

Вопросы экономики и права

**№ 6
2017**

Редакционный совет:

А.П. Торшин - кандидат юридических наук, заместитель Председателя Банка России (председатель редакционного совета журнала "Вопросы экономики и права")

Е.М. Ашмарина - доктор юридических наук, профессор, зав. кафедрой правового обеспечения экономической деятельности Российского государственного университета правосудия (главный редактор журнала "Вопросы экономики и права")

А.Г. Лисицын-Светланов - доктор юридических наук, профессор, член-корреспондент РАН, директор Института государства и права Российской академии наук

В.Н. Викторов - доктор экономических наук, профессор

Ю.В. Голик - доктор юридических наук, профессор

С.Н. Сильвестров - доктор экономических наук, профессор Финансового университета при Правительстве РФ

А.В. Мецеров - доктор экономических наук, профессор, главный редактор журнала "Экономические науки"

А.А. Ливеровский - доктор юридических наук, профессор, декан юридического факультета Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов (ФИНЭК)

Редакционная коллегия:

Е.М. Ашмарина - доктор юридических наук, профессор, зав. кафедрой правового обеспечения экономической деятельности Российского государственного университета правосудия (главный редактор журнала "Вопросы экономики и права")
О.Ю. Бакаева - доктор юридических наук, профессор кафедры финансового, банковского и таможенного права Саратовской государственной юридической академии

В.В. Болгова - доктор юридических наук, профессор, зав. кафедрой теории и истории государства и права Самарского государственного экономического университета (ответственный секретарь редакции)

А.А. Павлушина - доктор юридических наук, профессор, директор института права Самарского государственного экономического университета

А.А. Алексеев - доктор экономических наук, профессор, директор Центра инновационного развития, профессор кафедры экономики и управления предприятиями Санкт-Петербургского государственного экономического университета

С.А. Махонина - доктор экономических наук, зав. отделом "Региональный менеджмент" Института информатики и проблем регионального управления Кабардино-Балкарского научного центра Российской академии наук

А.М. Михайлов - доктор экономических наук, профессор Самарского государственного экономического университета

В.В. Симонов - доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой истории Церкви Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова

И.А. Шулятьев - кандидат юридических наук, доцент кафедры международного права Финансового университета при Правительстве РФ

Подписной индекс 70180 (Агентство "Роспечать")

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ №ФС 77-31419 от 6 марта 2008 г.,
выдано Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства
в сфере массовых коммуникаций, связи и охране культурного наследия

*Журнал включен в Перечень ВАК Минобразования России ведущих рецензируемых научных журналов и изданий,
выпускаемых в Российской Федерации, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты
диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук*

Главный редактор доктор юридических наук, профессор **Е.М. Ашмарина**
Ответственный секретарь редакции доктор юридических наук, профессор **В.В. Болгова**

Редактор *И.Н. Лошкарева*
Компьютерная правка и верстка - *О.В. Егорова*

Цена договорная

Учредитель - ООО "Экономические науки"
(125057, г. Москва, Чапаевский пер., д. 3, оф. 775)

© Вопросы экономики и права, 2017

Дата выхода издания 30.06.2017 г. Формат 60x84/8. Печать офсетная.
Тираж 1000 экз. Усл. печ. л. 7,0 (7,5). Уч.-изд. л. 8,33. Заказ №

Отпечатано в издательстве ООО "24 Принт"

Научно-информационный журнал

В НОМЕРЕ:

ГОСУДАРСТВО И ПРАВО. ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

**ТЕОРИЯ И ИСТОРИЯ ПРАВА И ГОСУДАРСТВА;
ИСТОРИЯ УЧЕНИЙ О ПРАВЕ И ГОСУДАРСТВЕ**

- Пашкова Д.А. К вопросу о понятии “инновация” в российском праве 7
Губайдуллина Э.Х. Характер интереса как критерий классификации споров о праве 12
Агеева Г.Е., Комеков С.Д. К вопросу о судебном прецеденте в гражданском
и арбитражном процессе 17

ФИНАНСОВОЕ ПРАВО; НАЛОГОВОЕ ПРАВО; БЮДЖЕТНОЕ ПРАВО

- Бутурлин И.В. К вопросу об эволюции регулирования ценных бумаг в России
в период с 1703 г. по настоящее время 22

ЭКОНОМИКА. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

- Киевич А.В. Дедолларизация мировой экономики как объективная реальность 33

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

- Юрьева Т.В. Проектное управление и финансирование 38
Тютюнник А.А., Карпович Ю.Ю. Стратегический подход к управлению профессиональными
рисками промышленного предприятия 42
Шавишвили Д.Ф., Шейнин Л.Б., Измайлова Н.А. Экономическая и социальная природа
заработной платы 48

- Economic and Law Issues (English Version)* 53

ГОСУДАРСТВО И ПРАВО. ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

- Теория и история права и государства;
история учений о праве и государстве*
- Финансовое право; налоговое право;
бюджетное право*

К ВОПРОСУ О ПОНЯТИИ “ИННОВАЦИЯ” В РОССИЙСКОМ ПРАВЕ

© 2017 Пашкова Дарья Андреевна
Самарский государственный экономический университет
443090, г. Самара, ул. Советской Армии, д. 141
E-mail: pashkovadasha@yandex.ru

Рассматривается понятие “инновация” в экономическом и юридическом смысле. Инновации являются движущей силой развития общества. Однако правовое обеспечение инновационной деятельности в России характеризуется бессистемностью и отсутствием единого понятийного аппарата. Приводятся различные точки зрения научного сообщества на понятие “инновация”, анализируется понятие с точки зрения законодательного регулирования.

Ключевые слова: инновация, инновационная деятельность, интеллектуальная собственность, инновационная политика, научно-исследовательская деятельность.

Как известно, задачей любого определения является “точное отграничение данного понятия от всех других понятий по содержанию и объему”¹. Категории “инновация”, “инновационная деятельность” в основном встречаются в экономической науке, являясь нетрадиционными для правового регулирования объектов.

Особый правовой характер инновационной деятельности проявляется в виде последовательного стадийного процесса, сменяющего различных субъектов и объектов такой деятельности. Сущность инновации может быть раскрыта как образ поэтапного перехода информации в инновацию: через приобретение свойства системности и осмысленности информация превращается в знание, через акт творчества - в новое знание, через свойства экономической и социальной пользы - в новое полезное знание, через юридическую форму - в оформленное знание, которое в итоге и трансформируется в готовый продукт.

Инновация имеет три сущностных свойства, свидетельствующих об информационно-правовой природе: информационную природу, полезность и юридическую форму. Конечный продукт является обязательной составляющей при юридическом понимании инновации, однако главенствующее значение здесь имеет информационно-правовая природа нового знания, поскольку одно знание может быть реализовано в различных продуктах и в разных временных отрезках благодаря “неиссякаемости” информации при ее передаче. Отсюда возникает экономический и правовой феномен множественности инновации.

Современное толкование данного термина происходит от английского *innovation*, что в пе-

реводе означает “введение чего-нибудь нового”. Многие считают, что инновация выступает синонимом термину “нововведение”. Однако данное определение представляется широким, оно не может выявить существенные черты данного термина.

Понятие “инновация” в момент своего появления использовалось в исследованиях культурологов и означало введение некоторых элементов одной культуры в другую, а именно введение европейских обычаев и способов организации в традиционные азиатские и африканские общества. В начале XX в. стали изучаться закономерности технических нововведений. Именно в этот период, в 30-е гг. XX в., экономистом Й. Шумпетером было введено само понятие “инновация” в научный оборот². Экономист связывал термины “экономическое развитие” и “инновация” и разработал теорию предпринимательства. Понятие “осуществление новых комбинаций” охватывает, согласно теории Й. Шумпетера, изготовление нового блага или создание нового качества блага, получение нового источника сырья, внедрение нового метода производства, в основе которого не обязательно лежит новое научное открытие, создание нового рынка сбыта³. Й. Шумпетер выявил роль инновации как средства для преодоления экономических спадов и указал, что источником прибылей могут быть не только манипуляции с ценами и снижение себестоимости, но и смена выпускаемой продукции. В центр своей теории экономист ставил фигуру предпринимателя - экономического субъекта, функции которого состоят в мобилизации факторов производства и осуществ-

лении на этой основе инновационной деятельности, заключающейся в реализации достижений технического прогресса, поиске новых потребностей и рынков сбыта, новых форм организации труда. Результатом данной деятельности является, с одной стороны, вознаграждение предпринимателя прибылью, выступающей как итог инновационной деятельности, а с другой стороны, получение народным хозяйством нового толчка к развитию.

