандарты, квоты изъятия природных ресурсов, плата за природопользование); 5) способы поддержания уровня деятельности и стимулирования (налоговые льготы, экологическое страхование); 6) контрольно-учетные и «запретные» способы (учет природных ресурсов, отчетность природопользователей, экологический контроль).

Одной из важнейших проблем в экологической сфере остается отсутствие должного уровня экономического стимулирования хозяйствующих субъектов со стороны государства. Причиной этому служит недостаточная проработка данного института как на теоретическом, так и законодательном уровне.

Взяв за основу определение профессора В. С. Белых – государственное регулирование предпринимательской деятельности представляет собой управленческую деятельность государства в лице соответствующих уполномоченных органов, направленную на упорядочение *экономических отношений* в сфере предпринимательства с целью защиты публичных и частных интересов участников этих отношений, отметим, **что одним из направлений государственного регулирования, с учетом экологических аспектов в топливно-энергетическом секторе, является экономический механизм, направленный на стимулирование природопользователей – субъектов, действующих в топливно-энергетическом комплексе, и включает в себя такие элементы, как плату за использование природных ресурсов и негативное воздействие на окружающую среду, экологический аудит, экологическое страхование, техническое регулирование, предоставление налоговых и иных льгот.**

Основываясь на том, что интерес отражает материальные условия общественного бытия людей и формируется под непосредственным воздействием потребностей, а интерес как правовое понятие – это отраженное в объективном праве либо вытекающее из его общего смысла и в определенной степени гарантированное государством юридическое дозволение, выражающееся в стремлениях субъекта пользоваться конкретным социальным благом,

а также в некоторых случаях обращаться за защитой к компетентным государственным органам<sup>1</sup>, сделаем вывод, что категория «интерес» обладает дуалистической природой, сочетающей в себе публичные и частные начала, удельный вес которых будет зависеть от сферы деятельности носителей субъективного права.

**Одной из важнейших проблем в экологической сфере остается отсутствие должного уровня экономического стимулирования хозяйствующих субъектов со стороны государства**

При соотношении частного и публичного интереса в топливно-энергетическом комплексе в преломлении экологического влияния, несомненно, приоритет будет у второго, так как земля и иные природные ресурсы являются основой жизни и деятельности народов, проживающих на соответствующей территории. Публичный экологический интерес – это отношение общества к вопросам охраны окружающей природной среды. Его защита осуществляется на основе административно-правового метода регулирования. Частный экологический интерес может представлять собой нематериальный интерес, связанный

с имущественными интересами. Это интерес, который в качестве своей объективной основы имеет нематериальные потребности человека в создании благоприятной окружающей среды. Данный интерес совпадает по содержанию с интересом всего общества. Как отмечается в литературе, он получает свое опосредование в субъективном праве лица на благоприятную окружающую среду. Это право, в свою очередь, существует в абсолютном правоотношении, где ему корреспондирует обязанность всех третьих лиц, подчиняющихся данной системе правопорядка, воздержаться от действий, нарушающих это право. В случае же нарушения указанного права и соответствующего частного интереса у их обладателя возникают иные интересы, имущественные по содержанию.

Одной из важнейших функций государственного регулирования в топливно-энергетическом комплексе с целью достижения баланса между экономикой и экологией (позволим употребить себе формулировку – достижение экономичности экологии и экологичности экономики) видится именно в создании такого экономического стимулирования природопользователей – субъектов ТЭК, которое бы позволило соблюдать и не ущемлять их частные интересы в обеспечении публичного интереса в сфере использования природных ресурсов и охраны окружающей среды.

Отмечается, что по силе и характеру воздействия на поведение природопользователя можно выделить следующие специальные предупредительные нормы: 1) стимулирующие и поощрительные; 2) понуждающие; 3) предостерегающие или нормы пресечения; 4) страховочные; 5) гарантийные<sup>2</sup>. В механизме государственного регулирования в экологической сфере главенствующая



роль должна быть отведена стимулирующим и поощрительным нормам, которые призваны побуждать субъектов к активным действиям по охране окружающей среды как напрямую, так и опосредованно, причем не под страхом понести наказание, а мотивацией послужит экономический эффект (предоставление льгот и т. д.).

Предполагаем, что для повышения стимулирующей роли платежей необходимо разработать такие экономические методы, которые бы позволили обеспечить уменьшение налогооблагаемой прибыли предприятий на величину затрат, необходимых для финансирования капитальных вложений в ресурсосберегающие технологии и природоохранные мероприятия при осуществлении деятельности в сфере топливно-энергетического комплекса. Также усилить роль института экологического страхования, которое создает взаимную экономическую заинтересованность страхователей и страховщиков в снижении риска аварийного загрязнения окружающей

среды. Отмечается, что страхователь заинтересован в нейтрализации угроз техногенного характера при осуществлении деятельности своей экологической безопасности еще и потому, что с ростом вероятности аварий растут и ставки страховых взносов<sup>3</sup>. Кроме того, в виде поощрения безаварийности страхователь получает ряд экономических льгот – льготные условия продления страхового договора, привлечение дополнительных ресурсов из фонда страховщика на проведение природоохранных мероприятий, тем более заинтересован в снижении техногенных угроз страховщик, предпринимающий ряд предупредительных мероприятий и организующий проведение экологического аудита предприятия–страхователя, финансирующий совершенствования мониторинга окружающей среды.

На сегодняшний день можно констатировать, что основная проблема низкого интереса субъектов ТЭК к инвестициям в охрану окружающей среды заключается в том, что они не дают быстрого

и адекватного экономического эффекта. Определить и обосновать их экологическую эффективность не составляет особого труда, несмотря на то, что некоторые критерии, например, часто используемый показатель «предотвращенного экологического и экономического вреда», носят достаточно условный и приблизительный характер. Гораздо сложнее обосновать их экономическую целесообразность для природопользователя с точки зрения возможности сокращения его текущих или возможных в будущем экологических расходов, получения дополнительной прибыли, уменьшения себестоимости и повышения конкурентоспособности выпускаемой им продукции<sup>4</sup>.

В заключение стоит отметить, что экологические аспекты государственного регулирования топливно-энергетического комплекса должны способствовать развитию экологического менеджмента организаций как основы экологического механизма природопользования – субъектов топливно-энергетического комплекса. **■**

<sup>1</sup> Салиева Р. Н., Панова А. С. В МГУ им. М.В. Ломоносова состоялась III Международная научно-практическая конференция «Энергетика и право» // Бизнес, менеджмент и право. 2008. № 2. С. 4–9.

<sup>2</sup> Тихомиров Ю. А. Юридические режимы государственного регулирования экономики // Право и экономика. 2000. № 5. С. 23.

<sup>3</sup> Предпринимательское право России: учеб. / В. С. Бельх, Г. Э. Берсункаев, С. И. Винниченко (и др); отв. ред. В. С. Бельх. – М.: Проспект, 2008. С. 318.

<sup>4</sup> Абалкин Л. И. Экономические законы, интересы и методы хозяйственной деятельности // Коммунист. 1967. № 6. С. 73.

<sup>5</sup> Малько А. В. Теория государства и права. Учебник. М., 2001. С. 216.

<sup>6</sup> Мисник Г. А., Мисник Н. Н. Публичные и частные интересы в экологическом праве // Государство и право. 2006. № 2. С. 31.

<sup>7</sup> Жариков Ю. Г. Особенности предупреждения экологических правонарушений // Экологическое право. 2003. № 6. С. 26.

<sup>8</sup> Обращение с опасными отходами: учеб. пособие / В. М. Гарин. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. С. 135.

<sup>9</sup> Петрова Т. В. Правовые проблемы экономического механизма охраны окружающей среды. М.: Издательство Зерцало, 2000. С. 51.

## О концептуальных подходах в регулировании рынка ценных бумаг государств – членов ЕврАзЭС\*

В. С. Белых, Заслуженный деятель науки РФ, доктор юридических наук, профессор, заведующий кафедрой предпринимательского права УрГЮА

### Аннотация

Несмотря на то, что во всех государствах – членах ЕврАзЭС в той или иной степени сформирована законодательная база, регламентирующая деятельность национальных рынков ценных бумаг, ключевой проблемой является гармонизация и унификация законодательства о фондовых рынках государств Сообщества. В статье изложены концептуальные подходы в регулировании рынка ценных бумаг государств – членов ЕврАзЭС и предложена примерная структура Основ законодательства ЕврАзЭС о рынке ценных бумаг.

### Ключевые слова

Фондовый рынок; рынок ценных бумаг; ценные бумаги; финансовые инструменты; производные финансовые инструменты; Основы законодательства ЕврАзЭС о рынке ценных бумаг.



Владимир БЕЛЫХ

### 1. Общие положения о рынке ценных бумаг

**1.1.** Начнем с понятийного аппарата в сфере фондового рынка государств – членов ЕврАзЭС. *Рынок ценных бумаг* – совокупность экономических и юридических отношений между его участниками по поводу выпуска и обращения ценных бумаг между его участниками

\* При подготовке настоящей статьи были использованы материалы, подготовленные Постоянной комиссией по экономической политике МПА государств – членов ЕврАзЭС.

в системе финансовых услуг. Он является важной составной частью национального рынка страны. Его главные задачи, с одной стороны – способствовать развитию «первичных рынков» экономики (товарного рынка, рынка работ, рынка услуг и др.), с другой – решать собственные проблемы, способствовать реализации функций, направленных на обеспечение процесса инвестиций в производство и сферу услуг, получение прибыли от операций на рынке и пр. В свою очередь, любой рынок – совокупность экономических отношений, связанных с обменом товаров и услуг, в результате которых формируется спрос, предложение и цена.

В специальной литературе фондовый рынок и рынок ценных бумаг выступают синонимами. Вместе с тем в международной практике встречаются различные трактовки понятия «фондовый рынок», свидетельствующие о том, что понятие «фондовый рынок» несколько шире понятия «рынок ценных бумаг». Мы также считаем, что понятие «фондовый рынок» включает в себя и рынки ценных бумаг, используемых для корпоративного

финансирования (акции, облигации), но и также рынки производных финансовых инструментов, *формально не являющихся ценными бумагами*, – фьючерсов и биржевых опционов на ценные бумаги и фондовые индексы<sup>1</sup>. **Таким образом**, фондовый рынок есть система экономических и юридических отношений между его участниками по поводу выпуска и обращения финансовых инструментов.

**1.2.** В определении фондового рынка ключевым (исходным) положением служит понятие «финансовые инструменты». В экономической литературе *финансовые инструменты* подразделяются на *первичные* (денежные средства, ценные бумаги, кредиторская и дебиторская задолженность по текущим операциям) и *вторичные, или производные* (финансовые опционы, фьючерсы, форвардные контракты, процентные свопы, валютные свопы и т. д.). Поэтому считаем целесообразным использовать в настоящей Концепции термин «финансовые инструменты», которым охватываются ценные бумаги, а также и производные инструменты, формально не являющиеся ценными бумагами.

**1.3.** Фондовый рынок (равно и рынок и ценных бумаг) можно подразделить на первичный и вторичный. *Первичный рынок* объединяет фазу конструирования нового выпуска ценных бумаг и их первичное размещение. *Вторичный рынок* – это рынок, на котором обращаются ранее эмитированные на первичном рынке ценные бумаги и производные финансовые инструменты. В свою очередь вторичный фондовый рынок подразделяется на организованный и неорганизованный рынки. Кроме того, фондовые рынки можно классифицировать по другим критериям: по территориальному принципу (международные, национальные и региональные рынки), по видам ценных бумаг (рынок акций и т. п.), по видам сделок (кассовый рынок, форвардный рынок и т. д.), по эмитентам (рынок ценных бумаг предприятий, рынок государственных ценных бумаг и т. п.), по срокам (рынок кратко-, средне-, долгосрочных и бессрочных ценных бумаг), по отраслевому и другим критериям.

**1.4.** Фондовый рынок включает в себя: **1)** эмиссию ценных бумаг; **2)** обращение ценных бумаг. Под *эмиссией ценных бумаг* понимается установленная ст. 2 Федерального закона от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» (далее – Закон № 39-ФЗ) последовательность действий эмитента по размещению ценных бумаг. Упомянутые действия по размещению ценных бумаг объединяются в ряд этапов, которые и образуют *процедуру эмиссии ценных бумаг*. В общем случае процедура эмиссии ценных бумаг включает **следующие этапы** (п. 1 ст. 19 Закона № 39-ФЗ): принятие решения о размещении ценных бумаг; утверждение решения о выпуске (дополнительном выпуске) ценных бумаг; государственную регистрацию выпуска

(дополнительного выпуска) ценных бумаг; размещение ценных бумаг; государственную регистрацию отчета об итогах выпуска (дополнительного выпуска) ценных бумаг. *Обращение ценных бумаг* есть заключение гражданско-правовых сделок, влекущих переход прав собственности на ценные бумаги.

**В концептуальном плане необходимо дополнить стадии (жизненные циклы) фондового рынка новой (третьей) стадией – прекращением действия ценной бумаги и производных финансовых инструментов**

Полагаем, что в концептуальном плане необходимо дополнить стадии (жизненные циклы) фондового рынка новой (третьей) стадией – *прекращением действия ценной бумаги и производных финансовых инструментов*.

**1.5.** *Фондовый рынок государств–членов Сообщества* – один из видов национального рынка. Его главные задачи, с одной стороны – способствовать развитию «первичных рынков» экономики (товарного рынка, рынка работ, рынка услуг и др.), с другой – решать собственные проблемы, способствовать реализации функций, направленных на обеспечение процесса инвестиций

в производство и сферу услуг, получение прибыли от операций на рынке и пр.

В то же время *фондовый рынок* – составная часть мирового хозяйственного порядка. Однако рынок ценных бумаг государств–членов Сообщества пока находится в стадии своего становления и развития. Он (фондовый рынок) обладает рядом специфических черт, выделяющих его на фоне других аналогичных рынков. К ним относятся: **1)** доля участников фондового рынка, например в России, ничтожно мала, в лучшем случае – это порядка 1% всего населения; **2)** фондовый рынок заметно обособлен (изолирован) и в основном не имеет прямого отношения к реальному сектору экономики. Глобальный финансовый кризис показал, что существенное падение индексов на фондовых площадках России и ведущих биржах стран с развитой экономикой – это значительный удар, прежде всего, по имиджу и финансовому состоянию российских олигархов. Для отечественного производителя и экспортера природных ресурсов наиболее значимым является спрос и уровень цен на поставляемые ресурсы. В настоящее время цена на нефть пошла вверх, и сразу же аналитики, представители власти в один голос заговорили о подъеме, росте экономики. То же самое можно сказать в адрес других государств – членов Сообщества. Одним словом, фондовый рынок – это *нечто обособленное, не имеющее в большинстве своем никакого отношения к реальной экономике*<sup>2</sup>.

**2.** Анализ законодательства о рынке ценных бумаг государств – членов Сообщества

**2.1.** Известно, что в настоящее время в странах ЕврАзЭС действуют законы о рынке ценных бумаг (законы о ценных бумагах и фондовых биржах). И не только. В их числе

необходимо назвать следующие нормативные акты.

*Республика Беларусь.* К ним относятся: Закон от 12 марта 1992 г. № 1512-ХІІ «О ценных бумагах и фондовых биржах» (далее – Закон РБ о ценных бумагах); Закон от 22 июля 2003 г. № 226-3 «О валютном регулировании и валютном контроле» (далее – Закон РБ о валютном регулировании); постановление Совета Министров Республики Беларусь от 13 февраля 2003 г. № 173 «Об утверждении Основных условий выпуска отдельных государственных ценных бумаг Республики Беларусь»; Положение Национального банка Республики Беларусь от 4 сентября 1997 г. № 944 «О порядке инвестирования нерезидентами денежных средств в государственные ценные бумаги Республики Беларусь и ценные бумаги Национального банка Республики Беларусь»; постановление Совета директоров Национального банка Республики Беларусь от 13 августа 1999 г. № 22.

*Республика Казахстан.* Это – Закон от 2 июля 2003 г. № 461-ІІ «О рынке ценных бумаг» (далее – Закон РК о рынке ценных бумаг); Закон от 24 декабря 1996 г. № 54-1 «О валютном регулировании» (далее – Закон РК о валютном регулировании); Правила Национального банка Республики Казахстан регистрации валютных операций, связанных с движением капитала, и открытия счетов за границей от 4 июля 2003 г. № 225.

*Кыргызская Республика.* Среди них следует назвать: Закон от 21 июля 1998 г. № 95 «О рынке ценных бумаг» (далее – Закон КР о рынке ценных бумаг); Закон от 5 июля 1995 г. № 6-1 «Об операциях в иностранной валюте» (далее – Закон КР об операциях в иностранной валюте).

*Российская Федерация.* Закон от 22 апреля 1996 г. № 39 ФЗ

«О рынке ценных бумаг» (далее – Закон РФ о рынке ценных бумаг); Закон от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» (далее – Закон РФ о валютном регулировании); Закон от 3 февраля 1996 г. № 17-ФЗ «О банках и банковской деятельности»; Положение Банка

**В рамках первого блока действует следующая схема (модель) правового регулирования: Гражданский кодекс – общие и специальные законы**

России «Об особенностях проведения сделок нерезидентов с ценными бумагами российских эмитентов, выраженными в валюте Российской Федерации, и проведении конверсионных сделок» от 23 марта 1999 г. № 68-П; Инструкция ЦБ РФ от 28 декабря 2000 г. № 96-И «О специальных счетах нерезидентов типа «С».

*Республика Таджикистан.* Это – Закон от 10 марта 1992 г. № 552 «О ценных бумагах и фондовых биржах» (далее – Закон РТ о ценных бумагах); Закон «Об иностранных инвестициях в Республике Таджикистан» от 10 марта 1992 г. № 554; Закон от 12 декабря 1997 г. № 498

«О валютном регулировании и валютном контроле» (далее – Закон РТ о валютном регулировании).

Безусловно, указанные нормативные акты государств – членов Содружества могут быть дополнены законами и многочисленными подзаконными актами (особенно, ведомственными), регуливающими отдельные вопросы рынка ценных бумаг. Причем система правовых норм, регулирующих рынок ценных бумаг, носит комплексный (межотраслевой) и многоаспектный характер, включая нормы акционерного, налогового и банковского права. Поэтому в данной системе можно выделить два блока нормативных актов: 1) акты частного (прежде всего, гражданского) права; 2) акты публичного права. В рамках первого блока действует следующая схема (модель) правового регулирования: Гражданский кодекс – общие и специальные законы. Важно отметить, что среди указанных законов выделяются законодательные акты об акционерных обществах, о банках и банковской деятельности, об инвестициях и инвестиционной деятельности, включая иностранные инвестиции и др.

Второй блок законов регулирует публичные отношения. Среди них особое место занимают акты налогового законодательства и в первую очередь – налоговые кодексы. Не случайно в Российской Федерации ситуация с публично-правовым (читай: налогово-правовым) регулированием отношений с использованием финансовых инструментов коренным образом изменилась с принятием Федерального закона от 25 ноября 2009 г. № 281-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации»<sup>3</sup>.

**2.2.** Общая характеристика законодательства о рынке ценных бумаг



в государствах–членах Сообщества. Общие выводы и рекомендации.

**Во-первых**, следует констатировать, что в настоящее время в государствах–членах ЕврАзЭС отсутствует **стройная и иерархическая система законодательства о рынке ценных бумаг**. Кроме того, наблюдается заметное отставание действующего законодательства от фактических потребностей в государствах–членах Сообщества в регулировании фондового рынка.

**Во-вторых**, несмотря на то, что во всех государствах–членах ЕврАзЭС в той или иной степени сформирована законодательная база, регламентирующая деятельность национальных рынков ценных бумаг, **следует отметить низкий уровень унификации и согласованности норм**, регулирующих порядок эмиссии, размещения и обращения ценных бумаг и других финансовых инструментов эмитентов государств–членов ЕврАзЭС. Причем это проявляется как на межгосударственном уровне, так и на уровне международных документов, которыми в данном случае являются положения Кодекса ОЭСР либерализации движения капитала, рекомендации Международной организации комиссий по ценным бумагам (International Organization of Securities Commissions), Международной ассоциации по вопросам обслуживания рынка ценных бумаг (International Securities Services Association). Отсюда вытекает ключевая проблема – это *гармонизация и унификация законодательства о фондовых рынках* государств–членов ЕврАзЭС, ШОС, ЕС. В этом направлении сделаны лишь первые шаги. Предстоит большая работа на уровне глав государств, высших органов и должностных лиц указанных организаций.

**Промежуточные рекомендации:**

1. В целях гармонизации (сближения) унификации законодательных

условий эмиссии и обращения ценных бумаг на фондовых рынках государств – членов ЕврАзЭС необходимо устранить в действующих законах несоответствия нормам статей Кодекса либерализации движения капиталов (ОЭСР), соглашений ВТО, Рекомендаций Международной организации комиссий по цен-

**...следует  
констатировать,  
что в настоящее время  
в государствах–членах  
ЕврАзЭС отсутствует  
стройная  
и иерархическая система  
законодательства  
о рынке ценных бумаг**

ным бумагам и осуществлять сближение национальных законодательств на основе имплементации норм указанных выше международных соглашений и положений, а также договоров стран – членов Сообщества, с учетом опыта Европейского Союза.

2. Для осуществления деятельности по созданию и дальнейшему развитию рынка ценных бумаг государств Сообщества необходимо, чтобы законодательство стран ЕврАзЭС в этой области как минимум соответствовало бы среднему уровню развития фондового рынка в ЕврАзЭС и согласовывалось в вопросах регулирования деятельности

на фондовом рынке государств Сообщества нерезидентов из государств – членов ЕврАзЭС с международной практикой.

Авторы Концепции развития гражданского законодательства РФ предлагают провести ревизию размещенных в различных разделах ГК норм о ценных бумагах, чтобы (1) исправить имеющиеся в Кодексе внутренние противоречия цивилистической конструкции ценной бумаги; (2) дополнить общие положения ГК о ценных бумагах нормами общего характера, которые имеются в нормативных актах, регулирующих отдельные виды бумаг (например, вексельном законодательстве)<sup>4</sup>. При этом положения главы 9 ГК РФ должны выполнять *функцию своеобразной «общей части» права ценных бумаг*.

Такая позиция в целом заслуживает поддержки. Но есть ряд принципиальных вопросов. **Во-первых**, следует определить соотношение между общими положениями ГК о ценных бумагах и специальными законами. Основные положения о ценных бумагах необходимо включить в общую часть Гражданского кодекса РФ. Это – бесспорный факт. Но ценные бумаги, другие финансовые инструменты не сводятся к такой «жалкой классификации», которая в настоящее время содержится в главе 7 Кодекса (ст. 143, 145, 149). Но тогда возникает вопрос: каковы масштабы разработки видов ценных бумаг для Кодекса, а что оставить в специальном законодательстве? Известно, что действующий Закон «О рынке ценных бумаг» посвящен в основном статусу профессиональных участников фондового рынка. Законодательство о рынке ценных бумаг и законодательство о ценных бумагах – это не совпадающие понятия. Как верно отмечалось в литературе, первое шире второго. По этой причине мы предлагали

(наряду с действующим Законом о рынке ценных бумаг) принять Закон о ценных бумагах<sup>5</sup>. Хотя законодатель пошел по иному пути, в частности, 14 октября 2003 г. Государственная Дума приняла Федеральный закон «Об ипотечных ценных бумагах». На наш взгляд, более предпочтителен вариант – принятие закона «О ценных бумагах», который включил бы положения о ценных бумагах (в том числе об ипотечных ценных бумагах).

**3. Концептуальные подходы и примерная структура Основ законодательства ЕврАзЭС о рынке ценных бумаг**

**3.1. Концептуальные подходы.** Сущность *первого подхода* заключается в том, что Основы являются кодифицированным актом, в котором должны гармонично сочетаться нормы частного и публичного права. В частности, в Концепцию Основ законодательства рекомендуется включить *публично-правовые нормы*, посвященные вопросам государственной регистрации выпусков (дополнительных выпусков) эмиссионных ценных бумаг и проспектов ценных бумаг и контроля за соблюдением эмитентами условий и обязательств, предусмотренных в них; лицензирования деятельности профессиональных участников рынка ценных бумаг. *Второй подход* – юридической целью Основ является кодификация законодательства государств – членов Сообщества в области рынка ценных бумаг, что в конечном итоге будет способствовать развитию межгосударственного единого рынка ценных бумаг путем мобилизации финансовых ресурсов, их перераспределения и эффективного использования, установление правовых гарантий защиты инвесторов. *Третий подход* – принятие Основ может привести к единообразной интерпретации правовых норм, посвященных регулированию

отношений в области рынка ценных бумаг и единообразию хозяйственной практики. Одна из основных сфер такого единообразия – унификация терминологического аппарата, используемого в законодательстве государств–членов ЕврАзЭС.

### 3.2. Примерная структура Основ законодательства ЕврАзЭС о рын-

**Сущность первого подхода заключается в том, что Основы являются кодифицированным актом, в котором должны гармонично сочетаться нормы частного и публичного права**

ке ценных бумаг. Начнем с того, что указанная структура не должна содержать деление Основ на общую и особенную части. Это – не кодексовая форма.

Мы предлагаем *следующие разделы Основ*: **1)** общие положения; **2)** профессиональные участники рынка ценных бумаг; **3)** объекты рынка ценных бумаг; **4)** информационное обеспечение рынка ценных бумаг; **5)** основы регулирования рынка ценных бумаг; **6)** заключительные положения.

В *первом разделе Основ* необходимо выделить следующие главы и статьи: **1)** сфера (предмет), принципы применения Основ;

**2)** законодательство о рынке ценных бумаг; **3)** термины и определения, используемые в Основах.

Во *второй раздел* предлагается включить главы и статьи: **1)** о видах профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг; **2)** о субъектах профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг; **3)** о фондовой бирже.

В *разделе третьем Основ* речь должна идти об объектах рынка ценных бумаг. В частности, объектами рынка ценных бумаг являются: **а)** эмиссионные ценные бумаги и другие документы, которые законом или в установленном им порядке отнесены к числу таких ценных бумаг; **б)** производные ценные бумаги; **в)** ценные бумаги иностранных эмитентов, обращение которых на территории государства допущено государственным органом по рынку ценных бумаг в порядке, установленном национальным законодательством.

В этой связи следует обратить внимание на то, что в законах государств – членов Сообщества содержится понятие «производная ценная бумага». Так, в соответствии со ст. 2 Закона КР о рынке ценных бумаг **производные ценные бумаги** – любые ценные бумаги, удостоверяющие право владельца на покупку или продажу ценных бумаг. Деятельность по совершению сделок на биржевом и внебиржевом рынках осуществляется только на основании лицензии. Особенности обращения производных ценных бумаг устанавливаются нормативными правовыми актами Национальной комиссии. В Законе РК о рынке ценных бумаг также названы в качестве объектов рынка ценных бумаг производные ценные бумаги и другие финансовые инструменты. Напротив, в Законе РТ о рынке ценных бумаг отсутствует термин «производные ценные бумаги». Более того,

в Законе нет понятия «эмиссионная ценная бумага».

До недавнего времени действующее законодательство не раскрывало в полной мере содержания понятия «финансовые инструменты», а также не определяло их разновидности. Но ситуация коренным образом изменилась с принятием Федерального закона от 25 ноября 2009 г. № 281-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации». Так, в соответствии со ст. 2 Закона РФ о рынке ценных бумаг *финансовый инструмент* – ценная бумага или производный финансовый инструмент. В свою очередь, *производный финансовый инструмент* представляет собой договор, за исключением договора репо, предусматривающий одну или несколько из *следующих обязанностей*:

1) обязанность сторон или стороны договора периодически или одновременно уплачивать денежные суммы, в том числе в случае предъявления требований другой стороной, в зависимости от изменения цен на товары, ценные бумаги, курса соответствующей валюты, величины процентных ставок, уровня инфляции, значений, рассчитываемых на основании цен производных финансовых инструментов, значений показателей, составляющих официальную статистическую информацию, значений физических, биологических и (или) химических показателей состояния окружающей среды, от наступления обстоятельства, свидетельствующего о неисполнении или ненадлежащем исполнении одним или несколькими юридическими лицами, государствами или муниципальными образованияами своих обязанностей (за исключением договора поручительства и договора страхования), либо

иного обстоятельства, которое предусмотрено федеральным законом или нормативными правовыми актами федерального органа исполнительной власти по рынку ценных бумаг и относительно которого неизвестно, наступит оно или не наступит, а также от изменения значений, рассчитываемых на основа-

**До недавнего времени действующее законодательство не раскрывало в полной мере содержания понятия «финансовые инструменты», а также не определяло их разновидности**

нии одного или совокупности нескольких указанных в настоящем пункте показателей. При этом такой договор может также предусматривать обязанность сторон или стороны договора передать другой стороне ценные бумаги, товар или валюту либо обязанность заключить договор, являющийся производным финансовым инструментом (далее – ПФИ);

2) обязанность сторон или стороны на условиях, определенных при заключении договора, в случае предъявления требования другой стороной купить или продать ценные бумаги, валюту или товар либо заключить договор, являющийся

производным финансовым инструментом;

3) обязанность одной стороны передать ценные бумаги, валюту или товар в собственность другой стороне не ранее третьего дня после дня заключения договора, обязанность другой стороны принять и оплатить указанное имущество и указание на то, что такой договор является ПФИ.

В п. 1 ст. 301 НК РФ читаем: «Финансовым инструментом срочной сделки признается договор, являющийся производным финансовым инструментом в соответствии с Федеральным законом «О рынке ценных бумаг». Перечень видов производных финансовых инструментов (в том числе форвардные, фьючерсные, опционные контракты, своп-контракты) устанавливается федеральным органом исполнительной власти по рынку ценных бумаг в соответствии с Федеральным законом «О рынке ценных бумаг». В целях настоящей главы Кодекса не признается *финансовым инструментом срочных сделок* договор, являющийся производным финансовым инструментом в соответствии с Законом о рынке ценных бумаг, предусматривающий обязанность сторон или стороны договора периодически или одновременно уплачивать денежные суммы, в том числе в случае предъявления требований другой стороной, в зависимости от изменения значений величин, составляющих официальную статистическую информацию, изменения физических, биологических и (или) химических показателей состояния окружающей среды или изменения значений величин, определяемых на основании одного или совокупности нескольких указанных в настоящем абзаце показателей. Также *не признается финансовым инструментом срочных сделок* договор, требования по которому

не подлежат судебной защите в соответствии с гражданским законодательством РФ. Убытки, полученные от указанных договоров, не учитываются при определении налоговой базы.

Симптоматично, что изменения коснулись и Закона РФ о товарных биржах. В силу п. 1 ст. 8 Закона в ходе биржевых торгов, организуемых товарной биржей, могут совершаться сделки купли-продажи биржевого товара, а также заключаться договоры, являющиеся *производными финансовыми инструментами*, базисным активом которых является биржевой товар. К договорам, являющимся производными финансовыми инструментами, заключаемым на биржевых торгах, применяются положения ст. 51.4 Закона о рынке ценных бумаг, если это не противоречит существу отношений, возникающих из таких договоров.

Сквозные изменения произошли также в Законе РФ о Банке России, Законе РФ о страховании вкладов физических лиц, Законе РФ о порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций и др. Сказанное означает, что законодатель, **во-первых**, пошел по пути системных изменений в действующее законодательство, связанных с введением в нормативный оборот понятий «финансовые инструменты» и «производные финансовые инструменты». В то же время законодатель отказался от идеи принятия специального закона о производных финансовых инструментах. Примечательно, что в законопроекте № 309366-3 о производных финансовых инструментах указанным *инструментом* признается договор, по которому возникновение и (или) размер по крайней мере одного денежного обязательства зависят от значения и (или) изменения цены, других показателей базового

актива, или значения показателя, прямо перечисленного в ст. 5 настоящего закона (п. 1 ст. 3 законопроекта). **Во-вторых**, понятия «финансовые инструменты» и «ценные бумаги» соотносятся как род и вид. Все ценные бумаги – это финансовые инструменты, но не все финансовые инструменты – ценные бумаги<sup>6</sup>.

**Безусловно,  
что определение ПФИ –  
непростая задача. Чаще  
всего ПФИ именуется  
договором (соглашением)  
между сторонами**

**В-третьих**, ПФИ – это *гражданско-правовой договор*, результатом которого является появление определенной статьи в активах одной стороны договора и статьи в пассивах другой стороны контракта.

Безусловно, что определение ПФИ – непростая задача. Чаще всего ПФИ именуется договором (соглашением) между сторонами. Однако резонно возникает вопрос: соответствует ли данное определение сути обозначенного явления? Ведь известно, что гражданское законодательство (ст. 142 ГК РФ) определяет ценную бумагу в качестве *документа*, удостоверяющего с соблюдением установленной

формы и обязательных реквизитов имущественные права, осуществление или передача которых возможна только при его предъявлении. Из нормативного определения вытекают следующие признаки, характеризующие ценные бумаги: документарность, удостоверение ценными бумагами имущественных прав, необходимость предъявления документа для осуществления или передачи этих прав. Во всех ли случаях ПФИ являются договором? Существуют различные виды производных финансовых инструментов: форвардные, фьючерсные, опционные контракты, своп-контракты, депозитарные расписки и др. В этой связи следует обратить внимание на два момента. **1. Депозитарная расписка** – документ, удостоверяющий, что ценные бумаги помещены на хранение в банке-кастодиане (custody) в стране эмитента акций на имя банка-депозитария, и дающий право его владельцу пользоваться выгодами от этих ценных бумаг. **2. В законодательстве государств – членов Сообщества** встречается такой термин, как *производная ценная бумага*. В частности, под это понятие попадают инструменты, основанные на ценных бумагах (форвардный контракт на облигацию, опцион на акцию, депозитарная расписка). Вместе с тем, несмотря на внешнюю схожесть, между производными ценными бумагами и ПФИ нельзя ставить знак равенства. Одним словом, проблема их разграничения еще более обострилась. Наглядный пример: в силу ст. 3 Закона РУ о ценных бумагах *фьючерс на ценные бумаги* – эмиссионная ценная бумага, удостоверяющая обязательство по покупке или продаже в предусмотренный в ней срок определенного количества ценных бумаг по фиксированной цене. Под *производной ценной бумагой* данный Закон понимает ценные бумаги, удостоверяющие



права или обязательства их владельцев по отношению к другим ценным бумагам и выпускаемые юридическими лицами в виде опционов эмитента, фьючерсов на ценные бумаги и иных финансовых инструментов.

Как правило, целью покупки ПФИ (дериватива) является *не получение базового актива, а получение прибыли* от изменения его цены, т. е. цель покупки ПФИ носит спекулятивный характер. Отличительная особенность деривативов в том, что их количество не обязательно совпадает с количеством базового инструмента. Эмитенты базового актива обычно не имеют никакого отношения к выпуску деривативов. Например, суммарное количество контрактов на разницу цен (CFD) на акции компании может в несколько раз превышать количество выпущенных акций, при этом само это акционерное общество не выпускает и не торгует деривативами на свои акции<sup>7</sup>. *Высокая волатильность* – всегда соблазняет спекулянтов на манипулирования фондовым рынком с целью «коротких продаж» ценных бумаг и производных финансовых инструментов.

Термин «базисный актив» также является трудным для характеристики, хотя бы потому, что он (термин) относится к экономико-правовым категориям. Так, в соответствии с п. 1 ст. 301 НК РФ под *базисным активом финансовых инструментов срочных сделок* понимается предмет срочной сделки (в том числе иностранная валюта, ценные бумаги и иное имущество, имущественные права, процентные ставки, кредитные ресурсы, индексы цен или процентных ставок, другие финансовые инструменты срочных сделок). **Итак, базисный актив** – это предмет срочной сделки (читай: гражданско-правового договора), а предмет любого договора является существенным условием

(п. 1 ст. 432 ГК РФ). Иное определение базисного актива содержится в ст. 1 Закона РК о рынке ценных бумаг. *Базовый актив* – стандартизованные партии товаров, ценные бумаги, валюта, финансовые инструменты и иные показатели, определенные внутренними документами организатора торгов.

**Целью покупки ПФИ (дериватива) является не получение базового актива, а получение прибыли от изменения его цены, т. е. цель покупки ПФИ носит спекулятивный характер**

Подводя некоторый итог рассуждениям о финансовых инструментах, нельзя не заметить, что они (инструменты) пока что слабо вписываются в структуру Гражданских кодексов государств – членов ЕврАзЭС. Поэтому мы наблюдаем нечто вроде притирки, когда на законодательном уровне происходит своеобразный перевод экономической терминологии в плоскость права и правового регулирования (инструмент – договор, базисный актив – предмет срочной сделки, объекты гражданских прав, денежные обязательства и т. д.). Категорию финансовых инструментов можно обнаружить не только в законах, но и в многочисленных

подзаконных актах. Широкое распространение также имеет термин «производные финансовые инструменты», который употребляется применительно к форвардным, фьючерсным, опционным контрактам, депозитарным распискам<sup>8</sup>, свопам и варрантам<sup>9</sup>. Отсюда следует, что положения подзаконных правовых актов необходимо приводить в соответствие с нормами законов о рынке ценных бумаг, законов о биржах и др.

*В четвертом разделе Основ* должны содержаться нормы об информационном обеспечении рынка ценных бумаг. К ним относятся нормы о раскрытии информации о ценных бумагах и других финансовых инструментах; об использовании коммерческой и служебной информации на рынке ценных бумаг; о рекламе на рынке ценных бумаг. Для создания реальной прозрачности деятельности компаний и обеспечения возможности информированного осуществления акционерами своих прав по акциям в Основах необходимо установить четкий перечень доступных акционерам документов, включающий информацию о финансовом положении компании, результатах деятельности, собственности и управления в компании. Законодательно закрепить требования по раскрытию информации об аффилированных лицах компаний. Такие требования целесообразно установить как в отношении самих аффилированных лиц по предоставлению соответствующих сведений в общество, так и в отношении обществ по раскрытию информации инвесторам.

Также считаем необходимым включить в Основы нормы, посвященные раскрытию информации, связанной с доходом, предоставляемым ценной бумагой; раскрытию информации о рисках и факторах, оказывающих существенное

влияние на деятельность эмитента; раскрытию информации об аудиторах, экспертах и консультантах эмитента; раскрытию информации об органах и сотрудниках общества (компаниях). Это необходимо, прежде всего, в целях защиты интересов инвесторов в части достоверности финансовой отчетности эмитента и проспекта выпуска акций в проспекте выпуска акций.

Глава 10 Закона КР о ценных бумагах посвящена информационному обеспечению рынка ценных бумаг. Закон (ст. 52, 60) проводит разграничение между правовым режимом, служебной информацией и коммерческой тайной.

В пятом разделе Основ необходимо предусмотреть вопросы, связанные с регулированием рынка ценных бумаг. Следует различать государственное регулирование рынка ценных бумаг и саморегулирование. Государственное регулирование рынка ценных бумаг должно осуществляться путем:

- установления обязательных требований к деятельности профессиональных участников рынка ценных бумаг и ее стандартов;
- государственной регистрации выпусков (дополнительных выпусков) эмиссионных ценных бумаг и проспектов ценных бумаг и контроля за соблюдением эмитентами условий и обязательств, предусмотренных в них;
- лицензирования деятельности профессиональных участников рынка ценных бумаг;
- создания системы защиты прав владельцев и контроля за соблюдением их прав эмитентами и профессиональными участниками рынка ценных бумаг;
- запрещения и пресечения деятельности лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность на рынке ценных бумаг без соответствующей лицензии.

Государственное регулирование рынка ценных бумаг должно обеспечивать достижение *трех основных целей*: **1)** защиту прав инвесторов; **2)** обеспечение эффективности, транспарентности и справедливости рынка; **3)** снижение систематического риска. Неадекватное регулирование может наложить необоснован-

**Юридическая, налоговая и аккаунтинговая система, в рамках которой рынки ценных бумаг функционируют, должна быть адекватной и эффективной**

ное бремя на рынок и препятствовать рыночному росту и развитию. Цели и принципы регулирования рынка ценных бумаг сформулированы в Рекомендациях Международной организации по ценным бумагам (International Organization of Securities Commissions (IOSCO)), являющейся международной организацией, объединяющей регуляторов фондового рынка более чем ста стран мира для сотрудничества, объединения усилий по созданию эффективных и «прозрачных» рынков, обмена информацией и опытом.

Общие признаки эффективного регулирования, которые способствуют нормальному экономическому

росту, можно определить **следующим образом**:

- не должно быть излишних барьеров входа и выхода на рынок ценных бумаг и барьеров в торговле отдельными инструментами;
- рынки должны быть открыты для самого широкого круга участников, которые отвечают установленным критериям допуска на рынок;
- при формировании политики регулирующего органа необходимо учитывать воздействие накладываемых ограничений;
- регуляционное воздействие должно быть равным для всех, кто принимает определенное финансовое обязательство.

Юридическая, налоговая и аккаунтинговая система, в рамках которой рынки ценных бумаг функционируют, должна быть адекватной и эффективной.

*Лицензирование профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг.* В Основах законодательства ЕврАзЭС о рынке ценных бумаг:

**1.** Установить, что лицензирование профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг осуществляет самостоятельный государственный орган, к компетенции которого относится регулирование, надзор и контроль за деятельностью на рынке ценных бумаг государства–члена ЕврАзЭС (лицензирующий орган).

**2.** Определить, что соискателем лицензии может быть только юридическое лицо, созданное и зарегистрированное в соответствии с законодательством государства–члена ЕврАзЭС (резидент), на фондовом рынке которого оно планирует осуществлять профессиональную деятельность.

**3.** Установить, что лицензирующий орган формирует и ведет реестр лицензий. Информация, содержащаяся в реестре лицензий, является открытой.

4. В целях исключения конфликта интересов, возникающего при совмещении профессиональной деятельности по ценным бумагам с иными видами деятельности, следует ограничить право осуществления лицензиатом видов деятельности, не связанных с профессиональной деятельностью на рынке ценных бумаг, за исключением случаев, предусмотренных законодательством государства-члена ЕврАзЭС.

5. Установить, что лицензированию подлежат следующие виды профессиональной деятельности:

брокерская деятельность;  
дилерская деятельность;  
деятельность по учету прав на ценные бумаги;

деятельность по управлению ценными бумагами и другими финансовыми инструментами (управлению инвестиционным портфелем);

деятельность по организации торговли ценными бумагами и другими финансовыми инструментами.

6. Национальным законодательством государства-члена ЕврАзЭС могут быть предусмотрены иные виды профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг, подлежащие лицензированию.

Профессиональные участники рынка ценных бумаг в рамках полученной лицензии вправе оказывать консультационные услуги по вопросам деятельности на рынке ценных бумаг.

Рассмотреть возможность выдачи лицензий с ограниченным сроком действия с правом последующего продления. Национальным законодательством государства-члена ЕврАзЭС может быть предусмотрена выдача лицензий без ограничения срока ее действия.

7. Определить, что вид деятельности, на осуществление которого выдана лицензия, может выполняться только лицензиатом без передачи

права на его осуществление другому лицу.