Начиная с 1950-х гг. в развитии теории инноваций и в трактовке последних стали выделяться различные направления. Одни авторы отождествляли инновации с новыми идеями, другие - с теми или иными из вышеназванных нововведений, третьи - с любыми изменениями в экономике. Значительный вклад в развитие теории инноваций внесен немецким ученым Г. Меншем, который выявил взаимосвязь между базисными инновациями и темпами экономического роста. Он считает, что циклическое развитие экономики связано с ситуациями периодически повторяющегося “технологического пата” или застоя, выход из которого обеспечивают именно инновации, резко усиливающие инвестиционную активность в секторах экономики через повышение в них нормы прибыли. Например, высокая норма прибыли на финансовом рынке от спекулятивных операций обуславливает отток капитала из реального сектора экономики в финансовый. И наоборот, если норма прибыли в реальном секторе повышается и он становится с точки зрения доходности хозяйственных операций привлекательнее, чем денежно-кредитная сфера, то капитал устремляется сюда. Взгляды Г. Менша особенно интересны и важны для сегодняшней российской экономики, где инвестиционный процесс пока недостаточно выражен именно в связи с ее низкой инновационной активностью и высокой доходностью на рынке финансовых операций.

До 80-х гг. XX в. при трактовке понятия “инновация” внимание акцентировалось в основном на том, что нововведения касаются исключительно сферы техники и технологий, в качестве непереносимого свойства инновации указывалась научно-техническая новизна. Позднее инновация стала определяться как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, техноло-

гического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам.

Проанализировав понимание термина “инновация” в историческом ракурсе, можно утверждать, что отсутствует единообразие в подходах к определению содержания понятия “инновация”. Так, одни авторы считают, что инновация должна пониматься как реализованное на практике и используемое в коммерческом обороте новшество, акцентируя внимание именно на использовании инноваций в коммерческой деятельности. Существует точка зрения, согласно которой инновацией может быть любое нововведение⁴.

Несмотря на многообразие мнений, в науке можно выделить два главных направления в определении понятия “инновация”. Согласно первому инновация - это конечный результат творческого процесса, который может быть воплощен в виде нового продукта, технологии, метода (ключевая характеристика - “результат”). В соответствии со вторым подходом инновация - это сам процесс получения результата, внедрения новых технологий, методов или усовершенствования старых технологий и продуктов (ключевая характеристика “процесс”). Из отечественных авторов точки зрения на инновации как на результат придерживаются, например, Л.Н. Васильева и Е.А. Муравьева. Инновация, по их мнению, представляет собой конечный, материализованный результат инновационной деятельности, полученный от вложения капитала в открытие, изобретение, новый метод удовлетворения общественных потребностей⁵.

Б. Санто, представитель второго направления, рассматривает инновацию как общественный технико-экономический процесс, который через практическое применение идей и изобретений приводит к созданию самых современных изделий, технологий и в случае, если инновация ориентируется на экономическую выгоду, прибыль⁶.

Достаточно часто термин “инновация” изучается в контексте понятия “научно-технический прогресс” и смешивается с понятием “изобретение” либо заменяется понятием “технология”. Инновационная деятельность тесно связана с научно-техническим прогрессом, поскольку по своей сущности она опосредует научную и производственную сферы общественной деятельности, что также предполагает интеграцию

научной деятельности и материального производства, реализацию технико-экономических потребностей государства посредством использования научной продукции. Поэтому основой понимания природы инновационной деятельности выступает понятие “научно-технический прогресс”, который сам по себе является одним из непрерывных и объективных процессов развития общества. Именно научно-технический прогресс стал основой нормативного закрепления новых понятий и терминов, имеющих одновременно и технический, и правовой характер⁷.

В экономической науке под инновационной деятельностью чаще всего понимается “порядок создания нового товара от формирования его идеи до освоения производством, выпуска, реализации и получения коммерческого эффекта”⁸. При этом в качестве элементов инновационной деятельности выступают получение новых знаний, их передача в сферу производства, использование знаний в целях получения новых технологий, передача технологий в коммерческий оборот⁹.

Таким образом, анализ теоретических исследований, посвященных вопросу определения понятия “инновация”, позволяет сделать вывод о сложности и многогранности данного термина.

Законодательное закрепление понятий “инновация” и “инновационная деятельность” впервые было осуществлено в “Концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998-2000 гг.”, а затем в “Основных направлениях политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 г.”. Согласно Концепции “инновация (нововведение) - это конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности. Инновационная деятельность - это процесс, направленный на реализацию результатов законченных научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки”.

Статья 2 Федерального закона “О науке и государственной научно-технической политике”¹⁰ содержит такие определения, как “инновации”, “инновационный проект”, “инновационная инфраструктура”, “инновационная деятельность”. Под инновациями законодатель понимает введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услугу) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях. При этом можно заметить, что в указанном федеральном законе так и не появились четкие определения субъектов и объектов инновационной деятельности. Данные определения важны, поскольку они могут позволить выделить четкий круг субъектов, которые занимаются разработкой и внедрением инноваций и на которые распространяются меры государственной поддержки.

Законодатель дал определение понятия “инновации” в Федеральном законе “О науке и государственной научно-технической политике”: “Инновации - введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях”. В законодательном определении “инновации” закрепляется лишь несколько атрибутивных признаков - введение инновации в употребление и новизна. При этом законодателю не удалось разрешить одну из ключевых проблем, а именно четко определить, какой степенью новизны необходимо обладать реализуемому продукту или процессу для признания его инновационным. Отсутствие четких формальных критериев оценки степени новизны с высокой долей вероятности приведет к превалированию субъективных оценок при применении указанной нормы.

Кроме того, такой важный признак инноваций, как экономическая эффективность (конкурентоспособность), оторван от определения собственно инноваций и включен в определение инновационной деятельности (через инновационный проект). На наш взгляд, широкое толкование понятия “инновация” необходимо с точки зрения доктрины, но неприемлемо для практического применения и закрепления в законодательстве. Поскольку нововведения не сводятся к сфере только лишь техники и технологий, все чаще

понятие “инновация” применяется к социальной, управленческой, информационной и иным сферам, и тем самым область использования данного термина расширяется. С одной стороны, расширение понятия инновации дает возможность распространить его использование, однако подобное расширение может стать чрезмерным и охватить смысл близких по значению понятий. Вследствие этого возникает ситуация, когда любое новшество, в том числе менее прогрессивное (и даже неэффективное), можно трактовать как инновацию. Отсюда вывод: следует выделять две разновидности инновационной деятельности. К первой разновидности относится инновационная деятельность, направленная на извлечение прибыли посредством выпуска качественно улучшенного продукта, модернизации производства и т.д. Ко второй разновидности инновационной деятельности относится деятельность, направленная на достижение иного полезного, социального эффекта.

Исследование в области регионального инновационного законодательства России М.В. Волынкиной выявляет четыре основных подхода к определению понятия “инновация”¹¹:

- 1) результат инновационной деятельности (характерно для Оренбургской, Томской областей, Хабаровского края и т.д.);
- 2) результат научной деятельности (Саратовская область и др.);
- 3) результат творческой деятельности (Мурманская область);
- 4) новая продукция, нововведение (Тверская, Воронежская области).

Положения регионального законодательства также не содержат четкого понятийного аппарата. Одна группа субъектов (Иркутская, Орловская области) использовали определение из Концепции, другие проявили правотворческую фантазию. Согласно ст. 1 Закона Саратовской области от 28 июля 1997 г. № 50-ЗСО “Об инновациях и инновационной деятельности” под инновацией (нововведением) понимается результат научной (научно-исследовательской) и научно-технической деятельности, признанный в соответствии с действующим законодательством объектом интеллектуальной собственности.

Например, принятый в декабре 2007 г. Закон Новосибирской области от 15 декабря 2007 г. № 178-ОЗ “О политике Новосибирской области в сфере развития инновационной системы” не со-

держит расшифровки данного термина. В этом Законе дается определение инновационной продукции (ст. 3) - “результат инновационной деятельности (товары, работы, услуги), предназначенный для реализации”.

Понятие “инновационная деятельность” раскрывается в Новосибирской области в Законе от 20 апреля 1995 г. № 17-ОЗ “О научной деятельности и региональной научно-технической политике Новосибирской области”. Согласно данному Закону инновационная деятельность - это “выполнение работ и (или) оказание услуг, направленных: на создание и организацию производства принципиально новой или с новыми потребительскими свойствами продукции (товаров, работ, услуг); создание и применение новых или модернизацию существующих способов (технологий) ее производства, распространения и использования; применение структурных, финансово-экономических, кадровых, информационных и иных инноваций (нововведений) при выпуске и сбыте продукции (товаров, работ, услуг), обеспечивающих экономию затрат или создающих условия для такой экономии”.

Среди дефиниций инновации, которые встречаются в литературе, можно привести определение О.А. Городова, которое учитывает сложную правовую и экономическую сущность инноваций и их целевой характер: “Инновация - результат интеллектуальной деятельности (охраняемый или не охраняемый), получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, подлежащего реализации; нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической (в том числе предпринимательской) деятельности, либо воплощенный в новом подходе при решении социально-культурных, в том числе образовательных задач”¹².

Большинство ученых соглашаются, что инновационное законодательство является достаточно молодым правовым образованием в структуре российского права. В отсутствие специального законодательства об инновационной деятельности правовой основой для регулирования инновационной деятельности выступает законодательство о результатах интеллектуальной деятельности и приравненных к ним средствах индивидуализации.

Переход к инновационной экономике невозможен без адекватного и эффективного регули-

рования общественных отношений, связанных с осуществлением инновационной деятельности. Оценивая в целом состояние правового регулирования инновационной деятельности в нашей стране, можно констатировать, что, к сожалению, на сегодняшний день комплексно этот вопрос не решен.

¹ *Егоров С.Н.* Аксиоматические основы теории права. Санкт-Петербург, 2001. С. 10.

² *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. Москва, 1982.

³ Там же. С. 169-170.

⁴ Менеджмент : учеб. пособие / под ред. Ж.В. Прокофьевой. Москва, 2000. С. 288.

⁵ *Васильева Л.Н., Муравьёва Е.А.* Методы управления инновационной деятельностью. Москва, 2005. С. 3.

⁶ *Санто Б.* Инновация как средство экономического развития. Москва, 1990. С. 43-44.

⁷ *Костенко Л.Н.* Понятие и правовое регулирование инновационной деятельности // Научный журнал КубГАУ. 2014. № 96 (02). С. 3. URL: <http://ej.kubagro.ru/2014/02/pdf/39.pdf>.

⁸ *Курнышева И., Сулейменов Д.* Инвестирование инновационного развития // Экономист. 1994. № 10. С. 5.

⁹ *Шершеневич Г.Ф.* Авторское право на литературные произведения. Казань, 1891. С. 28.

¹⁰ О науке и государственной научно-технической политике : федер. закон // Собр. законодательства. 1996. № 35. Ст. 4137.

¹¹ *Волынкина М.В.* Инновационное законодательство России. Москва, 2005.

¹² *Городов О.А.* Правовая инноватика (правовое регулирование инновационной деятельности). Санкт-Петербург, 2008.

Поступила в редакцию 03.05.2017 г.

ХАРАКТЕР ИНТЕРЕСА КАК КРИТЕРИЙ КЛАССИФИКАЦИИ СПОРОВ О ПРАВЕ

© 2017 Губайдуллина Эльмира Хамитовна
Самарский государственный экономический университет
443090, г. Самара, ул. Советской Армии, д. 141
E-mail: elmira_zaripova@mail.ru

Рассмотрены научные подходы к определению понятий “спор о праве” и “интерес”, сформулированные в отечественной науке. Обосновано, что тот или иной интерес опосредован корреспондирующим ему правом, обеспечивающим носителю интереса определенную совокупность правовых возможностей для его удовлетворения. Сделан вывод, что характер интереса, подлежащего защите в рамках спора о праве, в качестве критерия классификации позволяет рассматривать споры о праве в рамках отдельных отраслевых наук как виды родового понятия спора о праве.

Ключевые слова: спор о праве, конфликт, правоотношение, помехи, правонарушение, несогласие, интерес.

По сей день российской юридической наукой не сформирован единый подход к определению сущности и правовой природы спора. Как верно отмечает А.Б. Зеленцов, исследования понятия “правовой спор” в рамках различных отраслей права позволили сформулировать два основных подхода к пониманию правового спора: общий и частный. В частном смысле понятие “правовой спор” отождествляется с понятием “спор о праве”, т.е. с понятием спора о любом субъективном праве (гражданском, административном, трудовом и т.д.). В общем смысле понятие “правовой спор” включает в себя не только спор о праве, но и спор о факте, а также спор о законности¹. В отечественной правовой науке существует несколько подходов к определению правовой природы понятия “спор о праве”. Согласно первому подходу под спором о праве понимается особое охранительное правоотношение. Так, Е.И. Ильин пишет, что “спор о праве появляется в момент совершения правонарушения и существует при наличии обстоятельств, свидетельствующих о противоборстве самостоятельных волей участников спорного правоотношения”². Учитывая утверждение, ставшее традиционным, согласно которому воля является элементом субъективного права и имеет своей целью удовлетворение определенного интереса, можно сделать вывод, что объективное противоборство самостоятельных волей участников охранительного правоотношения имеет в качестве основания наличие противоположных интересов субъектов такого правоотношения. Следовательно, спор о праве между уча-

стниками правоотношения возникает и существует при наличии столкновения несовпадающих интересов указанных лиц.

Понимание спора о праве как особого охранительного правоотношения делится на спор о праве как материально-правовое охранительное правоотношение и спор о праве как процессуальное охранительное правоотношение. Материально-правовая трактовка спора основывается на идее о том, что спор может возникнуть между сторонами до предъявления требования в суд и быть урегулирован самостоятельно³. В этом случае содержание спора о праве сводится к сопротивлению, помехам в реализации права со стороны обязанного лица⁴, к правонарушению⁵. Понимание спора о праве в качестве процессуального охранительного правоотношения основывается на мнении, что спор о праве представляет собой явление, возникающее только после утверждения “заинтересованного лица перед судом о том, что у него есть охраняемый законом интерес, который нарушен или оспаривается ответчиком”⁶. Критикуя “процессуальную” теории спора о праве, А.Б. Зеленцов полагает, что указанный подход приводит к слиянию в единое целое спора с процессом его рассмотрения, т.е. к соединению спора и деятельности по осуществлению правосудия, к отождествлению судебного дела и процесса его разрешения⁷.

Рассматривая подходы к пониманию природы спора о праве, нельзя обойти вниманием “дуалистическую концепцию”, которая трактует спор о праве как совокупность материально-регулятив-

ного и процессуального правоотношения. Спор о праве проявляется как явление материального характера и преобразуется в процессуальную категорию после того, как юрисдикционный орган осуществит процедуры принятия заявления к рассмотрению⁸.

Согласно следующей концепции спор о праве понимается как организационно-охранительное правоотношение, в его содержание входят права и обязанности спорящих сторон, деятельность которых направлена на убеждение друг друга в своей правоте и выражается в сформулированных в законе правах и обязанностях предъявить, обосновать и доказать свои требования и возражения⁹. Не менее распространенным является и “конфликтный” подход к пониманию спора о праве, согласно которому спор определяется как один из видов юридического конфликта. “Психологизированную” интерпретацию связи спора о праве и юридического конфликта обосновывает В.С. Жеребин, рассматривающий спор о праве как “идейно-психологическое состязание”, “сопровождение” правового конфликта, выражающееся в “специальных категориях правосознания”¹⁰. Многие правоведы высказывали критические замечания относительно “психологизированной” интерпретации связи спора о праве и конфликта¹¹. Замечания касались того, что спор о праве нельзя рассматривать как психологическую составляющую конфликта, несмотря на то, что противоборство интересов сторон всегда имеет психологическую составляющую. Спор о праве - это юридическая форма объективизации конфликта, только в таком плане спор о праве может быть рассмотрен как разновидность конфликта. Н.Н. Тарусина, определяя взаимосвязь спора о праве и правового конфликта, предлагает формулу “девиантность - конфликтность: деликтность, оспаривание” и тем самым относит спор к девиантному поведению¹². А.Б. Зеленцов, критикуя данную позицию, вполне справедливо отмечает, что спор является формой допустимого правомерного поведения¹³.