*Лицензионные требования, предъявляемые к лицензиатам и соискателям лицензии.* В Основах законодательства ЕврАзЭС о рынке ценных бумаг:

1. Установить, что лицензиат (соискатель лицензии) должен соответ-

**Национальным  
законодательством  
государства-члена  
ЕврАзЭС могут быть  
предусмотрены иные  
виды профессиональной  
деятельности  
на рынке ценных  
бумаг, подлежащие  
лицензированию**

ствовать обязательным лицензионным требованиям и условиям.

Определить, что обязательными лицензионными требованиями и условиями являются:

1.1. Соблюдение лицензиатом законодательства о ценных бумагах государства, на фондовом рынке которого он работает;

1.2. Исполнение вступивших в законную силу судебных решений по вопросам осуществления лицензируемого вида деятельности на рынке ценных бумаг;

1.3. Соответствие собственного капитала или чистых активов лицензиата (соискателя лицензии) и иных его финансовых показателей

установленным нормативам достаточности, ограничивающим риски при осуществлении профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг;

1.4. Соответствие руководителей и работников лицензиата (соискателя лицензии) квалификационным требованиям, установленным законодательством о ценных бумагах и нормативными правовыми актами государственного органа, осуществляющего контроль и надзор на рынке ценных бумаг;

1.5. Отсутствие судимости и наличие необходимого стажа работы у руководящих работников лицензиата (соискателя лицензии). Перечень руководящих работников лицензиата (соискателя лицензии) и требования к стажу работы определяется законодательством государства-члена ЕврАзЭС;

1.6. Руководитель, должностные лица, контролер лицензиата, а также руководитель и работники структурного подразделения, к функциям которого относится осуществление деятельности по учету прав на ценные бумаги, не могут одновременно занимать аналогичные должности другого лицензиата (включая членов администрации, наблюдательного совета (совета директоров);

1.7. Наличие у лицензиата (соискателя лицензии) коллегиального органа – контрольной службы (службы внутреннего аудита) либо не менее одного контролера, основным местом работы которого является работа у лицензиата (соискателя лицензии).

2. Установить особые требования, предъявляемые для получения лицензии и при осуществлении деятельности по учету прав на ценные бумаги и деятельности по организации торговли ценными бумагами – наличие соответствующих программно-технических средств. Законодательством государства-члена

ЕврАзЭС могут быть предусмотрены иные особые требования, предъявляемые для получения лицензии и при осуществлении лицензируемой деятельности.

*Основания для приостановления или прекращения действия лицензии.* В Основах законодательства ЕврАзЭС о рынке ценных бумаг:

1. Установить, что приостановление действия лицензии осуществляется лицензирующим органом в случае неоднократного нарушения в течение одного года профессиональным участником рынка ценных бумаг законодательства о ценных бумагах или неустранение нарушений, выявленных лицензирующим органом, повлекших вынесение письменного предупреждения (предписания) об их устранении, а также по иным основаниям, предусмотренным законодательством государства-члена ЕврАзЭС, лицензирующим органом которого выдана лицензия.

Приостановление действия лицензии осуществляется по решению лицензирующего органа на срок до 6 месяцев.

2. Установить, что по решению лицензирующего органа действие лицензии может быть возобновлено

после письменного уведомления лицензиатом об устранении им нарушений, повлекших за собой приостановление действия лицензии, с приложением документов, подтверждающих их устранение. Решение о возобновлении действия лицензии вступает в силу со дня его принятия.

3. Ввести следующие случаи, при наступлении которых действие лицензии может быть прекращено:

- по инициативе лицензиата;
- по решению лицензирующего органа либо суда об аннулировании лицензии;
- по истечении срока, на который она выдана;
- при ликвидации (прекращении деятельности) или реорганизации лицензиата.

Лицензия может быть аннулирована (отозвана) в случаях:

- неоднократного нарушения в течение одного года лицензиатом законодательства государства-члена ЕврАзЭС о ценных бумагах или лицензионных требований и условий осуществления лицензируемой деятельности;
- нарушения лицензиатом требований законодательства о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных

преступным путем, и финансированию терроризма;

- неустранение лицензиатом в установленный срок нарушений, повлекших за собой приостановление действия лицензии;

- осуществление лицензиатом видов деятельности, не предусмотренных лицензией;

- аннулирование или отзыв лицензии на осуществление банковских операций – для банков и небанковских кредитно-финансовых организаций;

- иных случаях, предусмотренных законодательством государства-члена ЕврАзЭС.

4. Обязать лицензирующий орган при принятии решения о приостановлении или прекращении действия лицензии письменно уведомить лицензиата о таком решении с указанием оснований прекращения или приостановления действия лицензии.

В шестом разделе Основ должны содержаться заключительные положения. В частности, порядок вступления Основ в силу и вопросы приведения законодательства государства-члена Сообщества в соответствие с настоящими Основами. **■**

<sup>1</sup> См.: Российский фондовый рынок и создание международного финансового центра. Идеальная модель фондового рынка России на долгосрочную перспективу (до 2020 года). М., 2008. С. 9.

<sup>2</sup> См.: Проблемы и перспективы развития правового сотрудничества в рамках ШОС, ЕврАзЭС и партнерских отношений с ЕС. Доклады исполнительного комитета к третьей сессии Европейско-Азиатского конгресса. Екатеринбург, 2009. С. 53.

<sup>3</sup> СПС «КонсультантПлюс». Настоящий Закон вступил в силу с 1 января 2010 г.

<sup>4</sup> См.: Концепция развития гражданского законодательства Российской Федерации/Вст. сл. А.Л. Маковского. М., 2009. С. 127.

<sup>5</sup> См.: Бельх В.С. Правовое регулирование предпринимательской деятельности в России: монография. М., 2005. С. 120-121.

<sup>6</sup> См.: Булдакова Е.В. К вопросу о правовом режиме ценных бумаг и иных

финансовых инструментов// Правовой режим имущества субъектов предпринимательской деятельности: сб. науч. трудов; отв. ред., сост. В.С. Бельх. М., 2006. С. 351.

<sup>7</sup> <http://www.glossary.ru/>

<sup>8</sup> Постановление ФКЦБ РФ №33, Министерства финансов РФ №109н от 11 декабря 2001 г. «Об утверждении положения об отчетности профессиональных участников рынка ценных бумаг» // Российская газета. 2002. №8, 9.

<sup>9</sup> Указание ЦБ РФ №1376-У от 16 января 2004 г. «О перечне, формах и порядке составления и представления форм отчетности кредитных организаций в Центральный Банк Российской Федерации» (в ред. по состоянию на 15.09.2009 г.) // Вестник Банка России. 2004. №12-13.



# Проблемы совершенствования законодательства о ценных бумагах в Концепции развития гражданского законодательства

Г. Н. Шевченко, доктор юридических наук, профессор, заведующая кафедрой гражданского права Дальневосточного государственного университета

## Аннотация

В статье рассматриваются проблемы совершенствования законодательства о ценных бумагах, содержащиеся в Концепции развития гражданского законодательства. Основное внимание уделено анализу юридической природы права на ценную бумагу, способам защиты такого права и порядку передачи права на ценные бумаги – трансферту.

## Ключевые слова

Концепция совершенствования законодательства; ценные бумаги; защита права.



Галина ШЕВЧЕНКО

7 октября 2008 г. утверждена Концепция развития гражданского законодательства, которая «не предполагает ни новую кодификацию отечественного гражданского законодательства, ни даже подготовку новой редакции ГК»<sup>1</sup>. В то же время некоторые положения Концепции предусматривают создание в Гражданском кодексе новых общих правил. «По существу, должны быть заново созданы

и помещены в ГК общая часть вещного права; общие нормы о государственной регистрации имущественных прав; о ценных бумагах и об их обращении»<sup>2</sup>.

Представляется необходимым более подробно остановиться на некоторых аспектах совершенствования законодательства о ценных бумагах.

**Во-первых**, это проблема юридической природы бездокументарных ценных бумаг. Дематериализация ценных бумаг обусловлена объективными потребностями жизни, она позволяет снизить издержки обращения и сократить время, необходимое для перехода прав на ценные бумаги. В настоящее время бездокументарные ценные бумаги рядом авторов не признаются таковыми, в то же время не меньшее количество авторов считает, что бездокументарные ценные бумаги имеют право на существование, и, более того, видят за ними будущее. Исключение бездокументарных ценных бумаг из круга ценных бумаг теоретически может быть оправдано, если исходить из постулата,

что ценные бумаги это вещи, а если нет вещей, то нет и ценных бумаг, однако, практически это, как вполне обоснованно указывается в Проекте Концепции, «может привести к масштабной и коренной ломке значительного массива нормативных актов, имеющих широкое и повседневное применение»<sup>3</sup>. С нашей точки зрения ценные бумаги, как документарные, так и бездокументарные, являются достаточно уникальными объектами гражданского права, предназначенными участвовать в гражданском обороте, при этом обращение закрепленных в них прав должно осуществляться не по правилам уступки требований, а в ином порядке, который бы обеспечил другие, более действенные способы защиты, в частности, вещно-правовые. Поэтому на бездокументарные ценные бумаги практикой был распространён вещно-правовой режим, что можно объяснить тем, что бездокументарные ценные бумаги, как впрочем и документарные, по своей юридической природе являются объектами абсолютного права. Но если

абсолютное право (право собственности) на документарные ценные бумаги признается всеми, то абсолютное право на бездокументарные ценные бумаги не является бесспорным. В Проекте Концепции содержалось предложение «определить характер прав лица, права которого на бумаги закреплены посредством записей в реестре или на счете депо, как прав абсолютных и подлежащих защите от всех третьих лиц»<sup>4</sup>. В самой Концепции уже отсутствует упоминание о таком праве, но представляется, что разработка и признание такого абсолютного права необходима, ибо в ином варианте мы будем вынуждены на бездокументарные ценные бумаги распространять по аналогии режим документарных ценных бумаг с определенными ограничениями, что и предложено в самой Концепции. «Ввиду отсутствия у таких «бумаг» материальной формы применение к ним всего комплекса норм, регулирующих отношения по поводу вещей, вызывает практические затруднения... В связи с этим необходимо закрепить в ГК относительно развернутую систему норм, регулирующих те отношения по поводу бездокументарных ценных бумаг, которые не подпадают под действие общих положений о «классических» ценных бумагах»<sup>5</sup>.

*Бездокументарные ценные бумаги в классическом понимании* вещами не являются, но они и не являются имущественными правами, а представляют собой определенную идеальную оболочку, скрывающую за собой совокупность таких прав<sup>6</sup>. Это свойство бездокументарных ценных бумаг и предопределяет особенности абсолютного права на них, которое, с нашей точки зрения, включает в себя юридически обеспеченные возможности лица быть указанным (записанным

в книгах субъекта, осуществляющего учет ценных бумаг) в качестве управомоченного на данную ценную бумагу лица; распоряжаться бездокументарными ценными бумагами своей властью и в своем интересе, а также требовать от других лиц воздерживаться от посягательств на принадлежащие ему

**Второй проблемой, тесно связанной с рассмотренной, является проблема защиты прав владельцев таких ценных бумаг**

права. **Таким образом**, мы полагаем, что право на бездокументарную ценную бумагу может рассматриваться как особое абсолютное право, построенное на модели права собственности, но не тождественное ему.

**Второй проблемой**, тесно связанной с рассмотренной, является проблема защиты прав владельцев таких ценных бумаг. Действующее законодательство о ценных бумагах исходит из того, что бездокументарные ценные бумаги, как и документарные ценные бумаги, могут принадлежать на праве собственности, что ведет к формальному выводу о возможности применения

как вещно-правовых, так и обязательственно-правовых средств защиты прав на них.

Обязательно-правовые средства, как показывает практика, менее эффективны при незаконном списании бездокументарных ценных бумаг. Признание первоначальной сделки недействительной еще не означает, что ущемленные права владельца ценных бумаг будут восстановлены, поскольку не означает недействительности всех последующих сделок. Именно отсутствие эффективных обязательно-правовых средств защиты прав владельцев бездокументарных ценных бумаг обусловило применение на практике виндикационного иска в данных отношениях. Но является ли такое средство защиты виндикационным требованием в традиционном смысле слова? Представляется, что нет. При передаче эмиссионных ценных бумаг (а именно они являются, как правило, бездокументарными) посредством трансферта лицо признается их владельцем после совершения трансферта – внесения соответствующей записи в реестр. Поэтому при незаконном списании бездокументарных ценных бумаг требование предъявляется лицом, формально не являющимся владельцем ценных бумаг, не указанным в реестре, т. е. нелегитимированным лицом к лицу, легитимированному в установленном законом порядке. В этом его существенное отличие от виндикационного иска, когда управомоченное лицо – невладельчий собственник предъявляет требование к неуправомоченному лицу – владеющему несобственнику. Требование собственника, утратившего владение вещью, всегда основывается на титуле, и именно основываясь на этом титуле, он истребует свою вещь у лица, не имеющего

прав на эту вещь. При незаконном списании бездокументарных ценных бумаг такого титула у лица, заявляющего требование, нет, поэтому применение виндикационного иска в отношении с бездокументарными ценными бумагами упречно. Ценные бумаги обладают достаточной спецификой, которая не только не утрачивается, но даже и усиливается при бездокументарной форме их выпуска. Виндикационный иск, сконструированный за многие сотни лет до появления самих ценных бумаг, не может учитывать эти особенности. Отсутствие адекватного средства защиты прав владельцев бездокументарных ценных бумаг не означает, что законодательство не должно совершенствоваться и изменяться с учетом реалий сегодняшнего дня. «Отрицание виндикационного иска в том виде, как он традиционно понимается в догме права, вовсе не означает невозможность конструирования сходных с ним средств защиты права собственности на ценные бумаги»<sup>7</sup>. Поэтому следует только приветствовать положения Концепции, посвященные защите прав владельцев бездокументарных ценных бумаг, в которых учтена существующая в юридической литературе критика применения виндикационного иска. «Ввиду особенностей юридической конструкции бездокументарной ценной бумаги использование виндикационного иска для защиты прав владельца, утратившего права на такую ценную бумагу, нежелательно, поскольку используемые в этом случае защитные механизмы основаны на традиционных представлениях о защите владения вещью»<sup>8</sup>. В Концепции также отмечается, что «условия удовлетворения этого требования и распределения бремени доказывания должны определяться

так же, как и в отношении классических ценных бумаг, с учетом особенностей прав, составляющих содержание бездокументарных ценных бумаг»<sup>9</sup>. В юридической литературе предлагались различные варианты юридической конструкции такого требования, которые могут быть взяты за основу<sup>10</sup>.

**Право на именные ценные бумаги переходит к приобретателю с момента внесения записи об этом по книге обязанного лица**

Создание абсолютно-правового средства судебной защиты прав владельцев бездокументарных ценных бумаг, построенного на принципах виндикационного требования, но учитывающего специфику бездокументарных ценных бумаг, особенности учета и перехода прав на них, позволит более адекватно регулировать такие отношения, и – в то же время такое средство защиты не должно противоречить постулатам гражданского права.

**Третья проблема**, которую также представляется необходимым осветить, касается обращения именных ценных бумаг. В соответствии с п. 2 ст. 146 ГК РФ

права, удостоверенные именной ценной бумагой, передаются в порядке, установленном для уступки требований (цессии). Однако именные ценные бумаги, в отличие от обыкновенных именных ценных бумаг (ректа-бумаг), не могут передаваться в порядке цессии<sup>11</sup>, поскольку, как совершенно верно подметил Д. Степанов, такая передача не согласуется ни с природой таких ценных бумаг, ни со спецификой прав, заключенных в этих ценных бумагах<sup>12</sup>.

Право на именные ценные бумаги переходит к приобретателю с момента внесения записи об этом по книге обязанного лица. Такое оформление перехода прав на ценные бумаги не может признаваться цессией, и еще с дореволюционных времен переход прав на ценные бумаги, когда необходимо совершение записи по книге обязанного лица, получил название трансферта, под которым в широком смысле слова понимаются всякие изменения, вносимые в текст реестровой записи. М. М. Агарков писал, что законодательство «не знает каких-либо положений, которые служили бы основанием для распространения на трансферт по заявлению отчуждателя положений, установленных в Г. К. для цессии»<sup>13</sup>. Поэтому положение Концепции, предусматривающее необходимость отразить в ст. 146 ГК РФ «такой способ передачи прав на именные ценные бумаги, как трансферт по счетам (книгам) должника, что делает необходимым включение в ГК норм, посвященных общему регулированию передачи (трансферта) ценной бумаги как способа создания легитимного держателя бумаги»<sup>14</sup>, весьма своевременна и актуальна. Следует обратить внимание на то, что трансферт по заявлению отчуждателя ценен тем, что упрощает отношения по передаче ценных

бумаг, поскольку каждая передача прав на именную ценную бумагу находит свое закрепление в реестре владельцев именных ценных бумаг, благодаря чему такие бумаги и обладают признаком публичной достоверности.

Совершенствование гражданского законодательства, посвященного ценным бумагам, однозначно необходимо, оно затрагивает гораздо больший круг проблем, чем те, которые рассмотрены в данной статье, но представляется,

что без разрешения обозначенных проблем учения о ценных бумагах мы не сможем создать современную, эффективную систему законодательства в этой области. **Е**

<sup>1</sup> Концепция развития гражданского законодательства РФ // Вестник Высшего Арбитражного Суда. 2009. № 11. С. 10  
<sup>2</sup> Концепция развития гражданского законодательства РФ // Вестник Высшего Арбитражного Суда. 2009. № 11. С. 13  
<sup>3</sup> Проект Концепции развития законодательства о ценных бумагах и финансовых сделках // Вестник гражданского права. 2009. № 2. С. 88–89  
<sup>4</sup> Проект Концепции развития законодательства о ценных бумагах и финансовых сделках // Вестник гражданского права. 2009. № 2. С. 88–89  
<sup>5</sup> Концепция развития гражданского законодательства РФ // Вестник Высшего Арбитражного Суда. 2009. № 11. С. 82  
<sup>6</sup> См.: Степанов Д. Современное российское правопонимание ценных бумаг // Журнал российского права. 2000. № 7. С. 133  
<sup>7</sup> Степанов Д. Вопросы теории и практики эмиссионных ценных бумаг // Хозяйство и право. 2002. № 5. С. 95  
<sup>8</sup> Концепция развития гражданского законодательства РФ // Вестник Высшего Арбитражного Суда. 2009. № 11. С. 83

<sup>9</sup> Концепция развития гражданского законодательства РФ // Вестник Высшего Арбитражного Суда. 2009. № 11. С. 83  
<sup>10</sup> См.: например, Шевченко Г. Н. Проблемы гражданско-правового регулирования эмиссионных ценных бумаг. Диссертация на соискание ученой степени д. ю. н. Владивосток, 2006. С. 308–315  
<sup>11</sup> См.: Крашенинников Е. А. Именная акция как ценная бумага // Очерки по торговому праву. Ярославль. 1995. Вып. 2. С. 8; Степанов Д. Вопросы теории и практики эмиссионных ценных бумаг // Хозяйство и право. 2002. № 4. С. 75–77  
<sup>12</sup> См.: Степанов Д. Вопросы теории и практики эмиссионных ценных бумаг // Хозяйство и право. 2002. № 4. С. 76–77  
<sup>13</sup> Агарков М. М. Учение о ценных бумагах. М., 1994. С. 315  
<sup>14</sup> Концепция развития гражданского законодательства РФ // Вестник Высшего Арбитражного Суда. 2009. № 11. С. 82



## Вопросы регулирования отношений в сфере негосударственного пенсионного обеспечения с участием бюджетных средств

Д. В. Бурачевский, заместитель руководителя Регионального отделения ФСФР России в Уральском федеральном округе

А. В. Фирсова, заместитель начальника отдела организации и проведения надзорных мероприятий на финансовых рынках Регионального отделения ФСФР России в Уральском федеральном округе

### Аннотация

Статья посвящена вопросам привлечения средств бюджетов публичных образований в негосударственные пенсионные фонды и проблемам эффективного развития системы негосударственного пенсионного обеспечения на региональном уровне, обеспечения прав участников негосударственных пенсионных фондов.

### Ключевые слова

Негосударственные пенсионные фонды; средства бюджетов территорий; пенсионная схема; условия пенсионного договора; право на информацию.



**Денис БУРАЧЕВСКИЙ**

Договор негосударственного пенсионного обеспечения (далее – пенсионный договор) заключается между вкладчиком (физическим или юридическим лицом уплачивающим пенсионные взносы) и негосударственным пенсионным фондом (далее – фонд) в пользу участника (физическое лицо, которому должны производиться выплаты негосударственной пенсии).

Вкладчик может уплачивать взносы в интересах иного лица либо в свою пользу. Закон не исключает случаи, когда вкладчиком может выступать публичное образование (например, субъект федерации, муниципальное образование в лице соответствующих органов). В таком случае выгодоприобретателями (участниками) по пенсионным договорам становятся, как правило, работники бюджетных предприятий, определенные категории населения региона.

Схема организации негосударственного пенсионного обеспечения на основе средств субфедеральных и муниципальных бюджетов за более чем семнадцатилетнюю историю развития негосударственных пенсионных фондов в России<sup>1</sup> зарекомендовала себя как одна из наиболее перспективных. Это не в последнюю очередь объясняется стабильностью поступления и достаточными объемами пенсионных взносов. Кроме того, в таком случае вкладчика и фонд объединяет социальная направленность деятельности.



**Анна ФИРСОВА**

Вместе с тем, практика надзора в сфере негосударственного пенсионного обеспечения свидетельствует о наличии проблем, требующих особого внимания. К ним относятся: обеспечение и защита прав и интересов граждан, являющихся участниками негосударственных пенсионных фондов, снижение рисков неисполнения субъектами

отношений принятых на себя обязательств, обеспечение целевого и эффективного расходования бюджетных средств.

Согласно п. 2. ст. 2 Закона о негосударственных пенсионных фондах<sup>2</sup> деятельность фонда по негосударственному пенсионному обеспечению участников фонда осуществляется на добровольных началах и включает в себя аккумулирование пенсионных взносов, размещение и организацию размещения пенсионных резервов, учет пенсионных обязательств фонда, назначение и выплату негосударственных пенсий участникам фонда.

По нашему мнению, выполнение фондом указанных функций – в полном соответствии со взятыми на себя договорными обязательствами – крайне проблематично в отсутствие информации о размерах, периодичности и продолжительности внесения пенсионных взносов вкладчиками фонда. Соответственно и участник фонда имеет возможность рассчитать размер, срок выплаты подлежащих ему негосударственных пенсий, исходя из выбранной им пенсионной схемы, только при наличии указанной информации.

Поэтому в соответствии с п. 1 ст. 12 Закона о негосударственных пенсионных фондах пенсионный договор должен содержать положения о порядке и об условиях внесения пенсионных взносов. Также согласно п. 4 Требований к пенсионным схемам негосударственных пенсионных фондов, применяемым для негосударственного пенсионного обеспечения населения<sup>3</sup>, применяемые фондами пенсионные схемы должны определять: а) порядок внесения пенсионных взносов вкладчиками фонда, их размеры, периодичность и продолжительность внесения; б) порядок получения участниками фонда негосударственных

пенсий, их размеры, периодичность и продолжительность выплат.

Вышеуказанные условия устанавливаются Пенсионными правилами фонда, к положениям которых присоединяется вкладчик, а также могут быть дополнены пенсионным договором. В этом случае вкладчик, заключивший с фондом договор в свою пользу (сам ставший участником), во взаимоотношениях с фондом ориентируется на принятые на себя обязательства, неисполнение которых влечет изменение размера, периодичности и продолжительности выплат негосударственных пенсий со стороны фонда.

Однако достаточно распространены ситуации, когда вкладчиком выступает лицо, заключающее договор в пользу иного лица – участника. Отношения вкладчика и фонда регулируются пенсионным договором и, как правило, актом вкладчика. Изменение сторонами указанного договора, а равно внесение вкладчиком изменений в указанный акт, например, в части изменения порядка внесения пенсионных взносов, их размеров, периодичности и продолжительности внесения также повлечет за собой изменение размера, периодичности и продолжительности выплат негосударственных пенсий участникам со стороны фонда.

Эффективное развитие негосударственного пенсионного обеспечения предполагает совершенствование защиты и обеспечения прав и интересов граждан в указанной сфере. Обеспечение прав граждан – участников фонда невозможно без полной информации об их отношениях с фондом, а равно информации о возможных изменениях в данных отношениях. Однако действующим нормативным регулированием участникам не предоставлено право доступа к информации

обо всех аспектах отношений между вкладчиком и фондом, не установлена обязанность фонда либо вкладчика информировать участников о возможных изменениях и об их последствиях.

Более того, любые изменения в отношениях между вкладчиком (не являющимся участником) и фондом, затрагивающие права участника, должны соотноситься с положениями ст. 430 ГК РФ, регулирующей отношения в связи с заключением договора в пользу третьего лица, которым является договор между вкладчиком и фондом в пользу иного лица – участника фонда. Согласно п. 2 ст. 430 ГК РФ с момента выражения третьим лицом должнику намерения воспользоваться своим правом по договору стороны не могут расторгать или изменять заключенный ими договор без согласия третьего лица. То есть, с того момента, как гражданин становится участником фонда, любые изменения в отношениях между вкладчиком и фондом должны совершаться только с согласия участника фонда.

В свою очередь бюджетные средства, направляемые в фонд, должны расходоваться на условиях повышенной сохранности и надежности, поскольку их источником являются перераспределенные доходы от использования ресурсов региона (территории), а цели расходования не могут расходиться с целями существования самого механизма бюджетного перераспределения и расходными обязательствами соответствующих органов государственной власти или местного самоуправления, обусловленными полномочиями данных органов.

Сотрудничество публичного образования и фонда влечет последствия различного характера для обеих сторон. Фонд, с одной стороны, выполняет свои обязанности по пенсионному договору в качестве

участника гражданских правоотношений, но, с другой стороны, реализует акт вкладчика, который, по своей сути, является мерой социальной политики органа государственной власти или местного самоуправления. Вкладчик, с одной стороны, способствует повышению социальной защищенности граждан посредством как прямого финансирования (внесение пенсионных взносов), так и повышения общего уровня финансовой грамотности населения, а с другой стороны, вносит вклад в развитие конкретного фонда путем распространения информации о его услугах и непосредственного обеспечения уставной деятельности за счет части пенсионных взносов.

В настоящее время также активно практикуется вовлечение самих граждан в систему негосударственного пенсионного обеспечения на принципах «софинансирования» (на «паритетной» основе). В таком случае при наличии «основного» договора фонда с вкладчиком – публичным образованием, заключенного в пользу третьих лиц, гражданин также заключает с фондом «индивидуальный» договор, согласно которому вносит пенсионные взносы в свою пользу, но на условиях, определенных вкладчиком – публичным образованием. В результате пенсионные выплаты, производимые фондом в пользу гражданина, будут формироваться как из взносов, внесенных гражданином лично, так и из взносов основного вкладчика<sup>1</sup>. В зависимости от условий договора фонда

с основным вкладчиком заключение гражданином «индивидуального» пенсионного договора с фондом в некоторых случаях может носить добровольный характер, а в других – являться обязательным условием внесения основным вкладчиком взносов в пользу гражданина.

Наличие «индивидуального» пенсионного договора, заключенного в развитие «основного» договора также должно предполагать наличие у гражданина информации обо всех изменениях условий пенсионного договора с основным вкладчиком (актов вкладчика). Вне зависимости от применения принципа «софинансирования» фонд становится обязанным лицом в пользу участников, то есть, обязан будет выплачивать негосударственную пенсию на установленных условиях: размер, периодичность (частота) и продолжительность выплат.

Согласно п. 5 Требований к пенсионным схемам негосударственных пенсионных фондов, применяемым для негосударственного пенсионного обеспечения населения, обязательным условием применения пенсионной схемы фонда является получение участником фонда пенсии в размере не менее 0,5 минимальной государственной пенсии по старости. Условиями пенсионного договора (актом основного вкладчика) нередко устанавливаются повышенные требования к размеру, а также периодичности и продолжительности выплаты негосударственной пенсии.

Источник поступающих взносов (бюджет), цели расходования бюджетных средств (реализация социальной политики), ответственность фонда перед широким кругом лиц (органы власти, население региона) предполагают повышенные требования к обеспечению исполнения фондом взятых на себя обязательств.

По нашему мнению, снизить риски неисполнения фондом своих обязательств (по пенсионным выплатам, по выплатам выкупных сумм) необходимо путем четкого определения всеми сторонами договора своих обязанностей. Данные условия договора (пенсионные схемы) могут быть определены как через фиксированные, так и плавающие величины, которые, однако, в свою очередь, должны позволять определить ключевые параметры: размер, периодичность и продолжительность внесения пенсионных взносов, размер пенсионных резервов, размер, периодичность и продолжительность пенсионных выплат. При этом в законе необходимо определить порядок возможного изменения указанных показателей – либо необходимость получения согласия участника, либо достаточность его предварительного уведомления, но в любом случае участник должен знать о последствиях планируемых изменений, поскольку они отразятся на размере, периодичности и продолжительности пенсионных выплат, а также на размере выкупной суммы при расторжении договора. **Е**

<sup>1</sup> Указ Президента РФ от 16.09.1992 № 1077 «О негосударственных пенсионных фондах» // Собрание актов Президента и Правительства РФ, 21.09.1992, № 12. Ст. 925.

<sup>2</sup> Федеральный закон от 07.05.1998 № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах» // Собрание законодательства РФ. 1998. № 19. Ст. 2071.

<sup>3</sup> Требования к пенсионным схемам негосударственных пенсионных фондов, применяемым для негосударственного пенсионного обеспечения насе-

ния, утв. Постановлением Правительства РФ от 13.12.1999 г. № 1385 // Собрание законодательства РФ. 1999. № 51. Ст. 6353.

<sup>4</sup> Описанная «трехсторонняя» схема используется и в корпоративных программах негосударственного пенсионного обеспечения, где вкладчиком выступает организация – работодатель в интересах своих сотрудников.

## Обзор корпоративных облигаций Уральского федерального округа в 2009 г.

А. В. Целищева, ведущий специалист-эксперт Регионального отделения ФСФР  
России в Уральском федеральном округе

### Аннотация

*В статье произведен обзор корпоративных облигаций Уральского федерального округа в 2009 г.: причины эмиссии, характеристика и динамика по отраслевой и территориальной принадлежности, обзор поправок в законодательство.*

### Ключевые слова

*Эмиссия, облигации; Уральский федеральный округ; дефолт; поручитель.*

Как известно, выбор способов и источников финансирования для любого предприятия зависит от многих факторов: опыта работы на рынке, его текущего финансового состояния и тенденций развития, доступности тех или иных источников финансирования, способности предприятия подготовить все требуемые документы и представить проект финансирующей стороне, а также от условий финансирования (стоимости привлекаемого капитала).

В момент основания компании финансовую базу обычно составляют средства учредителей. В процессе роста бизнеса учредители как правило начинают обращаться к заемному финансированию, на определенном этапе развития удается найти банковские источники. При недоступности последних предприятия часто обращаются к эмиссионной деятельности.

Эмиссия – установленная законом последовательность действий эмитента по размещению эмиссионных ценных бумаг, т.е. их отчуждению первым владельцам путем заключения гражданско-правовых сделок.

По данным информационного агентства Sбonds, 49 выпусков корпоративных облигаций 31 эмитента Уральского федерального округа находилось в обращении на внутреннем рынке в 2009 году. Характеризуя отраслевую принадлежность эмитентов УрФО, можно сделать вывод – компании сектора черной металлургии, финансового сектора и электроэнергетики более других отраслей используют долгового рынок для дополнительного долгового финансирования. Наименьшие объемы заимствований в химической и нефтехимической промышленности, а также в горнодобывающей промышленности и промышленности строительных материалов. Компании пищевой, легкой и текстильной промышленности, нефтегазовой отрасли Уральского федерального округа не используют долгового рынка для привлечения финансирования. Такое положение дел обусловлено отраслевой спецификой экономики Урала и соответствующей концентрацией капитала.

При размещении ценных бумаг на бирже, у компании чаще всего появляется возможность заимствовать на лучших условиях в будущем (легче и на более низких процентах). На конец 2009 года в котировальные

списки ММВБ были включены 17 облигаций 10 компаний Уральского федерального округа, многие компании торгуются как «внесписочные». В течение прошлого года многие эмитенты облигаций были исключены из котировальных списков ФБ ММВБ, в частности, Межрегиональная распределительная сетевая компания Урала, УБР и Р – Финанс, Фортум. Одновременно были включены в котировальные списки облигации Магнитогорского металлургического комбината.

Капитализация рынка корпоративных облигаций эмитентов УрФО на ФБ ММВБ на конец 2009 г. составила более 92 млрд руб. Прирост за отчетный период – 46% (для сравнения – прирост за 2008 г. составил всего 3,5%).

Привлечение капитала компаниями посредством эмиссии облигаций, безусловно, стал одним из наиболее привлекательных способов финансирования бизнеса – главным образом с точки зрения владельцев, так как в этом случае не происходит перераспределения собственности. Данный источник финансирования позволяет разместить средства (облигационный заем) среди большого числа заемщиков, тем самым снизить зависимость от одного кредитора.




Кроме того, облигационные заимствования создают кредитную историю и рейтинг эмитента, тем самым они способствуют благоприятному отношению со стороны потенциальных инвесторов, кредиторов и контрагентов и позволяют компании размещать новые займы на более выгодных условиях. Следует отметить и преимущества управления долгом – облигационный заем позволяет эмитенту управлять объемом долга путем покупки и продажи облигаций на вторичном рынке в соответствии с текущим состоянием платежного баланса. В то время как банку, например, не выгодно досрочное погашение основной суммы долга. Правильно сконструированный облигационный заем предоставляет возможность компании привлекать средства на срок свыше пяти лет (более долгосрочных бумаг в России пока не размещалось). Большинство банковских кредитов дается не более чем на три года. Однако предприятие, планирующее выпуск и размещение облигаций, должно иметь устойчивое финансовое положение, хорошие перспективы развития, а облигационный заем должен быть обеспечен активами предприятия. Опыт последних лет показывает, что реальные шансы на успешное размещение своих облигаций имеют крупнейшие компании, хорошо известные на рынке, демонстрирующие высокие темпы развития и действующие в привлекательных для инвестора отраслях, например таких, как энергетика и телекоммуникации.

Всего за 2008–2009 гг. было размещено 19 выпусков 16 эмитентов УрФО, из них в 2009 г. крупные размещения выпусков биржевых облигаций в УрФО осуществили Магнитогорский металлургический комбинат (Челябинская область) и Пятая генерирующая компания оптового рынка электроэнергии (Свердловская обл.). В связи с этим среди субъектов УрФО наибольшую долю капитализации корпоративных облигаций на конец 2009 г. периода заняла Челябинская обл. – 44%, увеличившая долю более чем на 10% по сравнению с 2008 г. В результате этого Свердловская область оказалась только на втором месте по данному показателю – 39%, несмотря на то, что эмиссию облигаций здесь осуществили на первичном рынке А-Инжиниринг Инвест и Технологии Лизинга Инвест.

Вместе с тем, инвестиции в корпоративные облигации имеют риски, связанные прежде всего с рыночными процессами в экономике. Основной риск, связанный с инвестициями в облигации, это угроза технических дефолтов. Причинами ситуации, когда компания не в состоянии выплатить свои долги по облигациям в установленный срок, могут стать отклонение от финансового плана, представленного инвесторам и кредиторам, или внесение в него существенных изменений; технические факторы, связанные со сложной внутренней структурой компании – эмитента облигаций; нарушение некоторых условий кредитных

договоров и другие, которые приводят к кризису денежной ликвидности эмитента. Технический дефолт – это ситуация, когда компания не может выплатить свои долги в установленный срок. Так, за период с начала кризиса было отмечено два случая дефолтов по корпоративным облигациям УрФО – Курганмашзавод – Финанс – 1 (несвоевременная выплата купона в связи с отсутствием достаточного объема денежных средств на счетах эмитента) и Группа Магнезит – 2 (неисполнение обязательства по приобретению облигаций по требованию их владельцев).

Для стабилизации рынка корпоративных облигаций и недопущению дефолтов государством принимаются ряд мер, направленных на защиту прав их держателей (вести обязанность раскрывать информацию о финансовом состоянии поручителей, установить новые требования к поручителям по облигационным займам, ввести институт представителей интересов облигационеров на случай судебных разбирательств и т. д.).

Таким образом, практика эмиссии облигаций для финансирования деятельности компаний на сегодняшний день довольно востребована в УрФО и имеет ряд преимуществ перед остальными источниками финансовых ресурсов. Вместе с тем, в целях предотвращения дефолтов, рынок облигаций требует более пристального внимания со стороны регулирующих и законодательных органов. 

# Варианты подписки на журнал «Бизнес, менеджмент и право»:

1. Каталог агентства «Роспечать» – «Газеты. Журналы»: 18626.

2. В агентстве «Урал-Пресс»: (343) 26-26-543, 26-26-076, 26-26-135  
г. Екатеринбург, ул. Мамина-Сибиряка, 130  
e-mail: info@ural-press.ru  
www.ural-press.ru

3. Подписка на журнал производится также в редакции:

- Пришлите заявку в редакцию по e-mail: bmpmag@mail.ru  
Тел. (343) 245-93-98  
В заявке укажите название организации, реквизиты, почтовый адрес и телефон получателя.
- После выставления счета перечислите сумму подписки на реквизиты учредителя журнала:

ООО «Урало-Сибирский центр экономического сотрудничества»  
г. Екатеринбург, ул. Колмогорова, 54–303  
ИНН 6670006344;  
КПП 667001001;  
р/с 40702810209700100164;  
БИК 046577970;  
К/с 30101810000000000970 филиал «КУБ» ОАО в г. Екатеринбурге.



*Стоимость подписки: 1 номер – 250 рублей.  
Годовая подписка (3 номера) – 600 рублей.  
Подписаться можно  
на любое количество номеров.*

## К вопросу о разграничении частного и публичного права (германская правовая доктрина)

Франц Юрген Зеккер, доктор юридических наук, доктор экономических наук, профессор, директор Института германского и европейского предпринимательского права, конкурентного права и права государственного регулирования, Свободный университет (г. Берлин)

### Аннотация

Проведение различия между публичным и частным правом имеет для действующего германского правопорядка фундаментальное значение. Оно важно для определения подсудности, для правильной квалификации, а также с точки зрения правовых последствий действий государственных органов. Критериями разграничения выступают рассмотренные в статье теория субъектов (теория специального права) и теория субординации (субъективированная теория).

### Ключевые слова

Частное право; публичное право; субъект публичной власти; теория субъектов; теория субординации.



Франц ЗЕККЕР

Противоположным понятию «частное право» (гражданское право) является понятие «публичное право», которое охватывает государственное, административное, социальное, налоговое, уголовное, международное публичное и процессуальное право. Вопреки нормативно-логической теории Х. Кельзена<sup>1</sup> проведение различия между публичным и частным правом имеет для действующего германского правопорядка фундаментальное значение. Оно важно не только для определения подсудности (срав. § 13 Закона о судопроизводстве<sup>2</sup> § 40 Закона

об административно-судебном производстве<sup>3</sup>, предл. 2 ч. 4 ст. 19 Основного закона ФРГ<sup>4</sup>), но и для правильной квалификации, а также с точки зрения правовых последствий действий государственных органов.

К частноправовой деятельности государственных органов применяется Германское гражданское

уложение<sup>5</sup> (ГГУ) и соответствующие законодательные акты в области частного права<sup>6</sup>. Публично-правовая деятельность же регулируется Федеральным законом об административном производстве и законами федеральных земель (исключения установлены в § 2 Закона об административном производстве<sup>7</sup>). Если субъект публичной власти, независимо от наличия публично-правового запрета, использует при осуществлении своей деятельности частнопрововые формы (например, организационно-правовые формы юридических лиц), то применяются соответствующие нормы частного права без всяких изменений и ограничений. Исключение составляют лишь случаи, когда определённый частнопрововой институт непосредственно предусматривает специальные предписания в отношении субъекта публичной власти (например, §§ 349 и посл., § 310 Закона об акционерных обществах<sup>8</sup>). Посредством законодательных актов федеральных земель (например, предписания, касающиеся хозяйственной деятельности общин и закреплённые в Уставах общин отдельных федеральных земель) не может быть изменено

**Вопреки нормативно-логической теории Х. Кельзена проведение различия между публичным и частным правом имеет для действующего германского правопорядка фундаментальное значение**

федеральное законодательство в области частного права (ст. 31 Основного закона ФРГ).

Не существует специального «административного корпоративного права» и «административного частного права», которое позволяло бы путём толкования ограничить императивные нормы частного права в связи с существованием публичного интереса<sup>9</sup>.

Публичное право является специфическим «правом, вытекающим из занимаемой должности» носителей верховной власти и их органов, в силу которого права и обязанности возлагаются на определённого носителя властных полномочий или орган власти. «Следовательно, публично-правовыми являются те обязанности, права, правопритязания и правовые отношения, которые исходят из правового предписания. Данное правовое предписание (потенциально либо фактически) наделяет правами и возлагает обязанности не на каждое лицо. Оно лишь обязывает либо уполномочивает государство или отдельный субъект, обязанный на основании государственных актов действовать в общих интересах неограниченного круга лиц»<sup>10</sup> (так называемая теория субъектов, или теория специального права). Если субъект государственной власти осуществляет свою деятельность в соответствии с теми же правовыми предписаниями, которые действуют в отношении частного лица, и совершает такие же действия, как и частный субъект (например, заключение сделок для государственных нужд, обычное участие в уличном движении), то он осуществляет частнопроводную деятельность.

По каждому конкретному случаю ведётся активная научная дискуссия. Согласно теории субординации, или субъективированной теории<sup>11</sup>, которой наряду с **теорией**

**субъектов** придерживается судебная практика, правоотношение регулируется частным правом только в том случае, если его субъекты являются равноправными. Правоотношение также регулируется частным правом, если между его субъектами существует субординация. Такое разграничение, которое, в об-

**Публичное право  
является специфическим  
«правом, вытекающим  
из занимаемой  
должности» носителей  
верховой власти  
и их органов**

щем-то, типологически приемлемо, оказывается всё же непригодным для следующих важных групп случаев, а именно при равноправных публично-правовых отношениях (публично-правовые договоры между государством и иными объединениями публичного права) или частнопроводных отношениях, построенных на субординации (например, в области правового положения несовершеннолетних, трудового права). Подробно различные теории рассматриваются в учебниках по публичному праву.

В свете вышеуказанных критериев во многих современных законах в области хозяйственного права

присутствуют как публично-, так и частнопроводные начала. Среди них можно назвать Закон против ограничения конкуренции, Закон об энерго- и газоснабжении и Закон о телекоммуникациях<sup>12</sup>. Вышеназванные законы преследуют общую цель, а именно посредством ограничительных правовых норм привести обязательно-правовые отношения, характеризующиеся отсутствием равноправия сторон либо наличием естественных монополий в сетевом хозяйстве, в соответствии с основной нормативной идеей, учитывающей интересы сторон договора. Данные законы обеспечивают реализацию принципа автономии воли и относятся к частному праву<sup>13</sup>.