Не углубляясь в анализ вышеприведенных концепций понимания спора о праве, сделаем вывод, что, применяя правовую процедуру возбуждения спора, заинтересованные лица (органы) преследуют цель устранения правонарушения или оспаривания принадлежащего им права. Спор о праве представляет собой правоотношение, вызванное столкновением интересов субъектов, которое выражается в предъявлении правовых тре-

бований. “Каждое правоотношение охраняет определенный интерес, который в некоторых случаях может удовлетворяться различными способами, различными требованиями, вытекающими из этого правоотношения”¹⁴.

Толковый словарь русского языка трактует слово “интерес” как особое внимание к чему-нибудь, желание вникнуть в суть, узнать, понять, и как нужды, потребности лиц, и даже как выгоду или корысть¹⁵. Интерес в психологии понимается как отношение лица к предмету как к чему-то ценному для него¹⁶. Представители экономической науки интерес определяют как взаимоотношения социальных субъектов при воспроизводстве продуктов для удовлетворения экономических потребностей, “мотив и стимул социальных действий по удовлетворению динамичных систем индивидуальных потребностей”¹⁷.

К. Маркс и Ф. Энгельс понимали интерес в качестве движущей силы развития общества. Энгельс в своем труде “Положение рабочего класса в Англии”, поделив общество на классы по отношению к средствам производства, пришел к заключению, что представители одного класса обладают общими интересами, служащими стимулом для классовой политической борьбы¹⁸.

Относительно природы интереса следует отметить, что не существует единой точки зрения касательно как сущности интереса, так и его соотношения с сознанием. Одни авторы считают интерес объективной категорией¹⁹, другие - уверены в его субъективности, полагая, что интерес находится в неразрывной связи с осознанием и вне его не существует²⁰. Поиск объективного и субъективного в содержании интереса - это, наверно, более философский вопрос, поэтому мы, скорее, занимаем промежуточную позицию. Между интересом и осознанием существует тесная взаимосвязь, проявляющаяся в том, что наличие интереса предполагает сознательную деятельность человека. Вне его интересы не существуют. Интерес реализуется только через осознание его носителем, через осознанную практическую деятельность. Но с другой стороны, правильно писал и Г.Е. Глезерман, осознание интереса не добавляет к его содержанию ничего нового, так как он определяется жизненными условиями, окружающими субъекта²¹. При этом все же субъективная составляющая категории “интерес” присутствует всегда в процессе реализации интереса. “К субъективному моменту мож-

но отнести личные качества человека, которые влияют на процесс осознания и реализации интереса, а к объективным - социальные ценности, общественные отношения”²².

С целью раскрытия содержания категории “интерес” важно также подчеркнуть, что интерес сам по себе не является благом, поскольку интерес в определенной степени - это потребность в конкретном благе, предмете, результате. Прав Л.И. Бондаренко, говоря, что “если интерес является благом, то он не может быть объектом самого себя, т.е. иметь целью самого себя”²³.

Следовательно, в содержании интереса следует выделять объективную и субъективную составляющие, направленные на достижение осознаваемого и желаемого предмета, результата, блага, формой выражения которых являются общественные отношения.

Если говорить про связь права и интереса, то в научной литературе прослеживается их тесная взаимосвязь. Интересы порождают право и отражаются в нем. Наделение субъекта тем или иным правом, по сути, является предоставлением ему правовых ресурсов удовлетворения интереса, обеспеченных охраной государства. В правовой науке одним из первых исследовал проблему интереса в теории субъективных прав Р. Иеринг. В своей работе он раскрыл природу субъективного права через призму понятия юридически защищенного интереса. Однако позиция Р. Иеринга была подвергнута резкой критике со стороны Ю.С. Гамбарова, который утверждал, что «понимание субъективного права в смысле защиты интереса можно считать правильным со стороны характеристики его содержания, но не определения всего понятия субъективного права... Один интерес и его защита не дают понятия субъективного права. Не все интересы пользуются защитой и ведут к праву, точно так же, как и не все интересы, получающие даже защиту права, представляют собой субъективные права... Понятие интереса уже понятия интереса и его защиты. За пределами защиты субъективных прав могут находиться те или иные интересы, которые также являются объектом защиты: “законные интересы”, “охраняемые законом интересы”»²⁴.

О.С. Иоффе считал, что “исключение интереса из содержания субъективного права привело бы к тому, что последнее оказалось бы бессодержательным как с точки зрения его носителя,

так и с точки зрения его классовой природы”²⁵. Являясь противником данной точки зрения, В.П. Грибанов отмечал, что “интерес как побуждение к действию, вызванное определенной потребностью, в том числе и к совершению, связанных с приобретением субъективных гражданских прав, всегда существует раньше самого действия заинтересованного лица... Интерес возникает независимо от субъективного права и до его возникновения”²⁶.

Полагаем, законные интересы выступают как условием, причиной возникновения субъективных прав, так и составным элементом их содержания, присутствующим в диспозициях правовых норм. Однако интересы, в части своего субъективного понимания, не всегда входят в содержание субъективных прав. Управомоченное лицо может быть не заинтересовано в пользовании, осуществлении, защите принадлежащего ему права, что не ведет к его прекращению, хотя и может выступать побудительным мотивом к совершению лицом действий, направленных на прекращение этого права (например, пропуск срока исковой давности, уничтожение вещи, передача права другому лицу и т.д.)²⁷.

Наличие интереса указывает на ценность субъективных прав, выступающих средством удовлетворения этих интересов.

Следует также разграничить понимание субъективного права и охраняемых законных интересов. Общие и отличительные характеристики законных интересов и субъективных прав в достаточной мере раскрыты в работе А.В. Малько²⁸. В качестве общих свойств исследуемых понятий ученый выделяет то, что они оба определяются материальными и моральными условиями общественной жизни; имеют непосредственное значение при развитии общественных связей, сосредоточивая в своем содержании личные интересы и интересы социума; играют роль неких “подспособов” правового регулирования; способствуют удовлетворению личностных интересов, являясь правовыми инструментами осуществления указанных интересов; обладают диспозитивным характером; выступают в качестве юридических дозволений; представляют собой самодостаточный элемент правового статуса индивидуума; их осуществление связано с использованием как формой реализации права; имеют значение объектов правовой защиты, гарантируемой охраной государства; устанавлива-

ют меру возможного поведения, выступая критерием законности поведения. Отличительные черты вышеуказанных понятий заключаются в том, что: 1) законный интерес по сравнению с субъективным правом есть не что иное, как правовая дозволенность, которая обладает характером стремления, где нет указаний вести себя строго определенным образом, установленным в нормах права, и требовать надлежащих действий от иных лиц, и которая не обеспечивается установленной в законе юридической обязанностью; 2) в законных интересах получают выражение только те нужды, которые еще не подлежат материальному обеспечению; 3) в законных интересах отражаются потребности, не переведенные еще законом в ранг субъективных прав в силу стремительного развития общественных отношений и отсутствия возможности объединения их в группы в связи с присущей им индивидуальностью и редкостью; 4) понятие “законные интересы” отражает наименее важные и существенные потребности личности; 5) законные интересы, по большей части, не имеют формального закрепления, определенной системы и не конкретизированы; 6) законные интересы обладают меньшей степенью гарантированности государством, выступая не вполне безупречной формой опосредования потребностей личности.

Таким образом, под субъективным правом понимают юридические средства реализации законных интересов, а под законными интересами - интересы, не противоречащие нормам права и правопорядка, при этом являющиеся объектами правовой охраны и защиты.

В свете классификационного деления споров, рассмотренные позиции относительно понятия интереса имеют значение в той области, в которой дают возможность прийти к умозаключению о том, что тот или иной интерес опосредован корреспондирующим ему правом, которое и обеспечивает носителю интереса определенную совокупность правовых возможностей для его удовлетворения. Более того, обретая юридическую форму в законодательстве, интерес определяет позицию и характер действий его носителя в рамках процедуры разрешения спора.

Как верно отмечает Р. Гукасян, “категория интереса выработана в науке для обозначения реальных причин общественных и индивидуальных действий, так как во всех сферах общественной жизни движущей силой деятельности людей

являются их интересы”²⁹. Отсутствие возможности его удовлетворения формирует несогласие одного лица с действиями другого, потенциально мешающими удовлетворению интереса. Рассматривая данное понятие, следует отметить, что касательно спора о праве употребляется активная форма несогласия. Она, в отличие от пассивной, выражается не только в субъективной оценке лица поведения оппонента как крайне негативного и нежелательного, но прежде всего в совершении конкретных действий, выражающих правовую позицию.

Целью любой классификации является установление общего и особенного, нахождение системных связей между частями одного целого и, как итог, наилучшее уяснение сути исследуемого явления. В то же время необходимо учитывать условный характер проводимого деления, поскольку один и тот же вид может быть отнесен к различным группам, не нарушая при этом общей логики выделения критериев. Защита интереса - это именно то, что дает возможность рассматривать споры о праве в рамках отдельных отраслевых наук как виды родового понятия спора о праве, представляющего собой “правовой механизм”, приводящий в действие процессуальные инструменты защиты интересов, закрепленных в нормах права.

¹ Зеленцов А.Б. Теоретические основы правового спора : дис. ... д-ра юрид. наук. Москва, 2005. С. 18.

² Ильин Е.И. К понятию спора о праве. URL: http://conf.msu.ru/archive/Lomonosov_2009/30_3.pdf.

³ Зайцев И.М. Структура спора о праве. Вопросы теории охранительных правоотношений. Ярославль, 1991. С. 25.

⁴ Гурвич М.А. Гражданские процессуальные правоотношения и процессуальные действия : избр. труды. Краснодар, 2006. Т. 2. С. 57.

⁵ Скловский К.И. Об условиях предъявления иска о признании права собственности // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 2008. № 1. С. 45.

⁶ Елисейкин П.Ф. Предмет судебной деятельности в советском гражданском процессе : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. Ленинград, 1974. С. 13.

⁷ Зеленцов А.Б. Административно-правовой спор: теоретико-методологические подходы к исследованию // Правоведение. 2000. № 1. С. 68-79.

⁸ Жерулис И.А. К вопросу о сущности исковой формы советского гражданского процесса // Правоведение. 1966. № 4. С. 60.

⁹ Бутнев В.В. Спор о праве - организационно-охранительное отношение // Проблемы защиты субъек-

тивных прав и советское гражданское судопроизводство. Ярославль, 1981. С. 49.

¹⁰ Жеребин В.С. Правовая конфликтология : курс лекций. Владимир, 1998. С. 57-58.

¹¹ См.: Зеленцов А.Б. Административно-правовой спор. С. 68-79; Зайцев И.М. Сущность хозяйственных споров. Саратов, 1974. С. 24, 80-81.

¹² Тарусина Н.Н. Конфликт и конфликтность - понятия юрисдикционного процесса. Ярославль, 1987. С. 106.

¹³ Зеленцов А.Б. Административно-правовой спор. С. 68-79.

¹⁴ Гражданское процессуальное право : учебник / под ред. М.С. Шакарян. Москва, 2004. С. 216.

¹⁵ Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений. 3-е изд. Москва, 1995. С. 244.

¹⁶ Психологический словарь. Краткое введение в психологию. URL: <http://psiwebzone.ru/st/085000.htm>.

¹⁷ Генкин А. Система экономических интересов и социальная гармония // Вопросы экономики. 1993. № 6. С. 148.

¹⁸ Энгельс Ф. Положение рабочего класса в Англии // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. Т. 2. С. 621.

¹⁹ См.: Гак Г.М. Общественные и личные интересы и их сочетание при социализме // Вопросы философии.

1955. № 4. С. 19; Глезерман Г.Е. Интерес как социальная категория // Вопросы философии. 1966. № 2. С. 18.

²⁰ Лукасян Р.Е. Проблема интереса в советском гражданском процессуальном праве : монография / отв. ред. М.А. Викут. Саратов, 1970. С. 7-11.

²¹ Глезерман Г.Е. Указ. соч. С. 18-21.

²² Там же.

²³ Бондаренко Л.И. Интерес как категория политической экономики // Экономические науки. 1970. № 8. С. 12.

²⁴ Гамбаров Ю.С. Гражданское право. Общая часть. Москва, 2003. С. 376.

²⁵ Иоффе О.С. Правоотношение по советскому гражданскому праву // Избр. труды по гражданскому праву: из истории цивилистической мысли. Гражданское правоотношение. Критика теории "хозяйственного права". Москва, 2000. С. 556

²⁶ Грибанов В.П. Интерес в гражданском праве // Советское государство и право. 1967. № 1. С. 54.

²⁷ Кроз М.К. К вопросу о значении интереса в гражданском праве // Вестник кафедры гражданского и трудового права. Проблемы развития частного права. Вып. 1. Самара, 2000. С. 64.

²⁸ Малько А.В. Теория государства и права : учебник. Москва, 2001. С. 217-219.

²⁹ Лукасян Р.Е. Указ. соч. С. 17-18.

Поступила в редакцию 05.05.2017 г.

К ВОПРОСУ О СУДЕБНОМ ПРЕЦЕДЕНТЕ В ГРАЖДАНСКОМ И АРБИТРАЖНОМ ПРОЦЕССЕ

© 2017 Агеева Галина Евгеньевна

кандидат юридических наук, доцент кафедры гражданского и арбитражного процесса

© 2017 Комеков Сулейман Джумабердыевич

Самарский государственный экономический университет

443090, г. Самара, ул. Советской Армии, д. 141

E-mail: galinaageeva@mail.ru, komekovsuleyman@gmail.com

Исследуется понятие “судебный прецедент” в гражданском и арбитражном процессе. Анализируется содержательное наполнение данного понятия, а также отношение к нему в правовой доктрине. Отмечаются законодательные установки по этому поводу, формулируются собственные выводы по указанному вопросу.

Ключевые слова: гражданский процесс, арбитражный процесс, судебный прецедент, судебная практика, источник права, единообразие толкования норм права.

В период существования СССР правовая доктрина да и, пожалуй, правоприменительная практика, несмотря на значительное воздействие идеологии, все же оставляли место для отдельных обсуждений вопроса о судебном прецеденте: в системе советского права разъяснения пленумов Верховного суда СССР и Верховных судов республик выступали ориентиром для нижестоящих судов¹. Последующие события, в корне перевернувшие правовое устройство российского государства (прежде всего, в рамках исследуемой темы выделение судебной власти в качестве реально независимой ветви власти и формирование судов, наделенных исключительными полномочиями - в первую очередь, Конституционного суда РФ), лишь “подогрели” почву для научных дискуссий о роли судебного решения в системе права нового государства. Спустя более чем два десятилетия с момента образования современного российского государства этот вопрос так и не получил однозначного ответа, несмотря на посвященные ему труды многих правоведов.

Безусловно, свести в нечто единое все точки зрения исследователей относительно указанного предмета - задача достаточно сложная ввиду их многообразия и огромного количества. Однако обобщить и сформировать наиболее распространенные идеи, которых придерживаются и на которые опираются ученые-правоведы, представляется куда более выполнимым.

Итак, при рассуждении о прецеденте в гражданском и арбитражном процессе первая возник-

ающая сложность связана с пониманием исследуемого термина. Дело в том, что искомое понятие, его содержательное наполнение определяются, прежде всего, национальной правовой системой, в рамках которой его исследуют. “В каждой правовой системе и семье имеют место свои особенности судейского права и, соответственно, судебного прецедента, а нередко - свое собственное представление о том, что собой представляет судебный прецедент”². Впервые в истории юриспруденции понятие “прецедент” возникло в древнеримской правовой системе. Вслед за упомянутой системой, наиболее точное и полное восприятие исследуемой категории произошло в рамках англосаксонского или, еще точнее, английского права. Здесь мы можем увидеть классическое, традиционное понимание судебного прецедента как полноправного источника права для правоприменения. Для английской модели судебного прецедента характерны две особенности: “правило фактически повсеместного применения” и “наличие сугубо принудительного характера”³.

Указывая на отсутствие традиционного, подходящего для всех правовых систем и национальных правовых семей понятия “прецедент”, хочется подчеркнуть существенное: прецедент в отечественном понимании - это судебная практика, судебный акт, завершающий рассмотрение дела по существу, прежде всего, высших судебных инстанций.