Закон против ограничения конкуренции<sup>14</sup> (§ 33 в совокупности с §§ 19 и 20), Закон об энерго- и газоснабжении<sup>15</sup> (§ 32 Закона в совокупности с § 30 Закона против ограничения конкуренции) и Закон о телекоммуникациях (§ 44 в совокупности с §§ 28 и 42) содержат важные для практики нормы, которые непосредственно предоставляют заинтересованным лицам права требования из специального деликтного права в отношении хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на рынке. Помимо этого нарушение этих предписаний является нарушением закона в смысле § 134 ГГУ<sup>16</sup>. В соответствии с § 1 Закона против ограничения конкуренции и п. 2 ст. 101 Договора о порядке деятельности Европейского Союза соглашения, ограничивающие конкуренцию, которые не удовлетворяют критериям §§ 2 и 3 Закона против ограничения конкуренции или п. 3 ст. 105 Договора о порядке деятельности Европейского Союза, признаются ничтожными<sup>17</sup>. Если хозяйственное право возлагает на хозяйствующие субъекты осуществление так называемых универсальных услуг



в целях реализации обязательства государства по обеспечению жизнедеятельности (service public в смысле ст. 86 Договора о порядке деятельности ЕС) и уполномочивает специальные государственные органы по надзору осуществлять

экономический контроль на рынках с искажёнными условиями конкуренции<sup>18</sup>, то речь идёт о публичном праве. **Е**

*Перевод: А.Я. Аухатов, доктор права (Германия), магистр права (Германия),*

*кандидат юридических наук (Россия), научный сотрудник Института германского и европейского предпринимательского права, конкурентного права и права государственного регулирования, Свободный университет, г. Берлин, ФРГ.*

<sup>1</sup> Kelsen. Reine Rechtslehre. 2. Aufl. 1960. S. 284; подробнее о критике данной позиции Säcker. Gruppenautonomie und Übermachtkontrolle im Arbeitsrecht. 1972. S. 271; Bydlinski // AcP. Nr. 194 (1994). S. 319, 322, 340; Trute // DVBl. 1996. S. 950, 958; Schröder // Festschrift Gernhuber. 1993. S. 961; Mulholland. The difference between private and public law. Jahrbuch für Recht und Ethik. 1993. S. 113; Bullinger // Festschrift Rittner. 1991. S. 69.

<sup>2</sup> Закон о судопроизводстве от 09 мая 1975 г. BGBl. I S. 1077 (с изм. от 30 июля 2009 г. BGBl. I S. 2474).

<sup>3</sup> Закон об административно-судебном производстве от 19 марта 1991 г. BGBl. I S. 686 (с изм. от 21 августа 2009 г. BGBl. I S. 2870).

<sup>4</sup> Обнародован Парламентским советом 23 мая 1949 г. (с посл. Изм.).

<sup>5</sup> Гражданское уложение от 18 августа 1896 г. (с посл. изм.). Русский перевод закона содержится в книге «Гражданское уложение Германии = Deutsches Bürgerliches Gesetzbuch mit Einführungsgesetz: ввод закон к Гражд. уложению»; пер. с нем. [В. Бергманн, введ., сост.]; науч. ред. В. Бергманн [и др.]. 3-е изд. М.: Волтерс Клувер. 2008. С. 71.

<sup>6</sup> См. решения Верховного суда ФРГ BGHZ 14, 222 (подробнее об этом Bender. JuS. 1962. S. 178); BGHZ 34, 99 (подробнее об этом Tsatsos // JuS. 1962. S. 98); BGHZ 36, 91 (подробнее об этом Koenigs // JuS. 1962. S. 342); BGHZ 66, 229 (подробнее об этом Scholz // NJW. 1978. S. 16; Bettermann // DVBl. 1977. S. 180; он же // NJW. 1977. S. 513; Menger // VerwA. Nr. 68 (1977). S. 293; BGH NJW 1978, 104 (подробнее об этом Zöllner // AG. 1978. S. 40); BVerwGE 5, 325 (подробнее об этом Stern // NJW. 1958. S. 693; Bettermann // DVBl. 1958. S. 866; Menger // VerwA. Nr. 49 (1958). S. 275; BGH NVwZ 1983, 763; BGHZ 82, 375, 382; 107, 273, 277; 110, 371, 380; 119, 93, 95; 121, 126, 130; 121, 367, 372).

<sup>7</sup> Закон об административном производстве от 23 января 2003 г. BGBl. I S. 102 (с изм. от 14 августа 2009 г. BGBl. I S. 2827).

<sup>8</sup> Закон об акционерных обществах от 6 сентября 1965 г. (с посл. изм.). Русский перевод закона содержится в книге «Торговое уложение, Закон об акционерных обществах, Закон об обществах с ограниченной ответственностью, Закон о производственных и хозяйственных кооперативах = Deutsches Handelsgesetzbuch, Aktiengesetz, GmbHGesetz, GenossenschaftsGesetz: пер. с нем., сост. В. Бергманн». М.: Волтерс Клувер. 2005. С. 263 и посл.

<sup>9</sup> Сравни различные точки зрения Fischer // AG. 1982. S. 85; OLG Hamburg AG 1990, 218; Kraft. Das Verwaltungsgesellschaftsrecht. 1982; Röhl // VerwA. Nr. 85 (1995). S. 531; Mann // VerwA. Nr. 35 (2002). S. 463; Ossenhühl // ZGR. 1996. S. 504; Kiethe // NZG. 2004. S. 993; Erichsen. Allgemeines Verwaltungsrecht. 12. Aufl. 2002. § 2. RdNr. 78; Wolff/Bachof/

Stober. Verwaltungsrecht I. 11. Aufl. 1999. § 23. RdNr. 18; Maurer. Allgemeines Verwaltungsrecht. 15. Aufl. 2004. § 3. RdNr. 9, 32.

<sup>10</sup> Wolff/Bachof/Stober. Verwaltungsrecht I. 11. Aufl. 1999. S. 99, 345; Ule/Laubinger. Verwaltungsverfahrenrecht. 4. Aufl. 1995. S. 327; Lange // NVwZ. 1983. S. 313, 316; Ennecerus/Nipperdey. § 34. S. 224; Bullinger. Öffentliches Recht und Privatrecht. 1968; Pestalozza. Formenmissbrauch des Staates. 1973. S. 166; Menger // Festschrift Wolff. 1973. S. 150; Erichsen // Jura. 1982. S. 537, 540; D. Schmidt. Die Unterscheidung von privatem und öffentlichem Recht. 1985. S. 107, 149; Gern // ZRP. 1985. S. 56; Gotzen // DVBl. 1994. S. 1245; Ipsen // JuS. 1992. S. 809; Renck // JuS. 1986. S. 268; Röhl // VerwA. 1995. S. 531, 534; Hoffmann-Riem/Schmidt-Abmann (Hrsg.). Öffentliches Recht und Privatrecht als wechselseitige Auffangordnung. 1996; Schur. Anspruch, absolutes Recht und Rechtsverhältnis im öffentlichen Recht entwickelt aus dem Zivilrecht. 1993; Zuleeg // VerwA. 1982. S. 384; Bydlinski // Festschrift Raisch. 1995. S. 7, 14; Müller-Freienfels // Festschrift Rittner. 1991. S. 423; Schnapp // DÖV. 1986. S. 811; Brohm // NJW. 1994. S. 281; Manssen. Privatrechtsgestaltung durch Hoheitsakt. 1994; Schliesky // DÖV. 1994. S. 114; Chen. Öffentlich-rechtliche Anstalten und ihre Nutzung. 1994; Erichsen. Allgemeines Verwaltungsrecht. 12. Aufl. 2002. § 2. RdNr. 10; Schoch/Schmidt-Abmann/Pietzer. § 40 VwGO. RdNr. 220; Eyermaun/Rennert. 12. Aufl. 2006. § 40 VwGO. RdNr. 44.

<sup>11</sup> BGHZ 14, 227; BGHZ 27, 283; BGHZ 66, 229, 233; BGHZ 67, 81, 84; BGHZ 86; BGHZ 92; BGHZ 97, 312, 314; BGHZ 102, 280, 283; RGZ 167, 284; непостоянство судебной практики критикует Bachof // Festgabe BVerwG. 1978. S. 6; Bydlinski // AcP. Nr. 194 (1994). S. 319, 334; BGH NJW 1992, 1237, 1238; BGHZ 82, 375, 383; 108, 284, 286; 119, 93, 95; 124, 147, 149; 97, 312; 110, 371; 119, 237; 121, 126; BGH NJW 1993, 1656; BVerwGE 89, 281; 94, 229; BVerwG NJ 1995, 214.

<sup>12</sup> Подробнее об этом Säcker // AöR. Nr. 130 (2005). S. 180; Ellinghaus // CR. 2005. S. 431; BGHZ 162, 78.

<sup>13</sup> Подробнее об этом Mestmäcker // AcP. Nr. 168 (1968). S. 235.

<sup>14</sup> Закон против ограничения конкуренции от 15 июля 2005 г. BGBl. I S. 2114 (с изм. от 25 мая 2009 г. BGBl. I S. 1102).

<sup>15</sup> Закон об энерго- и газоснабжении от 22 июня 2004 г. BGBl. I S. 1190 (с изм. от 17 февраля 2010 г. BGBl. I S. 78).

<sup>16</sup> Подробнее об этом BerlKommTKG/Säcker. Einl. I. RdNr. 31.

<sup>17</sup> Подробнее об этом MünchKommWettbR/Säcker/Jaecks. Art. 81. RdNr. 645; MünchKommWettbR/Habermeier. Art. 81. RdNr. 592-610.

<sup>18</sup> Подробнее об этом BerlKommTKG/Säcker. Einl. I. RdNr. 10.

# Перенесение местонахождения правления российского юридического лица за границу и иностранного юридического лица на территорию России

Адель Янович Аухатов, доктор и магистр права Германии, кандидат юридических наук, научный сотрудник Института европейского и германского предпринимательского права, конкурентного права и права государственного регулирования, Свободный университет (г. Берлин)

## Аннотация

При использовании теории инкорпорации для определения личного закона юридического лица существует опасность для внутренних интересов государства. В статье обосновывается, что действующая в Российской Федерации теория инкорпорации отвечает современным условиям интернационализации экономики и объективным интересам интеграционных объединений государств.

## Ключевые слова

Личный закон юридического лица; теория инкорпорации; компания почтового ящика; перенос местонахождения правления.



## Адель АУХАТОВ

При попытке установления единого коллизионно-правового регулирования частноправового статуса компаний Европейский Союз сталкивается со значительными проблемами<sup>1</sup>. Противоречие между

стремлением к единообразному регулированию на международном уровне и желанием законодателя защитить национальные интересы проявляется в области международного частного права сильнее всего<sup>2</sup>. Многие вопросы коллизионно-правового регулирования частноправового статуса компаний остаются до сих пор нерешёнными. Это обстоятельство затрудняет взаимопроникновение и переплетение капиталов государств-членов ЕС, и, тем самым, отрицательным образом оказывает влияние на функционирование Общего европейского рынка.

Начиная с 2002 г. Суд Европейских Сообществ своими решениями подверг изменению коллизионные правила государств-членов ЕС в отношении перенесения местонахождения правления компаний, или, по крайней мере, значительно их ограничил<sup>3</sup>.

В настоящее время в России происходит активное движение

капиталов, товаров и услуг через границы. В общеправовом плане все иностранные юридические лица могут вести на территории РФ хозяйственную деятельность, заключать сделки, создавать с участием российских лиц или без них юридические лица, в организационно-правовых формах предусмотренных российским законодательством открывать и закрывать представительства и филиалы, быть истцом и ответчиком в суде и т. д. В соответствии с новыми условиями иностранные юридические лица могут заниматься предпринимательской деятельностью непосредственно на территории РФ, без создания каких-либо организационно-правовых структур, если только в федеральном законодательстве не предусмотрены специальные изъятия. Возможно скоро Россия столкнётся с теми проблемами, которые сегодня являются головной болью для многих государств-членов ЕС.

Коллизионно-правовое регулирование частнопроводного статуса юридических лиц и иностранных организаций, не являющихся юридическими лицами по иностранному праву, осуществляется на основе ст. 1202 и 1203 ГК РФ<sup>4</sup>. Российский законодатель нормативно закрепил в ГК РФ не только сам термин «личный закон юридического лица», но также его содержание – круг вопросов, решаемых на основе личного закона (п. 2 ст. 1202 ГК РФ). Пункт 1 ст. 1202 и п. 1 ст. 1203 ГК РФ закрепляют критерий места учреждения для определения личного закона юридического лица и организации, не являющейся юридическим лицом по иностранному праву<sup>5</sup>.

Теория инкорпорации подчиняет юридическое лицо правопорядку, в соответствии с предписаниями которого оно учреждено. Так, правомерно созданное юридическое лицо может, не теряя своей первоначально приобретённой правосубъектности, перенести местонахождение своего правления из одного государства в другое<sup>6</sup>. Это, в свою очередь, ведёт к либеральной практике признания компаний. Помимо этого использование теории инкорпорации для определения личного закона компании способствует развитию международной торговли, так как учредители компании не связаны с жестким критерием фактического местонахождения административного центра и могут выбирать страну с наиболее либеральной системой права.

При господстве в российском коллизионном праве теории инкорпорации для определения личного закона организации становится возможным деятельность компаний почтового ящика на территории РФ. Это, в свою очередь, может иметь негативные последствия для внутренней экономической стабильности российского государства. Компании почтового ящика

представляют непосредственную опасность для кредиторов, потому что у таких компаний по законодательству, в соответствии с которым они созданы, часто отсутствует требование минимального уставного капитала либо размер минимального уставного капитала невелик.

При действии теории инкорпо-

**Теория инкорпорации подчиняет юридическое лицо правопорядку, в соответствии с предписаниями которого оно учреждено**

рации существует также такая опасность для внутренних интересов государства, как отплыт капиталов за границу. При господстве теории инкорпорации становится возможным перенос юридическим лицом местонахождения своего правления. При такой ситуации представляется интересным проанализировать возможность перенесения местонахождения российского юридического лица за границу. Возможно, в материальном праве России имеются предписания, позволяющие внести ясность в отношении интересующего нас вопроса.

Предположим, что существует некое юридическое лицо, учреждённое

в соответствии с российским законодательством. Спустя некоторое время руководящими органами этого юридического лица принимается решение о переносе местонахождения правления за границу, т. е. принято решение изменить местонахождение юридического лица. Порядок принятия решений органами юридического лица определён специальными законами об отдельных видах юридических лиц (Законом об АО, Законом об ООО и др.).

Поскольку было принято решение о переносе административного центра юридического лица, т. е. об изменении его местонахождения, то в таком случае необходимо внести изменения в учредительные документы юридического лица, которые подлежат государственной регистрации. В соответствии с п. 4 ст. 18 Закона «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» от 08.08.2001 г.<sup>7</sup> в случае внесения изменений в сведения о юридическом лице в связи с переменной места нахождения юридического лица регистрирующий орган вносит в единый государственный реестр юридических лиц соответствующую запись и пересылает регистрационное дело в регистрирующий орган по новому месту нахождения юридического лица.

В силу п. 1 ст. 18 Закона «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» государственная регистрация изменений учредительных документов юридического лица или внесение в государственный реестр иных сведений о юридическом лице производятся регистрирующим органом по месту нахождения юридического лица (согласно п. 2 ст. 54 ГК РФ место нахождения юридического лица определяется местом его государственной регистрации). Иначе говоря, регистрация изменений

в учредительных документах и иных сведений о юридическом лице происходят в том регистрирующем органе, где уже имеется досье на данное юридическое лицо.

В комментариях М. М. Богуславского и С. И. Крупко к ст. 1214 ГК РФ<sup>8</sup> отмечалось, что перенос места нахождения органов управления российского юридического лица за пределы России, основанный на решении его компетентного органа управления, не влечет за собой ликвидацию юридического лица и его исключение из Единого государственного реестра юридических лиц.

Внеся изменения в учредительные документы и зарегистрировав их в государственном реестре, юридическое лицо вполне правомерно может перенести своё местонахождение за границу, поскольку жесткого требования последующего совпадения уставного и фактического местонахождения в российском законодательстве нет. Примечательно, что в российском материальном гражданском праве местонахождение юридического лица определяется местом регистрации, которое в свою очередь определяется по месту нахождения указанного учредителями в заявлении о государственной регистрации постоянно действующего исполнительного органа, в случае отсутствия такого исполнительного органа – по месту нахождения иного органа или лица, имеющих право действовать от имени юридического лица без доверенности (п. 2 ст. 8 Закона «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»). Также это место нахождения должно быть указано в учредительных документах. Таким образом, место регистрации, уставное местонахождение и фактическое местонахождение правления в материальном гражданском праве совпадают. Однако для коллизионно-

правового регулирования юридических лиц это не имеет решающего значения, поскольку место регистрации, уставное местонахождение и местонахождение органа управления юридического лица должны указывать на территорию РФ.

Необходимо отметить, что под переменной места нахождения юри-

**Под переменной  
места нахождения  
юридического лица Закон  
о государственной  
регистрации юридических  
лиц понимает переменную  
места нахождения  
юридического лица  
внутри страны, т. е.  
только в пределах РФ,  
а не за границу**

дического лица Закон о государственной регистрации юридических лиц понимает переменную места нахождения юридического лица внутри страны, т. е. только в пределах РФ, а не за границу. Речь идёт не о коллизионно-правовых, а о материально-правовых нормах, поскольку этот закон не направлен на коллизионно-правовое регулирование. В юридической литературе<sup>9</sup> указывается на то, что правовые последствия переноса места нахождения органов управления юридического лица, учрежденного по законам РФ, за ее пределы отечественным законодательством не урегулированы.

На практике реализовать положения, согласно которым прежний регистрирующий орган пересылает регистрационное дело по новому местонахождению юридического лица, будет затруднительно, а порой и практически невозможно, так как между государствами должно наличествовать соглашение, предусматривающее регулирование этих вопросов. В случае отсутствия международного соглашения уповать на принцип взаимности в подобных случаях также не приходится. Перенесение правления российского юридического лица за границу зависит также и от того, согласно ли иностранное государство с таким перенесением, или же оно предусматривает особые правила касательно перенесения местонахождения юридического лица из-за границы на территорию своей страны.

Внесение изменений в учредительные документы юридического лица в отношении местонахождения не означает изменения применимого к юридическому лицу права. Таким образом, перенесение местонахождения головных органов юридического лица российского права за границу не ведёт к изменению его личного закона. Им как был так и остаётся российский закон, поскольку значимым является право страны, где учреждено юридическое лицо (см. п. 1 ст. 1202 ГК РФ), т. е. право страны – места первоначальной инкорпорации (учреждения) юридического лица.

Важно принять во внимание, что непредставление, или несвоевременное представление, или представление недостоверных сведений о юридическом лице в российский орган, осуществляющий государственную регистрацию юридических лиц, в случаях, если такое представление предусмотрено законом, влечет предупреждение или наложение административного штрафа на должностных лиц в размере 50 МРОТ



(ст. 14.25 КоАП РФ<sup>10</sup>). В ст. 171 УК РФ<sup>11</sup> также предусмотрена ответственность за представление документов, содержащих заведомо ложные сведения, за использование заведомо подложного документа. В соответствии с УК РФ такие действия будут квалифицироваться как незаконное предпринимательство.

Данные положения российского законодательства о непредставлении информации или несвоевременном представлении информации приобретают особое значение, если произошло фактическое перенесение местонахождения юридического лица без внесения соответствующих изменений в учредительные документы юридического лица и без их обязательной государственной регистрации. **Следовательно**, в соответствии с российским правом такое перенесение местонахождения является неправомерным.

**Таким образом**, перенесение местонахождения головных органов юридического лица российского права за границу возможно в случае, если внесены изменения в учредительные документы этого юридического лица и проведена их государственная регистрация в РФ, и законодательство иностранного государства, в которое переносится местонахождение юридического лица, не предъявляет особые требования к этому процессу. Перенос местонахождения юридического лица российского права за границу не повлечёт ни его ликвидации, ни исключения из Единого государственного реестра юридических лиц.

Также возможно перенесение местонахождения правления иностранной организации на территорию России, поскольку в ст. ст. 1202 и 1203 ГК РФ закрепляется критерий места учреждения для определения личного закона юридического лица и организации, не являющейся юридическим лицом по иностранному праву.

Специального законодательного регулирования вопроса перенесения местонахождения правления иностранной организации на территорию РФ не существует.

По мнению А. В. Асоскова, закрепление в российском законодательстве критерия места учреждения юридического лица в целях опре-

**Специального  
законодательного  
регулирования  
вопроса перенесения  
местонахождения  
правления иностранной  
организации  
на территорию РФ  
не существует**

деления личного закона не предполагало возникновения коллизий, связанных с перенесением местонахождения правления юридического лица. Российский (а ранее – советский) суд просто не вникает в вопросы реального управления юридического лица и т. п., строго формально определяя личный закон по месту учреждения<sup>12</sup>.

При разработке проекта третьей части ГК РФ, в частности в отношении ст. 1242 и 1243 проекта ГК РФ (ныне ст. 1202 и 1203 ГК РФ), германские эксперты<sup>13</sup> высказывались против закрепления критерия инкорпорации. Свою позицию они обосновывали тем, что необходимо

с самого начала преследовать цель пресечения лежащих на поверхности злоупотреблений, как например, учреждения компаний, существующих только в виде почтового ящика где-нибудь в Лихтенштейне, в штате Делавэр или в других «правовых оазисах». Для избежания подобных случаев рекомендовалось следовать теории оседлости, т. е. закрепить в законе для целей определения личного закона организации критерий фактического местонахождения административного центра юридического лица. Благодаря закреплению критерия местонахождения административного центра организации становятся излишними специальные нормы, защищающие внутренний оборот. Некоторые западные эксперты выражали удивление в выборе отечественными разработчиками проекта Третьей части ГК РФ критерия инкорпорации для определения личного закона юридического лица и к организации, не являющейся юридическим лицом, потому что в остальном проект везде настойчиво защищал российский гражданский оборот.

Теория инкорпорации облегчает проникновение компаний одних государств в экономику других. Не зря её называют теорией «экспорта компаний». В подобных случаях возникает опасность для внутренних интересов государства. Возможно, выбранный учредителями правопорядок предъявляет менее жесткие требования в отношении кредиторов, работников и меньшинства участников компании. К этому правопорядку в случае возникновения сомнений само юридическое лицо, кроме как процесса учреждения, никакой связи не имеет. В этом отношении теория инкорпорации является уязвимой.

Использование теории (критерия) инкорпорации для определения его личного закона, способ-

ствуется развитию международной торговли и взаимному проникновению капиталов. Теория инкорпорации является в коллизиино-правовом отношении более стабильной к иностранным юридическим лицам и организациям, не являющимся юридическими лицами, поскольку она защищает интересы их учредителей (участников). Кроме того, в коллизиино-правовом отношении привязку «место учреждения» в сегодняшнее время – время повышенной мобильности участников рыночных отношений и в период

возможности управления юридическим лицом из различных уголков земного шара посредством современных средств телекоммуникации, значительно легче установить.

Итак, теория инкорпорации отвечает современным условиям интернационализации экономики и объективным интересам интеграционных объединений государств. Это имеет решающее значение как для современной российской экономики, так и экономики СНГ и ЕС. Компании государств–членов интеграционного объединения

будут обладать возможностью беспрепятственно переносить своё местонахождение из одного государства–члена в другое с сохранением своей прежней правоспособности и без смены применимого к компании права. С этих позиций избрание российским законодателем критерия учреждения для определения личного закона юридического лица и организации, не являющейся юридическим лицом по иностранному праву, является вполне обоснованным и оправданным. **■**

<sup>1</sup> Подробнее об этом Аухатов А.Я. Определение права, подлежащего применению к юридическому лицу и организации, не являющейся юридическим лицом. Сравнительный анализ права России, Германии и Европейского сообщества. Казань, 2006. С. 114 и посл.

<sup>2</sup> Жильцов А.И., Муранов А.И. Национальные кодификации в современном международном частном праве. Тенденции и противоречия в его развитии на пороге третьего тысячелетия // Международное частное право: Иностранное законодательство/Предисл. А.Л. Маковского; сост. и науч. ред. А.Н. Жильцов, А.И. Муранов. М.: Статут, 2002. С. 44.

<sup>3</sup> Europäischer Gerichtshof, Urteil vom 05.11.2002 – Rs. C-208/00 – Überseering BV/Nordic Construction Company Baumanagement GmbH (NCC) // Praxis des Internationalen Privat- und Verfahrensrecht. 2003. S. 65; Europäischer Gerichtshof, Urteil vom 30.09.2003, Rs. C-167/01, Kamer van Koophandel en Fabrieken voor Amsterdam/Inspire Art Ltd. // Betriebsberater. 2003. S. 2195 ff.; Europäischer Gerichtshof, Urteil vom 16.12.2008, Rs. C-210/06 // Deutsches Steuerrecht. 2009. S. 121 ff.

<sup>4</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации, часть третья от 26 ноября 2001 г. № 146-ФЗ // СЗ РФ. 2001. № 49. Ст. 4552.

<sup>5</sup> Подробнее см. Аухатов А.Я. Российское законодательство в области коллизиино-правового регулирования юридических лиц // Журнал российского права. 2009. № 7. С. 100-111.

<sup>6</sup> Kruse V. Sitzverlegung von Kapitalgesellschaften innerhalb der EG: Vereinbarkeit der einschlägigen Regelungen des deutschen Sach- und

Kollisionsrechts mit dem EG-Vertrag. Köln, Berlin, Bonn, München, 1997. S. 8.

<sup>7</sup> ФЗ от 08 августа 2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» // Собрание законодательства РФ. 2001. № 33 (Часть I). Ст. 3431.

<sup>8</sup> Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации: В 3 т. Т. 3. Комментарий к ГК РФ, части третьей/Под ред. Т.Е. Абовой, М.М. Богуславского, А.Г. Светланова. М.: Юрайт-Издат, 2004. С. 425.

<sup>9</sup> Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации: В 3 т. Т. 3. Комментарий к ГК РФ, части третьей/Под ред. Т.Е. Абовой, М.М. Богуславского, А.Г. Светланова. М.: Юрайт-Издат. С. 425.

<sup>10</sup> Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2002. № 1 (ч. I). Ст. 1.

<sup>11</sup> Уголовный кодекс Российской Федерации от 13 июня 1996 г. № 63-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1996. № 25. Ст. 2954.

<sup>12</sup> Асосков А.В. Правовые формы участия юридических лиц в международном коммерческом обороте. М.: Статут, 2003. С. 53.

<sup>13</sup> Обсуждение проекта «Раздела VII «Международное частное право» ГК РФ» в редакции от 30.10.1997 г. на Конференции, посвящённой 5-летию Исследовательского центра частного права.

## ПРОГНОЗ КРИЗИСНЫХ СОСТОЯНИЙ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ВОЛНОВЫХ МОДЕЛЕЙ НА БЛИЖАЙШИЕ 20 ЛЕТ

**Н. Г. Привалов, доктор экономических наук, профессор кафедры социально-гуманитарных технологий Института урбанистики Уральской государственной сельскохозяйственной академии**

**С. Г. Привалова, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансы и кредит  
Уральской государственной сельскохозяйственной академии**

### Аннотация

*Статья посвящена проблеме экономических кризисов и экономических волн: в мире и в России. Авторы анализируют (оценивают) экономические кризисы 1998 и 2008 годов и дают прогноз развития России, в частности прогноз экономических кризисов в 2018 и 2028–2030 годах.*

### Ключевые слова

*Экономический кризис; экономические волны; длинные экономические волны Кондратьева; истощение ресурсов; прогнозы развития России; национальная идея.*



**Николай ПРИВАЛОВ**

Построение в России легальной рыночной экономики имело далеко не однозначные последствия. Малый и средний бизнес через импорт утолил голод на товары первой необходимости. Однако акционирование крупных предприятий и создание фондового рынка наряду с другими направлениями глобализации российской экономики втянуло нас в насос мирохозяйственной системы,

развивающейся по крайней мере последние 180 лет циклически. Первый мировой кризис в послепарское время Россия пережила в 1998 г. Этот структурный (финансовый) кризис, имевший в основном внешние причины, усугубил собой происходивший у нас в 80–90-е годы системный кризис.

Войдя в мировой цикл конъюнктуры, мы неизбежно обрекаем себя на повторение каждые 7–11 или 8–12 лет кризиса перепроизводства. По-видимому, такой кризис Россия начала переживать и в 2008–2009 годах. Начавшись как ипотечный кризис в США, он превратился в финансовый, охватив страховые компании и банки, а потом захватил реальный сектор экономики. Резко упавший совокупный спрос вызвал сокращение производства товаров массового потребления, а значит, и добычи сырья. В России, оказавшейся затоваренной азиатской продукцией, начались массовые распродажи еще за несколько лет до кризиса со скидками до 70%. При этом



**Светлана ПРИВАЛОВА**

кризис сопровождается явлением стагфляции. Один кризис (ипотечный, финансовый, циклический) накладывается на другой – и они взаимно усиливают друга друга. Поэтому теперь вполне уместно предположить повторение подобных кризисов в России каждые 10 лет, о чем писали еще в 2004 г. видные экономисты-циклисты – Б. Н. Кузык и др.

В период до 2030 г. в мире будет разворачиваться глубокий научно-технический переворот. Он связан с переходом в начале XXI в. от повышательной к понижательной фазе современного пятого кондратьевского цикла и адекватного ему технологического уклада и освоением первых поколений шестого уклада, который будет определять конкурентоспособность товаров и услуг на мировых рынках в 20–40-е годы XXI века. В переходный период происходит структурная перестройка экономики, падает эффективность технологических систем, замедляются темпы экономического роста, углубляются периодические экономические кризисы, повторяющиеся каждое десятилетие, ужесточается конкуренция на мировых и внутренних рынках. В 30–40-е годы, на повышательной фазе шестого Кондратьевского цикла, ожидаются обратные тенденции.<sup>1</sup>

Длинная волна Н. Кондратьева, продолжающаяся, по его собственным расчетам, 48–55 или до 60 лет, складывается из среднесрочных волн. Если на повышательной фазе кондратьевского цикла преобладают годы подъемов в 2–2,5 среднесрочных циклах, то на понижательной фазе – уже наоборот, преобладают годы кризисов, что толкает длинный цикл вниз<sup>2</sup>.

О том, что примерно в 2005 г. пятый кондратьевский цикл достиг максимума возможных приростов объема мирового производства товаров и услуг, говорят и данные статистики. Так, например, по оценке Международного валютного фонда, индекс физического объема ВВП в мире в целом в 1998 г. составил 102,1%, в 1999 г. – 103,1%, в 2000 г. – 104,1%, в 2001 г. – 101,5%, в 2002 г. – 101,8%, в 2003 г. – 102,7%, в 2004 г. – 104%, в 2005 г. – 103,4%.<sup>3</sup>

По данным Всемирного банка, прирост мирового ВВП в 1990 г.

составил 2,9%, в 2003 г. – 2,7%, в 2004 г. – 4,1%.<sup>4</sup> ВВП стран ОЭСР (в процентах к предыдущему году) составил в 2003 г. – 101,9%, в 2004 г. – 103,2%, в 2005 г. – 102,7%, в 2006 г. – 103,1%, в 2007 г. – 102,6%.<sup>5</sup>

После кризиса 2001–2003 гг. мировая экономика стала набирать темпы, и с конца 2003 г. она стала

отсчитывать по минимальному сроку (21 год), то нисходящая волна большого цикла и сам цикл могли завершиться к середине 1990-х годов, если же по максимальному (33 года) – ко второй половине 2000-х годов. Фактически начало цикла первой половины XXI в. в США относят к середине 1990-х годов. В остальных развитых странах экономические итоги за последние 15 лет, вплоть до 2005 г., в целом соответствовали фазе депрессии большого цикла.

При этом сам автор приводит статистику, говорящую как раз о противоположном. Среднегодовой темп прироста производительности труда в расчете на человеко-час в предпринимательском секторе экономики США после 1973 г. оставался низким: 1,5% в 1974–1995 гг. против 3,1% в 1960–1973 гг. Однако во второй половине 1990-х годов указанный показатель повысился до 2,9, а в 2001–2005 гг. – до 3,1%.<sup>7</sup>

Более 50 ведущих специалистов ИМЭМО представили в книге «Мировая экономика: прогноз до 2020 года» комплексный анализ наиболее важных для России мировых тенденций и предложили свою версию развития мирового хозяйства на ближайшие 15 лет. Их главный вывод: ускорение темпов мирового экономического роста до 4,2–4,3% ежегодно (в предшествующие 15 лет они составляли 3,4%). В целом мировая экономика, очевидно, несколько приблизится к темпам роста конца 1950-х и 1960-х годов, но в новых условиях и с новыми движущими силами. В ближайшие 15 лет в динамику темпов прироста мирового ВВП основной вклад будут вносить развивающиеся страны, прежде всего Китай (среднегодовой прирост ВВП составит 7,7%) и Индия (6,6%).<sup>8</sup>

Мы не можем согласиться, что в последние 30 лет XX века

**Имеются  
и альтернативные  
оценки наблюдаемого  
в настоящее время  
длинного цикла**

выходить из кризиса. Прирост мирового ВВП в 2000 г. составил 4,7%, в 2001 г. – 2,5%, 2002 г. – 3%, 2003 г. – 3,6%, 2004 г. – 4,6%.<sup>6</sup>

Имеются и альтернативные оценки наблюдаемого в настоящее время длинного цикла. Так, например, указывают, что за последние 30 лет XX в. преобладала неблагоприятная экономическая конъюнктура. Среднегодовой темп прироста ВВП США при этом за 1971–2000 гг. составил 3,2%, а в расчете на душу населения – 2,1. Отсюда делается вывод о том, что в последней четверти XX в. мировая экономика переживала не повышательную, а понижательную волну. Если



проходила нисходящая волна большого цикла. Темпы прироста ВВП в западных странах были низкими, но все же положительными, а не отрицательными. Они были невысокими, поскольку чисто арифметически отчитывались от больших величин годового ВВП, достигнутых к концу XX в. развитыми странами, а также, возможно, ввиду нарастания элементов цивилизационного кризиса (появление структурных кризисов, истощение ресурсов, загрязнение окружающей среды и т. п.).

К примеру, негативные последствия вступления в силу Киотского протокола для экономического роста отмечаются многими российскими и зарубежными экспертами. Снижение абсолютного уровня ВВП в 2010 г. для стран Евросоюза оценивается в пределах от 0,12 до 4,8% его объема в указанном году. Условия, налагаемые Киотским протоколом, оцениваются как трудновыполнимые или невыполнимые. Наибольшие экономические потери понесут страны, добившиеся в последние годы наиболее высоких темпов роста, в том числе Испания, Ирландия, Австрия, Португалия<sup>9</sup>.

Общая тенденция к концу XX в. – усиление глобальных отрицательных тенденций и один только технический прогресс не может обеспечить стабильный высокий экономический рост.

В России до сего дня в основном действовали внутренние факторы развития экономики. В 80–90-х годах XX в., когда мировая экономика в целом шла вверх, в России происходил системный кризис. Затем в России, начиная с 1999 года, начался мощный подъем, связанный с девальвацией рубля и ростом мировых цен на нефть и газ. Поэтому впервые за долгие годы в 2000 году был не только преодолен дефицит федерального бюджета, но и сформирован его профицит. После этого

начался стабильный рост ВВП России. Так, за 1999–2007 годы ВВП всего мира вырос на 46,4%, а ВВП РФ – на 80%. В 2007 г. ВВП России вырос на 7,6%, а мировой рост составил меньше – 5,4%.<sup>10</sup>

В России действуют мощные внутренние факторы, способствующие росту экономики, – дефицит

**В России действуют мощные внутренние факторы, способствующие росту экономики, – дефицит качественных товаров при растущем спросе и наличии необходимых для производства ресурсов (особенно минеральных)**

качественных товаров при растущем спросе и наличии необходимых для производства ресурсов (особенно минеральных). Однако внешние факторы действуют на российскую экономику негативно – и, прежде всего, котировки акций наших акционерных обществ на фондовых биржах.

В этом плане интересна и актуальна роль России в глобальных процессах, в формировании новой идеологии, которая может смягчить назревающий цивилизационный кризис.

Авторы коллективного труда о циклическом развитии России утверждают, что перспективы

развития России в открытом ими же 80-летнем цикле (1998–2070-е гг.) будут во многом зависеть от внешних условий – прежде всего, по какой модели в мире будет продолжаться процесс глобализации – по жесткой, американской, проходившей до сих пор, или по более мягкой, т. е. демократичной. При жестком варианте прогнозируется ухудшение внутренней обстановки, т. е. обострение внутривнутриполитической ситуации, приближение НАТО к границам России, рост сепаратизма и мусульманского экстремизма, дальнейшее падение численности населения России, введение иностранных войск на территорию России для стабилизации конфликтов, отказ России от статуса ядерной державы, территориальные потери на востоке и юге страны, и к 2030 году – закрепление за Россией статуса сырьевой базы ЕС и китаецентричной зоны свободной торговли, возвращение России к границам начала XVI века и стабилизация статуса России на уровне третьеразрядной европейской державы.

Однако при более умеренной глобализации, т. е. при меньшей военной-политической активности и притязаниях США к России, Россия имеет шанс усилить вертикаль власти, сохранить начавшийся рост экономики, осуществить стабилизацию численности населения России, продолжить интеграцию бывших союзных республик, выдвинуться с 10-го на 5–6-е место в мире среди ведущих индустриальных держав по выпуску ВВП, и к 2060 г. – сформировать условия для возвращения России статуса одного из мировых центров экономики и военной силы. Второй вариант возможен при наличии в США экономического кризиса, усилении влияния Европейских стран и ООН.<sup>11</sup>

Состояние мировой экономики зависит не только от чисто земных,

но и космических факторов, в частности, 11-летнего цикла солнечной активности. Изученный многими исследователями – и, прежде всего, русским ученым А.Л. Чижевским, этот цикл оказывает сильнейшее воздействие на живой мир планеты. Прежде всего – в моменты максимальной солнечной активности, когда на Солнце увеличивается количество пятен. В эти моменты отмечаются эпидемии заболеваний, в том числе психических, рост числа самоубийств, рождений, размножения животных и рыб, прироста растений (в том числе рост урожаев зерновых), важных социальных событий – революций, войн, бунтов и т. п.<sup>12</sup>

Сильная магнитная буря, которую астрономы ожидают в сентябре 2012 г., может привести к техногенной катастрофе, пишет «Дейли мейл». Под ударом окажется электрооборудование Земли, компьютеры и городская инфраструктура. К такому выводу пришел научный коллектив американской Национальной Академии наук, занимающийся изучением Солнца. Как сообщает ИТАР–ТАСС, вслед за солнечной бурей наступит длительный экономический кризис, последствия которого трудно предугадать<sup>13</sup>.

Российская академия наук также прогнозирует пик солнечной активности на 2011–2012 гг., правда, пока без детализации последствий<sup>14</sup>.

Сомнения по поводу скорого катаклизма высказал заведующий лабораторией космических исследований Главной (Пулковской) астрономической обсерватории РАН Хабибулло Абдусаматов, сообщает [ria.ru](http://ria.ru): «Ожидаемый не в сентябре 2012 года, а в самом начале 2013 года максимум уровня активности нового 24-го малого солнечного цикла будет проистекать на фоне активного спада большого двухвекового цикла. Этот подъем солнечной

активности будет почти в два раза ниже, чем максимум уровня активности 23-го цикла. Следовательно, ожидаемой учеными из США серьезной техногенной катастрофы ни в сентябре 2012 года, ни в начале 2013 г. произойти не может. И, соответственно, вызываемого ею длительного экономического кри-

**Учитывая вхождение  
России в среднесрочные  
циклы мировой  
конъюнктуры,  
можно с наибольшей  
вероятностью  
прогнозировать также  
новый циклический,  
соединенный  
со структурным, кризис  
примерно в 2018 году**

зиса из-за поведения Солнца также не будет».

Учитывая вхождение России в среднесрочные циклы мировой конъюнктуры, можно с наибольшей вероятностью прогнозировать также новый циклический, соединенный со структурным, кризис примерно в 2018 г. Причем он может начаться, прежде всего, в России, если инвестиции в разработку месторождений нефти и газа на шельфе в Северном Ледовитом океане будут делаться за счет колоссального выпуска акций разработчиками этих месторождений. Этому же могут способствовать и планы превращения Москвы в один из мировых финансовых

центров, если это приведет к чрезмерному расширению рынка фиктивного капитала. Поэтому кризис 2018 года может ударить по России даже сильнее, чем по другим странам, прежде всего из-за увлеченности нашего федерального руководства мечтой укрепить наш финансовый рынок и повысить его капитализацию. Так, президент РФ Д. Медведев как положительный пример называет возросшую за последние семь лет примерно в 50 раз капитализацию ОАО «Газпром»<sup>15</sup>.

По определению Standard and Poor's, капитализация фондового рынка означает «произведение цены акции на количество циркулирующих акций»<sup>16</sup>. Так что, термин «капитализация» банально означает объем спекулятивных цен на акции.

Следующий кризис соответственно может быть в 2028–2030 гг.

Вспомним, что на стыках «волн Кондратьева» происходили различные социальные потрясения – революции 1848 года в Западной Европе, первая Мировая война.

В наших силах предусмотреть наиболее влиятельные факторы, способствующие или тормозящие развитие будущих кризисов.

Один из важнейших теоретических и практических вопросов – возможно ли совместить модель (пока еще кстати не существующую) шестого кондратьевского цикла 2030–2085 (?) годов и модели «World-1», «World-2» и «World-3» Дж. Форрестера и Д. Медоуза, особенно их прогноз на 2030–2050 гг. Ведь открытые Н. Кондратьевым длинные волны в экономике происходили в условиях наличия **свободных** ресурсов, которые последовательно вовлекались в хозяйственный оборот на каждом последующем подъеме экономики. Сейчас же, в условиях нарастания дефицита минеральных запасов в мире в целом, возможны совсем иные варианты развития

экономики, чем это было на уже стандартных повышательных волнах кондратьевских циклов мировой конъюнктуры.

По всем этим соображениям *2030 год* (условно, т.е. с точностью до нескольких лет) представляется очень важной *точкой бифуркации*, когда мировая система в целом (т.е. вся цивилизация) придет в неравновесие. Исходя из имеющихся тенденций, можно предположить следующий ход событий.

Прежде всего, мировая экономика может продолжать идти на спад даже после теоретической максимальной точки падения в 2030 г. Этот спад может произойти и позже, после некоторого, может быть, даже стремительного подъема в начале 30-х годов XXI века. Это, в основном, связано с истощением доступных для Запада минеральных ресурсов и с еще большим разрастанием рынка фиктивного капитала. Всё это будет выглядеть как затянувшееся продолжение кризиса 2028–2030 гг., однако более страшное, поскольку его невозможно будет остановить чисто количественными изменениями в экономике. Даже технического перевооружения (например, нано-технологиями) будет недостаточно, поскольку **на планете будет недоставать самого необходимого, прежде всего чистой питьевой воды и топлива**. Мировую экономику охватит цивилизационный кризис. Последний такой цивилизационный кризис в прошлом случился при упадке Римской империи.

В этих условиях внешние факторы будут толкать Россию в мировой кризис. Однако внутренние факторы будут ее поддерживать, даже более того, мы сможем начать реальный рост, если перейдем на иной тип экономики, нежели сейчас господствует в мире. Хребет Ломоносова и другие нефте- и газоносные

районы шельфа в Северном Ледовитом океане будут закреплены за Россией, что может стать материальной основой для выполнения Россией своей миссии («Россия – совесть глобализации»).

По самым оптимистичным прогнозам Министерства природы, на 2002 г. в России было разведано

**Мы полностью обеспечены марганцем, платиной, цинком, золотом, ванадием, свинцом и другими редкими металлами**

всего 16% от минеральных ресурсов страны<sup>17</sup>. По прогнозам Минприроды, в ближайшие 5–10 лет основой для развития всего сырьевого сектора экономики страны станет ресурсная база арктических морей. Всего на шельфе сосредоточены ресурсы в объеме 135 млрд тонн условного топлива, стоимостью свыше \$ 300 млрд.<sup>18</sup>

Приведем некоторый статистический анализ природных богатств России, предложенный доктором биологических наук Ю. Новоженовым. Россия обладает уникальными водными ресурсами. Для обеспечения одного человека продуктами питания необходимо в среднем

(в умеренных зонах) 0,5 га почвы. Сейчас в мире на одного человека приходится 0,14 га, тогда как в России можно при желании получить в личное пользование от двух до двадцати гектаров земли. Примерно 43% каменного угля мира залегают на территории бывшего СССР, 29% – в Северной Америке, 14,5% – в странах Азии и 5,5% в Европе, на весь остальной мир приходится только 8%. По данным Б. Скинера (1989 г.), к 2020 г. уголь снова станет господствующим топливом на планете. На территории России находится до половины разведанных запасов газа. Ни один из главных производителей чугуна и стали в мире не обеспечен собственной рудой, кроме России, Бразилии и Канады. При этом выплавка металла у нас в 10 раз больше, чем в этих двух странах. Россия обладает третьей частью мировых запасов лучшей по качеству меди. Именно в России добывается около 25% мирового объема алмазов, никеля, серебра. Мы полностью обеспечены марганцем, платиной, цинком, золотом, ванадием, свинцом и другими редкими металлами. Площадь сельхозугодий на душу населения в 1988 г. составила в СССР 2,9 га, сейчас еще больше. На каждого жителя нашей страны приходится 11,7 условных единиц ресурсов, в то время как на жителя США – 2 единицы, а на жителя Западной Европы – 0,067 единицы. Иными словами, каждый из нас в 6 раз богаче американца и в 17 раз богаче любого среднего европейца.<sup>19</sup>

Наличие значительных природных богатств может иметь для России двоякие последствия. Во-первых, при пассивности руководства страны и его подданных Россия в XXI веке просто исчезнет с географических карт. При активности наших правителей и коренного населения могут быть двоякие последствия. С одной стороны, возникает великий соблазн

стать «новой Америкой». В условиях ослабления США в ходе настоящего кризиса, когда ничем не обеспеченный доллар неминуемо рано или поздно должен обвалить всю американскую экономику, когда к власти в 2008 г. в США впервые пришел темнокожий президент Барак Хусейн Обама, когда стихийные бедствия все больше разрушают территорию США (смыт г. Новый Орлеан и др.), в этих условиях Россия может выйти в мировые лидеры, логически продолжая ту политику, которую еще М. Горбачев начал в марте 1985 г. Мы имеем в виду – вхождение в мировую экономику на рыночных либеральных правилах игры. И действительно, мы уже восстановили предреформенный уровень развития экономики. В 2007 г. объем ВВП России составил к уровню 1991 г. 110%.

Объем ВВП (по паритету покупательной способности) в 2008 г. превысил 2 трлн долларов, и Россия вышла по ВВП на шестое место в мире. По словам президента РФ Дмитрия Медведева, российский рубль – полностью конвертируемая валюта и скоро станет одной из резервных валют. В частности, появились планы торговать газом с Европой и другим Ближним зарубежьем за российские рубли.

Значительную опасность и для России, и для всего мира имеет, прежде всего, чисто технократическая политика технического прогресса. Неучёт важнейшего фактора развития общества, духовного, и упование только на свои, человеческие силы, прежде всего технику, – вот что должно сгубить американскую цивилизацию и что может стать ловушкой

для новороссийской цивилизации XXI века. При ориентации на старые духовные ценности Россия может только продлить агонию современного рыночного хозяйства на какой-то исторически обозримый срок, но рано или поздно погибнет, похоронив под своими развалинами и многочисленные народы, переселившиеся на ее территорию в условиях мирового экологического Апокалипсиса. Важно, чтобы технический прогресс не заменил собой Бога. Опасно идти по пути повышения уровня жизни без нравственных целей. В случае же утверждения в общественном сознании и принятия в качестве официальной идеологии здоровой национальной идеи, в частности, «Россия – совесть глобализации», имеется значительный шанс перейти на новый тип экономического развития. **Е**

<sup>1</sup> Кузык Б.Н. Россия в пространстве и времени (история будущего)/Б.Н. Кузык, А.И. Агеев, О.В. Доброчеев, Б.В. Куроедов, Б.А. Мясо-едов. М.: Институт экономических стратегий, 2004. С. 222.  
<sup>2</sup> Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды/Н.Д. Кондратьев – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. С. 380.  
<sup>3</sup> Прогнозные оценки экономического роста в странах мира в 2006–2007 годах//Вопросы статистики. 2006. №11. С. 51.  
<sup>4</sup> Страны и регионы. 2006. Статистический справочник Всемирного банка. – М.: Изд-во «Весь мир», 2007. С. 8.  
<sup>5</sup> Экономист. 2008. №12. С. 89.  
<sup>6</sup> Кудров В. Экономика «трех европ» (сопоставительный анализ)// Обществ-во и экономика. 2005. №2. С. 3.  
<sup>7</sup> Долгосрочные перспективы роста мировой экономики (обзор прогнозных оценок)// Проблемы прогнозирования (Москва). 31.08.2008. №4.  
<sup>8</sup> Мировая экономика: прогноз до 2020 года// Вопросы экономики. 18.12.2007. №12.  
<sup>9</sup> Экономические последствия ратификации Российской Федерацией Киотского протокола// Вопросы экономики. 22.11.2004. Вып. 11.

<sup>10</sup> Примаков Евгений. 2007 год: прощание с псевдолибералами// Российская газета. 2008. 15 января.  
<sup>11</sup> Кузык Б.Н. Россия в пространстве и времени (история будущего)/Б.Н. Кузык, А.И. Агеев, О.В. Доброчеев, Б.В. Куроедов, Б.А. Мясо-едов. М.: Институт экономических стратегий, 2004. С. 196-198.  
<sup>12</sup> Чижевский А.Л. Космический пульс жизни. – М.: «Мысль», 1995.  
<sup>13</sup> <http://www.interesting.myz.info/interesting/news/full/note966.html>  
<sup>14</sup> Сообщение круглосуточного информационного телеканала «Вести» 16 февраля 2008 г. Источник: [http://tvrosocosmos.ru/frm/vestidata/2008/vesti16\\_2\\_8\\_3.php](http://tvrosocosmos.ru/frm/vestidata/2008/vesti16_2_8_3.php)  
<sup>15</sup> <http://www.ucsp.ru/news/15/-/-/1113/>  
<sup>16</sup> Страны и регионы. 2006. Статистический справочник Всемирного банка. – М.: Изд-во «Весь мир», 2007. С. 234.  
<sup>17</sup> <http://www.vsluh.ru/news/oilgas/10249.html>  
<sup>18</sup> <http://www.alpha.perm.ru/iaproject/txt.php?n=6310>  
<sup>19</sup> Тот и будет господствовать в мире// Уральский рабочий. 1999. 5 марта.



# Анализ основных положений формирования эффективной амортизационной политики промышленного предприятия

А. С. Нечаев, кандидат экономических наук, доцент Иркутского государственного технического университета

## Аннотация

В данной статье подробно проведен анализ основных положений формирования эффективной амортизационной политики промышленного предприятия. Обозначены основные направления по формированию эффективной амортизационной политики, что позволит хозяйствующим субъектам выбирать наиболее оптимальную для них амортизационную стратегию.

## Ключевые слова

Амортизационная политика; формирования эффективной амортизационной политики; коэффициенты ускорения.



**Андрей НЕЧАЕВ**

В ходе исследования налоговых методов и бухгалтерских способов начисления амортизации, а также анализа свойств и функций переоценки основных фондов автором предлагаются основные положения по формированию эффективной амортизационной политики в зависимости от поставленных целей и финансового положения предприятия (табл. 1).

**Таблица 1**  
**Основные направления по формированию эффективной амортизационной политики**

Стратегия предприятия	Цель для воздействия амортизационной политики	Амортизационная политика
1	2	3
Пассивного выживания	Уменьшение налога на имущество	Увеличение амортизационных отчислений в целях бухгалтерского учета
		Переоценка основных фондов (далее ОФ), с понижающими коэффициентами (уменьшение базы по налогу на имущество)
	Сокращение расходов для налогового учета	Консервация и реализация не используемых ОФ для сокращения расходов по их обслуживанию
Консервация ОФ для прекращения начисления амортизации		
Активного выживания	Уменьшение налога на имущество	Начисление амортизации по методам, обеспечивающим наименьшую сумму отчислений
		Назначение максимально возможного срока полезного использования
	Сокращение расходов для налогового учета	Переоценка ОФ, с понижающими коэффициентами
Уменьшение амортизационных отчислений в целях бухгалтерского учета (включая понижающие коэффициенты)		
Активного выживания	Уменьшение налога на имущество	Увеличения амортизационных отчислений в целях бухгалтерского учета
		Переоценка ОФ, с понижающими коэффициентами (уменьшение базы по налогу на имущество)
	Сокращение расходов для налогового учета	Консервация и реализация не используемых ОФ для сокращения расходов по их обслуживанию
Консервация ОФ для прекращения начисления амортизации		
Активного выживания	Сокращение расходов для налогового учета	Начисление амортизации по методам, обеспечивающим наименьшую сумму отчислений
		Назначение максимально возможного срока полезного использования

	Увеличение инвестиционного капитала	Увеличение амортизационных отчислений в целях налогового учета
		Назначение наиболее короткого срока полезного использования
	Обновление ОФ	Использование лизинга
	Улучшение финансовых показателей (сокращение бухгалтерских затрат)	Уменьшение амортизационных отчислений в целях бухгалтерского учета Переоценка ОФ, с понижающими коэффициентами в целях бухгалтерского учета
Сохранения с элементами развития	Уменьшение налога на имущество	Уменьшение налога на имущество, на основе увеличения амортизационных отчислений в целях бухгалтерского учета
		Переоценка ОФ, с понижающими коэффициентами (уменьшение базы по налогу на имущество)
		Консервация и реализация не используемых ОФ для сокращения расходов по их обслуживанию
	Увеличение инвестиционного капитала	Увеличение амортизационных отчислений в целях налогового учета
		Назначение наиболее короткого срока полезного использования
Увеличение/уменьшение чистой бухгалтерской прибыли для финансовых отчетов	Уменьшение/увеличение амортизационных отчислений в целях бухгалтерского учета Переоценка с понижающими/повышающими коэффициентами в целях бухгалтерского учета	
	Обновление/первооружение ОФ	Увеличение амортизационных отчислений в целях налогового учета
		Назначение наиболее короткого срока полезного использования
		Использование лизинга
	Уменьшение налога на имущество	Уменьшение налога на имущество, на основе увеличения амортизационных отчислений в целях бухгалтерского учета
	Увеличение чистой прибыли для выплат дивидендов, осуществления инвестиций за счет прибыли, социальной сферы	Уменьшение амортизационных отчислений в целях налогового учета Назначение максимального срока полезного использования
Развития и роста	Увеличение/уменьшение чистой бухгалтерской прибыли для финансовых отчетов	Уменьшение/увеличение амортизационных отчислений в целях бухгалтерского учета
	Обновление/ первооружение ОФ	Увеличение амортизационных отчислений в целях налогового учета
	Проведение НИОКР	Увеличение амортизационных отчислений в целях налогового учета
	Скорейший возврат средств, вложенных в ОФ при увеличении объема производства новой продукции	Увеличение амортизационных отчислений в целях налогового учета Назначение максимально возможного срока полезного использования

Предприятию необходимо учитывать, что формирование амортизационной политики не может производиться без анализа ставки дисконтирования, так как только при таком подходе оно может оценить текущую стоимость дисконтированного потока в целом и амортизационных отчислений в частности. Так как в российской промышленности особенно остро теперь будет стоять вопрос о сохранности амортизационного фонда в связи с отсутствием в НК РФ переоценки амортизируемого имущества. И чем быстрее предприятие выведет из-под налогообложения инвестиционный капитал, тем больше оно сможет вложить его в основные средства. Таким образом, предприятие может применять необходимый метод начисления амортизации исходя из приемлемой для него ставки дисконта.

Также, для обеспечения воспроизводства основных фондов, необходимо изменить государственную амортизационную политику, которая должна выполнять не только фискальную функцию через размер учитываемых при налогообложении сумм амортизации, но и стимулирующую. С введением в действие главы 25 Налогового кодекса РФ и новых норм амортизации, изменений в отношении срока амортизации большинства объектов активной части основных фондов промышленных предприятий не произошло. Он составляет в настоящее время 7–10 лет<sup>1</sup>. Для стимулирования обновления основных фондов предлагается сократить сроки амортизации, для чего целесообразно применять в отношении объектов рабочих и силовых машин и оборудования промышленных предприятий коэффициент ускорения до 2. Распространить его действие необходимо и на бухгалтерский, и на налоговый учет. Во-первых, это упростит применение метода ускоренной амортизации; во-вторых, это позволит

сокращать налоговые платежи по налогу на прибыль, который определяется по данным налогового учета, и налога на имущество, который определяется по данным бухгалтерского учета; в-третьих, это позволит увеличить необлагаемый налогами объем ресурсов промышленных предприятий для более быстрого обновления основных фондов<sup>2</sup>. При применении коэффициента ускорения для обеспечения его стимулирующей роли на наш взгляд необходимо выполнение следующих условий<sup>3</sup>:

– Коэффициент ускорения должен применяться только для собственных активных основных фондов. Это связано с тем, что для основных фондов, поступающих по механизму лизинга, применяется коэффициент ускорения 3. Это будет способствовать повышению привлекательности покупки основных фондов;

– Коэффициент ускорения должен применяться только для основных фондов российской промышленности. Распространение действия коэффициента ускорения на все основные фонды может привести к тому, что российские заводы, пользуясь льготами, будут приобретать основные фонды других отраслей и сдавать их в аренду, получая выигреш от сокращения сроков амортизации. С подобной проблемой сталкиваются многие западные страны. Данное ограничение должно стимулировать приобретение основных фондов, которые используются именно в производстве топлива;

– Коэффициент ускорения может применяться только промышленными предприятиями. Это ограничение аналогично предыдущему и стимулирует воспроизводство основных фондов именно на промышленных

предприятиях, не позволяя другим предприятиям, в частности собственникам, используя механизм ускоренной амортизации лишать преимуществ и даже выводить средства из заводов.

– Многие промышленные предприятия находятся в собственности крупных торгово-промышленных компаний, то есть являются частью корпоративных структур, в которых широко применяются методы трансфертного ценообразования. При этом прибыль переводится в материнские компании. Поэтому для стимулирования развития производства и обновления основных фондов необходимо создать такие условия, в которых прибыль выгодно оставлять на предприятиях. Это возможно путем применения дифференцированных налоговых ставок для промышленных предприятий и их собственников. Однако такого сокращения налога недостаточно. По проведенным расчетам необходимо сокращение налоговой ставки примерно на 10%. Пониженные ставки необходимо применять только к промышленным предприятиям, которые осуществляют капитальные вложения и используют амортизационные отчисления;

– Учитывая, что торгово-промышленные компании, являющиеся собственниками промышленных предприятий, обладают значительными возможностями по обновлению основных фондов, чем сами заводы, необходимо простимулировать вложение средств владельцами. В настоящее время в соответствии с Налоговым кодексом РФ, средства, вкладываемые в другие предприятия не уменьшают налоговую базу по налогу на прибыль.

Для обеспечения привлекательности капитальных вложений в промышленные предприятия для собственников предлагается освобождать средства, вкладываемые ими в обновление основных фондов данных предприятий. Однако это возможно реализовать только при составлении достоверной консолидированной отчетности в рамках всего комплекса взаимосвязанных предприятий. В ней должны быть четко отражены суммы прибыли, полученные собственником и сахарными заводами, суммы амортизационных отчислений, внешние источники обновления основных фондов, полученные заводами и суммы капитальных вложений в производственные объекты. Суммы, вложенные собственником в основные фонды завода определяются как разница между капитальными вложениями завода и собственными и внешними источниками. К ним относятся, во-первых, суммы начисленной амортизации за период, во-вторых, половина чистой прибыли завода для обеспечения стимулирования капитальных вложений, в-третьих, внешние источники (кредиты, лизинг). Дополнительно инвестирование средств собственником должно быть подтверждено документально. При перечислении денежных средств банковскими документами, при передаче объектов основных фондов – товаросопроводительными документами, актами передачи. Сумма налоговой льготы не должна превышать 50% налоговых платежей собственника по данному налогу.

Все вышеперечисленные предложения автора при их государственной реализации существенно смогут улучшить процесс обновления основных производственных фондов. **Е**

<sup>1</sup> Дегтярева Е. Лизинг или кредит? Влияние Налогового кодекса на выбор источника финансирования капитальных вложений // Лизинг-курьер, 2001. № 6. С. 11-17.

<sup>2</sup> Липатова Л. Лизинг: схемы, методики, условия: образование правовой базы // Лизинг-ревью, 1996. № 3/4. С. 12-14.

<sup>3</sup> Штельмах В. Метод потока денежных средств // Лизинг-курьер, 2000. № 1 (7). С. 12-16.

## Гиперинвестиции в России: постановка проблемы

С. И. Цыганов, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономических теорий УрГЮА

### Аннотация

Рассматривается формирование гиперинвестиций в экономике современной России.

### Ключевые слова

Гиперинвестиция; глобальная инвестиция; инвестиции; инвестиционный климат; мегаинвестиционный проект.



**Сергей ЦЫГАНОВ**

Недоинвестирование в России проявило себя еще в докризисный период. Дело в том, что примитивизм экономики ослабляет ее способность генерировать крупные порции инвестиционных ресурсов. Отсталая технико-технологическая основа производства и низкая квалификация работников понижают эффективность функционирования инвестиций.

В условиях кризиса недоинвестирование усилилось, перерастая в неинвестирование. Уменьшение инвестиций в основной капитал в 2009 г. по сравнению с предыдущим годом составило 16,2 процентных пункта<sup>1</sup>. Официально заявлено о стагнации инвестиционной активности<sup>2</sup>.

Нельзя отрицать, что экстренное финансирование коммерческих организаций несколько притупило

остроту нехватки ликвидности. Но антикризисные действия государства страдают болезнью ручной настройки. Высока роль групп со специальными интересами, лоббирующими решение частных вопросов. Государственные резервы оказались недостаточными для быстрого преодоления последствий экономических потрясений.

Становится очевидной потребность перехода к системным решениям на базе реформирования инвестиционного процесса, что придаст ему динамизм и масштабность.

Новая модель инвестиционного процесса базируется на гиперинвестициях и возвышении роли государства в области инвестиционной деятельности. Реализация такой модели позволит успешно выполнить стратегическую установку Президента РФ Д. А. Медведева о выходе страны из кризиса с обновленной, более сильной экономикой<sup>3</sup>.

**Гиперинвестиция** представляет собой помещенные за год инвестиции суммарным объемом не менее чем 1 трлн долл. В этом случае инвестиционная активность стабилизируется на высоком уровне. Происходит реализация множества мегаинвестиционных проектов, каждый из которых предполагает вложение инвестиций в размере не менее чем 1 млрд долл.

Гиперинвестиции обеспечат революционный переворот в техническом и технологическом вооружении

предприятий, поставят на крепкий фундамент национальную инновационную систему, обеспечат массовую подготовку высококвалифицированных работников. Произойдет прогрессивное изменение структуры экономики.

Гиперинвестиционная активность позволит не только и не просто преодолеть последствия кризиса. Удастся построить основу шестого технологического уклада. Воистину сказочный темп прироста инвестиций имеет важный социальный результат – повышение уровня и качества жизни преобладающей части населения до стандарта ведущих западных государств.

Успешный подъем на площадку гиперинвестиций качественно изменит место страны в международном разделении труда. Национальные предприятия войдут в планетарную цепочку прорывных производств. Исчезнет преимущественная ориентация внешней торговли на вывоз товаров с низкой долей добавленной стоимости. Явственно кристаллизуются грани нового мирового центра экономической, политической, финансовой и военной силы. По отдельным узким направлениям установится монополия Российской Федерации.

Трудно пробиться к гиперинвестициям. Конкуренты из ядра мирового хозяйства попытаются воспрепятствовать постановке на подмостках истории величайшего сценария



возрождения передовой сверхдержавы. Их ассистентами потенциально готовы выступить продажные чиновники, новоявленные нувориши теневой экономики и отдельные представители большого бизнеса.

Откровенным недругам экономического развития страны противопоставляется железная воля истинных патриотов российского государства.

Исходным положением плана построения новой модели инвестиционного процесса является резкое наращивание государственных доходов, трансформируемых в инвестиции.

В первоочередном порядке следует запустить в легальный хозяйственный оборот государственную собственность, которая до сих пор не прошла регистрации. Денежная оценка юридически не видимой части собственности государства составляет десятки трлн долл.<sup>4</sup>

Требуется провести инвентаризацию и регистрацию этих активов, что позволит государству начать извлечение дохода от их использования и распоряжения. Произойдет энергичное развертывание приватизации.

Государственная монополия на производство и продажу ряда товаров даст весомую прибавку поступлений в бюджет.

Следует прищипорить процесс инвестирования за счет частной собственности богатейших российских граждан – бюрократов-взяточников, заправил теневой экономики и олигархов.

Общее представление о размерах их активов дают следующие подсчеты.

Коррупционный рынок накануне кризиса превысил 400 млрд долл.<sup>5</sup> В теневом секторе экономики в 2009 г. произведено благ на сумму около 247 млрд долл.<sup>6</sup> К началу

2010 г. уровень совокупного состояния «золотой сотни» олигархов повысился до отметки 370 млрд долл.<sup>7</sup>

Эти данные позволяют обосновать решение о принудительном размещении государственных облигаций среди физических лиц, имеющих сверхдоходы.

**Откровенным недругам  
экономического  
развития страны  
противопоставляется  
железная воля истинных  
патриотов российского  
государства**

Одномоментное предоставление бизнесу огромных денежных ресурсов в форме кредитов и на безвозмездной основе грозит раскручиванием спирали инфляции, что обездвижит предприятия реального сектора экономики. Здесь нужен поиск неинфляционных подходов. Так, определенную часть государственных доходов можно израсходовать на приобретение за границей инвестиционных товаров с последующим их размещением преимущественно в высокотехнологичных и наукоемких производствах. В связи с этим полезно вспомнить ранее наработанный опыт в годы советской индустриализации.

В настоящее время имеется пример реанимации такой практики. Завод по производству автомобилей на территории технопарка «Грабцево» в Калужской области полностью оснащен средствами труда немецкого происхождения. Актуализируется использование международного лизинга.

Важно сместить трансграничное движение крупных инвестиций в сторону России. Специфика государственного маневра на этом поле заключается в обустройстве двух направлений продвижения весомых порций инвестиций из зарубежных государств.

**Во-первых**, настало время грамотных действий по возвращению из-за границы российских активов сомнительного происхождения. Их объем по максимальной оценке достигает 6 трлн долл.<sup>8</sup> Не забывая возможности уголовно-правового преследования владельцев активов, следует признать желательным применение мер экономического характера. Например, перспективно предложение Н. Петрова о передаче в управление специальной организации под банковские гарантии и на условиях анонимности ранее вывезенных за границу капиталов с последующим их размещением в экономике России<sup>9</sup>.

**Во-вторых**, положительно воспринимается приход крупных производительных инвестиций иностранных транснациональных компаний. Особый интерес у высшего руководства государства вызывает вовлечение в национальное воспроизводство «глобальных инвестиций»<sup>10</sup>.

Вплоть до настоящего времени отсутствует нормативное определение глобальной инвестиции. Представляется, что под таковой следует понимать прямую иностранную инвестицию объемом свыше 1 млрд долл.

Наполнение российской экономики гиперинвестициями возможно только при доминировании положительных факторов инвестиционного климата.

Макроэкономическая стабилизация, повышение уровня, качества жизни населения и его доверия к государству, законодательное укрепление защиты прав и законных интересов субъектов хозяйственной деятельности приводят к прогрессивному развитию всей совокупности общественных отношений в стране. Таковы основные рубежи, которые требуется достичь в деле улучшения инвестиционного климата в России.

Исследуя данную проблему, необходимо акцентировать внимание на совершенствовании национального режима, предоставляемого инвесторам. Давно назрела потребность упростить порядок помещения инвестиций и осуществления инвестором практических действий в целях получения прибыли и /или достижения иного полезного эффекта. Слом административных барьеров повысит предсказуемость инвестиционного процесса. Инвесторы с нетерпением ожидают повышения уровня судебной защиты их права собственности на инвестиции. Следует продолжить политику разумного налогового льготирования. На основе мирового опыта

нужно разнообразить перечень инвестиционных режимов, распространяемых на иностранных инвесторов, расширив его за счет включения режима прозрачности.

Возрастет роль финансовой поддержки в таких формах, как бюджетные кредиты и субвенции юридическим лицам, субсидии на оплату части процентной ставки по кредитам, привлекаемым на реализацию инвестиционного проекта.

В перечне иной государственной поддержки следует обратить пристальное внимание на широкое распространение ее следующих форм. Речь идет об экспертизе инвестиционных проектов, содействии ходатайствам и обращениям в органы государственной власти и местного самоуправления, консультативной и методологической помощи, развитии системы страхования и перестрахования, создании информационной сети в рамках инвестиционного процесса.

Нуждается в проработке вопрос о дополнительных гарантиях, льготах и иных преференциях, предназначенных для инвестора, осуществляющего мегаинвестиционный проект. Большой интерес в среде инвесторов вызывает гарантия окупаемости мегаинвестиционного проекта и гарантия сбыта готовой продукции по фиксированной цене.

Предстоит большая, трудоемкая работа по развитию государственно-частного партнерства. Нужно перейти к иерархии особых экономических зон по схеме «федеральные – региональные», придать ускорение концессиям, расширить масштабы государственного и частного софинансирования капитального строительства.

Следует определиться с перечнем секторов экономики, закрытых для иностранных инвесторов. Такое решение нуждается в срочном законодательном оформлении.

Повышение роли государства в инвестиционной сфере ставит на повестку дня вопрос о создании министерства инвестиций Российской Федерации.

Новая модель инвестиционного процесса лежит в основе долгосрочной инвестиционной политики, содержание которой надлежит закрепить в федеральном законе. Программа конкретных мероприятий государства в области гиперинвестиций устанавливается в подзаконном акте.

Поддержка широкими народными массами идеологии возрождения и преумножения экономического могущества страны предопределяет неизбежность победы России в ее борьбе за гиперинвестиции. ■

<sup>1</sup> Подсчитано по: Основные показатели социально-экономического положения субъектов Российской Федерации в 2009 году // Российская газета. 12.03.2010. С. 18.

<sup>2</sup> См.: п. 1 «Основные направления антикризисных действий Правительства Российской Федерации на 2010 год», одобрено на заседании Правительства Российской Федерации (протокол от 30.12.2009 № 42) // СПС «Консультант Плюс».

<sup>3</sup> Медведев Д. Новые резервы // Прямые инвестиции. 2009. № 7. С. 23.

<sup>4</sup> Зыкова Т. Продать банкира // Российская газета. 17.12.2009. С. 5.

<sup>5</sup> Закатнова А. Почти без пиара // Российская газета. 27.06.2007. С. 3.

<sup>6</sup> Теневая экономика // Экономические новости России и Содружества. 2010. № 2. С. 1.

<sup>7</sup> Кому кризис, а кому – новые миллиарды // Экономическая и философская газета. 2010. № 6-7. С. 1.

<sup>8</sup> Корольков И. Молчание – золото // Совершенно секретно. 2008. № 5. С. 11.

<sup>9</sup> Петраков Н. Укрепление прав собственности: трансформировать, не разрушая // Вопросы экономики. 2008. № 3. С. 67.

<sup>10</sup> Путин В. Идеальный шторм // Прямые инвестиции. 2009. № 3. С. 15.

## Методические подходы к определению инвестиционной привлекательности реального сектора экономики как составляющей инвестиционного климата страны

А. А. Тарелкин, кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента  
Самарского государственного университета

### Аннотация

В статье анализируются подходы к анализу инвестиционной привлекательности реального сектора экономики, посредством которых можно определить приоритетные направления и разработать программу развития. Рассматриваются составляющие инвестиционной привлекательности реального сектора экономики и предлагаются методики её определения для выявления слабых мест, которые требуют дополнительного управленческого вмешательства.

### Ключевые слова

Инвестиционная привлекательность реального сектора экономики; инвестиционный климат страны; система информативных показателей инвестиционной привлекательности, методики её оценки.



**Алексей ТАРЕЛКИН**

Модернизация реального сектора экономики зависит от темпов обновления основных фондов, создания сети конкурентоспособных хозяйствующих субъектов в различных отраслях реального сектора экономики, успешно работающих как в России, так и за ее пределами. Оптимальное размещение ограниченных ресурсов хозяйствующих субъектов и создание благоприятных условий для привлечения

инвестиций относятся к важнейшим факторам при принятии инвестиционных решений.

Проблема изучения различных факторов для принятия взвешенных инвестиционных решений всегда имела большое значение для инвестиционной политики как реального сектора экономики в целом, так и отдельных хозяйствующих субъектов. Высокая неоднородность инвестиционного пространства Российской Федерации является одной из особенностей ее экономики. Поэтому оценка инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов реального сектора экономики как одной из составляющих инвестиционного климата представляет научный и практический интерес.

Целью данной статьи является попытка исследования подходов к анализу инвестиционной привлекательности реального сектора экономики на различных уровнях хозяйствования.

Одной из главных задач, стоящих перед инвестором, является выбор объекта инвестирования в реальном

секторе экономики, который имеет лучшие перспективы развития и возможность обеспечить наиболее выгодную эффективность инвестиционных вложений.

Процессы изучения инвестиционной привлекательности реального сектора экономики состоят из двух основных этапов: выбора системы информативных показателей инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта или отдельной отрасли реального сектора экономики и построения системы аналитических показателей для проведения оценки инвестиционной привлекательности.

Инвестиционная привлекательность реального сектора экономики формируется, с одной стороны, инвестиционным потенциалом хозяйствующих субъектов, а с другой – возможными рисками, поскольку инвестиционная деятельность хозяйствующих субъектов объективно связана с возникновением различного рода рисков. Факторы, которые влияют на инвестиционные риски, в конечном счете, могут быть

сведены к оценке общих условий хозяйствования в реальном секторе экономики. В свою очередь, риск и инвестиционный потенциал – это агрегированное представление целой совокупности факторов. Наличие отраслевых инвестиционных рисков свидетельствует о неполном использовании инвестиционного потенциала отрасли реального сектора.

Для целей нашего исследования можно выделить несколько направлений оценки инвестиционной привлекательности реального сектора экономики на микро-, мезо- и макроуровнях.

В экономической литературе получил широкое распространение подход И. А. Бланка к оценке инвестиционной привлекательности отдельных хозяйствующих субъектов (предприятия) на микроуровне. Он основывается на выделении этапов изучения инвестиционного рынка при разработке стратегии инвестиционной деятельности и формировании эффективного инвестиционного портфеля<sup>1</sup>. Финансовый анализ инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта включает оценку инвестиционной привлекательности сегментов инвестиций. На основе использования данного подхода финансовая деятельность хозяйствующего субъекта оценивается по показателям финансовой устойчивости, прибыльности, ликвидности и обращения активов<sup>4</sup>. В условиях возрастания роли ценового фактора отмечается количественный рост финансовых показателей хозяйствующего субъекта.

На мезо- и макроуровнях оценки инвестиционной привлекательности реального сектора экономики выделяются два основных направления. Сторонники одного проводят оценку определенного набора факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность, например М. Кньш,

Ю. Тютиков и др.<sup>2</sup> Сторонники второго – останавливают свое внимание на анализе рисков инвестиционных вложений. Инвестиционная привлекательность в данном случае оценивается с двух сторон: инвестиционного потенциала и инвестиционного риска, например Г. Марченко<sup>3</sup>, Е. Ананькина и др.<sup>6</sup>

**В экономической литературе получил широкое распространение подход И. А. Бланка к оценке инвестиционной привлекательности отдельных хозяйствующих субъектов (предприятий) на микроуровне**

Для определения инвестиционной привлекательности вышеназванные авторы используют различные подходы, различающиеся в зависимости от целей исследования по количеству анализируемых показателей и их качественным характеристикам, по выбору самих показателей, по принадлежности их к различным отраслям реального сектора экономики. Рассмотрим основные из существующих методов оценки инвестиционной привлекательности: бальная оценка, универсальная и сравнительная оценки.

Основное преимущество методики бальной оценки заключается в возможности количественного

сопоставления основных характеристик инвестиционной привлекательности для разных отраслей реального сектора экономики и расчета результирующего показателя, учитывающего величины всех составляющих и служащего критерием ранжирования различных отраслей или хозяйствующих субъектов одной отрасли реального сектора экономики по их привлекательности для инвесторов.

Пример использования таких методик дает Российское независимое информационное агентство UNIVER. RU<sup>7</sup> предлагающее оценивать инвестиционный климат на основе выведения результирующего предпринимательского риска, составляющими которого выступают социально-политический риск; внутриэкономический риск; внешнеэкономический риск. Эта методика имеет преимущество в том, что охватывает большое количество факторов по всем группам и в целом по отраслям реального сектора экономики. Недостатки рассматриваемой методики – игнорирование роли человеческого фактора, использование для оценки только рисков без представления инвесторам потенциала реального сектора экономики. Кроме того, при проведении бальной оценки существует опасность возникновения конфликта интересов между эмитентами, инвесторами и рейтинговыми агентствами. Это обусловлено тем, что в большинстве случаев оплате за проведенные оценочные услуги осуществляет эмитент, который заинтересован в получении более высокой бальной оценки. Нередко после уплаты агентствам стоимости услуг, соответствующие позиции хозяйствующего субъекта (компании) в рейтинге заметно улучшаются. Имеет место и обратное явление, когда компании отказываются от услуг агентств в связи



с высокой стоимостью услуг и низким местом.

Универсальная методика охватывает максимальное количество экономических характеристик, показателей, авторы П. Уолтерс и др.<sup>5</sup>, и позволяет глубоко и всесторонне оценить ситуацию в экономике на настоящий момент и судить о возможностях ее развития. Положительной стороной данной методики является то, что инвестиционный климат рассматривается на макро- и микроэкономическом уровне. Данная методика содержит значительное количество критериев оценки, но в ней полностью игнорируются человеческий фактор (образовательный и квалификационный уровень персонала) и культурный потенциал (культурное развитие бизнес-персонала). Кроме того, показатели и их количественные характеристики адаптированы к оценке в государствах с развитой рыночной экономикой и не учитывают специфику стран с переходной экономикой. Еще одним недостатком является отсутствие четкого разграничения между возможностями потенциальных инвесторов и угрозами, связанными с вложением средств в реальный сектор экономики.

Для сравнительного анализа инвестиционного климата в реальном секторе экономики используются специализированные методики, делающие акцент на темпах и перспективах реформ. Важность такой оценки определяется тем, что новые возможности для инвесторов прямо зависят от того, насколько решительно реформы будут проводиться в жизнь. Достоинства методики сравнительного анализа заключаются в предоставлении подробной, подкрепленной количественной оценкой информации об объектах исследования. Но отсутствие интегральных показателей делает

ее неприменимой для отдельных отраслей реального сектора экономики. Последний недостаток компенсируется при параллельном применении методики балльной оценки. Но, в целом, каждый из рассмотренных выше методов оценки инвестиционной привлекательности реального сектора экономики имеет свои

**Для сравнительного анализа инвестиционного климата в реальном секторе экономики используются специализированные методики, делающие акцент на темпах и перспективах реформ**

недостатки и в связи с этим дает неполную оценку.

Наибольшее распространение получил подход, определяющий инвестиционную привлекательность как совокупность различных характеристик отрасли реального сектора экономики. В данном направлении методика оценки осуществляется с использованием интегрального показателя надежности инвестиционного климата, для оценки которого формируется определенная совокупность частных показателей.

Интегральный показатель (К) оценки состояния инвестиционного климата рассчитывается как средневзвешенная арифмети-

ческая величина значений частных показателей:

$$K = \frac{K_1 \times I_1 + K_2 \times I_2 + \dots + K_n \times I_n}{\sum_{i=1}^n I_i} \quad (1)$$

где К – частные показатели, а именно: финансовые, экономические, политические;

I – веса частных показателей.

Значение К находится в интервале от 0 до 10. Чем выше значение интегрального показателя надежности инвестиционного климата, тем более благоприятным климатом обладает та или иная отрасль реального сектора экономики. Преимущество этого метода оценки инвестиционной привлекательности состоит в возможности прослеживания динамики экономических процессов в реальном секторе экономики на основании постоянного набора критериев. Данная методика имеет свои недостатки, заключающиеся в размытости оценки составляющих показателей и неоднозначности оцениваемых характеристик. Кроме того, недостатком данной методики, для инвестора, является отсутствие видимости, насколько одна отрасль или хозяйствующий субъект привлекательнее другой (другого), насколько хозяйствующий субъект рискованнее другого, так как различия между предприятиями, занимающими последовательные порядковые номера, могут быть как незначительными, так и весьма ощутимыми.

Более приемлемой методикой оценки инвестиционной привлекательности, по нашему мнению, является модель, включающая различные составляющие. Данная методика позволяет рассчитать интегральный показатель инвестиционной привлекательности не только реального сектора экономики в целом или отдельной отрасли, но и отдельного хозяйствующего субъекта.

То есть данный показатель является универсальным для оценки инвестиционной привлекательности на макро-, мезо- и микроуровне реального сектора экономики, с небольшими уточнениями.

При расчете интегрального показателя на микроуровне применяются значения оценки имущественного состояния предприятия. Финансовой устойчивости (платежеспособности), ликвидности активов, деловой активности, прибыльности и рыночной активности.

При расчете интегрального показателя на мезо- и макроуровне в показатель включаются экономические, рискованные, потенциальные и имиджевые составляющие как отдельной отрасли, так и реального сектора экономики в целом.

В целом интегральная оценка позволяет объединить в одном показателе множество разнообразных по названию, единицам измерения, весомости и другим характеристикам факторов. Данная методика может быть направлена на изучение конкретного инвестиционного предложения и может рассматриваться как единый способ предоставления объективной оценки.

Оценка инвестиционной привлекательности данным методом может проводиться не только для действующих отраслей или хозяйствующих субъектов, но и для вновь создающихся предприятий. Среди факторов, которые могут быть использованы в данном случае, используются факторы спроса на новый объект, уникальность продукции и т. п.

Рассмотрим теоретические основы общего подхода, предложенного нами для разработки методики оценки инвестиционной привлекательности реального сектора экономики.

Применение интегральной оценки позволяет объединить множество разнообразных факторов:

$$П = n_1 \times ((1 - n_2) + (1 + n_3) + (1 + n_4)) \quad (2)$$

где П – показатель инвестиционной привлекательности, в долях единицы;

и например:

$n_1$  – экономическая составляющая, в долях единицы;

**Оценка инвестиционной привлекательности данным методом может проводиться не только для действующих отраслей или хозяйствующих субъектов, но и для вновь создающихся предприятий**

$n_2$  – рискованная составляющая, в долях единицы;

$n_3$  – потенциальная составляющая;

$n_4$  – имиджевая составляющая.

Экономическая составляющая представляет отношение прибыли от инвестиций к вложенным средствам:

$$n_1 = \frac{ВП \times (1 - Д) \times (1 - СН) - И}{И} \quad (3)$$

где ВП – валовая продукция реального сектора экономики,

Д – дефицит инвестиций, в долях единицы (отношение инвестиций к ВП);

СН – средняя ставка налогообложения реального сектора экономики;

И – объем инвестиций.

Рисковая составляющая необходима для оценки уровня совокупного риска, может быть рассчитана по следующей формуле:

$$n_2 \times \frac{\sum_{i=1}^N X_n \sum B_n}{\sum_{i=1}^N B_n} \quad (4)$$

где N – число показателей;

$X_{II}$  – характеристика показателя;

$B_{II}$  – вес показателя.

Ряд частных показателей инвестиционного риска (социальный (уровень безработицы), криминальный (уровень хищений)) влияют негативно, поэтому учитываются в расчетах со знаком «минус».

Потенциальная составляющая инвестиционной привлекательности реального сектора экономики состоит из трудового, инфраструктурного, производственного, инновационного, финансового потенциала:

$$n_3 \times \frac{\sum_{i=1}^N C_n \sum B_n}{\sum_{i=1}^N B_n} \quad (5)$$

где N – число показателей;

$C_{II}$  – характеристика показателя;

$B_{II}$  – вес показателя.

Имиджевая составляющая всего комплекса реального сектора экономики должна содержать 3 группы основных факторов: экономические, социальные и политические или, если рассматривается один хозяйствующий субъект, одну из этих групп, например экономические:

$$n_3 \times \frac{\sum_{i=1}^N I_n \sum B_n}{N} + B_n, \quad (6)$$

где  $N$  – число показателей;

$I_{II}$  – характеристика показателя;

$B_{II}$  – вес показателя.

Выше представленная методика включает в себя как качественные, так и количественные показатели. Совокупность количественных показателей ранжируется по степени влияния на показатель объема инвестиций в основной капитал, характеризующий инвестиционную активность в реальном секторе экономики, выявляются наиболее значимые показатели для расчета рисков составяющей.

Отдельные отрасли и хозяйствующие субъекты в зависимости от значения выведенного показателя инвестиционной привлекательности предлагается классифицировать следующим образом:

$\Pi > 0,5$  – высокая инвестиционная привлекательность;

$0,25 < \Pi < 0,5$  – средняя инвестиционная привлекательность;

$0,1 < \Pi < 0,25$  – низкая инвестиционная привлекательность.

Взаимосвязь между объектами инвестирования и показателями инвестиционной привлекательности может быть определена с помощью сравнительного анализа, который предусматривает сравнение объектов инвестирования (инвесторов) и факторов инвестиционной привлекательности.

При сравнении между объектами и условиями инвестирования может быть использован матричный метод подготовки исходных данных. По вертикали располагаются объекты инвестирования, а по горизонтали – показатели, которые характеризуют условия инвестирования, а точнее – факторы инвестиционной привлекательности объектов инвестирования. При этом за основу берутся направления характеристики инвестиционной привлекательности.

По нашему мнению преимуществом выше представленной методики является возможность сравнения

инвестиционной привлекательности не только хозяйствующих субъектов отдельной отрасли реального сектора экономики, но и разных отраслей. Ее применение позволит, по усмотрению аналитика, изменять количество рассматриваемых показателей.