Довольно часто в российской юридической литературе роль судебных решений рассматри-

вается с точки зрения сущностного подхода самого понятия “судебное решение” и привязывается в качестве частного по отношению к более общим понятиям, которые уже, в свою очередь, сопоставляются по своим признакам с источниками права. Так, Н.Ф. Гуцан в своем исследовании выдвигает тезис о том, что в обобщенном виде решение суда по конкретному делу есть не что иное, как источник правоприменительной практики. Ученый проводит параллели между существом судебного решения и правоприменительной практикой: подчеркивается вторичная (“подзаконная”) роль актов правосудия по отношению к законам, вытекающая из того, что суды не создают новых правовых норм, а лишь толкуют и интерпретируют их при рассмотрении конкретных дел⁴. В связи с этим можно предположить, что с такой позиции решения судов нельзя рассматривать как источники права. В то же время в исследовании отмечается, что определенные типы судебных решений (в частности, акты конституционной юстиции) нуждаются во введении их в систему источников национального права, т.е. все-таки возможность наделения судебных актов свойствами прецедента (пусть и в весьма ограниченной вариации) все же не отрицается.

Ряд авторов уделяют при исследовании природы судебных решений особое внимание такой категории, как “правовая позиция”. Рассматривая решения судов по конкретному делу с точки зрения содержащихся в них правовых позиций - совокупность правовых идей и выводов, взглядов и суждений относительно явлений окружающей действительности, формирующих само решение, ученые, впрочем, так и не дают однозначного ответа на вопрос о том, что представляет собой правовая позиция суда⁵. Сторонники узкого подхода к определению данной категории в большей степени делают упор на аргументы и доводы, в то время как сторонники широкого подхода упоминают об оценке действительности и отношении суда вообще к праву.

Однако такой подход представляется излишне сосредоточенным на философских и общетеоретических вопросах, в то время как рассматриваемый вопрос имеет в определенной степени и практическую значимость: не единожды в кругу представителей юридической профессии обсуждалась и продолжает обсуждаться возможность при обосновании своей позиции (как в ходе судебных прений, так и в ходе повседневной пра-

вовой работы) ссылаться на решения других судов⁶. И именно этот аспект предполагается ключевым для обоснования актуальности рассматриваемой темы.

И наконец, наиболее распространенным в юридической науке представляется подход, в рамках которого судебное решение напрямую сопоставляется с судебным прецедентом⁷. В основе такого подхода лежит выделение собственных прецеденту признаков, которые находят свое отражение в решениях судов в российской правовой системе. Как указал в одной из своих работ Я.В. Бакарджиев, ключевым признаком судебного прецедента является то, что его формирование неразрывно связано с созданием нового общеобязательного правила поведения, т.е. правовой нормы⁸. В одной из работ Т.А. Васильевой получил выражение принципиально важный тезис, который, скорее, дополняет предыдущую точку зрения: формирование судебного прецедента является исключением, а не правилом. Обосновывается это тем, что суды рассматривают в ходе своей повседневной практической деятельности огромное количество дел и большинство дел имеет если не законодательное регулирование, то ранее вступивший в силу прецедент. Необходимость же суда сформулировать новое правило поведения означает отсутствие любого иного источника права, регулирующего отношения сторон по делу⁹.

Однако понимание того, какие именно суды создают своими актами прецедент, среди представителей доктрины различается. Изящное в своей простоте определение известнейшего теоретика права, В.С. Нерсисянца, в контексте которого не выделяется уровня судов, обладающих правом формировать прецеденты¹⁰, входит в противоречие с тезисом, выдвинутым М.Н. Марченко: исследователь недвусмысленно указывает на то, что прецедентным свойством могут обладать только решения высших судов¹¹. Схожие взгляды выражены и в трудах С.С. Алексеева: по мнению ученого, наделение решений высших судебных инстанций свойствами прецедента является вполне оправданным и назревшим шагом¹². Под высшими судебными инстанциями в контексте рассуждения о прецедентном характере судебных актов следует понимать Верховный Суд Российской Федерации и упраздненный в 2014 г. Высший Арбитражный Суд Российской Федерации ввиду того, что некоторые его постановления все

еще действуют (до их отмены постановлениями Верховного Суда РФ). Конституционный Суд Российской Федерации выделяют в качестве высшей судебной инстанции с некоторой долей условности, в силу того что этот орган не имеет права отмены судебных актов нижестоящих судов. Акты же самого Конституционного Суда в контексте вопроса о прецедентном характере решений высших судов стали предметом обсуждения среди ряда исследователей.

По мнению В.П. Мозолина¹³, положило начало использованию судебного прецедента в юридической практике Постановление Конституционного суда РФ от 21 января 2010 г. № 1-П¹⁴, в котором путем интерпретации ряда положений Конституции Российской Федерации (далее - Конституция)¹⁵ получило обоснование предусмотренное в ст. 127 Конституции правомочие Высшего Арбитражного Суда РФ давать разъяснения по вопросам толкования и применения правовых норм нижестоящим судам, прежде всего в целях обеспечения единообразия судебной практики. Придерживается схожей точки зрения К.В. Сасов, утверждая, что вышеназванным судебным актом произошло официальное наделение ВАС РФ правом определять правовые позиции арбитражных судов при рассмотрении конкретно взятых вопросов¹⁶. Стоит, однако, оговориться, что в рамках “прецедентного” вопроса и куда более ранние исследования российских правоведов содержали повсеместные отсылки к актам органа конституционного правосудия, что, однако, не мешало другим авторам вести предметную дискуссию именно по данному постановлению¹⁷.

Однако другие авторы последовательно отрицают прецедентные свойства самого постановления Конституционного Суда РФ. Однозначно отрицают отнесение решений органа конституционного правосудия к источникам права А.П. Сергеев и Ю.К. Толстой: решение вопроса о конституционности той или иной нормы, по мнению ученых, несет в своем содержании разъяснение смысла положений Конституции в сопоставлении с иными источниками права, а исключительное право Конституционного Суда РФ отменять признанную неконституционной норму не является тождественным праву формулирования нового правила поведения¹⁸.

С позиций действующего российского законодательства предмет исследования регулируется фрагментарно, и в то же время противоречи-

во. Процессуальное законодательство в общих положениях, непосредственно затрагивающих его источники (в частности, ст. 11 Гражданского процессуального кодекса РФ и ст. 13 Арбитражного процессуального кодекса РФ), ни в коей мере не содержит отсылок к возможности регулирования правоотношений ранее сформулированными решениями судов¹⁹. Одновременно с этим специальные нормы указанных законодательных актов, связанные с регламентацией оснований для отмены акта в порядке надзорного производства, выделяют такое основание, как нарушение судебным органом единообразия в толковании и применении правовых норм (ст. 391.9 ГПК РФ, ст. 304 АПК РФ). То есть, исходя из элементарной логики, решение суда должно соответствовать определенному толкованию, сложившемуся в ходе рассмотрения предыдущих дел. Стоит ли говорить о том, что Верховным Судом РФ, в ходе осуществления судебной реформы ставшим вышестоящей судебной инстанцией не только для судов общей юрисдикции, но еще и для арбитражных, регулярно издаются и публикуются обзоры судебной практики по конкретным категориям дел. Кроме того, постановления Пленума Верховного Суда РФ, содержащие разъяснения, выступают ориентирами для нижестоящих судов.

Что касается правил о единообразии в толковании и применении норм права судебными инстанциями, то хочется упомянуть по этому вопросу и понимание содержания данного явления различными авторами. Так, по мнению А.Г. Зайцевой, подобное толкование и применение распадается на три составляющие: процессуальную (“грубые процессуальные нарушения. <...> Нарушения такого рода всегда являются основанием для отмены”); материально-правовую (“применение положений материального права при принятии оспариваемого судебного акта вступает в противоречие с сложившейся законной практикой применения данных положений”)²⁰. В качестве третьего компонента нарушения единообразия упомянутый автор называет случаи вообще отсутствия какой-либо правовой позиции по аналогичным делам.

Т.К. Андреева по указанному поводу замечает, что “реализация конституционных функций судебного надзора требует особых форм деятельности высшего судебного органа, которые давали бы ему возможность, оставаясь судебным органом, сосредоточиться на вопросах вы-

работки судебной политики при осуществлении правосудия²¹.

Если рассуждать о достоинствах и недостатках подобных законодательных установок, то стоит упомянуть следующие основные и прямо противоположные позиции ученых по данному вопросу. Некоторые авторы утверждают, что выработка единой государственной политики и единообразной практики понимания законодательства - это важно, нужно и правильно. В этой связи часто упоминают мнение Е.В. Васильковского, высказанное столетие назад: "Отсутствие единообразия в судебной практике разрушает единство государственного правопорядка, ослабляет силу закона и подрывает принцип равенства всех граждан перед законом"²².

Другие же, в противовес упомянутой позиции, уточняют, что "проблема судебской независимости - это не только гарантии, предоставляемые государством, но и гарантии независимости от вышестоящих судов"²³.