При разработке стратегии инвестирования потенциальные инвесторы будут учитывать данные оценок мониторинга в зависимости от показателей инвестиционной привлекательности.

Учет и оценка всех факторов инвестиционной привлекательности предприятий или отраслей реального сектора экономики при принятии инвестиционных решений будет способствовать стимулированию разработки и принятию комплексной программы приоритетного инвестирования.

Разработка и принятие комплексной программы инвестирования в реально конкурентоспособных предприятиях или отраслях будет стимулировать переход к инновационно – инвестиционному типу развития реального сектора экономики. **■**

<sup>1</sup> Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. – К.: Ника-Центр. Эльга-Н, 2001. – 511 с.

<sup>2</sup> Кныш М.И., Пучков В.В., Тютиков Ю.П. Стратегическое управление корпорациями. – М.: Культ-информ-пресс, 2002. – 240 с.

<sup>3</sup> Марченко Г.А. Финансы как творчество. – М.: Дело, 2008. – 384 с.

<sup>4</sup> Управление инвестициями: В 2-х томах./В.В. Шеремет, В.М. Павлюченко, В.Д. Шапиро и др. – М.: Высшая школа, 1998. – 416 с.

<sup>5</sup> Toney B., Walters P. Global Marketing Management: A Strategic Perspective. Mass.: Allyn & Bacon. 1989. P. 53-78.

<sup>6</sup> Ананькина Е., Майорова Н., Критерии определения внутреннего кредитного рейтинга предприятий. – М.: Фонд «Институт экономики города», 1999. – 47 с.

<sup>7</sup> Информационное агентство UNIVER. RU. Copyright © 2010. <http://www.univer.ru>

## Инновационный потенциал интеллектуальной ренты

А. Н. Митин, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой теории и практики управления УрГЮА

### Аннотация

Статья посвящена понятию «интеллектуальная рента», которая представляет собой форму экономической реализации различных видов собственности на интеллектуальные ресурсы и инновационные продукты. Автор анализирует значение интеллектуальной ренты для формирования модели инновационной экономики России.

### Ключевые слова

Интеллектуальная рента; интеллектуальный капитал; инновационная экономика; инновация.



Александр МИТИН

В условиях постиндустриальной экономики особое значение приобретают исследования, касающиеся интеллектуальной ренты, которая пока еще не получила объективной стоимостной оценки и правовой защиты.

**Интеллектуальная рента** – это сверхприбыль, получаемая при использовании воспроизводимых, не связанных с эксплуатацией природных ресурсов, интеллектуальных факторов производства, прежде всего интеллектуального капитала<sup>1</sup>. Она становится главным стимулом для инновационной активности талантливых ученых, руководителей организаций, стремящихся к технологическому обновлению своих производств, изобретателей,

предприимчивых людей, которые являются правообладателями интеллектуальной собственности.

Замечательные свойства интеллектуальной ренты в том, что затраты на создание того или иного интеллектуального продукта могут отличаться в сотни раз, а стоимость его тиражирования стремится к нулю. Новое программное обеспечение становится типичным, эмитируется, но его добавленная стоимость остается продолжительное время высокой (хотя полезность программы навязывается рекламой). Остается главное – убедить людей отдать вам свои деньги за товар с новыми полезными свойствами.

Но требуется сделать одно замечание: интеллектуальная рента – это не просто патент или новаторская идея. Это сама возможность произвести товар по этому патенту, внедрить то или иное нововведение. Она есть основа обмена продуктами интеллектуального труда между центром и периферией. Таким образом, контроль над сверхприбылью, то есть над интеллектуальной рентой, становится глобальным выигрышем в новом технологическом укладе. Главными факторами богатства страны в этом случае остаются опережающее развитие технологии и умелое использование получаемого при этом добавочного продукта. Для этого государство должно вкладывать огромные средства

в развитие образования, науки и инфраструктуры, создавать условия для создания определенного качества человеческого капитала, что достигается образованием. Именно государственные усилия создают тогда те условия и механизмы, при которых творчество, интеллектуальный труд обеспечивают создание новых технологий и качество жизни. При этом новые технологии, как показывает практика развитых государств, удерживаются через административные запреты на территории страны до появления новейших образцов, содержащих интеллектуальную ренту, которые заместят прежние. Равным образом удерживается и интеллектуальная рента. Интеллектуальный продукт, наиболее квалифицированная работа осуществляется в стране–инвесторе, «отверточные сборки» передаются на территории с дешевой рабочей силой, а экспорт капитала позволяет надолго сохранить у себя сверхприбыль. Распределение интеллектуальной ренты при таком подходе – это плата за гарантии собственности, за социальную стабильность, за качество жизни.

Современные процессы глобализации свидетельствуют о смещении акцентов по накоплению капитала в вещественной и денежной форме на освоение преимуществ информационных технологий и авансирование развития интеллектуального



капитала. Основой постиндустриального хозяйственного уклада, складывающегося на платформе информатизации, выступает интеллектуальная работа. Экономический опыт США и европейских государств показывает, что в общем объеме той же американской продукции на мировом рынке порядка 30% инновационных товаров и новые технологии, а инновационная доля России здесь не более 1%.

До недавнего времени понятие интеллектуального капитала организации сводилось лишь к интеллектуальной собственности, которая включала в себя патенты, авторские права, товарные знаки и ноу-хау. Однако, применяя термин «интеллектуальный капитал» для обозначения нематериальных активов организации, следует обратиться к зарубежной классификации<sup>2</sup>, в которой предложено его четыре основных модуля: рыночные активы; интеллектуальная собственность как актив; человеческие активы; инфраструктурные активы. С учетом российской специфики современное наполнение этих модулей может выглядеть **следующим образом:**

- рыночные активы: торговая марка, имидж организации во внешней среде, информационные ресурсы; система маркетинга, система логистики, разветвленная сеть потребителей, портфель заказов оперативного и стратегического характера, лицензионные и другие соглашения по использованию интеллектуальных активов, признание в корпоративном сообществе;

- объекты интеллектуальной собственности: патенты на изобретения и открытия; экспериментальные и промышленные образцы; авторское право; товарный знак; ноу-хау (охраняемые секреты, имеющие коммерческую значимость);

- человеческие активы: творческий потенциал работников;

компетентность – знания, умения, осведомленность, авторитетность в какой-то области деятельности; уровень квалификации; профессиональные навыки; первичные качества личности, ум, объемное мышление; способности – природная одаренность, талантливость, возможность производить управленческое

**До недавнего  
времени понятие  
интеллектуального  
капитала организации  
сводилось лишь  
к интеллектуальной  
собственности, которая  
включала в себя  
патенты, авторские  
права, товарные знаки  
и ноу-хау**

взаимодействие и воздействие; предприимчивость, находчивость, изобретательность, практичность;

- инфраструктурные активы: философия управленческих взаимосвязей; культура управления; управленческие процессы; объекты применения информационных технологий; инвестиционные связи и потоки; связь и телекоммуникации; объединение усилий в кластерных структурах; самообразование в течение всей жизни.

Для понимания современного состояния феномена интеллектуального капитала важен исторический контекст. Среди множества конкурирующих подходов к пониманию

природы интеллектуального капитала в конце XX века наиболее четко выделяются два, в которых дается как его широкое, так и достаточно узкое определение.<sup>3</sup> В широком смысле интеллектуальный капитал включает в себя способность работников понимать, использовать и внедрять новые, более эффективные способы обеспечения деятельности организации. Он включает в себя не только кодифицированное, но и неявное знание (навыки, опыт, творческие способности) и не является совместно потребляемым благом с точки зрения организации. В узком смысле интеллектуальный капитал – это конечное, не исключаемое, неделимое и совместно потребляемое общественное благо (знания и информация, равнодоступные всем членам общества). В этих случаях стоимость интеллектуального капитала может рассматриваться как частная (для организации–владельца) и общественная (для всего общества). Общественная стоимость отдельных элементов интеллектуального капитала связана с дополнительной ценностью, которую предоставляет его использование остальным членам общества. Организация осуществляет на развитие интеллектуального капитала фиксированные затраты, тогда как общество получает положительные внешние эффекты от его существования и использования.

Разница между двумя стоимостями не должна быть слишком большой. Если общественная стоимость интеллектуального капитала намного превышает частную стоимость, то для владельца интеллектуального капитала уменьшаются стимулы способствовать росту его стоимости, поскольку значительная часть добавленной стоимости присваивается обществом. В этом случае снижается инновационная активность предпринимателей, у которых отсутствует

необходимая мотивация создавать новые интеллектуальные продукты. Если же частная стоимость интеллектуального капитала намного превышает общественную, то общество несет значительные потери из-за присваивания результатов интеллектуальной деятельности исключительно владельцем капитала. Тогда снижается диффузионный потенциал инноваций. Требуется оптимальный баланс, в котором бы учитывались интересы обеих сторон, а результаты интеллектуальной деятельности присваивались ими в равной мере<sup>4</sup>.

В свою очередь, интеллектуальный капитал представляет сумму человеческого капитала и капитала структурного. Человеческий капитал определяется как объединенные знания, запас здоровья, навыки, мотивации, инновационность, потенциальные возможности отдельных работников организации, которые целесообразно используются, содействуют увеличению производительности труда, влияют на рост доходов конкретного работника. Человеческий капитал формируется за счет инвестиций в человека, отражает свою ключевую роль в организации, но не может ей принадлежать. Эта часть интеллектуального капитала покидает организацию вместе с работниками после окончания рабочего дня. Структурный же капитал (по К. Sveiby) остается в форме аппаратного и программного обеспечения, информационных ресурсов, баз данных, патентов, товарного знака – всего того, что способствует росту производительности и эффективности труда. Он делится, в свою очередь, на клиентский и организационный капитал. Первый – это ценность, заключенная в отношениях с клиентами, а второй (организационный) состоит из капитала инновационного и капитала процессного. Именно инновационный

капитал состоит преимущественно из законных прав (патентов, изобретений, лицензионных соглашений) и других элементов, трудно подпадающих под конкретные определения, но что в значительной степени определяет стоимость организации (идеи, нововведения, торговые марки). Процессный капитал в этом

**В свою очередь,  
интеллектуальный  
капитал представляет  
сумму человеческого  
капитала и капитала  
структурного**

случае характеризует инфраструктуру организации (информационные и другие технологии, рабочие процессы и т. д.)<sup>5</sup>.

**Таким образом,** появление в 90-е годы прошлого столетия термина «интеллектуальный капитал», указало на новый объект управления со стороны руководителей организаций – неосязаемые (нематериальные) активы, использование которых может дать хороший рост акционерной стоимости за счет ранее не используемых резервов: знаний, компетенции, информационных технологий, интеллектуальной собственности, деловой репутации (гудвилла). К примеру, деловая репутация

организации, как рыночная категория, в отличие от других активов, продаваемых на рынках, обладает рядом отличительных особенностей, характеризующихся: а) степенью влияния внешней и внутренней среды и результатами работы организации б) волатильностью (величиной гудвилла), которая изменяется в зависимости от колебаний макроэкономических показателей (цен, курсов валют, инфляцией, объемов продаж на фондовых рынках и т. д.); в) привязкой к определенной организации, поскольку ее нельзя передать во временное пользование или продать как товарный знак; г) увеличением ее ценности лишь в контексте организации, в комплексе с основными фондами, технологиями, капиталом, системой управления, людьми, корпоративной культурой; д) зависимостью от разного рода угроз, неопределенностей и рисков внешней среды.

Как отмечал Т. Стюарт, «Разум становится имуществом, когда под влиянием свободно действующей силы мозга создается нечто полезное, имеющее определенную форму: перечень сведений, база данных, описание процесса и т. д.»<sup>6</sup>. В этом определении подчеркивается интеллектуальное происхождение, а интеллектуальный капитал рассматривается как результат работы мысли, итог знаний, он становится экономической ценностью двух категорий неосязаемых (нематериальных) активов организации – структурного и человеческого капитала<sup>7</sup>.

Значение интеллектуальной ренты для формирования модели инновационной экономики современной России чрезвычайно велико. Рентные отношения в сфере применения интеллектуального капитала экономически выгодны, поскольку позволяют его собственнику самостоятельно определять объекты приложения творческих усилий,

интенсивность творческого процесса, формы обмена интеллектуальными продуктами и получения дохода на свой интеллектуальный капитал, прежде всего в форме материального вознаграждения. Однако для того, чтобы этот механизм заработал, требуется пройти ряд стадий: возникновение идеи; принятие идеи для последующей проверки через научные и прикладные исследования; поиск сферы применения интеллектуального продукта; экспертиза; новая технология; опытный образец; новый вид товара; положительное отношение потребителя к новому интеллектуальному продукту и т. д. Применительно к инновационной модели экономики это означает, что экономический рост в большей степени начинает определяться той долей продукции и технологического оборудования, которая содержит прогрессивные знания и современные управленческие решения. Речь идет об инновационных системах различных уровней и отраслей экономики.

Здесь следует отметить, что при рассмотрении проблем инновационной экономики, а также извлечения интеллектуальной ренты следует четко различать фундаментальную науку, цель которой – генерация новых знаний, и новые модели экономического роста, которые через инновационные системы реализуют новые знания в конкретные технологии, товары и услуги. Наука – это постоянная креативность на основе глубоких знаний. При этом научная деятельность не может быть неким автономным процессом производства и накопления новых знаний – она задает определенный алгоритм творческой активности человека. Вряд ли можно рассчитывать на производство конкурентоспособной продукции (работ и услуг), приоритетно не накопив соответствующую критическую

массу разума, интеллекта, профессионализма и других качеств личности, то есть интеллектуального капитала. В этом случае цена организации может существенно превосходить цену ее материальных активов, что означает стремление потребителя приобретать не физические, а в основном нематериальные

**Интеллектуальный  
рендный доход – это  
доход, относимый  
к производственным  
затратам, который  
превосходит  
альтернативную  
стоимость  
интеллектуального  
капитала**

активы. Обращение же только к зарубежным технологическим заимствованиям, их «усовершенствование» – это создание некой виртуальной инновационной схемы, в основе которой остается ориентир «догоняющего развития», при котором государство вынужденно усиливает свое присутствие в экономике и применяет преимущественно «ручное управление» (настоящее управление – это управление созданием условий). Такой ориентир обманчив по своей сути и опасен для страны. Его отрицательные последствия более губительны, чем последствия мирового финансово-экономического кризиса.

Хорошо, что в настоящее время крупные отечественные компании обратили внимание на ценность нематериальных активов и капитализируют их с помощью лицензирования, скупая при этом патенты не только на применяемые, но и на перспективные изобретения, требующие доработки. Интеллектуальная собственность, имеющая правовую защиту, выступает в этом случае в качестве инвестиций. После проведения дополнительных затрат научно-исследовательского характера на рынке наверняка появятся новые товары с высокой добавленной стоимостью, как результат интеллектуального труда.

Таким образом, интеллектуальная рента представляет собой форму экономической реализации различных видов собственности на интеллектуальные ресурсы и инновационные продукты, это доход сверх того минимального уровня, который необходим для привлечения интеллектуальных ресурсов в данную сферу деятельности. Интеллектуальный рендный доход – это доход, относимый к производственным затратам, который превосходит альтернативную стоимость интеллектуального капитала. Интеллектуальная квазирента в этом случае определяется как доход сверх того минимального уровня, который необходим для удержания интеллектуального капитала в конкретной сфере деятельности. Она больше интеллектуальной ренты на величину невозвратных издержек собственников интеллектуального капитала и организаций, осуществляющих инновационную деятельность<sup>8</sup>.

Идеи инновационных подходов в экономике давно ищут своих последователей. Б. Санто в своих работах определял инновацию как общественно-технический-экономический процесс, который через использование идей и изобретений

приводит к созданию лучших по своим свойствам изделий, технологий. В случае если инновация ориентирована на экономическую выгоду (на прибыль), то ее появление на рынке может принести добавочный доход<sup>9</sup>. Похожую трактовку понятия «инновация» дает в своих работах Б. Твисс, подразумеваемая процесс, в котором изобретение или идея приобретает экономическое содержание<sup>10</sup>. Российские экономисты рассматривают инновации как форму разрешения противоречия, явления прогресса в любой форме человеческой деятельности<sup>11</sup>, как изменения на качественном уровне, проявляющиеся не только в производстве, но и в формах управленческих воздействий<sup>12</sup>.

Сегодня принято считать, что «инновация» интерпретируется как превращение потенциального научно-технического прогресса в реальный прогресс, воплощающийся в новых продуктах и технологиях. Каждый этап научно-технического прогресса имеет свои специфические технологии, производственно-технологические системы и производственные отношения. Для начала XXI века – это информационные технологии и компьютеризированные системы, высокие производственные технологии, являющиеся результатом применения новых физико-технических и химико-биологических принципов и основанные на них инновационные технологии, инновационные системы и инновационная организация различных сфер человеческой деятельности. Ее конечным результатом должно стать создание новой формы организации экономики – инновационной экономики.

А интеллектуальная рента как раз и возникает в такой форме организации экономики, где экономическими субъектами ее присвоения являются собственники интеллектуального

капитала и интеллектуальных ресурсов. Это ее питательная среда, которая характеризуется общей заинтересованностью этих субъектов в создании инновационных продуктов.

Инновационная форма организации экономики не сможет обойтись без высокоинтеллектуального труда. Но для этого требуется не толь-

**Сегодня принято считать, что «инновация» интерпретируется как превращение потенциального научно-технического прогресса в реальный прогресс, воплощающийся в новых продуктах и технологиях**

ко переориентировка в сфере переподготовки и повышения квалификации кадров, но и внедрение принципиально новых образовательных технологий, которые содержат социальные, организационные и психологические аспекты процесса создания наукоемких нововведений, использования механизма творчества и саморазвития личности. Они одинаково нужны как на традиционных для экономики производствах, которые необходимо модернизировать в кратчайшие сроки, так и в новых отраслях, сориентированных, допустим, на те же нанотехнологии. По результату увеличивается контингент кадров, которые стоят

для работодателя дорого. Но это уже «продвинутые» кадры, приносящие за счет использования своего интеллектуального потенциала прибыль как себе, так и организации.

Используя современные информационно-технологические возможности, распределенность высшего образования по стране, межотраслевой характер научных связей, можно достаточно быстро перейти к договорной схеме подготовки кадров нужной квалификации и специализации для конкретных отраслей экономики. Таким образом, формируются кластерные конструкции, соединенные с образованием, венчурным финансированием, кадрами с целевой подготовкой, инновационными производствами и сетями продвижения нового товара на рынки сбыта. Введение в инновационный поиск мощного потенциала науки ускоряет процесс интеллектуального производства и позволяет определить периоды и объемы извлечения интеллектуальной ренты.

По мнению лауреата Нобелевской премии Ж. Алферова, для получения интеллектуальной ренты, которая создается поколениями, необходимо развивать те направления, которые являются наиболее перспективными, то есть наукоемкие технологии<sup>13</sup>. Их доля при росте валового продукта развитых стран сегодня достигает 90%. В новых продуктах (и в потребительских, и в инвестиционных, и всяких других) доля интеллектуальной ренты может составлять до 50% цены и выше.

Особенно велика доля интеллектуальной ренты в цене стержневых товаров, которые охватывают всю экономику: микроэлектронные компоненты, интегральные схемы, универсальные приборы и т. д. Эти товары активно участвуют во внешнеэкономическом обмене, что одновременно помогает за счет извлечения интеллектуальной ренты



модернизировать производство. Страны, которые замыкаются в нише сырьевой специализации, остаются на обочине мирового развития. На сырьевых рынках идет жесткая конкуренция. Они находятся под доминированием транснациональных корпораций, извлекающих большую часть прибыли из товарообмена сырьевыми товарами и практически противопоставляющими импортные интеллектуальные ренты в готовой продукции экспортируемым рентам в форме сырья. Россия фактически отдаёт свою невозобновляемую природную ренту в обмен на импортную инфляцию, то есть в обмен на сверхприбыль, достигаемую при производстве наукоемких товаров<sup>14</sup>.

По мере распространения информационных и наукоемких технологий объем интеллектуальной ренты первоначально убывает, а затем, после инвестиций на восстановление физического и человеческого капиталов, появляется новый источник дохода из новой ренты, благодаря этим инвестициям. Последующая задача перераспределения интеллектуальной ренты решается рынком и налоговой системой с соответствующими государственными расходами.

Инновационной форме организации экономики требуется хорошая концептуальная и нормативная правовая база. Концептуальный документ должен содержать установку, что сырьевые преимущества еще будут сохраняться, но с достаточно быстрым замещением их инновационными технологиями. В нем требуется определить: что такое инновационная форма организации экономики; в какие периоды она должна приобретать черты системности и комплексности; каковы механизмы нахождения и изъятия интеллектуальной ренты; каковы возможные негативные последствия инновационной активности, их влияние на экономику индустриального типа; какую промышленную политику на два-три десятилетия предлагает государство?

Поскольку всё современное законодательство России формировалось по ориентирам экономики индустриального типа, потребуется провести огромную работу по его изменению применительно к инновационной форме организации экономики: в части использования объектов интеллектуальной собственности и введения института ответственности за неправомерные действия по отношению к правообладателям; по переводу экономических понятий,

касающихся инноваций, инвестиций, интеллектуальной ренты и др. в отрасль гражданского законодательства; по управлению государственной собственностью и процессами деприватизации; по созданию новых мотивационных механизмов для увеличения числа патентов, изобретений, брендов; по формам участия государства в использовании объектов интеллектуальной собственности; по расширению количества технопарков, инновационных центров, инновационного пространства, систем трансферта инновационных технологий.

Без политической воли и государственной поддержки эту задачу не решить, поскольку с явлением инновации тесно связаны инновационный процесс и инновационная деятельность. И все это требует креативно мыслящих личностей в науке, образовании, культуре, которые в свободном самовыражении способны предложить для внедрения предпринимательскому сообществу новые знания. А это уже новая модель экономического поведения, при которой создание инновации становится не единичным действием, а социально-психологической установкой, постоянным процессом творческой человеческой активности. ■

<sup>1</sup> Салихова Р.С. Содержание и формы реализации интеллектуальной ренты в современной экономике. <http://hghltd.yandex.net/yandbtm?gtree>  
<sup>2</sup> Интеллектуальный капитал/Пер. с англ. Под ред. Л.Н. Ковалик. СПб. Питер, 2001. 288 с.  
<sup>3</sup> Hunter L., Webster E., Wyatt A. Measuring Intangible Investement. 2005.  
<sup>4</sup> Лукичева Л.И., Салихов М.Р. Подходы к оценке стоимости интеллектуального капитала организаций. // Менеджмент в России и за рубежом. № 4, 2006.  
<sup>5</sup> <http://www.sveiby.com.au/intangAss/denosynl.htm>.  
<sup>6</sup> Stewart T. A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations, New York: Currency Doubleday, 1997, p. 67.  
<sup>7</sup> [www.oecd.org/dsti/indcomp/Amsonf/symposium.htm](http://www.oecd.org/dsti/indcomp/Amsonf/symposium.htm).  
<sup>8</sup> Салихова Р.С. Содержание и формы реализации интеллектуальной ренты в современной экономике. <http://hghltd.yandex.net/yandbtm?gtree>

<sup>9</sup> Санто Б. Инновации как средство экономического развития./Пер. с венгер. – М.: Прогресс, 1990. С. 134.  
<sup>10</sup> Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями./Пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. С. 37.  
<sup>11</sup> Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. – М.: ВладДар, 1993. С. 28-30.  
<sup>12</sup> Бухова С.М., Дорошенко Ю.А. Оценка экономической эффективности инноваций разных типов//Экономический анализ: теория и практика», № 3, 2005. С. 14.  
<sup>13</sup> Пресс-конференция Ж.И. Алферова, С.Ю. Глазьева, Д.С. Львова в РИА «Новости». [http://www.openpost.msk.ru/archive/167/ОРР167\\_3.htm](http://www.openpost.msk.ru/archive/167/ОРР167_3.htm)  
<sup>14</sup> Глазьев С.Ю. Стратегия «передовых рубежей» – основное направление развития конкурентоспособного машиностроения // Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. № 9.1998.

# Правовое положение хозяйственных товариществ и акционерных обществ по Гражданскому кодексу Республики Казахстан (общие положения)

С. И. Климкин, кандидат юридических наук, доцент, ассоциированный профессор кафедры частноправовых дисциплин Каспийского общественного университета (г. Алматы)

## Аннотация

В статье автор критически оценивает место и роль Гражданского кодекса Республики Казахстан в регулировании правового положения хозяйственных товариществ. Предлагается свое видение места Кодекса в регулировании гражданско-правовых отношений в целом. Также анализируются соотношение ГК с иными законодательными актами о хозяйственных товариществах и вопросы выведения акционерных обществ из состава хозяйственных товариществ.

## Ключевые слова

Акционерное общество; Гражданский кодекс Республики Казахстан; преимущественное право покупки акций; хозяйственное товарищество.



Сергей КЛИМКИН

По вопросу о системе гражданского законодательства в Казахстане наибольшее распространение получила так называемая официальная позиция, которая заключается в следующем: Гражданский кодекс – это основополагающий и системообразующий законодательный акт. Иными словами, Кодекс создал единый правовой фундамент, на который должны опираться все

нормативные правовые акты, регулирующие и детализирующие особенности отдельных видов гражданских правоотношений.

То есть изначально Кодексу была отведена роль основного регулятора. Именно основного, но не единственного, поскольку отдельные его институты должны были получить свое развитие в иных актах законодательства. Тому подтверждение – п. 11 Постановления Верховного Совета РК «О введении в действие Гражданского кодекса Республики Казахстан (Общая часть)» от 27 декабря 1994 г., которым Кабинету Министров РК поручалось до 1 октября 1995 г. разработать и представить в установленном порядке проекты законов о регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, об ипотеке недвижимого имущества, о государственном предприятии, о хозяйственных товариществах, о порядке регистрации юридических лиц, о производственном кооперативе.

В результате отдельным организационно-правовым формам

юридических лиц в Кодексе посвящено более 50 статей, но в то же время действуют законодательные акты, которые подробно регламентируют правовое положение всех форм коммерческих организаций (законы о хозяйственных товариществах, государственном предприятии, производственном кооперативе, товариществах с ограниченной и дополнительной ответственностью, акционерных обществах). Некоммерческие юридические лица также имеют свое подробное регулирование (помимо общего закона о некоммерческих организациях, действуют законы, определяющие правовое положение потребительского кооператива, общественных и религиозных организаций и т. д.).

Мы являемся противником такого подхода, по крайней мере, по двум основаниям. Во-первых, нормы Кодекса и соответствующего законодательного акта дублируются, что, как нам представляется, недопустимо с точки зрения чистоты юридической техники. Во-вторых, в такой ситуации Кодекс элементарно

утрачивает свою значимость, поскольку для правоприменительной практики он становится буквально ненужным. Мы могли бы привести и другие примеры в подтверждение высказанной позиции (например, нормы Кодекса о банкротстве, договоре перевозки, интеллектуальной собственности и т. п.), иллюстрирующие, что многие положения Кодекса перестают действовать напрямую, потому что в их применении отпадает необходимость.

По нашему мнению, существует два варианта выхода из этой ситуации.

**Вариант первый:** сделать Кодекс по ряду положений отсылочным актом.

Следуя этому, ст. 63 ГК, например, будет выглядеть следующим образом:

«1. Полным признается товарищество, участники которого при недостаточности имущества полного товарищества несут солидарную ответственность по его обязательствам всем принадлежащим им имуществом.

2. Правовое положение полного товарищества определяется законодательными актами».

Или: «Статья 77. Товарищество с ограниченной ответственностью

1. Товариществом с ограниченной ответственностью признается учрежденное одним или несколькими лицами товарищество с разделенным на доли определенных учредительными документами размеров уставным капиталом, участники которого не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах внесенных ими вкладов. Исключения из этого правила предусматриваются настоящим Кодексом и законодательными актами.

2. Правовое положение товарищества с ограниченной ответ-

ственностью определяется законодательными актами».

Естественно, что в этом случае статьи 64–71, 78–83 ГК подлежат исключению.

Без сомнения, такой подход много лучше существующего. Но он, как и действующая редакция Кодекса, страдает одним серьезным недо-

**В этой связи считаем,  
что Кодекс должен  
содержать в себе,  
по возможности,  
максимальное  
количество гражданско-  
правовых норм**

статком, смысл которого мы раскрываем ниже.

**Вариант второй:** сделать Кодекс, как ни странно это будет звучать, Кодексом.

Нам представляются примечательными слова Б. И. Пугинского, сказанные им еще в 1993 г., когда и в России, и в других постсоветских республиках велись разработки гражданских кодексов. Он отметил, что действующее гражданское законодательство России нельзя считать кодифицированным в полном смысле слова. С принятием единого Гражданского кодекса российское законодательство полностью восстановит свой кодифицированный характер<sup>1</sup>.

Словари С. И. Ожегова<sup>2</sup> и В. И. Даля понимают под кодексом свод законов («лат. книга законник, сводь законовъ, судебникъ»<sup>3</sup>). Это, на наш взгляд, означает, что Гражданский кодекс призван самостоятельно, безотсылочно регулировать гражданские правоотношения. То есть делать так, как это делают его «коллеги» – Уголовный кодекс, Кодекс об административных правонарушениях, оба процессуальных Кодекса. В противном случае теряется смысл кодификации, регулирование соответствующих правоотношений отдается на откуп специальным законодательным актам, и, как следствие, по целому ряду позиций отпадает необходимость в Гражданском кодексе вообще.

В этой связи считаем, что Кодекс должен содержать в себе, по возможности, максимальное количество гражданско-правовых норм. Все нормы, содержащиеся в иных гражданско-правовых законодательных актах, должны быть включены в ГК<sup>4</sup>. Этот подход имеет крайне важное практическое значение, поскольку позволяет собрать в одном нормативном правовом акте максимально все гражданско-правовые нормы. Это – большая помощь юристам, на практике применяющим закон, включая судей, поскольку они получают возможность безошибочно отслеживать все соответствующие изменения в гражданском законодательстве.

Примечательно, что в проекте Концепции развития гражданского законодательства, подготовленном на основании Указа Президента РФ от 18 июля 2008 г. № 1108 «О совершенствовании Гражданского кодекса Российской Федерации», предлагается существенно дополнить ГК положениями о хозяйственных обществах, тем самым перенести центр тяжести со специальных законов о хозяйственных

товариществах на ГК. По мнению В. С. Белых, «в принципиальном плане необходимо вернуться к идее принятия в России Коммерческого (торгового) кодекса либо Кодекса о предпринимательстве»<sup>5</sup>.

Непосредственно хозяйственным товариществам в первой редакции Кодекса было посвящено 38 статей (ст. ст. 58–95), которым в качестве исключения из общего правила, предусмотренного ст. 4 ГК, была придана обратная сила. Так, в соответствии с частью второй п. 4 названного Постановления Верховного Совета от 27 декабря 1994 г., к хозяйственным товариществам и производственным кооперативам, созданным до официального опубликования Гражданского кодекса (Общая часть), применяются его нормы о соответствующем виде хозяйственного товарищества и производственного кооператива.

Однако необходимо также учитывать и некоторые другие положения ГК, касающиеся хозяйственных товариществ. Речь идет, например, о ст. 34 «Виды и формы юридических лиц» и ст. 41 «Учредительные документы юридического лица». Так, п. 2 ст. 34 было установлено, что юридическое лицо, являющееся коммерческой организацией, может быть создано *только* (в редакции Закона РК от 2 марта 1998 г.) в форме государственного предприятия, хозяйственного товарищества, производственного кооператива.

Таким образом, общая идея, заложенная в ГК, выглядит следующим образом: юридические лица Республики Казахстан могут создаваться и действовать лишь в тех организационно-правовых формах, которые прямо установлены законодательными актами, причем перечень коммерческих организаций устанавливается лишь Гражданским кодексом. Это необходимо с точки зрения «чистоты» форм юридических лиц,

а также определения их единообразного правового статуса.

Действительно, к концу 1994 г. организационно-правовые формы юридических лиц имели довольно сложную, порой запутанную регламентацию. Назрела необходимость в кодификации и упрощении этих вопросов. В этой связи Г. Е. Ави-

**Следует отметить,  
что до некоторого  
времени в состав  
хозяйственных  
товариществ входили  
и акционерные  
общества**

лов отмечает: «Произведенная Кодексом «расчистка» форм коммерческих организаций имеет несомненное прогрессивное значение не только с формально-юридической, но и с экономической точки зрения... В условиях рыночной экономики неопределенность субъектного состава гражданских правоотношений крайне опасна, так как она создает условия для нарушения законных прав и интересов широчайшего круга лиц, включая государство и общество»<sup>6</sup>.

Следует отметить, что до некоторого времени в состав хозяйственных товариществ входили и акционерные общества. Однако Законом

РК от 10 июля 1998 г. «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам акционерных обществ» они были выведены из хозяйственных товариществ, и в настоящее время представляют собой самостоятельную организационно-правовую форму юридического лица.

В литературе такой подход получил неоднозначную оценку. Так, И. У. Жанайдаров считает, что «хозяйственные товарищества и акционерные общества имеют гораздо больше общего в своей правовой природе, чем различного. Подавляющая часть норм общей части законодательства о хозяйственных товариществах органично соответствует правовому режиму акционерного общества. Поэтому выведение акционерного общества из-под понятия «хозяйственное товарищество» является нелогичным, неразумным и недальновидным копированием не лучшей части зарубежного законодательства»<sup>7</sup>.

Приведем позицию, высказанную Л. А. Сахиповой: «...Мы считаем абсолютно правильным выведение акционерного общества из состава хозяйственных товариществ и предоставление ему возможности образовать самостоятельную организационно-правовую форму юридического лица, которая выпускает акции в целях привлечения средств для осуществления своей деятельности»<sup>8</sup>. Одобрительная позиция также занята Ф. К. Шакировым, считающим, что «определение акционерного общества, используемое в Законе об АО, является достаточным для его характеристики и выделения из перечня коммерческих юридических лиц, а также для определения его места в законодательстве Республики Казахстан»<sup>9</sup>.

Мы можем согласиться с обоими взглядами, но при одном непре-



менном условии: следует четко разграничивать правовое положение закрытого и открытого акционерных обществ. Поэтому мы поддерживаем позицию И. У. Жанайдарова, если речь идет о закрытых обществах, и солидарны с обратным подходом – в части открытых обществ. Такой взгляд объясняется следующим моментом: считаем, что закрытое акционерное общество резко, даже принципиально отличается от его «открытого варианта», и представляет собой, по сути, лишь искусственно модифицированную версию товарищества с ограниченной ответственностью. Полагаем, что закрытое общество вряд ли вообще имеет право на существование как противоречащее самой идее акционерного общества, где имена, состав акционеров не имеют никакого значения (принцип анонимности), а значит и не должно подлежать перерегистрации при изменении состава акционеров.

Следует отметить, что в литературе того периода вообще высказывались различные суждения о сходствах и различиях в правовом положении закрытых и открытых акционерных обществ. Некоторые авторы полагали, что отчуждение акций в закрытом акционерном обществе происходило посредством преимущественной покупки другими акционерами или самим обществом<sup>10</sup>. Причем, эти высказывания перекликались с мнениями комментаторов российского законодательства об акционерных обществах. Однако следовало обращать внимание на существенное различие норм ГК РК (ст. 86) и ГК России. Так, частью второй п. 2 ст. 97 российского Кодекса прямо предусматривалось, что «акционеры закрытого акционерного общества имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами этого общества». Наш же Кодекс

ограничивался лишь установлением обязанности для акционера-продавца акций предложить их выкупить другим акционерам или самому обществу. Поэтому толкование механизма, предусмотренного п. 4 ст. 86 ГК РК как преимущественное право покупки других акционеров, по нашему мнению, являлось не то что-

**Полагаем,  
что закрытое  
общество вряд ли  
вообще имеет право  
на существование  
как противоречащее  
самой идее  
акционерного общества**

бы расширительным, а просто неверным. В случае с продажей акций закрытого общества мы не видим самого главного, что характеризует право преимущественной покупки, – обязанности продавца предложить акции другим акционерам по цене, за которую они продаются, а также на прочих условиях, согласованных с третьим лицом – потенциальным покупателем.

Вряд ли в данном случае можно было использовать и аналогии закона, поскольку аналогия закона применяется, когда отношения прямо не урегулированы законодательством или соглашением сторон и отсутствуют применимые к ним

обычаи. Механизм же отчуждения акций ЗАО был прямо урегулирован соответствующими статьями ГК и Указа Президента РК, имеющим силу закона, от 2 мая 1995 г. «О хозяйственных товариществах».

**Таким образом,** казахстанская модель закрытого акционерного общества наделяла акционеров не преимущественным правом покупки в известном понимании этого выражения, а так называемым правом первого отказа. Формально, продавец акций считался исполнившим требования закона, лишь предложив их для выкупа без установления цены и иных условий этой сделки. Естественно, что эти условия могли быть определены в процессе переговоров о продаже акций. Важно другое: продавец мог предложить свои акции для выкупа акционерам по одной цене и, получив отказ (или не получив ответа в течение месяца), вправе продать их по более низкой цене иным лицам. Он не обязан, и закон не предъявлял к нему требования вновь предлагать акции акционерам на новых условиях, согласованных позднее с третьим лицом (лицами)<sup>11</sup>.

В этой связи вызывает сомнения верность вывода, к которому пришел И. В. Жакенов: «Если участники или само общество отказались от приобретения акций, то акционер вправе реализовать свои акции третьим лицам по цене не ниже тех, которые были предложены другим акционерам и обществу»<sup>12</sup>.

Здесь же хотелось бы вновь вернуться к вопросу о чистоте юридической техники. Упомянутым Законом от 10 июля 1998 г. в ряд законодательных актов Республики Казахстан были внесены существенные изменения и дополнения, в том числе и в Указ Президента Республики Казахстан от 2 мая 1995 г. «О хозяйственных товариществах» (в настоящее время – Закон Республики

Казахстан), из которого были исключены Глава 3 «Акционерное общество» раздела II «Особенности отдельных видов хозяйственных товариществ» и статьи 37–61. Логичные поправки были внесены и в ряд статей Гражданского кодекса: 34, 36, 41, 58 и т.д. Все это однозначно говорит о том, что законодатель вывел акционерные общества из состава хозяйственных товариществ. Но насколько последовательно и качественно было это сделано? Утверждаем, что сделано это было некачественно. Обратимся к тексту Указа от 2 мая 1995 г. в действующей в то время редакции. Так, согласно п. 2 ст. 1 хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества, командитного товарищества, товарищества с ограниченной ответственностью, товарищества с дополнительной ответственностью и акционерного общества (выделено нами – С. К.). И это – не единственный случай, когда действие Указа прямо

распространялось и на акционерные общества (см., например п. п. 4, 5 ст. 3, п. 1 ст. 4, п. 2 ст. 7).

Такая непоследовательность сохранялась до введения в действие Закона РК от 16 мая 2003 г. № 416-II «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам рынка ценных бумаг и акционерных обществ», который был принят в развитие положений действующего в настоящее время Закона РК от 13 мая 2003 г. «Об акционерных обществах». Указанным Законом была исключена ст. 86 ГК «Открытые и закрытые акционерные общества».

Примечательно, что принятой в России Концепцией совершенствования корпоративного законодательства предусмотрено упразднение такой организационно-правовой формы хозяйственного общества, как закрытое акционерное общество. Как отмечает В. С. Белых, «конструкция закрытого общества

по букве Закона об АО предназначена для реализации функции, прямо противоположной классической функции акционерного общества – «служить оптимальной правовой формой собирания капиталов, а не обеспечения замкнутости» капиталов заранее известного числа лиц. Мы не видим существенных отличий между классическим обществом с ограниченной ответственностью и закрытым акционерным обществом и поэтому считаем данную форму не продуманной и излишней... Конструкция закрытого акционерного общества была некритически заимствована российским законодателем из англо-американского права, где «close corporation» выполняет функции общества с ограниченной ответственностью. В итоге получили то, что хотели. Теперь, как говорится, начинаем плоды законотворчества»<sup>13</sup>.

Отрадно, что казахстанский законодатель с этими «плодами» сумел справиться быстрее. ■

<sup>1</sup> Гражданское право. В 2-х томах. Учебник. Том 1/Под ред. Е. А. Суханова. – М.: БЕК, 1993. С. 32.

<sup>2</sup> Ожегов С. И. Словарь русского языка/Под ред. Н. Ю. Шведовой. – 14-е изд., стереотип. – М.: Рус. яз., 1983. С. 249.

<sup>3</sup> Даль Владимир. Толковый словарь живого великорусского языка: В 4 т. – М.: Рус. яз., 1999. – Т. 2: И – О. – 1999. С. 130.

<sup>4</sup> Впервые эта мысль была высказана нами в 1997 г. См.: Климкин С. И. «Экономическая конституция»: поправка на время. Не делайте культа из Гражданского кодекса // Юридическая газета, 1997, 22 октября.

<sup>5</sup> Белых В. Общие (принципиальные) вопросы совершенствования акционерного законодательства // Юрист, 2009, № 12. С. 61.

<sup>6</sup> Авилов Г. Е. Хозяйственные товарищества и общества в Гражданском кодексе России/В кн.: Гражданский кодекс России. Проблемы, теория, практика: Сборник памяти С. А. Хохлова/Отв. ред. А. Л. Маковский; Исследовательский центр частного права. – М.: Международный центр финансово-экономического развития, 1998. С. 177.

<sup>7</sup> Гражданское право. Том 1. Учебник для вузов (академический курс)/Отв. ред. М. К. Сулейменов, Ю. Г. Басин. – Алматы: КазГЮА, 2000. С. 131-132.

<sup>8</sup> Сахипова Л. А. Проблемы правового регулирования деятельности акционерных обществ/В кн. Гражданское законодательство Республики Казахстан: Статьи, комментарии, практика. Выпуск 8 // Под общей ред. А. Г. Диденко. – Алматы: ВШП «Әділет», 1999. С. 49.

<sup>9</sup> Шакиров Ф. К. Актуальные проблемы защиты прав акционеров по законодательству Республики Казахстан. Автореф... к. ю. н. – Алматы, 2001. С. 12.

<sup>10</sup> См., напр.: Жакенов И. В. Виды акционерных обществ // Право и государство, 1997, № 7.

<sup>11</sup> Климкин С. И. К вопросу о видах акционерных обществ // Юридическая газета, 1997, 3 декабря; то же: Климкин С. И. Развитие законодательства Казахстана о предпринимательстве: Сборник статей. – Алматы: Баспа, 1998 г. С. 94–95.

<sup>12</sup> Жакенов И. В. Указ. раб.

<sup>13</sup> Белых В. Указ. соч. С. 59.

# Усиление таможенного контроля за перемещением драгоценных металлов и драгоценных камней – правовой инструмент предупреждения преступлений в сфере незаконного оборота ценностей

О. С. Кучин, кандидат юридических наук, доцент, профессор кафедры морского права Морского государственного университета им. адмирала Г. И. Невельского (г. Владивосток)

## Аннотация

*Статья посвящена правовому регулированию таможенного дела в сфере оборота драгоценных металлов и природных драгоценных камней, уяснению сущности указанных таможенных правоотношений как необходимого элемента внешнеэкономической деятельности. Разрешение различных проблем в таможенном законодательстве и таможенном деле позволит создать модернизированную таможенную службу, эффективную и прозрачную как для субъектов внешней торговли, так и для государства в целом, защитить оборот указанных ценностей от преступных посягательств.*

## Ключевые слова

*Таможенный контроль; драгоценные металлы; драгоценные камни; международные экономические отношения; внешнеэкономическая деятельность; нормативные акты.*



**Олег КУЧИН**

Экономические преобразования в нашем обществе предопределили необходимость совершенствования законодательства, в том числе регулирующего сферу внешней торговли. Таможенный кодекс РФ обозначил новые ориентиры для развития международных экономических

отношений, опосредованных участием в них таможенной администрации. Началась новая стадия становления таможенного законодательства, направленная на совершенствование его норм, уточнившая место таможенных органов в системе федеральных органов исполнительной власти.

В настоящее время нормативная правовая база в области таможенного дела в целом упорядочена: признаны утратившими силу акты, противоречащие Таможенному кодексу РФ (далее – ТК РФ) или дублирующие его положения; внесены изменения и дополнения в отдельные законы и подзаконные акты; разработаны новые законодательные положения. Обеспечение кардинального улучшения таможенного администрирования должно быть сориентировано на решение задачи интеграции российской экономики в систему мирового хозяйства. В данной связи актуальной является

адаптация российского законодательства к международным стандартам. Таможенный кодекс РФ разработан с учетом Международной (Киотской) конвенции об упрощении и гармонизации таможенных процедур. В настоящее время ведется работа по интеграции в российскую систему Рамочных стандартов безопасности и облегчения мировой торговли Всемирной таможенной организации. В данном направлении разработана Концепция развития таможенных органов до 2010 г., которая предполагает в обязательном порядке единообразие в применении законодательства на всей территории России и соблюдение универсальных принципов Всемирной таможенной организации. Роль таможенного регулирования возрастает в условиях присоединения России к Всемирной торговой организации.

Изучение правового регулирования таможенного дела, уяснение

сущности таможенных правоотношений как необходимого элемента внешнеэкономической деятельности приобрело в последнее время несомненную актуальность. Разрешение различных проблем в таможенном законодательстве и таможенном деле позволит создать модернизированную таможенную службу, эффективную и прозрачную как для субъектов внешней торговли, так и для государства в целом.

Общегосударственные интересы требуют установления определенных рамок, условий, правил ввоза и вывоза материальных предметов, т. е. адекватного таможенного регулирования. Таможенное регулирование заключается в установлении порядка и правил, при соблюдении которых физические и юридические лица реализуют право на перемещение товаров и транспортных средств через таможенную границу Российской Федерации. Указанное регулирование достигается в первую очередь таможенным законодательством и отчасти специализированными нормативными правовыми актами, регулирующими оборот отдельных видов материальных ценностей. Так, Закон от 26 марта 1998 г. № 41-ФЗ «О драгоценных металлах и драгоценных камнях» устанавливает правовые основы регулирования отношений, возникающих на всех стадиях гражданского оборота драгоценных металлов и природных драгоценных камней, от момента геологического изучения и разведки месторождений, их добычи, производства и до использования и обращения. Законодательно устанавливается область действия государственной монополии; цели, принципы, особенности государственного регулирования для всех субъектов оборота указанных ценностей; полномочия органов государственной власти Российской

Федерации и его субъектов; определяются условия функционирования их на территории страны; определяются основные виды и формы контроля за их оборотом. Участвовать в обороте драгоценных металлов и драгоценных камней разрешается только строго определенному кругу лиц и при усло-

**Общегосударственные  
интересы требуют  
установления  
определенных рамок,  
условий, правил ввоза  
и вывоза материальных  
предметов, т. е.  
адекватного  
таможенного  
регулирования**

вии соблюдения ими всех требований законодательства.

Порядок функционирования и взаимодействия органов государственного контроля за оборотом драгоценных металлов и драгоценных камней, а также наблюдательных советов российских организаций, добывающих и реализующих драгоценные металлы и драгоценные камни за пределами территории Российской Федерации, устанавливается и утверждается решением Президента РФ или по его поручению решением Правительства РФ.

Порядок ввоза на таможенную территорию и вывоза с таможенной территории страны драгоценных

металлов и природных драгоценных камней установлен Указом Президента РФ от 21 июня 2001 г. № 742 «О порядке ввоза в РФ и вывоза из РФ драгоценных металлов и драгоценных камней», которым утверждено Положение о ввозе и вывозе из страны вышеуказанных ценностей и сырьевых товаров, содержащих драгоценные металлы. В соответствии с ним порядок ввоза на территорию РФ и вывоза драгоценных металлов, драгоценных камней и товаров, содержащих драгоценные металлы и драгоценные камни, не обработанных драгоценных металлов, лома и отходов драгоценных металлов, руд и концентратов драгоценных металлов и сырьевых товаров, содержащих драгоценные металлы, осуществляется в соответствии с действующим законодательством. Названное Положение включает перечень драгоценных металлов и драгоценных камней, устанавливает особенности вывоза культурных ценностей из Государственного фонда драгоценных металлов и драгоценных камней.

Ввоз и вывоз драгоценных металлов, драгоценных камней и сырьевых товаров, перечень которых является исчерпывающим, осуществляется лишь в случаях, предусмотренных указанным нормативным актом.

В нормативном акте приведены необходимые определения используемых терминов, сформулированные, главным образом, в перечневой форме.

Под *аффинированными золотом и серебром в виде слитков* понимаются:

– слитки российского производства, соответствующие установленным в Российской Федерации стандартам;

– слитки иностранного производства, изготовленные, клейменные и сертифицированные



в соответствии с законодательством страны происхождения и удовлетворяющие требованиям международного стандарта качества, принятого Лондонской ассоциацией участников рынка драгоценных металлов.

Под *аффинированным золотом и серебром в виде порошка и гранул* понимаются порошок и гранулы российского производства, соответствующие установленным в Российской Федерации стандартам.

Под *аффинированными платиной и металлами платиновой группы в виде слитков и пластин* понимаются:

- слитки и пластины платины и металлов платиновой группы российского производства, соответствующие установленным в Российской Федерации стандартам;

- слитки и пластины платины и металлов платиновой группы иностранного производства, изготовленные, клейменные и сертифицированные в соответствии с законодательством страны происхождения и удовлетворяющие требованиям международного стандарта качества, принятого Лондонской ассоциацией участников рынка драгоценных металлов.

Под *аффинированными платиной и металлами платиновой группы в виде порошка и гранул* понимаются порошок и гранулы российского производства, соответствующие установленным в Российской Федерации стандартам.

Сразу следует отметить, что данный нормативный акт не распространяет свое действие в отношении:

- необработанных природных алмазов и бриллиантов, порядок вывоза и ввоза которых устанавливается специальными решениями Президента Российской Федерации;

- ввоза в Российскую Федерацию и вывоза из Российской Федерации содержащих драгоценные

металлы и драгоценные камни культурных ценностей;

- ввоза в Российскую Федерацию и вывоза из Российской Федерации радиоактивных и стабильных изотопов драгоценных металлов и изделий на их основе;

- ввоза на территории особых экономических зон, свободных та-

**Государство придает  
большое значение  
усилению контроля  
за вывозом и ввозом  
в Российскую  
Федерацию драгоценных  
металлов и драгоценных  
камней, в том числе  
и на международном  
уровне**

моженных зон и свободных складов, вывоза с территорий этих зон и складов драгоценных металлов, драгоценных камней и товаров, содержащих драгоценные металлы и драгоценные камни. Порядок их ввоза и вывоза устанавливается специальными решениями Президента РФ;

- вывоза из Российской Федерации драгоценных металлов и драгоценных камней, минерального сырья, содержащего драгоценные металлы, поступающих в соответствии с условиями соглашений о разделе продукции в собственность инвестора. Порядок их вывоза устанавливается специальным решением Президента РФ.

Ввоз драгоценных металлов и драгоценных камней осуществляется организациями и физическими лицами без количественных ограничений и лицензий, выдаваемых Министерством промышленности и торговли РФ.

Без количественных ограничений, на основании лицензий, выдаваемых Министерством промышленности и торговли РФ, осуществляется вывоз за пределы страны следующих драгоценных металлов и драгоценных камней: необработанного золота и серебра (только аффинированного золота и серебра в виде слитков, пластин, порошка и гранул, а также золота, используемого для чеканки монет); необработанной платины и металлов платиновой группы (только аффинированной платины и металлов платиновой группы в виде слитков, пластин, порошка и гранул); не обработанных драгоценных металлов (только не подлежащих аффинажу самородков); жемчуга природного; природных драгоценных камней не обработанных и обработанных; уникальных янтарных образований.

Государство придает большое значение усилению контроля за вывозом и ввозом в Российскую Федерацию драгоценных металлов и драгоценных камней, в том числе и на международном уровне. Примером такой политики является Решение Комиссии таможенного союза Евразийского экономического сообщества от 27.11.2009 г. № 132 «О едином нетарифном регулировании Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации». Правительства указанных стран с 01.01.2010 г. начинают применять в торговле с третьими странами запреты и ограничения применительно к товарам, включенным в Единый перечень товаров, к которым применяются запреты или ограничения

на ввоз или вывоз государствами – участниками таможенного союза в рамках ЕвразЭС в торговле с третьими странами. В этот единый перечень товаров входят драгоценные металлы и природные драгоценные камни в виде и состоянии, ограничивающим их перемещение через таможенную границу Таможенного союза при экспорте или импорте.

Согласно российскому законодательству экспорт драгоценных металлов и драгоценных камней, перечисленных выше, не допускается, если их контрактная стоимость, установленная во внешнеторговом договоре, меньше общей стоимости содержащихся в них драгоценных металлов и драгоценных камней, определяемой в порядке, установленном Министерством финансов РФ. Стоимость драгоценных металлов и драгоценных камней в этих товарах определяется на основании документации предприятия-изготовителя, предъявляемой экспортером при прохождении государственного контроля. Документы, подтверждающие результаты проведения государственного контроля и оценки драгоценных металлов и драгоценных камней, содержащихся в указанных товарах, оформляются государственными контролерами Министерства финансов и являются обязательными для осуществления таможенного контроля. Государственный контроль цен за экспортируемыми драгоценными металлами и драгоценными камнями осуществляется в порядке, установленном этим же положением. Кроме этого, обязательно определяется источник происхождения драгоценных металлов и драгоценных камней, а также проводится проверка соблюдения требований российского законодательства, регулирующего совершение сделок с драгоценными металлами и драгоценными камнями.

В случае выявления в процессе государственного контроля нарушений законодательства при совершении сделок с драгоценными металлами и драгоценными камнями их вывоз из страны не допускается, а информация о выявленных нарушениях передается государственными контролерами в соответствующие

**Согласно российскому законодательству экспорт драгоценных металлов и драгоценных камней, перечисленных выше, не допускается, если их контрактная стоимость, установленная во внешнеторговом договоре, меньше общей стоимости содержащихся в них драгоценных металлов и драгоценных камней, определяемой в порядке, установленном Министерством финансов РФ**

лицензирующие и правоохранительные органы.

Без количественных ограничений и лицензий осуществляется экспорт из РФ: (за исключением случая отсутствия установленных стандартов или технических условий на перечисленные ниже драгоценные металлы и драгоценные камни):

– драгоценных металлов в виде продукции и изделий (за исключением аффинированных драгоценных металлов в виде слитков, пластин, порошка и гранул, а также необработанных форм);

– изделий производственно-технического назначения из драгоценных камней;

– изделий из драгоценных камней и природного жемчуга.

Министерство финансов осуществляет контроль за тем, чтобы субъекты добычи и производства драгоценных металлов, драгоценных камней и сырьевых товаров осуществляли их экспорт только после выполнения ими в полном объеме договорных обязательств по поставке драгоценных металлов и драгоценных камней в Госфонд России.

В случае отсутствия установленных в стране стандартов или технических условий на драгоценные металлы и драгоценные камни, их экспорт может осуществляться только на основании лицензий, выдаваемых Министерством промышленности и торговли России. Экспорт из аффинированных золота и серебра в виде слитков, порошка и гранул имеют право осуществлять: а) Центральный банк РФ (в отношении указанных драгоценных металлов, находящихся в его активах или приобретаемых им); б) кредитные организации, имеющие лицензии Центрального банка РФ на совершение операций с драгоценными металлами (в отношении указанных драгоценных металлов, находящихся в их собственности, а также реализуемых ими на внешнем рынке по договорам комиссии, заключенным с собственниками этих драгоценных металлов); в) субъекты добычи драгоценных металлов (в отношении указанных драгоценных металлов, находящихся в их собственности в связи с осуществлением ими добычи драгоценных металлов); г) субъекты производства драгоценных металлов (в отношении указанных драгоценных металлов, находящихся в их собственности в связи с осуществлением ими производства драгоценных металлов); д) иные организации и индивидуальные предприниматели, являющиеся российскими участниками внешнеторговой

деятельности в соответствии с законодательством о государственном регулировании внешнеторговой деятельности – в отношении указанных драгоценных металлов, находящихся в их собственности, а также по договору комиссии. Федеральная таможенная служба совместно с Министерством финансов РФ определяет правила осуществления контроля за соблюдением предусмотренного положением порядка экспорта аффинированных золота и серебра в виде слитков, порошка, гранул, а также самородков драгоценных металлов. Право непосредственно осуществлять экспорт необработанных и обработанных природных драгоценных камней имеют субъекты их добычи и производства (в отношении продукции собственного производства) и российские участники внешнеторговой деятельности.

Партии необработанных и обработанных драгоценных камней, предназначенные для экспорта, подлежат экспертной оценке в процессе проведения государственного контроля за качеством сортировки и оценки драгоценных камней в порядке, определяемом Министерством финансов. Такие же партии драгоценных камней не могут быть экспортированы из Российской Федерации, если их контрактная стоимость более чем на 5% ниже стоимости, определенной при проведении государственного контроля за качеством сортировки и оценки драгоценных камней.

Для установления этих юридически значимых обстоятельств при осуществлении таможенного контроля в обязательном порядке таможенным службам субъектами экспорта предъявляются соответствующие документы, подтверждающие результаты проведения государственного контроля за качеством сортировки и оценки драгоценных камней.

Экспорт уникальных драгоценных камней, по общему правилу, запрещен и может быть осуществлен лишь на основании индивидуальных решений Правительства РФ.

Право непосредственно осуществлять экспорт самородков драгоценных металлов, не подлежащих аффинажу, имеют субъекты их до-

**Экспорт уникальных драгоценных камней, по общему правилу, запрещен и может быть осуществлен лишь на основании индивидуальных решений Правительства РФ**

бычи, а также российские участники внешнеторговой деятельности без количественных ограничений на основании лицензий, выдаваемых Министерством промышленности и торговли.

Из этого общего правила также существуют исключения. Так, экспорт драгоценных металлов не допускается, если контрактная стоимость самородка, установленная во внешнеторговом договоре, меньше стоимости соответствующего аффинированного драгоценного металла, масса которого равна общей массе самородка, исчисленной по ценам мирового рынка, действующим на день заключения

внешнеторгового договора, и определяемой при прохождении государственного контроля в порядке, установленном Министерством финансов.

Документы, подтверждающие результаты проведения государственного контроля, оформляются государственными контролерами Министерства финансов и являются обязательными для осуществления таможенного оформления и таможенного контроля, за исключением оформления процедуры внутреннего таможенного транзита, а также международного таможенного транзита и реэкспорта (в случае если к таможенному режиму реэкспорта заявляются драгоценные металлы и драгоценные камни, прибывшие на таможенную территорию РФ, находящиеся в пункте пропуска через государственную границу либо в иной зоне таможенного контроля, расположенной в непосредственной близости от пункта пропуска, и не помещенные под какой-либо таможенный режим или специальную таможенную процедуру).

Экспорт уникальных самородков драгоценных металлов осуществляется по индивидуальным решениям Правительства РФ.

Не допускается экспорт уникальных самородков драгоценных металлов, если их контрактная стоимость, установленная во внешнеторговом договоре, меньше стоимости, определенной экспертной комиссией по уникальным самородкам драгоценных металлов Министерства финансов. Этим же министерством определяется порядок отнесения самородков драгоценных металлов к категории самородков, не подлежащих аффинажу. Экспорт золота из Госфонда России осуществляется по решению Президента РФ. Экспорт драгоценных металлов и драгоценных камней из Госфонда России сверх

объемов, установленных планами отпуска драгоценных металлов и драгоценных камней, утвержденными Правительством РФ, осуществляется по решению Президента РФ только федеральным государственным унитарным предприятием «Внешнеэкономическое объединение «Алмазювелирэкспорт».

Допускается ввоз в Российскую Федерацию драгоценных металлов и драгоценных камней, подлежащих переработке только организациями и индивидуальными предпринимателями, использующими драгоценные металлы и драгоценные камни в своей производственной деятельности, в соответствии с таможенными режимами переработки для внутреннего потребления, переработки на таможенной территории, переработки вне таможенной территории.

Таможенное оформление ввозимых и вывозимых драгоценных металлов и драгоценных камней, необработанных драгоценных металлов, руд и концентратов драгоценных металлов, лома и отходов драгоценных металлов осуществляется на специализированных таможенных постах и в специализированных отделах таможенных органов с обязательным участием государственных контролеров Министерства финансов.

Приведенные выше правила не применяются в отношении товаров, перемещаемых физическими лицами для личных, семейных, домашних и иных, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, нужд, а также товаров, имеющих для таможенных целей статус находящихся в свободном обращении на таможенной территории Российской Федерации и помещаемых под специальный таможенный режим перемещения российских товаров между таможенными органами через территорию иностранного государства.

Физические лица (резиденты и нерезиденты) могут вывозить из Российской Федерации:

а) ранее ввезенные в Российскую Федерацию этими лицами драгоценные металлы и драгоценные камни с представлением оформленных таможенными органами документов, подтверждающих факт их ввоза;

**Допускается ввоз  
в Российскую Федерацию  
драгоценных металлов  
и драгоценных камней,  
подлежащих переработке  
только организациями  
и индивидуальными  
предпринимателями,  
использующими  
драгоценные металлы  
и драгоценные камни  
в своей производственной  
деятельности**

б) предназначенные для личных, семейных, домашних и иных, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, нужд физических лиц драгоценные металлы и драгоценные камни. При этом общая стоимость вывозимых драгоценных металлов и драгоценных камней не должна превышать сумму, эквивалентную 10000 долларов США. В общую стоимость вывозимых драгоценных металлов и драгоценных камней не включается стоимость ранее ввезенных физическими лицами в Российскую Федерацию, а также временно вывозимых из Российской Федерации драгоценных металлов и драгоценных камней.

Решением Комиссии таможенного союза были обобщены и реализованы единым международным правовым актом наиболее прогрессивные нормативные положения, регулирующие экспорт и импорт драгоценных металлов и природных драгоценных камней.

Были утверждены единый перечень товаров, к которым применяются запреты или ограничения на ввоз или вывоз государствами-участниками Таможенного союза в рамках Евразийского экономического сообщества в торговле с третьими странами, и Положение о применении ограничений, утвержденное решением Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества от 27.11.2009 г. № 19 и Решением Комиссии таможенного союза от 27.11.2009 г. № 132.

В частности в указанный перечень товаров включены:

1. Драгоценные металлы и драгоценные камни, ограниченные к перемещению через таможенную границу Таможенного союза при экспорте;

2. Необработанные драгоценные металлы, лом и отходы драгоценных металлов, руды и концентраты драгоценных металлов и сырьевые товары, содержащие драгоценные металлы, ограниченные к перемещению через таможенную границу Таможенного союза при экспорте;

3. Драгоценные металлы и драгоценные камни, экспорт которых из государств-участников Таможенного союза осуществляется на основании лицензий;

4. Драгоценные металлы и драгоценные камни, экспорт которых из государств-участников Таможенного союза осуществляется без лицензий;

5. Не обработанные драгоценные металлы, лом и отходы драгоценных металлов, руды и концентраты драгоценных металлов и сырьевые товары, содержащие драгоценные



металлы, экспорт которых из государств–участников Таможенного союза осуществляется на основании лицензии.

Указанным международным актом также урегулированы:

**1.** Порядок отнесения самородков драгоценных металлов и драгоценных камней к категории уникальных;

**2.** Порядок отнесения самородков драгоценных металлов к категориям самородков, не подлежащих аффинажу;

**3.** Правила осуществления государственного контроля при ввозе

на таможенную территорию Таможенного союза и вывозе с таможенной территории Таможенного союза драгоценных камней;

**4.** Порядок определения общей стоимости вывозимых драгоценных металлов и драгоценных камней;

**5.** Порядок осуществления государственного контроля при вывозе из Таможенного союза и ввозе в Таможенный союз драгоценных металлов.

В заключение следует отметить, что унификация и стандартизация таможенного законодательства является важнейшим направ-

лением деятельности Евразийского экономического сообщества, которое создано для эффективного продвижения процесса формирования сторонами Таможенного союза и Единого экономического пространства. Результатом этой деятельности является также согласование проектов документов по таможенным делам. Это положительно влияет на проведение мероприятий, направленных на борьбу с таможенными правонарушениями. **Е**

## Последние направления в развитии законодательства об особо охраняемых природных территориях

И. А. Игнатьева, доктор юридических наук, доцент кафедры экологического  
и земельного права юридического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова

### Аннотация

Проектом закона о внесении изменений в Федеральный закон «Об особо охраняемых природных территориях» и другие законодательные акты намечена модификация состава особо охраняемых природных территорий, правового режима отдельных их категорий, и прежде всего государственных природных заповедников и национальных парков. Предлагаемые законопроектном нововведения анализируются в аспекте соответствия законодательству Российской Федерации.

### Ключевые слова

Особо охраняемые природные территории; законодательство об особо охраняемых природных территориях; государственный природный заповедник; национальный парк.



Инна ИГНАТЬЕВА

Процессы развития законодательства мотивируются самыми разнообразными факторами как объективного, так и субъективного характера. В общем ряду предпринимаемых в этих рамках мер не последнее место отводится периодическому сопоставлению ранее принятых нормативных правовых актов с более поздними. Однако анализ проведенных за последние годы изменений в законодательстве об охране окружающей среды, природоресурсных отраслях законодательства заставляет

во многом с повышенной осторожностью относиться к любым попыткам «обновления» законодательства, приведения его «в соответствие...» и пр. Так уж получается, что кодификация в современных условиях чревата потерей качества правового регулирования отношений в сфере охраны окружающей среды и природопользования<sup>1</sup>, пренебрежением правилами юридической техники, разрушением пусть хрупкого, но все же в определенной степени сложившегося баланса в обществе между экономическими его запросами и потребностью в благоприятной окружающей среде. Новые законодательные акты в рассматриваемой области и их проекты, к сожалению, нередко демонстрируют отход от завоеванных в правовом регулировании экологических отношений позиций, все чаще отвечают сиюминутным экономическим интересам общества и даже отдельных его групп в ущерб экологическим и иным перспективным общественным интересам.

В связи с этими тенденциями вторжение в ранее созданную правовую ткань, апробированную и действующую систему правовых норм

должно иметь веские основания, достаточные для того, чтобы запустить процессы пересмотра законодательства. В то же время предпринимаемые в настоящее время действия, направленные на кардинальную переработку текста ФЗ от 14 марта 1995 г. «Об особо охраняемых природных территориях»<sup>2</sup> (далее – Закон) путем внесения в него изменений и дополнений, изложения отдельных статей и правоположений в новой редакции, подобными серьезными обоснованиями оказались во многом не подкреплены. Как следует из пояснительной записки к проекту ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об особо охраняемых природных территориях» и некоторые законодательные акты Российской Федерации» (далее – проект закона, законопроект), причина внесения этих изменений состоит в том, что «многие положения Закона стали вступать в противоречие с требованиями Гражданского кодекса Российской Федерации, Земельного кодекса Российской Федерации, Бюджетного кодекса Российской Федерации и целого ряда других федеральных законов»<sup>3</sup>. Однако предлагаемые

изменения в названном Законе существенно выходят за рамки поставленной задачи.

Несомненно, некоторые нововведения законопроекта вполне обоснованы; в действующий Закон вводятся современные правовые конструкции, совершенствуется его стиль; нормы Закона согласовываются с нормами иных действующих законодательных актов. Некоторые предлагаемые изменения и дополнения позитивны с точки зрения совершенствования законодательства об охране окружающей среды в целом и об особо охраняемых природных территориях (ООПТ) в частности.

К таким положительным сторонам законопроекта относятся все изменения и дополнения, направленные на поднятие уровня правового регулирования отношений в области организации, охраны и функционирования (в законопроекте настойчиво применяется термин «использование») ООПТ с подзаконного на законодательный. Такие изменения в законодательстве согласуются с одним из основных принципов правового государства, предполагающим формулирование всех первичных правовых норм в законодательном акте. Так, нормы, ранее изложенные в Положении о государственных природных заповедниках в Российской Федерации, утвержденном постановлением Правительства РФ от 18 декабря 1991 г. № 48, предлагается перенести непосредственно в ст. 6, 9 Закона.

Следует отметить работу по подготовке текста данного законопроекта, связанную с обобщением ряда противоположений, ранее разрозненных в законодательстве. Это правовые нормы об обязательности разработки положения о каждой ООПТ, об обязательных позициях в содержании этих положений,

об унифицированном порядке утверждения таких положений (для этого законопроектом предлагается новая статья – ст. 5<sup>1</sup>). В то же время за рамками обобщения остались нормы об охранных зонах ООПТ, между которыми также есть много сходного и которые в силу этого могут получить правовое закрепление в специ-

**Несомненно, некоторые нововведения законопроекта вполне обоснованы; в действующий Закон вводятся современные правовые конструкции, совершенствуется его стиль; нормы Закона согласовываются с нормами иных действующих законодательных актов**

ально выделенной статье или ее части применительно ко всем ООПТ, в отношении которых предусмотрено создание охранных зон.

Актуальна попытка упорядочить в Законе систему ООПТ (ст. 2 в редакции законопроекта). В настоящее время Закон допускает возможность установления Правительством РФ, соответствующими органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления иных категорий ООПТ – тех, наименование, порядок создания и правовой режим которых не определен Законом, причем в Законе дан только примерный их перечень.

Очевидно, что четкость в данном вопросе будет способствовать устранению неустойчивости и неопределенности положения субъектов права на земельные участки, включаемые в границы вновь вводимых категорий ООПТ, лиц, ведущих предпринимательскую деятельность на этих территориях, исключению злоупотреблений и проявлений коррупции в случае образования ООПТ, не предусмотренных Законом, а также при неполном или противоречивом правовом регулировании соответствующих отношений или других «особенностях» законодательства<sup>4</sup>. Такие изменения в Законе позволят, наконец, судебным органам аргументировать свои выводы по оценке законодательства субъектов РФ в части образования новых категорий ООПТ, до сей поры довольно шаткие<sup>5</sup>.

Однако при этом законопроект наметил сокращение возможных категорий ООПТ, полностью исключил из процесса создания ООПТ органы местного самоуправления. Согласно ст. 12 законопроекта ранее образованные ООПТ должны быть преобразованы в соответствии с вводимой системой их категорий либо... ликвидированы (!).

Сроки, в которые намечено преобразование существующих ООПТ представляются нереально короткими (в течение одного года с момента вступления закона в силу). Между тем действующее законодательство предписывает проведение определенных процедур, нередко весьма емких по времени, для решения вопроса о состоянии окружающей среды в случае действий, способных подобным существенным образом нарушить сложившийся баланс в окружающей среде конкретного региона. Так, в ст. 70 ФЗ от 10 января 2002 г. «Об охране окружающей среды» предусматривается проведение научных исследований в области

охраны окружающей среды в установленных целях, ряд из которых очевидно возникает при ликвидации или преобразовании ООПТ, так как данные акции значительно влияют на состояние окружающей среды. Если принимается решение о преобразовании ООПТ, то материалы комплексного экологического обследования участков территорий, обосновывающие придание этим территориям правового статуса ООПТ, требуют получения положительного заключения государственной экологической экспертизы федерального или регионального уровня (ст. 11, 12 ФЗ от 23 ноября 1995 г. «Об экологической экспертизе»). В связи с данными требованиями законодательства предлагаемые проектом закона сроки малоубедительны, они приведут к существенному сокращению числа ООПТ.

Трудно считать эти правовоположения аргументированными в условиях нарастания экологического кризиса, значительного негативного воздействия на окружающую среду. Фактически нынешняя ситуация, напротив, требует совершенствования природоохранных мероприятий, в том числе развития и расширения системы ООПТ, обоснованной гибкости выбора их правового режима, нередко все нюансы которого можно увидеть лишь на местном уровне.

Кроме того, данные изменения оказались не скоординированными с законодательством о местном самоуправлении. Федеральным Законом от 6 октября 2003 г. «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» к вопросам местного значения, в частности, отнесены: организация мероприятий по охране окружающей среды в границах муниципального образования, организация использования, охраны, защиты, воспроизводства городских

лесов, лесов ООПТ, расположенных в границах населенных пунктов поселения, городского округа. Эта деятельность на данный момент реализуется и через возможность образования ООПТ местного значения, но при отсутствии уточнений в законодательстве о местном самоуправлении она способна принять

**Трудно считать  
эти правовоположения  
аргументированными  
в условиях нарастания  
экологического  
кризиса, значительного  
негативного  
воздействия  
на окружающую среду**

другие формы и тем самым остаться без надлежащего регулирования.

Отсутствие согласованности с системой правовых норм, содержащихся в иных законодательных актах, наблюдается также в процессе воплощения законопроектом другого направления сокращения ООПТ – исключения из их числа лечебно-оздоровительных местностей и курортов и территорий традиционного природопользования коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока Российской Федерации (далее – территории традиционного природопользования).

ФЗ от 23 февраля 1995 г. «О природных лечебных ресурсах, лечебно-

оздоровительных местностях и курортах», ФЗ от 7 мая 2001 г. «О территориях традиционного природопользования коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока Российской Федерации» наряду с анализируемым Законом образуют уже устоявшуюся подсистему в законодательстве об охране окружающей среды, они пересекаются текстуально, взаимозависимы по существу. В настоящее время на перечисленные категории помимо специфических правовых норм распространяется общий правовой режим ООПТ. Так, согласно ст. 1 ФЗ «О территориях традиционного природопользования коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока Российской Федерации» названные территории определены как ООПТ, образованные для ведения традиционного природопользования и традиционного образа жизни коренными малочисленными народами Севера, Сибири и Дальнего Востока Российской Федерации. В соответствии со ст. 5 того же ФЗ эти территории относятся к ООПТ федерального, регионального и местного значения. ФЗ «О природных лечебных ресурсах, лечебно-оздоровительных местностях и курортах» определяет курорт как освоенную и используемую в лечебно-профилактических целях ООПТ, располагающую природными лечебными ресурсами и необходимыми для их эксплуатации зданиями и сооружениями, включая объекты инфраструктуры (ст. 1).

Законопроектом предлагается в данных случаях исключить из текстов законов слово «природный» в соответствующем числе и падеже. В результате предлагаемых изменений правовой статус названных территорий будет фактически неустановленным, поскольку в действующем законодательстве он определяется через статус ООПТ.



Статус особо охраняемых территорий в отличие от последнего, несмотря на ограниченное использование в действующем законодательстве данного понятия, остается пока неопределенным.

На слабую проработку вопроса указывает и тот факт, что дальнейшая юридическая судьба исключаемых законопроектом из общего состава ООПТ не отслеживается его разработчиками по всем позициям правового режима этих территорий. Так, при реализации идеи исключения лечебно-оздоровительных местностей и курортов из числа особо охраняемых природных территорий, как уже было подмечено М. И. Васильевой, а равно, добавим, территорий традиционного природопользования, логичным явилось бы изменение содержания подпункта 1 п. 5 ст. 27 ЗК РФ. В настоящее время находящиеся в государственной или муниципальной собственности земельные участки в пределах названных ООПТ отнесены к землям, ограниченным в обороте. Без необходимой переработки содержания ст. 70.1 ЗК при внесении указанных изменений в состав ООПТ становится невозможным ныне предусмотренное в том числе для создания лечебно-оздоровительных местностей и курортов, территорий традиционного природопользования резервирование земель, находящихся в государственной или муниципальной собственности и не предоставленных гражданам и юридическим лицам. Проблемы квалификации правонарушений по признаку их совершения на ООПТ и многие другие также не рассматриваются в законопроекте.

**Таким образом,** простое исключение лечебно-оздоровительных местностей и курортов, территорий традиционного природопользования из системы ООПТ без последовательного изменения правовых норм в иных законодательных актах

способно значительно изменить их правовой режим. В то же время каких-либо обоснований для столь кардинального пересмотра особенностей охраны данных территорий в пояснительной записке к проекту закона не приводится.

Много вопросов возникает при анализе положений законопро-

**Много вопросов  
возникает  
при анализе положений  
законопроекта,  
касающихся  
модификации правового  
режима отдельных  
категорий ООПТ**

екта, касающихся модификации правового режима отдельных категорий ООПТ. Особо показателен проект закона в этом аспекте применительно к двум наиболее значимым категориям ООПТ федерального значения – государственным природным заповедникам (далее – заповедники) и национальным паркам.

Государственный доклад «О состоянии и об охране окружающей среды Российской Федерации в 2008 году» справедливо отмечает: «Система государственных заповедников как эталонов ненарушенных природных территорий является предметом заслуженной гордости России». Будет ли применима

данная характеристика к заповедникам ближайшего будущего, зависит в числе прочих и от интенсивности реализации вновь формулируемой законопроектом задачи создания заповедника – «развития познавательного туризма». Надо сказать, что некоторые положения о заповедниках в настоящее время действительно включили в содержание экологического просвещения, как деятельности традиционно свойственной этим ООПТ, познавательный туризм, используя при этом определенные оговорки и условия. Однако известно, что развитие такой деятельности заповедников, как познавательный туризм, является прежде всего одним из следствий проблемы финансирования заповедников<sup>6</sup>, но никак не насущной потребностью их функционирования.

Положение о государственных природных заповедниках в Российской Федерации не предусматривает такую деятельность как туризм на территории заповедника. Методические рекомендации по организации и ведению эколого-просветительской деятельности в государственных природных заповедниках и национальных парках, утвержденные приказом Росприроднадзора от 18 июня 2007 г. № 170, содержат существенные ограничения в отношении туризма в заповедниках (п. 4.5.9).

Очевидно, что прямое указание на такой вид деятельности заповедников, как познавательный туризм, без дефиниции этого понятия, без установления разумных ограничений и условий в основном законодательном акте, регулирующем отношения в сфере функционирования ООПТ, может иметь следствием массовое использование территорий заповедников для этих целей и существенное нарушение режима охраны заповедной природы. Известно, что для заповедника

не предусмотрены механизмы, позволяющие сочетать подчас разнонаправленные задачи, в то время как они успешно решаются в рамках другой категории ООПТ – национальных парках, дифференцированный режим особой охраны которых вполне позволяет сочетать самые разнообразные цели с природоохранительной целью (для этого на территориях национальных парков используется выделение различных функциональных зон).

Правовой режим национальных парков в свою очередь претерпевает ослабление режима особой охраны. Впервые в законодательстве об охране окружающей среды закладывается возможность изменения границ национального парка. Трудно представить, что такое обуславливающая данные изменения «ситуация невозможности использования его территории по целевому назначению». И поскольку проект закона ответов в этой части не дает, тем самым создается необходимость дополнительного правового регулирования, причем никак не исключается в данном случае подзаконный его уровень.

Предлагаемая законопроектом редакция ст. 15 Закона допускает на территориях национального парка строительство, реконструкцию, капитальный ремонт и эксплуатацию объектов капитального строительства, необходимых для: а) обеспечения функционирования населенных пунктов, расположенных в границах национальных парков; б) выполнения задач создания национального парка в случаях, предусмотренных положением о национальном парке.

В соответствии со ст. 95 ЗК РФ, предусматривающей, что в отдельных случаях допускается наличие в границах национальных парков земельных участков иных пользователей, а также собственников, специально оговаривается условие

их нахождения на территории национального парка – их деятельность не должна оказывать негативное (вредное) воздействие на земли национальных парков и не должна нарушать режим использования земель государственных заповедников и национальных парков. На землях ООПТ федерального значения

**Правовой режим национальных парков в свою очередь претерпевает ослабление режима особой охраны. Впервые в законодательстве об охране окружающей среды закладывается возможность изменения границ национального парка**

запрещаются строительство автомобильных дорог, трубопроводов, линий электропередачи и других коммуникаций, а также строительство и эксплуатация промышленных, хозяйственных и жилых объектов, не связанных с разрешенной на ООПТ деятельностью в соответствии с федеральными законами.

Предусмотренные проектом закона строительство, реконструкция, капитальный ремонт и эксплуатация объектов капитального строительства, необходимых для обеспечения функционирования населенных пунктов, расположенных в границах национальных парков, представляют собой в значительной мере

виды деятельности, фактически несовместимые с правовым режимом национального парка и режимом использования его земель. Это подтверждается и анализом задач национального парка, в числе которых не выделяется (в том числе проектом закона) задачи благоустройства населенных пунктов, и ныне действующим в Законе ограничением расширения и строительства новых хозяйственных объектов на землях, включенных в границы национального парка без изъятия из хозяйственной эксплуатации. По-видимому, именно для таких случаев ЗК РФ предусматривает исключительное право приобретения указанных земель национальными парками (но данную норму законопроектом планируется признать утратившей силу).

В результате предлагаемых изменений подход действующего законодательства, позволяющий выходить из довольно сложной ситуации присутствия иных собственников и пользователей в границах национального парка исходя из задач последнего, а не населенного пункта в его границах, законопроектом трансформируется в противоположную концепцию.

Правовой режим особой охраны национальных парков расширяется через множество редакционных правок действующего Закона. В конце концов в национальных парках, по версии законопроекта, допускается даже промысловая охота и промышленное рыболовство – в зонах традиционного экстенсивного природопользования, которые законопроектом остались вовсе не определенными, в отличие от некоторой конкретизации в этом вопросе ныне действующего Закона (см. предлагаемую новую редакцию подпункта «г» п. 2 и п. 3 ст. 15 Закона). В данном случае требуется уточнение первоначального замысла

авторов проекта закона, поскольку правовое регулирование в отношении установления таких зон имеет некоторые текстуальные пересечения (хотя, полагаем, юридически весьма спорные) с правовым регулированием традиционного природопользования коренными малочисленными народами Севера, Сибири и Дальнего Востока Российской Федерации<sup>7</sup>.

В случае фактической цели закрепления возможности природопользования указанными народами на территориях национальных парков, изменения в законодательстве следовало бы соотносить с установлениями специального законодательства. Согласно Федеральному Закону от 24 июля 2009 г. «Об охоте и о сохранении охотничьих ресурсов и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», четко разграничившему виды охоты по целевому назначению, в том числе промысловую охоту и охоту в целях обеспечения ведения традиционного образа жизни и осуществления традиционной хозяйственной деятельности, на ООПТ осуществляется любительская и спортивная охота (ст. 14). Аналогичным образом разнится порядок осуществления промышленного рыболовства и рыболовства в целях обеспечения ведения традиционного образа жизни и осуществления традиционной хозяйственной деятельности коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока Российской Федерации (ст. 16 Федерального закона от 20 декабря 2004 «О рыболовстве и сохранении водных биологических ресурсов»). Следовательно, даже при прочтении данной нормы в аспекте обеспечения природопользования указанных коренных малочисленных народов она противоречит действующему законодательству об охоте и о рыболовстве.

Да и так ли уж безобидно экстенсивное природопользование, чтобы его упоминать в законодательстве лишь вскользь? В Государственном докладе «О состоянии и об охране окружающей среды Российской Федерации в 2003 году» применительно к констатации процессов опустынивания восточ-

**В случае фактической цели закрепления возможности природопользования указанными народами на территориях национальных парков, изменения в законодательстве следовало бы соотносить с установлениями специального законодательства**

ной зоны Республики Калмыкия отмечается: «Сложившаяся здесь критическая экологическая ситуация связана, в первую очередь, с длительным экстенсивным природопользованием, когда антропогенные нагрузки на природные ландшафты намного превышали допустимый уровень». Очевидно, что закрепление в праве возможности создания в национальных парках зон традиционного экстенсивного природопользования должно сопровождаться подробным урегулированием условий их выделения, особенностей и видов разрешенного природопользования, необходимых ограничений.

Следует обратить внимание и на неудобные, громоздкие конструкции, используемые проектом закона для обозначения тех или иных понятий. Например, по всему предлагаемому тексту неоднократно воспроизводятся термины «федеральные государственные бюджетные учреждения, обеспечивающие охрану и использование...» (далее следует указание на соответствующую ООПТ). Подобные фразы не способствуют ясности языка закона, прозрачности и доступности для всех его смысла. Целесообразно выработать единую, емкую, соответствующую нормам русского языка терминологию. Как вариант предлагается однажды, при первом употреблении, ввести удобный термин и затем его использовать в тексте без пояснений в каждом случае.

Таким образом, соотнесение текста проекта закона, подготовленного ко второму чтению, с целями пересмотра Закона, первоначально сформулированными в пояснительной записке, показывает значительный выход предлагаемых изменений правового регулирования за пределы последних. Примечательно, что не всегда действенным оказывается в такой ситуации прямое противопоставление планируемых изменений нормам действующего законодательства, поскольку законопроектом одновременно вносятся предложения об изменении законодательных актов, выступающих сейчас своего рода гарантами реализации режима особой охраны данных территорий. Иными словами, для законопроекта не составляет проблемы вопрос соответствия действующему законодательству – его изменение также предусмотрено.

В этих условиях представляется уместным применение в анализе законопроекта непосредственно конституционных положений. Согласно ст. 41 Конституции Российской

Федерации в нашей стране поощряется деятельность, способствующая экологическому благополучию. Учитывая, что сам характер реализации Конституции «особый, преимущественно путем правотворческой деятельности»<sup>8</sup>, конституционная норма создает здесь главным образом вектор последующего правового регулирования общественных

отношений. Деятельность в области организации и функционирования ООПТ, несомненно, направлена на поддержание экологического благополучия, и в качестве таковой она подлежит поощрению, а не сокращению или ограничению. В этом аспекте исследования обозначенные положения законопроекта предстают не отвечающими

поставленным конституционным ориентирам для развития законодательства об охране окружающей среды и в этой части требующими существенного пересмотра по существу на предмет правомерности, обоснованности, целесообразности и эффективности внесения тех или иных изменений и дополнений в законодательство об ООПТ. **■**

<sup>1</sup> Критические оценки новых законодательных актов и их проектов в системе законодательства об охране окружающей среды и природоресурсном законодательстве см.: Боголюбов С. А. Новый Федеральный закон «Об охране окружающей среды» // Журнал российского права. 2002. № 6. С. 56-63; Бринчук М. М., Дубовик О. Л. Федеральный закон «Об охране окружающей среды»: теория и практика // Государство и право. 2003. № 3. С. 30-41; Красов О. И. Право собственности на леса // Экологическое право. 2006. № 2. № 3. С. 7-15 и др.

<sup>2</sup> Здесь и далее тексты нормативных правовых актов использованы при информационной поддержке компании «Консультант Плюс».