Не останавливаясь специально в рамках настоящего исследования на дискуссии о достоинствах или недостатках обеспечиваемого законодательно единообразия практики в гражданском и арбитражном процессе, подчеркнем лишь, что такое основание для отмены судебных актов в порядке надзора, по мнению абсолютного большинства авторов, выступает фактическим подтверждением существования прецедента в качестве источника в российском праве, несмотря на отсутствие его юридического закрепления²⁴.

На основании всего изложенного можно сделать следующие выводы:

1. Без законодательного "вмешательства" вопрос о прецедентной роли судебных решений в системе российского права так, вероятно, и останется дискуссионным: сложившееся многообразие взглядов по данному предмету не оставляет возможности доктринальным путем найти некий общий знаменатель.

2. Говоря о прецеденте, каким он понимается в классическом понимании (с позиции существенных характеристик прецедента как основного источника права в англосаксонской правовой семье), возможность рецепции его в чистом виде следует скорее отрицать: слишком уж много фундаментальных различий в континентальном и "островном" подходах к самому праву в целом.

3. Внутри судебной системы в Российской Федерации действительно играют большое зна-

чение разъяснения судов высшей инстанции: они выступают эффективным средством обеспечения гарантии равенства всех перед законом и судом, под которым можно и следует понимать, в числе прочего, и единообразие судов в применении одних и тех же правовых норм при рассмотрении дел. Однако в своей сущности разъяснения показывают логику интерпретации норм, т.е. как следует понимать существующие нормы. Разъяснения, безусловно, обогащают правовую систему, поскольку правовые позиции судов высшего порядка несут в себе важные правовые идеи и взгляды. И в то же время все-таки единственным общеобязательным правилом в этих разъяснениях представляется только положение закона, обязывающее суды нижестоящих инстанций следовать принципу единообразия применения и толкования норм, учитывая при рассмотрении конкретных дел комментарии вышестоящего суда.

¹ Оруджова Р.Р. Развитие и становление судебного прецедента как источника права: сравнительно-правовой анализ // Марийский юридический вестник. 2015. Т. 1, № 3 (14). С. 86-88.

² Марченко М.Н. Судебное правотворчество и судебское право. Москва, 2007. С. 113.

³ Кросс Р. Прецедент в английском праве / под ред. Ф.М. Решетникова. Москва, 1985. С. 25.

⁴ Гуцан Н.Ф. Судебная практика как источник российского права // Учен. зап. юрид. ф-та. 2008. № 10. С. 5-12.

⁵ См.: Лазарев Л.В. Правовые позиции Конституционного суда России. Москва, 2011. С. 53.

⁶ Добровольский В.И. Анализ и комментарий корпоративного законодательства и судебной практики. Доступ из справ.-правовой системы "Гарант-эксперт".

⁷ Гук П.А. Судебный прецедент: теория и практика. Москва, 2009. 128 с.

⁸ Бакарджиев Я.В. Казуальное решение суда: судебная практика, правовая позиция или судебный прецедент? // Сибирский юридический вестник. 2015. № 3 (70). С. 10-13.

⁹ Васильева Т.А. Актуальные вопросы судебного прецедента как источника права // Право и политика. 2007. № 7. С. 84-91.

¹⁰ Нерсесянц В.С. Теория права и государства. Москва, 2001. С. 134.

¹¹ Марченко М.Н. Является ли судебная практика источником российского права? // Журнал российского права. 2000. № 12. С. 14-15.

¹² Алексеев С.С. Право: азбука - теория - философия: опыт комплексного исследования. Москва, 2015. С. 78.

¹³ Мозолин В.П. О дальнейших путях развития гражданского права // Журнал российского права. 2007. № 3.

¹⁴ Постановление Конституционного Суда Российской Федерации от 21 янв. 2010 г. № 1-П // СЗ РФ. 2010. Февраль (№ 6). Ст. 699.

¹⁵ Конституция Российской Федерации // СЗ РФ. 2014. Август (№ 31). Ст. 4398.

¹⁶ Сасов К. “Кестроевская” проверка на прецедентоспособность // ЭЖ-Юрист. 2010. № 4.

¹⁷ См.: Витрук Н.В. Конституционный Суд Российской Федерации и законотворчество // Современное состояние российского законодательства и его систематизация. Москва; Тула, 1999.

¹⁸ Сергеев А.П., Толстой Ю.К. Гражданское право. Москва, 2007.

¹⁹ См.: Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14 нояб. 2002 г. № 138-ФЗ : [ред. от 1 янв. 2017 г.] // СЗ РФ. 2002. Ноябрь (№ 46). Ст. 4532; Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24 июля 2002 г. № 95-ФЗ : [ред. от 1 янв. 2017 г.] // СЗ РФ. 2002. 29 июля (№ 30). Ст. 3012.

²⁰ Зайцева А.Г. Пересмотр в порядке надзора // Арбитражный процесс : учебник / отв. ред. Д.Х. Валеев, М.Ю. Чельшев. Москва, 2010. С. 412-413.

²¹ Андреева Т.К. Производство по пересмотру судебных актов в порядке надзора // Комментарий к Арбитражному процессуальному кодексу Российской Федерации / под ред. П.В. Крашенинникова. Москва, 2007. С. 1043.

²² Цит. по: Комментарий к Арбитражному процессуальному кодексу Российской Федерации (постатейный) / под ред. проф. В.В. Яркова. Москва, 2003. С. 666.

²³ См.: Стрельцова Е.Г. Задачи вышестоящих судов // Актуальные проблемы гражданского права и процесса : сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф. Вып. 1 / отв. ред. Д.Х. Валеев, М.Ю. Чельшев. Москва, 2006. С. 410.

²⁴ См. об этом подробнее: Агеева Г.Е. Оценочные понятия процессуального права: дис. ... канд. юрид. наук. Самара, 2014. С. 155-159; Крашенинников П.В. Прецедентное право в РФ де-факто уже существует. URL: <http://pravo.ru/news/view/26617>; и др.

Поступила в редакцию 06.05.2017 г.

К ВОПРОСУ ОБ ЭВОЛЮЦИИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИИ В ПЕРИОД С 1703 Г. ПО НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ

© 2017 Бутурлин Илья Владимирович

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

125993, г. Москва, Ленинградский пр-т, д. 49

E-mail: buturlin@incf.ru

Статья посвящена проблеме законодательного регулирования ценных бумаг в России в период с XVIII столетия по настоящее время. Поставлен акцент на сопоставление характера развития законодательства в преломлении к политическому курсу различных периодов истории развития российского государства. Предложена авторская периодизация развития регулирования ценных бумаг в России.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, правовое регулирование ценных бумаг в России, ценные бумаги, виды ценных бумаг, законодательное регулирование рынка ценных бумаг, правовая природа ценных бумаг.

Отличие России от зарубежных стран, где развитие оборота ценных бумаг происходило довольно интенсивно, прежде всего, благодаря интенсификации использования морских путей для совершения торговых операций, заключалось в том, что фондовый рынок формировался крайне медленно. Такой темп был связан с недостаточной развитостью страховых компаний, банков, иных экономических институтов, а также с тем, что фактически отсутствовала потребность в ценных бумагах у купечества. Отметим, что государством прилагались некоторые усилия - были попытки сформировать основы национального рынка ценных бумаг. Но главная проблема заключалась в том, что эти попытки были рассогласованы с экономическими реалиями.

Наиболее значимой мерой, предпринятой руководством государства, можно назвать учреждение биржи в г. Санкт-Петербурге в 1703 г.

Петр I стремился обеспечить нормальное цивилизованное функционирование отечественного товарного рынка (рынка ценных бумаг), в основном посредством создания конкретных объектов инфраструктуры. Указания монарха были направлены не только на учреждение нового института, но и на строительство здания. Отметим, что не был учтен мировой опыт, когда изначально формируются отношения в определенной сфере и только затем создается инфраструктура.

В последующем произошло формирование законодательных основ регулирования деятельности в сфере биржевой торговли. В частности, 16 января 1721 г. принимается Регламент (или Устав) главного магистрата. Биржевая деятель-

ность регулировалась гл. XVIII "О биржах или о схожих местах" и гл. XIX "О маклерах или о торговых сводчиках". В гл. XVIII указанного акта говорилось следующее: "По примеру иностранных купеческих городов, построить биржи, в которые сходились торговые (люди) граждане для своих торгов и постановления векселей"¹. Спустя несколько лет Указ Петра II от 16 мая 1729 г. вводит Устав вексельный, закладывавший основы правовой регламентации отношений в области выдачи и оборота векселей, которые были уже к тому времени широко распространены в деловом обороте Европы.