<sup>3</sup> См.: СПС «Консультант Плюс: Законопроекты».

<sup>4</sup> Вот любопытный комментарий практики применения Закона г. Москвы «Об особо охраняемых природных зонах»: «...В ряде случаев, когда московскому девелоперу нужно застроить участок, входящий в состав зоны, правительство Москвы специальным постановлением корректирует границы природной территории – изымает участок для застройки и добавляет в качестве компенсации другой. Например, для компании «Интеко» была таким образом скорректирована территория природного заказника «Доли-

на реки Сетунь» // Абакумова М. Какие поселки могут повторить судьбу «Речника». Закон «Об особо охраняемых природных зонах», жертвой которого стал «Речник», применим по крайней мере еще к трем объектам в черте Москвы // Forbes Russia. 2010. 21 янв./www.forbesrussia.ru.

<sup>5</sup> Так, определение Верховного Суда Российской Федерации от 12 ноября 2002 г. № 74-Г02-33 фактически базируется на спорном выводе субъективного характера о том, что «в ч. 2 ст. 2 Федеральный законодатель предоставил право устанавливать иные категории особо охраняемых территорий, которые по своему статусу не сопоставимы с теми, которые установлены в ч. 1 Закона».

<sup>6</sup> См.: Миронов С. Защитим природу – будем жить // Российская газета. 2004. 19 июня.

<sup>7</sup> См., например: Боголюбов С. А., Хлуденева Н. И. Комментарий к Федеральному закону от 10 января 2002 г. № 7-ФЗ «Об охране окружающей среды». М., 2009.

<sup>8</sup> Хабриева Т. Я. Правовая охрана Конституции. Казань, 1995. С. 11.



# Классификация имущественных комплексов

А. М. Лаптева, аспирантка кафедры коммерческого права юридического факультета Санкт-Петербургского государственного университета

## Аннотация

Данная статья посвящена исследованию таких вопросов, как соотношение имущественного комплекса со смежными понятиями и классификации имущественных комплексов.

## Ключевые слова

Имущественный комплекс, сложная вещь; коммерческий имущественный комплекс; потребительский имущественный комплекс.

Для правильного уяснения юридической природы имущественных комплексов, места в системе объектов гражданских прав, а также выявления особенностей их правового режима, как известно, служит классификация. Классификация имущественных комплексов, как и всякая иная классификация не является самоцелью. Она представляет собой определенный этап в познании многообразия явлений, значимых для права, и помогает упорядочить знание о правовой действительности.

Классификация любого понятия предполагает его разделение. Это разделение может быть произведено двумя способами. Первый – дихотомия, или иначе «деление надвое». С ее помощью, используя последовательно определенное основание (критерий), делят понятие на две группы, из которых одна характеризуется наличием этого основания, другая отсутствием. Данное деление может многократно применяться к одному и тому же понятию при условии, что каждый раз используется другое основание. Второй способ – с помощью определенных оснований создается неограниченное число групп. В каждой группе указанные основания соответствующим образом индивидуализируются.<sup>1</sup>

Фактически для проведения любой классификации (независимо от способа) должен избираться определенный признак (основание, критерий). Но перед тем как классифицировать имущественные комплексы по тем или иным основаниям, разберемся с терминологией.

В современном законодательстве термин «комплекс» используют в различных вариациях: имущественный комплекс,<sup>2</sup> производственно-технологический (технологический, производственный комплекс),<sup>3</sup> комплекс с указанием сферы его использования,<sup>4</sup> а также комплекс определенных мер.<sup>5</sup>

Скорей всего такое многообразие связано с тем, что, с одной стороны, отсутствует его законодательное определение, а с другой, – что в общепринятом значении этот термин охватывает весьма широкую сферу. В частности, толковый словарь под «комплексом» понимает совокупность, сочетание чего-либо, а «сочетание» там же означает соединение, расположение чего-нибудь, образующее единство целого. А слово «совокупность» определяется через сочетание и соединение.<sup>6</sup> Таким образом, можно согласиться с высказыванием Д. А. Щеренко, что термин комплекс обозначает определенную группу элементов, объединенных логической связью. При этом каждый элемент

может существовать самостоятельно и иметь совершенно разную природу (относительно других) или быть явлениями, процессами одного порядка. Главное при их объединении – это содействие в выполнении функций комплекса.<sup>7</sup> Хотя при объединении элементов в комплекс, на наш взгляд, главное заключается не в содействии свойств и функций объединенных элементов выполнению функций комплекса, а в том, что все элементы начинают выполнять функции комплекса как некоего целого, самостоятельного феномена. Функционирование (выполнение своих функций) отдельных элементов не сопоставимо с функционированием комплекса, поскольку функции элементов не тождественны функциям комплекса. Элементы, попадающие под сферу действия комплекса, начинают выполнять не «свои» функции, а функции этого комплекса, поскольку назначение у него иное, чем у каждого из его элементов в отдельности.

Однако нас интересует понятие «имущественный комплекс», поскольку именно те явления, которые скрываются за ним, в конечном итоге и будут классифицироваться. А из этого следует, что необходимо ответить на вопрос: а можно ли «имущественный комплекс»<sup>8</sup> отделить (выделить) от всех иных комплексов?

Ранее отмечалось, что общее в законодательном использовании термина «комплекс» – то, что им обозначается определенная взаимосвязь (как правило, по целевому характеру) и то, что он включает в себя самостоятельные объекты, при этом объекты в него входящие могут иметь как одинаковую, так и различную юридическую природу. А из этого вытекает, что комплекс – это родовое понятие, а прилагательные имущественный, производственно-технологический (технологический, производственный) указывают на его видовые характеристики. Значит, нам нужно соотносить между собой видовые понятия комплексов. И здесь возникает несколько вариантов: **первый** – имущественный комплекс более широкое (родовое) понятие по отношению к другим разновидностям комплексов, так как наличие прилагательного «имущественный» означает, что составляющие комплекса относятся к имуществу и имущественным правам, а все иные виды комплексов (исходя из их состава) можно подвести под понятие имущественный. И **второй вариант**: «имущественный комплекс» – однопорядковое понятие наряду с производственными, технологическими и иными комплексами.

Рассмотрим первый вариант. Действительно, все феномены, стоящие за понятием, в которых фигурирует термин комплекс можно отнести к имуществу. Но имущество сегодня употребляется в законодательстве в узком и широком смысле: в первом – как совокупность вещей, а в последнем – в него также включаются права требования и долги, или гражданско-правовые обязанности.<sup>9</sup> Если посмотреть на используемые законодателем словосочетания, включающие в качестве своей составной части слово «комплекс», в которых

отсутствует прилагательное «имущественный», то составляющие таких комплексов будут попадать под понятие имущества в узком смысле (как совокупность вещей: движимых и недвижимых). Например, инфраструктура железнодорожного транспорта общего пользования – технологический

**Полагаем, что наличие  
в законодательстве  
термина «комплекс»  
с содержанием  
тождественным  
сложной вещи, это дань  
общепринятому значению  
комплекса**

комплекс, включающий в себя железнодорожные пути общего пользования и другие сооружения, железнодорожные станции, устройства электроснабжения, сети связи, системы сигнализации, централизации и блокировки, информационные комплексы и систему управления движением и иные обеспечивающие функционирование этого комплекса здания, строения, сооружения, устройства и оборудование.<sup>10</sup> Фактически термин «комплекс» в этом значении является синонимом сложной вещи, и некоторые специалисты, проводившие исследование в этой области, так же сравнивали ее с комплексами.<sup>11</sup>

Однако, если у нас существует понятие сложной вещи, в которое полностью укладывается определение комплекса с таким составом, значит, отсутствует необходимость введения дополнительного понятия комплекса. Полагаем, что наличие в законодательстве термина «комплекс» с содержанием тождественным сложной вещи, это дань общепринятому значению комплекса.

Теперь обратимся к использованию понятия «имущественный комплекс». Здесь, прежде всего, необходимо отметить следующие моменты: **во-первых**, когда субъект правотворчества называет какое-либо явление «имущественным комплексом», то его составляющие, как правило, попадают под понятие имущества в широком смысле, например, предприятие, инвестиционные фонды,<sup>12</sup> т.е. они имеют совершенно разную правовую природу. **Во-вторых**, в большинстве случаев этим термином именуется самостоятельный объект, например, в некоторых видах договоров прямо говорится о имущественном комплексе как предмете (лизинг, купля-продажа предприятия, аренда, концессия,<sup>13</sup> доверительное управление), а предметом договора, как известно, может выступать лишь соответствующий объект гражданских прав. И, в-третьих, на него довольно часто распространяются определенные ограничения, в частности, особый порядок использования. А из этого приходим к выводу, что понятие «имущественный комплекс» имеет свое собственное содержание и специфические черты, не сводимые к иным «видам» (словосочетание со словом) комплексов.

Конечно, требовательный читатель может упрекнуть в отсутствии необходимости расписывать на нескольких страницах, чем же именно имущественный комплекс отличается от всех иных комплексов.

Достаточно было пойти по пути формирования авторского определения имущественного комплекса, затем сказать, что классифицироваться будут только комплексы соответствующие ему и перейти прямо к их классификации.

Между тем, как справедливо отмечал О. А. Красавчиков, при проведении правильной классификации следует исходить из положения о том, что различные формы суждений и умозаключений необходимо выводить одно из другого, устанавливая между ними отношения соподчинения, последнее рассматривается автором как возможность развития более высоких форм из нижестоящих.<sup>14</sup> А на основе вышеприведенного анализа выстраивается определенная картина, показывающая соотношение имущественного комплекса со смежными конструкциями. Эта картина может быть представлена в виде следующей схемы:



Теперь перейдем непосредственно к классификации имущественных комплексов. Очевидно, что имущественные комплексы можно классифицировать по различным основаниям. Но, как верно заметил В. А. Белов, лишь те классификации смогут принести пользу юридической науке, которые будут построены по признаку, от наличия или отсутствия которого зависят те или другие юридические последствия, в данном случае гражданско-правовые.<sup>15</sup> Поэтому в этом исследовании остановимся только на тех классификациях, которые, на наш взгляд, имеют гражданско-правовое значение.

Начнем с группировки комплексов с помощью дихотомического способа, и первым критерием будет цель использования. В зависимости от цели использования можно выделить:

- «коммерческие»<sup>16</sup> комплексы, используемые для систематического

извлечения прибыли (предприятие, имущество унитарных предприятий и учреждений, концессионные комплексы, имущество, закрепленное в доверительном управлении);

- «потребительские» комплексы, используемые в непредпринимательской сфере, без указанной выше цели (общее имущество многоквартирного дома, наследственная масса, конкурсная масса, реорганизационная масса).

Между тем не все ученые согласны с необходимостью такого деления, например, В. А. Белов считает, что данная классификация не имеет юридического смысла, так как наличие и присутствие этого признака не связывается с какими-то гражданско-правовыми последствиями. Полагаем, что с этим утверждением трудно согласиться по следующим причинам.

**Первое.** Сами по себе гражданские правоотношения<sup>17</sup> неоднородны, поэтому их также возможно разделить на виды, каждый из которых будет иметь определенную специфику. И одним из таких видов являются предпринимательские отношения,<sup>18</sup> относительно которых гражданское законодательство предусматривает достаточное количество специальных правил (обычаи делового оборота, особенности с обязательствами, особые типы договоров и т. д.).

**Второе.** Объектом таких предпринимательских правоотношений могут быть, в том числе, и «коммерческие» имущественные комплексы, поскольку они используются в предпринимательской деятельности, которую, в свою очередь, может вести, или индивидуальный предприниматель или надлежащее юридическое лицо (имеющее право на ее осуществление),<sup>19</sup> а предпринимательские отношения, как было обозначено

ранее, выделяются исходя из субъектного состава.

А из этого вытекает, что выделение «коммерческих» и «потребительских» комплексов имеет юридическое значение, так как право связывает с наличием или отсутствием этого критерия (использование с целью систематического извлечения прибыли) гражданско-правовые последствия: от него зависит, объектом каких правоотношений он может являться и, соответственно, какие специальные правила могут на него распространяться. Однако сразу возникает вопрос: не подтверждает ли приведенное нами обстоятельство обратное – напрасность существования этой группы комплексов, так как это «разграничение» (коммерческие и потребительские) носит условный характер? Объясним, критерий выделения предпринимательских отношений субъективен, значит, один и тот же объект может в одних случаях быть объектом предпринимательских отношений, в других – непредпринимательских. Следовательно, особенностями будут обладать лишь соответствующие правоотношения, а на коммерческие комплексы эта специфика распространяется постольку, поскольку они вовлечены в них, т. е. являются их объектом.

Действительно на первый взгляд может показаться, что особенности есть только у предпринимательских правоотношений, а не у комплексов как таковых. Между тем обозначение имущественных комплексов как коммерческих – предполагает, что они должны использоваться для систематического извлечения прибыли (предпринимательской деятельности). Последнее означает, что их правообладатель должен иметь статус предпринимателя,<sup>20</sup> поскольку заниматься такой деятельностью можно только при наличии определенных условий, а это уже

отличие коммерческих комплексов от иных («потребительских»). А из этого можно выделить такие черты коммерческих комплексов, которые возникают не в связи с «участием» их в предпринимательских отношениях: определенная сфера использования (предпринимательская деятельность) и обязательное

**Конструкция  
имущественного комплекса  
нужна для обоснования  
общей юридической судьбы  
входящих в него элементов,  
а эта общая судьба  
возникает с момента  
акта распоряжения этим  
комплексом и прекращается  
после завершения  
распорядительного акта**

наличие статуса предпринимателя у их правообладателя. Но заканчиваются ли на этом их особенности? Думаем, что нет. Очевидно, что помимо перечисленного выше эти комплексы могут быть предметом торговых сделок<sup>21</sup> (ввиду того, что они используются в предпринимательской деятельности), но могут ли они быть предметом неторговых сделок (по аналогии с другими объектами), так как критерий деления сделок на торговые и неторговые, как и в случае с предпринимательскими отношениями, субъективен?

Полагаем, что такая ситуация невозможна, и основанием для этого суждения служат следующие

причины. Конструкция имущественного комплекса нужна для обоснования общей юридической судьбы входящих в него элементов, а эта общая судьба возникает с момента акта распоряжения этим комплексом и прекращается после завершения распорядительного акта, т. е. имущественный комплекс как объект существует довольно непродолжительный промежуток времени. Общая юридическая судьба используется для упрощения (ускорения) их оборота. И, как верно отметил В. А. Белов, это «ускорение и упрощение возможно только строго определенным способом, прямо предусмотренным законом. Поэтому имущественный комплекс может быть предметом только тех сделок, возможность совершения которых и именно с имущественным комплексом прямо упоминается в законодательстве». В самом деле, предприятие, концессионные комплексы, имущество унитарных предприятий и учреждений, имущество, закрепленное в доверительное управление – все они образуются для известных сделок (договоров), которые по своей природе являются торговыми.<sup>22</sup> Вне этих сделок они не могут существовать еще и потому, что всякий комплекс формируется по целевому назначению, что собственно и отражается в названии каждого комплекса (например, имущество, закрепленное в доверительном управлении, которое по определению не может быть предметом иного договора).

Что касается «потребительских» комплексов (общее имущество многоквартирного дома, наследственная масса, конкурсная масса, реорганизационная масса), то по указанным выше причинам (целевое формирование комплекса, прямое указание закона, предметом каких сделок они могут быть) они также не могут быть предметом торговых сделок.



На основе вышеизложенного можно заключить следующее. **Во-первых**, «коммерческие» имущественные комплексы фигурируют только в коммерческом обороте,<sup>23</sup> иные комплексы («потребительские») не могут быть предметом торговых сделок. **Во-вторых**, выделение «коммерческих» комплексов диктуется тем, что у них есть своя специфика, заключающаяся в использовании их только в предпринимательской деятельности, наличии у их правообладателя обязательного статуса предпринимателя; «распоряжение» ими может осуществляться в рамках торговых сделок. **В-третьих**, они обладают особенностями сами по себе (присутствие у них такого признака, как использование для систематического извлечения прибыли, предполагает определенные гражданско-правовые последствия), а не в связи с тем, что стали предметом торговых сделок и объектом предпринимательских правоотношений. Таким образом, коммерческие имущественные комплексы, с одной стороны, сами по себе имеют известную специфику (соответственно, на них распространяются специальные правила), с другой стороны, выступая в качестве объекта предпринимательских правоотношений, они тем самым предусматривают необходимость в особом регулировании.

В большинстве случаев, когда законодатель именуется конкретный имущественный комплекс в нормативных актах,<sup>24</sup> то он преследует цель распространить на него некие ограничения (например, особый порядок использования). В частности В. А. Лапач писал, что становление комплексов имущества как самостоятельных объектов гражданских прав первоначально обуславливалось прежде всего фискальными интересами: для осуществления налогообложения необходимы были

подробные сведения о доходности хозяйственной, иной деятельности различных лиц или стоимости их имущества.<sup>25</sup>

Поэтому в зависимости от вида ограничений, которые могут иметь место в отношении имущественных комплексов, их можно разбить на следующие группы:

**Таким образом, коммерческие имущественные комплексы, с одной стороны, сами по себе имеют известную специфику (соответственно на них распространяются специальные правила), с другой стороны, выступая в качестве объекта предпринимательских правоотношений, они тем самым предусматривают необходимость в особом регулировании**

- имущественные комплексы, связанные с публично-правовыми ограничениями (имущественные комплексы стратегических предприятий, имущественные комплексы ГУП, МУП);

- имущественные комплексы не связанные с таковыми (предприятия как имущественные комплексы).

Далее можно перейти к более детальному рассмотрению этих ограничений:

- имущественные комплексы, связанные с ограничениями в субъектном составе управомоченного лица (комплексы, которые могут принадлежать только определенной категории субъектов:

«предприниматели», публично-правовые образования);

- имущественные комплексы, связанные с ограничениями сферы их использования (комплексы страховых организаций, стратегических предприятий);

- имущественные комплексы, связанные с ограничениями по порядку их приобретения и отчуждения (приватизируемые имущественные комплексы, имущественные комплексы ГУП, МУП) и т. д.

Подводя итог вышеприведенным рассуждениям, хотелось остановиться на следующих моментах. **Во-первых**, тот или иной имущественный комплекс всегда характеризуется определенной совокупностью признаков (черт), поэтому он может одновременно фигурировать в различных классификациях в зависимости от избираемого для этого критерия. **Во-вторых**, каждое правовое явление можно разделить по разнообразным основаниям, и, соответственно, получить множество групп. Однако мы не ставили перед собой такой задачи (представить как можно большее количество классификаций). Нашей целью было, с одной стороны, показать соотношение имущественных комплексов со смежными конструкциями и их место среди них, в связи с этим обширная часть статьи посвящена этим вопросам. С другой стороны, мы сознательно остановились лишь на двух из возможных классификаций, преследуя следующие мотивы.

Первый мотив – это особенности «предпринимательских» отношений относительно гражданских и, как следствие, необходимость отделить «коммерческие» комплексы от иных, к тому же именно в отношении последних предусмотрено «особое» гражданско-правовое регулирование.<sup>26</sup> Если же посмотреть на «потребительские» комплексы, то их упоминание в законодательстве

обычно преследует некие публичные интересы.

Второй мотив касается разделения комплексов по видам ограничений и заключается в том, что выделение имущественных комплексов в самостоятельный объект помимо традиционных предпосылок (наличие фактических отношений по поводу некоего нового блага, их относительная распространенность или объективная тенденция развития этих отношений, и, как следствие, совершенствование правового

регулирования) преследует «государственные» (публичные, общественные) цели. Эти цели выражаются в возложении на управомоченное лицо в отношении комплекса каких-либо дополнительных (по сравнению с другими объектами гражданских прав) обременений (ограничений), связанных с отчуждением, приобретением, порядком использования, требованиям к самому управомоченному лицу. Такой подход можно найти и в иных исследованиях,

в частности В. А. Белов отмечает, что по общему правилу комплексы не могут быть признаны объектами, полностью свободными в обороте. И что имущественный комплекс – это объект созданный правом для ускорения и упрощения динамики правоотношений строго определенным, прямо предусмотренным законом способом.<sup>27</sup> Поэтому мы более детально и остановились на ней, чтоб продемонстрировать данную особенность имущественных комплексов. **Е**

<sup>1</sup> Брагинский М. И. Договорное право: общие положения / М. И. Брагинский, В. В. Витрянский. – М.: Статут. – Т. 1, 2003. С. 383

<sup>2</sup> Гражданский кодекс РФ: Федеральный закон от 21 октября 1994 № 51 ФЗ // Собрание Законодательства Российской Федерации. 1994. № 32. Ст. 3301; О лизинге (финансовой аренде): Федеральный закон от 29 октября 1998 г. № 164 ФЗ // Собрание Законодательства Российской Федерации. – 1998. № 44. – Ст. 5394; О несостоятельности: Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127 ФЗ // Собрание Законодательства Российской Федерации. 2002. № 43. Ст. 4190.

<sup>3</sup> Кодекс внутреннего водного транспорта РФ: Федеральный закон от 7 марта 2001 № 24 ФЗ // Собрание Законодательства Российской Федерации. 2001. № 11. Ст. 1001; О почтовой связи: Федеральный закон от 17 июля 1999 № 176 ФЗ // Собрание Законодательства Российской Федерации. 1999. № 29. Ст. 3697; Устав железнодорожного транспорта РФ: Федеральный закон от 10 января 2001 № 51 ФЗ // Собрание Законодательства Российской Федерации. 2001. № 2. Ст. 107.

<sup>4</sup> Воздушный кодекс: Федеральный закон от 19 марта 1997 г. № 60 ФЗ // Собрание Законодательства Российской Федерации. 1997. № 12. Ст. 1383; Трудовой кодекс: Федеральный закон от 30 декабря 2001 г. № 197 ФЗ // Собрание Законодательства Российской Федерации. – 2001. – № 1 (часть 1). Ст. 3; Об основах регулирования тарифов организаций коммунального комплекса: Федеральный закон от 30 декабря 2004 г. № 210 ФЗ // Собрание Законодательства Российской Федерации. 2004. № 1 (часть 1). Ст. 36.

<sup>5</sup> О радиационной безопасности населения: Федеральный закон от 9 января 1996 г. № 3 ФЗ // Собрание Законодательства Российской Федерации. 1996. № 3. Ст. 141; Об экспортном контроле: Федеральный закон от 18 июля 1999 г. № 183 ФЗ // Собрание Законодательства Российской Федерации. 1999. № 30. Ст. 3774; Об основах туристической деятельности в РФ: Федеральный закон от 24 ноября 1996 г. № 132 ФЗ // Собрание Законодательства Российской Федерации. 1996. № 49. Ст. 5491. Сразу оговоримся, что в работе не будет исследоваться комплекс в этом значении, поскольку под таковым понимаются некие средства для осуществления чего-либо, мероприятия. А для нас важно понятие комплекса в контексте теории объекта гражданского права.

<sup>6</sup> Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – М.: «АзЪ», 1995. С. 170, 282.

<sup>7</sup> Щеренко Д. А. Определение понятия «имущественный комплекс» / Д. А. Щеренко // Российская юстиция. 2008. № 4. С. 19.

<sup>8</sup> Отметим, что в данном исследовании словосочетание «имущественный комплекс» не тождественно иным видам комплексов.

<sup>9</sup> Щенникова Л. В. Вещные права в гражданском праве России / Л. В. Щенникова. – М.: Издательство БЕК, 1996. С. 4.

<sup>10</sup> См.: ст. 2. Устав железнодорожного транспорта РФ: Федеральный закон от 10 января 2001 г. № 51 ФЗ // Собрание Законодательства Российской Федерации. 2001. № 2. Ст. 107; ст. 3. О электроэнергетике: Федеральный закон от 26 марта 2003 г. № 35 ФЗ // Собрание Законодательства Российской Федерации. 2003. № 13. Ст. 1117; ст. 2. О почтовой связи: Федеральный закон от 17 июля 1999 г. № 176 ФЗ // Собрание Законодательства Российской Федерации. 1999. № 29. – Ст. 3697.

<sup>11</sup> См.: Аверченко Н. Н. Правовой режим сложной вещи: Автореф. дис. ... к. ю. н. СПб, 2005. С. 12, 20.

<sup>12</sup> Ст. 132. Гражданский кодекс РФ: Федеральный закон от 21 октября 1994 г. № 51 ФЗ // Собрание Законодательства Российской Федерации. 1994. № 32. Ст. 3301; Ст. 1. Об инвестиционных фондах: Федеральный закон от 29 ноября 2001 г. № 156 ФЗ // Собрание Законодательства Российской Федерации. 2001. № 49. – Ст. 4562.

<sup>13</sup> Хотя в гражданском кодексе в отношении предмета договора коммерческой концессии термин «имущественный комплекс» напрямую не используется,

тем не менее, полагаем, что он под ним подразумевается. Поскольку содержание понятия комплекс исключительных прав (предмет рассматриваемого нами договора) укладывается в определение имущественного комплекса. Составляющие первого имеют так же имущественный характер, различную юридическую судьбу (режим), объединены единым целевым назначением. Смысл существования такого вида комплекса – это как верно отметил В. А. Белов, «экономика гражданско-правового регулирования отношений по договорному представлению и использованию исключительных прав». См: Белов В. А. Имущественные комплексы / В. А. Белов. – М.: АО «Центр ЮриИнфорР», 2004. С. 78.

<sup>14</sup> Красавчиков О. А. Категории науки гражданского права: избранные труды / О. А. Красавчиков. – М.: Статут, 2005. – Т. 2. С. 134.

<sup>15</sup> Белов В. А. Имущественные комплексы / В. А. Белов. – М.: АО «Центр ЮриИнфорР», 2004. С. 144.

<sup>16</sup> Коммерческий и предпринимательский в этом исследовании будем считать синонимами.

<sup>17</sup> Говоря о гражданско-правовых последствиях, подразумеваем также и гражданские правоотношения, так как гражданско-правовые последствия – это субъективные права и юридические обязанности и, соответственно, в более широком смысле это гражданские правоотношения. См: Белов В. А. Имущественные комплексы / В. А. Белов. – М.: АО «Центр ЮриИнфорР», 2004. С. 144.

<sup>18</sup> Отметим, что в работе не будем подробно останавливаться на проблеме предпринимательских отношений, а ограничимся лишь указанием, что это имущественные и не имущественные отношения, складывающиеся между лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность, или с их участием, основанные на равенстве, автономии воли и имущественной самостоятельности участников. Выделяются они в рамках гражданско-правовых отношений исходя из субъективного признака – участия в гражданских отношениях «предпринимателя». Мотивы, побудившие обойти эту тему, заключаются, с одной стороны, в сложности сделать это в пределах одной статьи, с другой стороны – по этой теме имеется довольно обширная юридическая литература. См: Коммерческое (предпринимательское право) право / под ред. В. Ф. Попондопуло. – М.: Проспект, 2009. Т. 1. 592 с; Предпринимательское право / под ред. Е. П. Губина, П. Г. Лахно. – М.: Юрист, 2004. 416 с; Предпринимательское (хозяйственное) право / ответ ред. О. М. Олейник. – М.: Юрист, 1999. Т. 1. – 727 с; Актуальные проблемы науки и практики коммерческого права / под общ. ред. В. Ф. Попондопуло, О. Ю. Скворцов. – М.: Волтерс Клувер, 2005. – 400 с; Проблемы предпринимательского (хозяйственного) права в современной России / отв. ред. В. В. Лаптев. – М.: Труды Института государства и права РАН, 2007. 234 с. Здесь могут возразить: лицо имеет возможность осуществлять предпринимательскую деятельность и без государственной регистрации, так как она понятие экономическое и существует независимо от факта государственной регистрации ее субъектов. Однако при отсутствии надлежащей легитимной такая деятельность становится незаконной и соответственно будет квалифицироваться с позиции иных правовых норм (административных, уголовных).

<sup>20</sup> Понятие предпринимателя можно рассматривать в узком и широком смысле. В узком смысле предприниматель – это только физическое лицо-гражданин, занимающийся предпринимательской деятельностью и зарегистрированный в качестве индивидуального предпринимателя. В широком смысле это понятие охватывает и физическое лицо, и организации, которые систематически занимаются предпринимательской деятельностью. См: Коммерческое (предпринимательское право) право / под ред. В. Ф. Попондопуло. – М.: Проспект, 2009. – Т. 1. С. 104. (Автор главы О. А. Макарова). Мы под «предпринимателем» будем иметь в виду последнее широкое значение.

<sup>21</sup> Моментом, квалифицирующим сделку как торговую, является профессиональная квалификация лица, их совершающего, как предпринимателя. Торговый характер сделки вытекает из того, что она заключается лицом в качестве предпринимателя, т.е. в коммерческих целях: приобретение товара для дальнейшей перепродажи или использования его в целях получения прибыли. Одна и та же сделка может быть торговой и неторговой, это подчеркивает субъективный характер критерия торговой сделки. Коммерческий характер сделок предполагает также их возмездность. Таким образом, торговая сделка – это возмездная гражданско-правовая сделка, совершаемая предпринимателем в коммерческих целях и влекущая за собой возникновение, изменение, прекращении гражданских прав и обязанностей в сфере предпринимательства. Подробнее см: Попондопуло В.Ф. Правовой режим предпринимательства/В.Ф. Попондопуло. – СПб: Издательство Санкт-Петербургского университета, 1994. С. 152. Отметим, что при определении понятия торговой сделки может использоваться и объективный критерий, основывающийся на том, что торговой является такая сделка, которой закон придает торговый характер независимо от того, кем она совершается (например, Торговый кодекс Франции 1999 г. содержит перечень сделок, которые являются торговыми). См: Коммерческое (предпринимательское право) право/под ред. В.Ф. Попондопуло. – М.: Проспект, 2009. Т. 1. С. 286. (Автор главы О.А. Макарова).

<sup>22</sup> Белов В.А. Имущественные комплексы/В.А. Белов. – М.: АО «Центр ЮрИнфорР», 2004. С. 55.

<sup>23</sup> Под коммерческим (торговым) оборотом понимают совокупность сделок, направленных на получение прибыли. В юридической литературе коммерческий (торговый) оборот, как правило, используют наряду с понятием гражданского оборота, который традиционно считается наиболее широким и представляет собой совокупность всех сделок, совершаемых членами этого общества (включая в свое содержание и безвозмездные действия (дарение, завещание). См: Попондопуло В.Ф. Правовой режим предпринимательства/В.Ф. Попондопуло. – СПб: Издательство Санкт-Петербургского университета, 1994. С. 125. Однако не все ученые соглашались с такой трактовкой гражданского оборота как совокупности сделок, например, В.А. Белов полагает, что понятие гражданский оборот может

употребляться в двух смыслах – узком и широком. В узком смысле слова – это совокупность случаев смены носителей субъективных гражданских прав; прибавив к этой совокупности еще и подсистему, состоящую из случаев частных ограничений и обременений субъективных прав, мы получим понятие гражданского оборота в широком смысле. Подробнее см: Белов В.А. Объект субъективного гражданского права, объект гражданского правоотношения и объект гражданского оборота: содержание и соотношение понятий/В.А. Белов // Объекты гражданского оборота/под ред. М.А. Рожкова. – М.: Статут, 2007. С. 76. Полагаем, что гражданский оборот допустимо определять и как совокупность сделок, и как совокупность случаев смены носителей гражданских прав, поскольку содержание любого понятия, с одной стороны, зависит от целей, для которых оно используется в конкретном тексте, с другой стороны, от содержания понятий, через которые раскрывается суть первого.

<sup>24</sup> Как правило, такие комплексы «помещаются» в специальные нормативные акты, которые предусматривают для них особые условия их оборота. Например, см: Об инвестиционных фондах: Федеральный закон от 29 ноября 2001 г. №156 ФЗ // Собрание Законодательства Российской Федерации. – 2001. – №49. – Ст. 4562; О реструктуризации атомного энергопромышленного комплекса РФ: Указ Президента РФ от 27 апреля 2007 г. № 536 // Собрание Законодательства Российской Федерации. – 2007. – № 18. – Ст. 2185; О программе структурной реформы на железнодорожном транспорте: Постановление Правительства РФ от 18 мая 2001 г. №384 // Собрание Законодательства Российской Федерации. – 2001. – № 23. – Ст. 2366.

<sup>25</sup> Лапач В.А. Система объектов гражданских прав/В.А. Лапач. – СПб: Юридический центр Пресс, 2002. С. 357.

<sup>26</sup> В частности это проявляется в том, что называются договоры, в которых они могут быть предметом (лизинг, аренда, концессия, доверительное управление), указываются особенности этих договоров: права и обязанности сторон (аренда предприятия), способ их передачи (купля-продажа предприятия).

<sup>27</sup> Белов В.А. Имущественные комплексы/В.А. Белов. – М.: АО «Центр ЮрИнфорР», 2004. С. 55.

# Гражданско-правовое регулирование электронных сделок

И. Р. Салиев, аспирант кафедры горного права ТюмГНГУ

## Аннотация

Автор обосновывает необходимость разработки и принятия специального закона «Об электронных сделках», внесения дополнений в ГК РФ и других изменений в действующее законодательство с целью обеспечения правовой определенности электронной торговли. В специальном законе предлагается дать определение электронного документа и признать его юридическую силу; определить стороны электронной сделки; урегулировать порядок обмена электронными документами при совершении сделки; определить момент и место отправления (получения) электронного документа, условия хранения электронного документа.

## Ключевые слова

Электронная сделка; электронная торговля; заключение договора; электронный документ; юридическая сила; обмен электронными документами.

Основным содержанием электронной торговли является совершение сделок в информационных системах и сетях, то есть заключение договоров, обеспечивающих в современном рыночном механизме перемещение имущественных ценностей между различными участниками экономического оборота. Н. Соловяненко приводит примеры типичных сделок, совершаемых в практике электронной торговли<sup>1</sup>:

1) заключение периодических однотипных сделок (заказов) посредством электронной почты или в режиме «on-line» между юридическими лицами, которые заключили на бумаге генеральное торговое соглашение, регламентирующее условия данных сделок;

2) заключение торговой сделки путем взаимного обмена соответствующими документами по электронной почте;

3) приобретение физическим или юридическим лицом в магазине розничной торговли товаров по каталогу, посланному по электронной почте, или по заказу, осуществленному посредством электронной почты;

4) приобретение физическим или юридическим лицом товаров

и услуг в режиме «on-line» через Интернет-магазин и др.

В соответствии со ст. 160 ГК РФ сделка в письменной форме должна быть совершена путем составления документа, выражающего ее содержание и подписанного лицом или лицами, совершающими сделку, или должным образом уполномоченными ими лицами. При этом составление единого документа, подписанного сторонами, не является обязательным условием, договор может быть заключен путем обмена документами посредством электронной связи (ст. 434 ГК РФ). Заключение договоров купли-продажи или оказания услуг путем обмена документами посредством электронной связи и является характерной особенностью электронной торговли. Не могут быть совершены в электронной форме сделки, требующие нотариального удостоверения или государственной регистрации в соответствии со статьями 163 и 164 ГК РФ.

Таким образом, две статьи Гражданского кодекса РФ (160 и 434) и являются правовой основой осуществления электронных сделок в сетях общего пользования. Назрела необходимость разработки

и принятия специального закона «Об электронных сделках», в котором была бы признана юридическая сила электронного документа, названы стороны обмена электронными документами, установлен порядок обмена электронными документами при осуществлении сделки, хранения электронных документов.

В первую очередь, рассмотрим один из ключевых правовых вопросов: юридическая сила электронного документа.

А. Б. Венгеров отмечал, что при переходе к анализу документов возникают весьма важные теоретические и методологические проблемы, такие как определение понятия документ и установление его признаков; использование документации, обрабатываемой средствами электронно-вычислительной техники (ЭВТ); юридическое значение новых типов документов, то есть определение условий, обеспечивающих юридическую силу документов<sup>2</sup>.

Правовое значение любых типов документов (традиционных и нетрадиционных) выражается в их способности вызывать юридические последствия, то есть определенным образом влиять на возникновение, изменение или прекращение соответствующих правоотношений.



Еще в конце 70-х гг. прошлого столетия А. Б. Венгеровым были названы правовые проблемы, связанные с использованием документации, обрабатываемой средствами ЭВТ, и в настоящее время требующие соответствующего правового решения: установление и законодательное закрепление новых типов документов; установление и законодательное закрепление технологических и организационных требований, соблюдение которых позволит считать документы, обрабатываемые средствами ЭВТ, имеющими юридическую силу; порядок удостоверения документации, обрабатываемой средствами ЭВТ, проставление реквизитов, идентифицирующих эти документы, иначе – подтверждение их юридической силы; установление способов внесения изменений, исправлений в документы, обрабатываемые средствами ЭВТ; установление юридического статуса всех участников информационных отношений, возникающих по поводу использования документации, обрабатываемой вычислительной техникой; установление юридической ответственности за нарушение правил обращения с документацией, обрабатываемой средствами ЭВТ.

В российском законодательстве документом (документированной информацией) признается зафиксированная на материальном носителе информация с реквизитами, позволяющими ее идентифицировать (ФЗ «Об информации, информатизации и защите информации»), а электронным документом – документ, в котором информация представлена в электронно-цифровой форме (ФЗ «Об электронно-цифровой подписи»).

Информация обладает таким свойством, как самостоятельность по отношению к своему носителю. В Национальном стандарте «Электронный обмен информацией»

отмечено, что обычный документ (аналоговый документ) и электронный документ отличаются формой их существования и представления, при этом один и тот же документ независимо от формы отражает одни и те же социальные отношения и выполняет одни и те же социальные функции<sup>3</sup>. Аналоговый документ включает в себя все традиционные формы представления документов на аналоговых носителях: бумаге, фото- и киноплёнке и т. п. Понятие «электронный документ» относится к обработке данных с использованием информационных технологий. В силу законов электронной среды электронный документ может существовать в этой среде как множество эквивалентных реализаций, каждая из которых может быть преобразована в другую на основе формальных правил, и все они отображают одну и ту же информацию. Любая работа с электронным документом является преобразованием одной реализации в другую, при этом могут одновременно существовать несколько реализаций. Например, при воспроизведении на экране монитора электронного документа, хранящегося в файле на диске, одновременно существует как минимум две реализации: файл на диске и изображение на экране. Кроме того, в зависимости от архитектуры технического и программного обеспечения могут существовать: файл в оперативной памяти компьютера, файл в памяти видеоприбора, файл в памяти дискового накопителя, потоки данных в каналах, связывающих разные устройства и т. д. Все эти реализации являются эквивалентными, т. к. представляют один и тот же документ.

В Глоссарии терминов Международной торговой палаты (МТП)<sup>4</sup> дано следующее определение. «Цифровое сообщение» – информация, обрабатываемая практически всеми

компьютерными информационными системами, имеет существенные различия в напряжении, переменных магнитных полях, являющихся на пластике и иных подходах к представлению цифровых битов физическим образом и в виде электрической энергии. Представление битов таким образом делает их невоспринимаемыми и нечитаемыми людьми, если только информационная система не представляет их в виде символов, таких как буквы, цифры, знаки пунктуации и форматирования.

В Законе Республики Беларусь от 10 января 2000 г. «Об электронном документе» и в Законе Республики Таджикистан от 10 мая 2002 г. «Об электронном документе»<sup>5</sup> выделены два вида реализации электронного документа – в форме внутреннего представления электронного документа (запись информации, составляющей электронный документ на машинном носителе) и в форме внешнего представления (воспроизведение на экране дисплея, на бумажном либо ином отделимом от машинного носителя материальном объекте в доступном для визуального обозрения виде (без дополнительных технических приспособлений) и форме, понятной для восприятия человеком).

Для того чтобы документ был легитимен (имел юридическую силу), должны быть выполнены определенные социальные, экономические, технические условия, представленные в виде требований к документу (правила документирования). В настоящее время основные требования к документу, которые необходимы для исполнения им его социальной роли, выражены в Национальном стандарте РФ «Электронный обмен информацией», это: фиксированность документа; доступность документа; целостность документа; легитимность документа.

Фиксированность документа означает, что передаваемое им сообщение фиксирует некоторый факт, событие, отношение, и смысл этого сообщения не зависит от материальной реализации. Для электронного документа фиксированность означает, например, что содержание договора не должно зависеть от реализации – в виде файла на диске, изображения на мониторе или потока сигналов в сети. Доступность документа – это свойство документа, состоящее в том, что форма представления документа обеспечивает физическую возможность измерения заданных параметров этого представления документа (содержания, атрибутов, технологии), заданными средствами в заданных точках за конечное время. Для электронного документа доступность обеспечивается на основе использования установленных форматов, которые определяют структуру конкретных реализаций. Целостность документа – свойство документа, состоящее в том, что при любой демонстрации документа заданные значения параметров демонстрируемого представления документа соответствуют специфицированным требованиям. Для электронного документа целостность обеспечивается на основе применения установленных методов обработки реализаций, то есть на основе технологии, сохраняющей заданные параметры неизменными. Легитимность документа – свойство документа, состоящее в том, что демонстрируемое представление документа содержит параметры, объективно подтверждающие правомерность использованных на протяжении жизненного цикла документа технологий.

Требования к документу, составляемому при совершении сделки, выражены в статье 160 ГК РФ: 1) документ должен выражать содержание сделки; 2) документ должен

быть подписан лицом или лицами, совершающими сделку, или должным образом уполномоченными ими лицами.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что электронные документы, которыми обмениваются стороны при совершении электронной сделки, должны состоять из двух частей: содержательной, которая включает в себя информацию о содержании документа и реквизитной, содержащей идентифицирующие атрибуты (наименование, время и место создания, данные об авторе и т. д.) и атрибуты защиты (электронную подпись).

Следует отметить, что правовое значение в социальной среде имеют понятия, связанные с материальной реализацией документа, такие как подлинники, копии, дубликаты документов. В соответствии с ГОСТ Р 51141–98<sup>8</sup> подлинником документа является первый или единичный экземпляр документа; копией документа – документ, полностью воспроизводящий информацию подлинного документа и все его внешние признаки или часть их, не имеющих юридической силы; дубликатом документа – повторный экземпляр подлинника документа, имеющий юридическую силу. В случае аналогового (бумажного) документа создание копии совпадает с технологической процедурой копирования. В случае электронного документа, в силу специфики обработки данных в электронной среде, как указывалось выше, документ существует в виде множества эквивалентных реализаций, а любая работа с документом, в том числе просмотр на экране дисплея, заключается в непрерывном создании этих реализаций, то есть в «копировании» документа. При этом технологическая операция копирования не приводит к созданию документа нового типа («копии»), а лишь к созданию новой

реализации, эквивалентной любой другой реализации электронного документа.

Таким образом, в специальном законе «Об электронных сделках» следует дать следующее определение понятия «электронный документ»: «Электронный документ – форма представления в электронной среде документа, состоящего из двух частей: содержательной, которая включает в себя информацию о содержании документа и реквизитной, содержащей идентифицирующие атрибуты (наименование, время и место создания, данные об авторе и т. д.) и атрибуты защиты (электронную подпись)». Все экземпляры электронного документа (воспроизведенного на экране монитора, хранящегося в файле на диске, в оперативной памяти компьютера, в памяти видеоустройства, в памяти дискового накопителя и т. д.) следует признать оригиналами электронного документа, имеющими одинаковую юридическую силу. Копии электронного документа создаются путем воспроизведения на бумажном либо ином отделимом от машинного носителя материальном объекте.

В законе «Об электронных сделках» необходимо указать на то, что электронный документ приравнивается к документу на бумажном носителе и имеет одинаковую с ним юридическую силу. Если законодательство требует, чтобы документ был оформлен в письменной форме либо представлен в письменном виде или письменной форме, то электронный документ считается соответствующим этим требованиям. Признав юридическую силу электронных документов в специальном законе, государство создаст благоприятные условия для развития электронной торговли и, в итоге, приведет к преодолению цифрового разрыва и вхождению

России в глобальное информационное общество.

Порядок обмена электронными документами в настоящее время надлежащим образом урегулирован только в банковской сфере. Банком России, например, принято Положение о правилах обмена электронными документами между Банком России, кредитными организациями (филиалами) и другими клиентами Банка России при осуществлении расчетов через расчетную сеть Банка России<sup>7</sup>, в котором в качестве приложения приведен Типовой договор об обмене электронными документами при осуществлении расчетов через расчетную сеть Банка России. В договоре, в частности, предусмотрено, что между сторонами оговариваются условия создания автоматизированных рабочих мест обмена электронными документами, комплектования их необходимыми аппаратными, системными, сетевыми и телекоммуникационными средствами, программным обеспечением, средствами защиты информации (электронно-цифровая подпись, шифрование, защита от несанкционированного доступа); устанавливается регламент обмена электронными документами, перечень используемых при обмене электронных документов и их форматы, порядок осуществления контроля электронных документов; устанавливается обязанность ведения архивов входящих и исходящих электронных документов и т. д.

В целях совершенствования правового регулирования электронного обмена документами в специальном законе «Об электронных сделках» следует определить участников электронного обмена документами и обозначить их как «отправитель» и «адресат». Отправитель – сторона электронной сделки, направившая электронный документ адресату или сделавшая доступными

электронный документ для адресата, а адресат – сторона электронной сделки, которую отправитель определил для получения электронного документа.

В соответствии со статьей 433 ГК РФ договор признается заключенным в момент получения лицом, направившим оферту, ее акцепта. По-

**Порядок обмена электронными документами в настоящее время надлежащим образом урегулирован только в банковской сфере**

средством документа оферты одна сторона сделки делает предложение о вступлении в договорные отношения с использованием электронных средств и направляет другой стороне сделки или делает доступными для другой стороны сделки условия, на которых она готова это сделать. Предложение, содержащееся в документе оферты, должно быть достаточно определенным и должно выражать намерение лица, сделавшего предложение, считать себя заключившим договор с адресатом, которым будет принято предложение. Документ оферты должен содержать существенные условия договора. Оферта связывает направившее

ее лицо с момента получения ее адресатом. Документом акцепта другая сторона сделки подтверждает условия, предлагаемые в документе оферты, если они являются приемлемыми. Стороны могут вступить в переговоры о содержании условий договора до направления документа оферты в форме, приемлемой для обеих сторон. При этом ответ о согласии заключить договор на иных условиях, чем предложено в оферте, не будет являться акцептом. Такой ответ признается отказом от акцепта и в то же время новой офертой (в соответствии со ст. 443 ГК РФ).

Следует отметить особенности заключения договоров в сегменте В2С, где участниками электронной торговли являются потребители – юридические и физические лица, заказывающие, приобретающие или использующие электронным способом товары (услуги) для нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности. Размещенное на веб-сайте продавца (оптового, розничного, торговой сети) предложение заключить договор с любым, кто отзовется, признается публичной офертой только в случае, если это предложение содержит все существенные условия договора. Иные предложения, в том числе реклама, адресованные неопределенному кругу лиц, рассматриваются как приглашение делать оферты, если иное прямо не указано в предложении (ст. 437 ГК РФ). В случае заключения электронной сделки с потребителем применяется законодательство о защите прав потребителей. В соответствии с п. 2 статьи 26.1 ФЗ «О защите прав потребителей» потребителю до заключения договора при дистанционном способе продаж должна быть предоставлена информация об основных потребительских свойствах товара, об адресе (месте нахождения) продавца,



о месте изготовления товара, о полном фирменном наименовании (наименовании) продавца (изготовителя), о цене и об условиях приобретения товара, о его доставке, сроке службы, сроке годности и гарантийном сроке, о порядке оплаты товара, а также о сроке, в течение которого действует предложение о заключении договора.

Законодательство РФ прямо не указывает, с какого момента обязательство по передаче информации считается исполненным, между тем важное правовое значение при осуществлении электронной торговли имеет законодательное закрепление момента и места отправления (получения) электронного документа.

В соответствии с Принципами UNIDROIT<sup>8</sup> для международных коммерческих договоров извещение достигает адресата тогда, когда оно доставлено по месту ведения адресатом предпринимательской деятельности либо по его почтовому адресу. Конкретное сообщение, являющееся предметом рассмотрения, не обязательно должно физически попадать к адресату. Достаточно, чтобы оно было получено по факсу, телексу или через компьютер адресата. В ряде законов, регулирующих электронные сделки (Типовой закон ЮНСИТРАЛ «Об электронной коммерции» 1998 г., Закон Австралии «Об электронных сделках» 1999 г., Закон Гонконга «Об электронных сделках» 2000 г.) электронное сообщение считается отправленным с момента поступления в информационную систему, которая не находится под контролем автора сообщения. Момент получения электронного сообщения устанавливается следующим образом: 1) если адресат указал информационную систему в целях получения электронного сообщения – в момент, когда сообщение данных

поступает в указанную информационную систему или в момент, когда сообщение извлекается адресатом из системы (если сообщение направляется в систему адресата, которая не является указанной информационной системой адресата); 2) если адресат не указал информационную систему – в момент, когда сообщение данных поступает в какую-либо информационную систему адресата (Типовой закон ЮНСИТРАЛ «Об электронной коммерции» 1998 г.)<sup>9</sup>.

На наш взгляд, в специальном законе «Об электронных сделках» следует установить, что, если сторонами не оговорено иное, электронный документ считается отправленным в тот момент, когда он поступает в информационную систему, находящуюся вне контроля отправителя. Электронный документ считается полученным в тот момент, когда он поступает в информационную систему, находящуюся под контролем адресата. Если электронный документ был направлен не в ту информационную систему, которая была указана адресатом, то моментом получения электронного документа считается момент, когда электронный документ попадает во внимание адресата. Местом отправления (получения) электронного документа является место нахождения отправителя (адресата), независимо от места нахождения окончного оборудования отправителя (адресата).

В электронной среде доставка надежно удостоверенного сообщения, адресованного предполагаемому адресату, с использованием технологически надежной системы без очевидных ошибок должна быть достаточной с точки зрения средств извещения, если стороны не договорились об ином. Если стороны находятся в преддоговорном состоянии, то удостоверение сообщения или сертификация, подлежащие извещению,

являются частью усилий по заключению договора и удовлетворяют требованиям к форме договора.

Электронный документ должен храниться у отправителя и адресата. Хранением данных в соответствии с Национальным стандартом РФ «Электронный обмен информацией» считается процесс поддержания данных в неизменном состоянии после их сохранения (занесения данных в запоминающее устройство), обеспечивающий возможность их последующего считывания в произвольный момент времени. Электронные средства, используемые отправителем и адресатом, должны обеспечивать возможность ознакомления с содержанием электронного документа в любой момент времени, а также обеспечение целостности содержания электронного документа.

Следует отметить, что стороны должны установить подлежащие использованию средства коммуникации и, если требуется, выбрать информационных посредников – провайдеров связи. Провайдеры связи предоставляют услуги по передаче информации по коммуникационной сети или предоставляют доступ к коммуникационной сети. Действия провайдеров по передаче и предоставлению доступа предполагают автоматическое, промежуточное и транзитное хранение передаваемой сторонами информации, которое осуществляется исключительно с целью передачи по коммуникационной сети.

В целях развития электронной торговли, облегчения совершения сделок посредством электронного обмена документами Министерству информационных технологий и связи Российской Федерации необходимо утвердить Типовое соглашение о порядке обмена документами между участниками электронных сделок. Например, Европейское типовое



соглашение электронного обмена данными<sup>10</sup> устанавливает единообразные подходы к правовым вопросам электронного обмена данными, увеличивает степень правовой определенности между торговыми партнерами, а также исключает необходимость для каждого предприятия, в особенности для малых и средних компаний, разрабатывать свое собственное Соглашение обмена данными и, следовательно, исключить дублирование работы.

Кроме того, потребуется также разработать типовые соглашения, регулирующие порядок электронного документооборота между различными ведомствами, заказчиками и поставщиками, включая применение единых форматов электронных документов и схем обмена ими при совершении сделок в системе электронной торговли для осуществления закупок продукции для федеральных государственных нужд.

Юридические условия Соглашения о порядке обмена электронными документами неизбежно будут дополняться техническими условиями в соответствии с потребностями участников сделки: операционные требования к электронному обмену документами, требования

к оборудованию, средствам коммуникаций, форматам электронных документов, к средствам защиты информации и т. д. Поэтому существует необходимость разработки Национального стандарта «Порядок обмена электронными документами», а также разработки стандартов предприятий, деятельность которых связана с осуществлением электронной торговли, в целях улучшения операционной совместимости сетей, услуг и компьютерных программных приложений. Как отмечено в Оксфордской Хартии Глобального информационного общества, продвижение рыночных стандартов (например, технических стандартов операционного взаимодействия) будет способствовать максимизации социальных и экономических выгод информационного общества.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать следующие выводы. Электронная торговля несет новые возможности для повышения эффективности деловых операций и снижения издержек, связанных с торговыми операциями. Но для того, чтобы обеспечить правовую определенность электронной торговли, необходимо в законе «Об электронных сделках» дать определение электронного документа, признав

при этом его юридическую силу; определить стороны электронной сделки; урегулировать порядок обмена электронными документами при совершении сделки; определить момент и место отправления (получения) электронного документа, условия хранения электронного документа. Соответственно надо внести дополнения в ГК РФ. Кроме того, необходимо разработать Типовое соглашение о порядке обмена документами между участниками электронных сделок, Национальный стандарт «Порядок обмена электронными документами»; типовые соглашения, регулирующие порядок электронного документооборота между различными ведомствами, заказчиками и поставщиками, включая применение единых форматов электронных документов и схем обмена ими при совершении сделок в системе электронной торговли для осуществления закупок продукции для федеральных государственных нужд. В целях улучшения операционной совместимости сетей, услуг и компьютерных программных приложений рекомендуется предприятиям, деятельность которых связана с осуществлением электронной торговли, разрабатывать стандарты предприятий. ■

<sup>1</sup> Соловяненко Н. Правовое регулирование электронной торговли и электронной подписи (международный опыт и российская практика) // Н. Соловяненко // *Хозяйство и право*. 2003. № 1. С. 27–37.

<sup>2</sup> Венгеров А. Б. *Право и информация в условиях автоматизации управления (Теоретические вопросы)* // А. Б. Венгеров. – М.: Юрид. лит., 1978. С. 102–139.

<sup>3</sup> Приказ Ростехрегулирования от 29.12.2004 г. № 135-ст ГОСТ Р от 29.12.2004 г. № 52292–2004 «Информационная технология. Электронный обмен информацией. Термины и определения». – Приложение Б (справочное) // М.: ИПК Издательство стандартов, 2005.

<sup>4</sup> Общие обычаи для удостоверения цифровым способом международной коммерции 1997 г. Международная торговая палата (МТП) // Шамраев А. В. Указ. соч. С. 231–251.

<sup>5</sup> Закон Республики Беларусь от 10 января 2000 г. № 357–3 «Об электронном документе»; Закон Республики Таджикистан от 10 мая 2002 г. «Об электронном документе» // Шамраев А. В. – Указ. соч. С. 463–469; 502–508.

<sup>6</sup> Постановление Госстандарта России от 27.02.1998 г. № 28 ГОСТ Р 51141–98 Делопроизводство и архивное дело. Термины и определения // М.: ИПК Издательство стандартов, 1998.

<sup>7</sup> Положение о правилах обмена электронными документами между Банком России, кредитными организациями (филиалами) и другими клиентами Банка России при осуществлении расчетов через расчетную сеть Банка России (утв. ЦБ РФ 12.03.1998 г. № 20-П) (ред. от 11.04.2000 г.) // *Бизнес и банки*. 2000. № 23–24.

<sup>8</sup> Общие обычаи для удостоверения цифровым способом международной коммерции 1997 г. Международная торговая палата (МТП) // Шамраев А. В. *Правовое регулирование информационных технологий (анализ проблем и основные документы)*. Версия 1.0. / А. В. Шамраев. – М.: «Статут», «Интертех», «БДЦ-пресс», 2003. С. 237.

<sup>9</sup> Типовой закон ЮНСИТРАЛ «Об электронной коммерции» 1998 г. // Шамраев А. В. – Указ. соч. С. 148–153.

<sup>10</sup> Рекомендация Комиссии 94/820/ЕС от 19 октября 1994 г., касающаяся правовых аспектов электронного обмена данными // Шамраев А. В. *Правовое регулирование информационных технологий (анализ проблем и основные документы)*. Версия 1.0. / А. В. Шамраев. – М.: «Статут», «Интертех», «БДЦ-пресс», 2003. С. 346–351.

## Правовая природа денежного обязательства, выраженного в иностранной валюте (ст. 395 ГК РФ)

А. А. Кинзябаева, студентка УрГЮА

### Аннотация

В статье рассматриваются наиболее часто возникающие вопросы при применении гражданско-правовой меры ответственности по статье 395 Гражданского кодекса РФ к ситуациям, когда допущена просрочка исполнения денежного обязательства, выраженного в иностранной валюте.

### Ключевые слова

Гражданско-правовая мера ответственности, иностранная валюта, процентная ставка, денежное обязательство.



Анна КИНЗЯБАЕВА

За пользование чужими денежными средствами вследствие их неправомерного удержания, уклонения от их возврата, иной просрочки в их уплате либо неосновательного получения или сбережения за счет другого лица подлежат уплате проценты на сумму этих средств (п. 1 ст. 395 ГК). Предусмотренные названной статьей проценты за пользование чужими денежными средствами вызвали и в литературе, и в судебной практике многочисленные споры.

У процентов свой, особый правовой режим. Причем режим процентов

как формы гражданско-правовой ответственности предопределяется, главным образом, не способом исчисления размера процентов, а содержанием и природой денежного обязательства.

Одной из проблем, связанной с особым правовым режимом процентов, является проблема применения такой формы гражданско-правовой ответственности к ситуациям, когда допущена просрочка исполнения денежного обязательства, выраженного в иностранной валюте.

В таких ситуациях наиболее часто возникают следующие вопросы, по какой процентной ставке следует считать, в какой валюте определять проценты, когда они применяются по правилам ст. 395 ГК РФ.

На эти и другие вопросы ответы дает достаточно противоречивая судебная практика.

**1. Какую процентную ставку следует применять при исчислении процентов по ст. 395 ГК, если обязательство выражено в иностранной валюте.**

В соответствии с п. 1 ст. 395 ГК РФ размер процентов определяется существующей в месте жительства кредитора, а если кредитором является юридическое лицо, в месте его нахождения учетной ставкой банковского процента на день

исполнения денежного обязательства или его соответствующей части. При взыскании долга в судебном порядке суд может удовлетворить требование кредитора, исходя из учетной ставки банковского процента на день предъявления иска или на день вынесения решения. Эти правила применяются, если иной размер процентов не установлен законом или договором.

Пунктом 2 ст. 317 ГК РФ установлено: в денежном обязательстве может быть предусмотрено, что оно подлежит оплате в рублях в сумме, эквивалентной определенной сумме в иностранной валюте или в условных денежных единицах (ЭКЮ, «специальных правах заимствования» и др.). В этом случае подлежащая уплате в рублях сумма определяется по официальному курсу соответствующей валюты или условных денежных единиц на день платежа, если иной курс или иная дата его определения не установлены законом или соглашением сторон.

Таким образом, ст. ст. 317 и 395 ГК РФ не устанавливают запрета относительно применения мер ответственности в иностранной валюте.

По мнению Пленумов ВС РФ и ВАС РФ, изложенному в Постановлении от 08.10.1998 № 13/14 «О практике применения положений

Гражданского кодекса РФ о процентах за пользование чужими денежными средствами», при взыскании процентов применяется учетная ставка банковского процента на день фактического исполнения денежного обязательства (уплаты долга), если договором не установлен иной порядок определения процентной ставки.

Исходя из п. 8 Информационного письма Президиума ВАС РФ от 04.11.2002 г. № 70 «О применении арбитражными судами статей 140 и 317 Гражданского кодекса Российской Федерации» в тех случаях, когда на сумму денежного обязательства, выраженного в соответствии с п. 2 ст. 317 ГК РФ, начисляются проценты за пользование чужими денежными средствами (ст. 395 ГК РФ) или иные проценты в размере ставки банковского процента, такая ставка определяется в порядке, предусмотренном п. 52 Постановления Пленума ВС РФ № 6, Пленума ВАС РФ № 8 от 01.07.1996 г. «О некоторых вопросах, связанных с применением части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» (далее – Постановление № 6/8).

В п. 52 Постановления № 6/8 указано, что в случаях, когда в соответствии с законодательством о валютном регулировании и валютном контроле денежное обязательство выражено в иностранной валюте (ст. 317) и отсутствует официальная учетная ставка банковского процента по валютным кредитам на день исполнения денежного обязательства в месте нахождения кредитора, размер процентов определяется на основании публикаций в официальных источниках информации о средних ставках банковского процента по краткосрочным валютным кредитам, предоставляемым в месте нахождения кредитора.

В качестве одного из возможных официальных источников информации о средних ставках банковского

процента по краткосрочным валютным кредитам, предоставляемым в месте нахождения кредитора, судам, по мнению Президиума ВАС РФ, следует рассматривать «Вестник Банка России», в котором публикуются средние по России ставки по таким краткосрочным кредитам.

**Если отсутствуют и такие публикации, размер подлежащих взысканию процентов устанавливается на основании представляемой истцом в качестве доказательства справки одного из ведущих банков в месте нахождения кредитора, подтверждающей применяемую им ставку по краткосрочным валютным кредитам**

Если отсутствуют и такие публикации, размер подлежащих взысканию процентов устанавливается на основании представляемой истцом в качестве доказательства справки одного из ведущих банков в месте нахождения кредитора, подтверждающей применяемую им ставку по краткосрочным валютным кредитам.

Исходя из изложенных выводов Пленумов ВС РФ и ВАС РФ, в случае если просроченное обязательство выражено в иностранной валюте, а официальная учетная ставка банковского процента по валютным кредитам отсутствует, при расчете суммы процентов за пользование

чужими денежными средствами подлежат применению данные о средних ставках банковского процента по краткосрочным валютным кредитам, опубликованные в «Вестнике Банка России». Но при этом стоит оговориться, что судебная практика в этом вопросе противоречива, и некоторые суды допускают применение для расчета процентов и иные ставки, например, **ставку LIBOR**.

По данной проблеме существуют две полярные точки зрения.

Первая точка зрения: применение для расчета процентов иных ставок, в том числе **ставки LIBOR**, неправомерно. Так, ФАС Московского округа в Постановлении от 02.05.2007, 07.05.2007 № КГ-А40/2959-07 отклонил доводы о том, что в качестве учтенной ставки в условиях, когда исковые требования о взыскании процентов за пользование чужими денежными средствами выражены в долларах США, следует использовать применяемую во всем мире (включая Россию) в подобных случаях ставку LIBOR, систематически публикуемую Банком России, а также известными агентствами Прайм-ТАСС и Росбизнесконсалтинг. Суд указал на отсутствие доказательств того, что ставка LIBOR является официальной учетной ставкой банковского процента по валютным кредитам.

**Вторая, совершенно иная точка зрения**, изложена в Решении Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате РФ (МКАС при ТПП РФ) от 14.03.2005 № 112/2004.

Арбитраж рассмотрел иск о взыскании процентов за пользование чужими денежными средствами, при этом в представленном истцом расчете была использована ставка LIBOR на момент предъявления иска в размере 1,94%.

Арбитраж отметил, что согласно практике применения ст. 395 ГК РФ

российскими судами при осуществлении расчетов в иностранной валюте и отсутствии официальной ставки банковского процента по валютным кредитам на день исполнения денежного обязательства в месте нахождения кредитора размер процентов определяется на основании публикаций в официальных источниках информации о средних ставках банковского процента по краткосрочным валютным кредитам, предоставляемым в месте нахождения кредитора. На дату предъявления иска средняя ставка банковского процента по краткосрочным валютным кредитам при расчетах в долларах США составляла 9,1%.

Учитывая, что заявленная истцом ставка процентов не превышает размера процентов, которые могли быть предъявлены ко взысканию исходя из длительности просрочки исполнения обязательства (на дату предъявления иска) и размера процентной ставки, указанной выше, состав арбитража посчитал, что требование истца подлежит удовлетворению в заявленной сумме.

Делая вывод по представленным двум позициям, можно сказать, что более универсальной является позиция Пленумов ВС РФ и ВАС РФ, а также нижестоящих судов, так как их способ определения процентной ставки применим к денежному обязательству, выраженному в любой иностранной валюте. Ограничен данный способ может быть только тем случаем, когда на территории государства кредитора ставки банковского процента в валюте просроченного обязательства не установлено (например, в России нет ставки банковского процента в валюте Индии). В этом случае кредитор вправе при расчете процентов за пользование чужими денежными средствами использовать ставку процентов, применяемую в иностранном государстве должника

в установленном законом данного государства порядке. Данный вывод соответствует Принципам УНИДРУА, а также не противоречит и приведенным выше выводам Пленумов ВС РФ и ВАС РФ.

Статья 7.4.9 Принципов УНИДРУА устанавливает, что, если сторона не уплачивает денежную сум-

**Статья 7.4.9 Принципов УНИДРУА устанавливает, что, если сторона не уплачивает денежную сумму, когда наступает срок платежа, потерпевшая сторона имеет право на проценты годовых на эту сумму с момента наступления срока платежа до момента уплаты независимо от того, освобождается ли сторона от ответственности за неплатеж**

му, когда наступает срок платежа, потерпевшая сторона имеет право на проценты годовых на эту сумму с момента наступления срока платежа до момента уплаты независимо от того, освобождается ли сторона от ответственности за неплатеж. При этом размер процентов годовых должен составлять среднюю банковскую ставку по краткосрочному кредитованию первоклассных заемщиков, превалирующую в отношении валюты платежа в месте платежа, либо если такая ставка отсутствует в этом месте, то такую же ставку в государстве валюты платежа. При отсутствии такой ставки в любом из этих мест в качестве

ставки процентов годовых должна применяться соответствующая ставка, установленная законом государства валюты платежа.

Правомерность данных выводов может подтверждаться также Решением Международного коммерческого арбитражного суда по Торгово-промышленной палате РФ (МКАС при ТПП РФ) от 19.05.2004 № 100/2002.

Следует иметь в виду ещё одно обстоятельство, в случае если просроченное денежное обязательство выражено в иностранной валюте, неправомерно использовать для расчета процентов за пользование чужими денежными средствами ставку рефинансирования Центрального банка РФ, которая применяется только к рублевым денежным средствам, а следовательно, не может быть использована к расчету суммы процентов на задолженность ответчика, выраженную в иностранной валюте. Данный вывод подтверждается многими примерами из судебной практики, например, в Постановлении от 30.06.2006 г., 07.07.2006 г. № КГ-А40/5979-06 ФАС Московского округа, суд удовлетворил требования о взыскании процентов за пользование чужими денежными средствами и им было установлено, что указанное в договоре денежное обязательство выражено в иностранной валюте, и пришел к выводу о том, что проценты подлежат начислению в размере средней ставки банковского процента по краткосрочным валютным кредитам, а не в размере ставки рефинансирования, установленной Банком России. В Постановлении от 08.05.2003 г., 29.04.2003 г. № КГ-А40/2358-03 ФАС Московского округа прямо разъяснил, что применение к требованию по денежному обязательству, выраженному в иностранной валюте, ставки рефинансирования, установленной Банком России



по кредитам в рублях, неправомерно. Такого же мнения придерживается и ФАС Дальневосточного округа в Постановлениях от 05.02.2008 г. № Ф 03-А51 / 07-1 / 6027 и № Ф 03-А51 / 07-1 / 5785 от 25.12.2007 г.

## **2. В какой валюте считать проценты.**

При даче ответа на этот вопрос следует разграничить *две ситуации*:

– денежное обязательство подлежит оплате в рублях в сумме, эквивалентной определенной сумме в иностранной валюте. В данном случае должник обязан исполнить денежное обязательство, выраженное в иностранной валюте и подлежащее оплате в рублях, то есть рубль является валютой платежа (ст. 140, п. 2 ст. 317 ГК РФ), соответственно проценты подлежат начислению на просроченную сумму, выраженную в иностранной валюте, и уплате

в рублях по официальному курсу ЦБ РФ на день платежа, если иной курс или иная дата его определения не установлены законом или соглашением сторон (п. 2 ст. 317 ГК РФ). Данный вывод подтверждается материалами судебной практики, Постановлением ФАС Московского округа по делу № КГ-А40/2358-03 от 08.05.2003 г., Постановление ФАС Московского округа по делу № КГ-А40/5979-06.

– денежное обязательство подлежит исполнению в иностранной валюте. Данную ситуацию можно проиллюстрировать на одном примере из судебной практики. В постановлении ФАС Московского округа по делу № КГ-А40/1422-03 от 20.03.2003 г. отмечается, что был подан иск по взысканию долга, часть из которого составляли проценты по ст. 395 ГК РФ. При этом долг был полностью выражен в иностранной валюте (долларах США). Но первая

инстанция указала, что возможность применения законных мер ответственности в иностранной валюте ГК РФ не предусмотрена, поэтому проценты за просрочку исполнения денежного обязательства в соответствии со ст. 395 ГК РФ взыскиваются в рублях по ставке на дату обращения с иском. Однако ФАС признал выводы первой и апелляционной инстанций о невозможности применения законных мер ответственности в иностранной валюте не основанными на законе, поскольку подобного запрета не устанавливает ни ст. 317 Г РФ, ни нормы ГК РФ об ответственности за нарушение обязательств, в том числе ст. 395 ГК РФ. С учетом изложенного проценты за просрочку исполнения денежного обязательства подлежали взысканию в долларах США.

Таким образом, валюта процентов по ст. 395 ГК РФ полностью зависит от договоренности сторон. **Е**

<sup>1</sup> Предпринимательское право России: учеб./В.С. Белых, Г.Э. Берсункев, С.И. Виниченко [и др.]; отв. ред. В.С. Белых. – М.: Проспект, 2009. С. 635-636.

# ISO 1400 – система международных стандартов управления окружающей средой

А. В. Манина, студентка УрГЮА

## Аннотация

В статье описывается система международных стандартов управления окружающей средой на предприятии-ISO 1400. Кроме того, дается краткий анализ практики применения ISO 1400 в России.

## Ключевые слова

Система управления окружающей средой; ISO 1400; добровольность стандартов; экологическая политика; применение ISO 1400 в России.



**Алина МАНИНА**

В 1947 г. была образована Международная организация по стандартизации (International Organization for Standardization или ISO), в которой Россия (а прежде СССР) является равноправным членом и активно участвует в работе технических комитетов. Специалисты разных стран мира отработывают в них единые правила и требования – так рождаются международные стандарты, которые объединяются в серии по направлениям: принципы экологического менеджмента, инструменты экологического контроля и оценки, стандарты, ориентированные на продукцию.

Решение о разработке ISO 1400 явилось результатом Уругвайского

раунда переговоров по Всемирному торговому соглашению и встречи на высшем уровне по окружающей среде и развитию в Рио-де-Жанейро в 1992 году<sup>1</sup>. Стандарты ISO 1400 разрабатываются Техническим комитетом 207 (TC 207) Международной Организации Стандартизации (ISO). Моделью для стандартов послужили британские стандарты BS 7750, опубликованные в 1992 году, в осуществлении которых добровольно приняли участие около 500 компаний. Система стандартов ISO 14000 также использовала зарекомендовавшую себя модель международных стандартов по системам контроля качества продукции (ISO 9000), в соответствии с которыми в настоящий момент сертифицировано более 70000 предприятий и компаний по всему миру (первые стандарты из серии ISO 1400 были официально приняты и опубликованы в конце 1996 года).

Вообще, в мировой практике действуют и другие стандарты экологического менеджмента и экологического аудита. Например британский стандарт BS 7750 Института стандартов Великобритании, стандарт CSAZ 750-94 Канадской ассоциации стандартов. Однако стандарты Международной организации стандартов (ISO) не только появились на свет первыми, но и приняты самым большим числом компаний.

Стандарты, разрабатываемые ISO, служат средством обеспечения для правительств и бизнес-обществ научно достоверной информации об экологических эффектах, получаемых в результате экономической деятельности.

В экологической сфере в первую очередь подлежат стандартизации следующие процессы: 1) Предупреждение загрязнения, в том числе предотвращение выбросов (эмиссий в воздух), сбросов в воду, образования отходов, выпуска токсичных и опасных химикатов, всех идентифицируемых форм загрязнения; 2) устойчивое использование ресурсов (ресурсосбережение), включая: энергоэффективность, экономию воды, эффективное использование материалов; 3) сохранение климата, сокращение уязвимости человека и природы от его изменений; 4) защита и восстановление естественной окружающей среды, включая: оценку, защиту и восстановление ресурсов, оценку и сохранение биоразнообразия; устойчивое использование земли и природных ресурсов<sup>2</sup>.

Ключевым понятием серии ISO 14000 является понятие системы экологического менеджмента в организации (предприятии или компании). Поэтому центральным документом стандарта считается ISO 1401 – «Спецификации и руководство по использованию систем экологического

менеджмента». В отличие от остальных документов, все его требования являются «аудируемыми» – предполагается, что соответствие или несоответствие им конкретной организации может быть установлено с высокой степенью определенности. Все остальные документы рассматриваются как вспомогательные – например, ISO 14004 содержит более развернутое руководство по созданию системы экологического менеджмента, серия документов 1410 определяет принципы аудита EMS.

Предметом формальной сертификации является соответствие стандарту ISO 1401, а именно;

1. Организация должна выработать экологическую политику – специальный документ о намерениях и принципах организации, который должен служить основой для действий организации и определения экологических целей и задач. Экологическая политика должна соответствовать масштабу, природе и экологическим воздействиям, создаваемым деятельностью, продуктами и услугами компании. Экологическая политика, среди прочих, должна содержать заявления о стремлении к соответствию нормативам, а также к «постоянному улучшению» (continual improvement) системы экологического менеджмента и к «предотвращению загрязнений» (pollution prevention). Документ должен быть доведен до сведения всех сотрудников организации и быть доступным общественности.

2. Организация должна выработать и соблюдать процедуры для определения значимых воздействий на окружающую среду (отметим, что здесь и в других местах стандарт говорит о воздействиях, связанных с деятельностью организации, но и с ее продуктами и услугами). Организация должна также систематически учитывать все законодательные требования, связанные с экологическими

асpekтами ее деятельности, продуктов и услуг, а также требования другой природы (например, отраслевые кодексы).

3. С учетом значимых экологических воздействий, законодательных и других требований, организация должна выработать экологические цели и задачи.

**Известно,  
что международные  
стандарты  
разрабатывались  
под развитые рынки  
Запада. Поэтому  
возникает вопрос,  
применимы ли они  
к отечественным  
предприятиям? Ответ  
не может быть  
однозначным**

4. Для достижения поставленных целей организация должна выработать программу экологического менеджмента. Программа должна определять ответственных, средства и сроки для достижения целей и задач.

5. В организации должна быть определена соответствующая структура ответственности. Для обеспечения работы этой системы должны быть выделены достаточные человеческие, технологические и финансовые ресурсы. Должен быть назначен ответственный за работу системы экологического менеджмента на уровне организации, в обязанности которого должны входить периодические доклады руководству о работе EMS.

6. Должен выполняться ряд требований по обучению персонала, а также по подготовке к нештатным ситуациям.

7. Организация должна осуществлять мониторинг или измерение основных параметров той деятельности, которая может оказывать существенное воздействие на окружающую среду. Должны быть установлены процедуры для периодической проверки соответствия действующим законодательным и другим требованиям.

8. Должен проводиться периодический аудит системы экологического менеджмента с целью выяснения, соответствует ли она критериям, установленным организацией, а также требованиям стандарта ISO 1401, внедрена ли и работает ли она надлежащим образом. Аудит может проводиться как самой компанией, так и внешней стороной. Результаты аудита докладываются руководству компании.

9. Руководство организации должно периодически рассматривать работу системы экологического менеджмента с точки зрения ее адекватности и эффективности. Обязательно должен рассматриваться вопрос о необходимых изменениях в экологической политике, целях и других элементах EMS. При этом должны приниматься во внимание результаты аудита, изменившиеся обстоятельства и стремление к «постоянному улучшению». Вообще, в основе требований стандарта лежит открытый цикл «план – осуществление – проверка – пересмотр плана»<sup>3</sup>.

Известно, что международные стандарты разрабатывались под развитые рынки Запада. Поэтому возникает вопрос, применимы ли они к отечественным предприятиям? Ответ не может быть однозначным.

С одной стороны, целый ряд отечественных рынков уже достигли насыщенности западных рынков, например, рынок продуктов питания. С другой стороны, вводимые

международные стандарты очень непросты для восприятия не так динамично развивающихся отраслей экономики. Они рассчитаны на западный менталитет и не адаптированы к российским условиям в должной мере.

Российские стандарты ГОСТ Р ИСО 14001-98, ГОСТ Р ИСО 14004-98 были разработаны как согласованная пара стандартов систем менеджмента качества для дополнения друг друга, но их можно применять также независимо. Несмотря на это, возникает возможность для их комбинированного использования, следовательно, в силу непроработанности соотношения национальных и международных стандартов возникают различные коллизии. Многие организации в разных странах мира рассматривают стандарты как ограничения, создающие потенциальные торговые барьеры. Однако задачей международных стандартов является не введение дополнительных торговых барьеров, а, наоборот, разрушение барьеров, создаваемых в настоящее время из-за разнообразия национальных стандартов.

В силу ряда объективных и субъективных факторов для отечественных производителей достижение показателей международных стандартов, особенно в области охраны окружающей среды, довольно сложная задача. Хотя в этих стандартах и не устанавливаются какие-либо нормативы, однако вся система организована таким образом, что негативное воздействие на окружающую среду должно постоянно снижаться. Кроме того, в России даже действующие нормативы, например, в области экологического аудита и экологического

менеджмента крайне медленно внедряются в практику. С одной стороны – это объясняется рекомендательным характером указанных документов, с другой – отсутствием ясных целей их внедрения и экономической заинтересованности.

Недостаточен уровень соответствия отечественных стандартов международным. Предприятия вынуждены выпускать продукцию по двум стандартам: для внутреннего потребления и на внешний рынок.

В последние годы в национальные стандарты не вводятся опережающие требования, которые призваны стимулировать технический прогресс, обеспечивать применение инноваций. В стране отсутствует единая система сертификации: действуют многочисленные системы, курируемые разными федеральными органами.

Для Российской Федерации и, в первую очередь, для отдельных российских производств, в наибольшей степени заинтересованных во взаимодействии с мировыми экономическими рынками, принципиально возможны две основные позиции по отношению к экологическому менеджменту. Первая из них – пассивная и выжидательная позиция, оправдываемая кризисом, сокращением производства и отсутствием элементарных средств. Неизбежным следствием подобного отношения является имитация и фальсификация деятельности, принудительное обучение и внедрение систем экологического менеджмента с привлечением западных специалистов, бессмысленные материальные затраты и хроническое отставание в данной области от промышленно развитых стран, приводящее

к значительным экономическим потерям и упущенным возможностям.<sup>4</sup> Вторая позиция – активная и инициативная с использованием собственных возможностей и средств, позволяющая развивать экологический менеджмент в стране с учетом национальных особенностей и интересов.

Техническое регулирование сертификации, отраженное в одноименном Законе, призвано реформировать систему стандартизации, что облегчит вступление России во Всемирную торговую организацию (ВТО). В условиях вступления России в ВТО также отражен процент российских предприятий, сертифицированных по системе менеджмента качества.

Природопользование и охрана окружающей среды стали одной из новых сфер взаимодействия между Европейским Союзом и Россией. В случае не принятия международных стандартов, российские предприятия при вхождении страны в европейскую экономику станут банкротами или будут поглощаться зарубежными фирмами. С учетом указанного «требуется регламентировать внутренний экологический аудит на предприятиях и в компаниях с созданием систем управления окружающей средой на предприятиях, установить принципы и формы взаимодействия производственного экологического контроля с другими видами экоконтроля, создавать системы добровольной экологической сертификации, реанимировать экологический аудит, интерес к которому у предприятий пропал ввиду некомпетентности и авантюристности действий ряда аудиторских фирм, а главное – создать регулируемый рынок работ и услуг природоохранного назначения».<sup>5</sup> ■

<sup>1</sup> Agenda 21 (1992). Earth Summit 92. United Nations' Conference on Development and the Environment, Rio de Janeiro.

<sup>2</sup> Петросян Е. Р., заместитель руководителя Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии. Из выступления на Невском международном экологическом конгрессе. 2008.

<sup>3</sup> Черп О., Винниченко В. Методический центр «Эколайн». <http://www.ecoline.ru/mc/articles/iso14000/index.html>

<sup>4</sup> Макаров С. В. Сертификация по требованиям стандарта ISO 1401: ожидания и проблемы. [http://www.ecoline.ru/mc/management/articles/certif\\_VPZ.html](http://www.ecoline.ru/mc/management/articles/certif_VPZ.html)

<sup>5</sup> Проблемы отечественной стандартизации и сертификации при вступлении в ВТО (из выступления Председателя Госстандарта России Б. С. Алёшина на Всероссийской конференции «Россия и ВТО». 2007



## 17 марта 2010 г. исполнилось 60 лет Вице-президенту Торгово-промышленной палаты Российской Федерации, профессору Владимиру Борисовичу Исакову



Владимир Борисович родился **17 марта 1950 г.** в городе Нижнем Тагиле Свердловской области. В **1967 г.** поступил в Свердловский юридический институт, который окончил в **1971 г.** по специальности «Правоведение». Поступил в аспирантуру по кафедре теории государства и права. **1972–1973 гг.** – служба в Советской армии. В **1973 г.** продолжил учебу в аспирантуре и в **1975 г.** защитил кандидатскую диссертацию по теме «Фактический (юридический) состав в механизме правового регулирования», научный руководитель – чл.-корр. РАН, профессор С. С. Алексеев. **1975–1990 гг.** – преподаватель, старший преподаватель, доцент, профессор кафедры теории государства и права Свердловского юридического института. Лауреат Всесоюзного конкурса молодых ученых (**1977 г.**) и Почетного диплома Академии наук СССР (**1984 г.**). В **1985 г.** защитил докторскую диссертацию по теме «Юридические факты в советском праве».

В **1988 г.** получил звание профессора. Опубликовал две научные монографии, учебное пособие по проблемам теории юридических фактов. Автор более 100 статей по вопросам теории государства и права и юридического образования. Член авторских коллективов учебников по теории государства и права и основам законодательства.

В **1990 г.** был избран народным депутатом РСФСР. В **1990–1991 гг.** – Председатель палаты Совета Республики Верховного Совета РСФСР. С сентября **1991 г.** – член Комитета Верховного Совета РСФСР по промышленности и энергетике. С июня **1993 г.** – председатель Комитета Верховного Совета РСФСР по конституционному законодательству. В **1990–1993 гг.** – член Конституционной комиссии Российской Федерации. В **декабре 1993 г.** был избран в Государственную Думу первого созыва, где возглавил Комитет по законодательству и судебной реформе. Участвовал в разработке и принятии Федерального конституционного закона «О Конституционном Суде Российской Федерации», Гражданского кодекса Российской Федерации (части 1 и 2), других важнейших законодательных актов. В **1991–1996 гг.** параллельно с депутатской работой вел рубрику «Парламентский дневник» в газете «Советская Россия». Опубликовал более двухсот статей, а также три книги «Парламентских дневников» о становлении и первых годах деятельности российского парламента (вышли двумя изданиями). В **1996–2002 гг.** – начальник Правового управления Аппарата

Государственной Думы. Действительный государственный советник РФ 1 класса. С **апреля 2002 г.** – директор Департамента по законодательству, с **июня 2003 г.** – вице-президент Торгово-промышленной палаты Российской Федерации. С **сентября 2002 г.** (по совместительству) – профессор кафедры теории права и сравнительного правоведения Государственного университета – Высшей школы экономики, с **апреля 2005 г.** – заведующий указанной кафедрой. За серию книг о становлении и деятельности российского парламента в **июне 1996 г.** был принят в Союз писателей России. Академик Российской академии естественных наук и Международной Академии наук информационных процессов и технологий. Заместитель председателя российского комитета программы ЮНЕСКО «Информация для всех». Член Ассоциации юристов России, председатель Комиссии по правовой информации и информатизации. Награжден Почетными грамотами Государственной Думы (**2006 г.**) и Президента Российской Федерации (**2008 г.**). Заслуженный юрист Российской Федерации (**2009 г.**).

Владимир Борисович является членом редакционного совета научно-практического журнала «Бизнес, менеджмент и право».

Редакция журнала поздравляет уважаемого юбиляра! Желаем Вам счастья, здоровья и успехов, Владимир Борисович! Больше счастливых и добрых юридических фактов (действий и событий) Вам и Вашей семье! **Е**



ЕВРОПЕЙСКО-АЗИАТСКИЙ  
ПРАВОВОЙ КОНГРЕСС

**Ассоциация юристов России  
при поддержке Межпарламентской ассамблеи ЕврАзЭС'  
Губернатора Свердловской области  
проводят 19 – 20 мая 2010 года в городе Екатеринбурге  
на базе Уральской государственной юридической академии  
четвертую сессию Европейско-Азиатского правового конгресса  
“Правовое обеспечение экономической интеграции  
в Европейско-Азиатском пространстве”**

Европейско-Азиатский правовой конгресс был учрежден в 2007 году Ассоциацией юристов России в целях формирования особой “дискуссионной площадки” и формы координации юридических разработок, исследований и проектов с активным участием представителей государства, бизнеса, в рамках сотрудничества с ШОС, ЕврАзЭС, ЕС.

В ходе четвертой сессии правового конгресса предполагается обсуждение вопросов, связанных с правовым регулированием фондового рынка в условиях глобализации и инновационной экономики, реализацией экономико-правовых средств антикризисных мероприятий, правовым обеспечением сотрудничества в сфере энергетики России, государственных членов ЕврАзЭС, ШОС и Евросоюза, проблемами формирования основ гражданского, трудового законодательства, международным экономическим сотрудничеством, правовым сотрудничеством в области противодействия транснациональной организованной преступности.

Работа конгресса будет проходить в формате пленарного заседания, базовых экспертных групп и круглых столов.

**Исполнительный комитет**

Россия, 620066, г. Екатеринбург, ул. Комсомольская, 23, оф. 505  
тел./факс (343) 3750670, e-mail: lawcongress@usla.ru, www.lawcongress.ru