Государство старалось стимулировать создание и корпоративных организаций, которыми осуществлялась предпринимательская деятельность.

Во времена Петровских преобразований вопросы организации предпринимательства по-новому, можно сказать, европейскому, образцу стали интенсивно обсуждаться на официальном уровне. Тогда и был принят первый нормативно-правовой акт, затрагивающий сферу корпоративных отношений - Указ Петра I от 27 октября 1699 г., целью которого стало сподвигнуть купеческое сословие к созданию торговых компаний. Тем не менее Указ не возымел значимых последствий по вышеназванным причинам.

Необходимо выделить два указа того периода: первый касался создания компании ловли китов (8 ноября 1723 г.), второй - учреждаемой компании для торговли с Испанией (4 августа 1724 г.). Особый интерес представляет текст второго указа, в п. 3 которого закреплено, что в случае вне-

сения паев (при формировании капитала компании) примером должна служить Ост-Индская компания. Помимо законодательных мотиваций, государством выделялись матросы, корабли и деньги. Но даже при такой поддержке деятельность компании нельзя назвать хоть сколько-нибудь успешной².

Попытки создания первых компаний, основанных на членстве “сверху”, не привели к должному успеху, поскольку, исходя из текста Указа, Коммерц-коллегия осуществляла руководство и контроль, постольку и “торговые люди”, о которых идет речь в указе и которые названы как свободные, неохотно работали.

Следует выделить следующие основные макроэкономические функции фондового рынка того периода:

1) обеспечение перетекания капитала между отраслями промышленности, что при условии крупных государственных заказов и развития мены не способствовало активному движению капиталов;

2) обеспечение доступа свободного капитала (сбережений) субъектов хозяйствования в инвестиционный процесс. К сожалению, в России сложились четкие территориальные разделения в промышленности и торговле, возобладали механизмы территориальной защиты рынков;

3) привлечение капитала путем эмиссии ценных бумаг. Привлечения капиталов, скорее, не требовалось - такова была культура ведения предпринимательства;

4) доступ инвесторов-нерезидентов инвестиционного процесса в стране, что естественно серьезно ограничивалось как на уровне государства, так и на уровне территориальных бизнес-сообществ.

Однако в XVIII в. Российское государство старалось активно размещать на зарубежных площадках долговые ценные бумаги. Так, с 1769-го по 1793 г. в Голландии были размещены облигации займов на сумму 92,9 млн гульденов.

Подчеркнем, что законодательство о ценных бумагах “тормозилось”, в том числе и по объективным причинам. Товарные биржи были подготовительной платформой для возникновения фондовых бирж. Одним из толчков к созданию первой фондовой биржи в Амстердаме в 1602 г. было принятие первого Вексельного устава в Болонье в 1569 г. В целом, XVII в. стал периодом большой активности фондовой торговли, поскольку

фондовые биржи появлялись во всех развитых странах, и каждая из них устанавливала свой порядок торгов. В дальнейшем развитии экономики фондовый рынок играл значительную роль в процессе первоначального накопления капитала, в банковской деятельности и в создании первых акционерных обществ³.

В прошлом ценные бумаги существовали исключительно в физической осязаемой, бумажной форме и печатались на специальных бумажных бланках. В этой связи термин “ценная бумага” реальный, вполне осязаемый предмет, который содержит записанные и легко воспринимаемые сведения и реквизиты и который мог быть объектом права собственности, находящимся непосредственно у собственника.

Разнообразие и количество вариантов трактовки понятия “ценные бумаги” отечественными и зарубежными учеными подтверждают тот факт, что и до сих пор существует расхождение во взглядах на его сущность и отсутствует единая точка зрения на определение данного понятия. Учитывая эту вариативность и наличие определенных объединяющих аспектов среди них, для выведения единого определения целесообразным является использование метода контент-анализа, который применяется авторами как метод количественного исследования с целью получения статистических данных о частоте упоминания в научной литературе отдельных элементов определения понятия “ценные бумаги” для дальнейшего формирования перечня наиболее значимых составляющих, что, в свою очередь, позволит уточнить и научно обосновать определение ценных бумаг, основные особенности которых основываются на важности и необходимости финансовых инструментов инвестиционного капитала, а также одной из основных составляющих финансового рынка - рынка ценных бумаг.

Историческое развитие ценных бумаг - длительный и неустойчивый процесс. Рассматривая эволюцию рынка ценных бумаг России, можно отметить, что страна во времена Петровских преобразований не достигла достаточного уровня развития в этой сфере, чему есть несколько причин. Во-первых, Россия не принимала участия в первичном развитии ценных бумаг и все принципиально значимые положения были достигнуты без ее участия. Во-вторых, ценные бумаги некоторое время не включались в оборот просто при отсутствии такой необходимости для торгового

сословия, а Россия оказалась неподготовленной к деятельности на фондовых рынках, как собственных, так и мировых. Законодательное обеспечение функционирования фондовых рынков начало создаваться уже после развития оных в зарубежных странах. И даже опыт других стран в полной мере не мог способствовать его развитию.

Ценные бумаги в нашей стране приобрели собственные очертания как правового института в дореволюционном праве. В рассматриваемый период, даже при наличии необходимой теоретической проработки, представленной в исследованиях ведущих на тот момент российских правоведов (К. Анненков, С.М. Барац, Н. Бунге, С. Гинзбург, А.Г. Гусаков, К.П. Змирлов, А.И. Каминка, Н.О. Нерсесов, Е.А. Нефедьев, П. Писемский, К.П. Победоносцев, Н.И. Ржондковский, И.Т. Тарасов, Ф. Тернер, Н. Тур, П.П. Цитович, Г.Ф. Шершеневич и многие другие)⁴, однозначной и строго выстроенной правовой регламентации ценные бумаги не получили. В определенной степени причиной такого положения стало то, что в отечественном праве наблюдается крайне спорное решение вопроса о признании цессионных соглашений.

В периоды развития рыночных реформ в стране большое значение приобретали вопросы построения рынка ценных бумаг с учетом отечественного и мирового опыта. Действия, направленные на избежание ошибок, которые были допущены в прошлом, и улучшение качества нормативных актов, регулирующих отношения в данной сфере, стали изучаться, прежде всего, принципы формирования понятия, а также виды ценных бумаг Российской империи.

Учение о ценных бумагах на территории России начало зарождаться в конце XIX в. Большой вклад в его разработку внесли А.Г. Гусаков, А.Ф. Федоров, А.М. Фемилиди, П.П. Цитович, Г.Ф. Шершеневич и другие ученые, на основе их работ была сформирована классическая, или документарная, теория ценных бумаг. При этом значительный интерес вызывает вопрос о видах ценных бумаг, которые существовали во второй половине XIX - начале XX столетия, но для этого необходимо установить понятие ценных бумаг, которое применялось в указанный период. Ученые того времени писали, что “даже самого понятия ценных бумаг как в сфере права, так и в торговой среде не установилось”⁵.

Так, Г.Ф. Шершеневич связывал понятие ценной бумаги с понятием документа, другие утверждали, что это “нечто”, указанное в самом документе. Хотя отдельные учения о различных видах ценных бумаг уже были достаточно сформированными, однако четкого определения ценных бумаг в то время не существовало ни на законодательном уровне, ни на практике. Его содержание трактовалось по-разному, одни распространяли это понятие на все документы, которые только выступали как доказательство существования определенных прав, а другие - намного уже, что внесло путаницу в применение ценных бумаг. В торговом обороте XIX в. под ним и понимали как денежные, так и товарные, процентные и беспроцентные ценные бумаги. С одной стороны, понятие “ценные бумаги” применялось ко всем бумагам, которые имели имущественную ценность, а с другой стороны, под ними понимали лишь денежные бумаги.

В связи с указанным многозначительным применением необходимо было дать четкое определение ценных бумаг, под ними Г.Ф. Шершеневич понимал документы, которыми определяются субъекты воплощенного в них имущественного права⁶.

Понятие ценных бумаг было представлено А.Г. Гусаковым в работе “Конспект лекций по торговому праву” как документ имущественного содержания, которым предоставляется гражданско-правовая функция при осуществлении или передаче выраженного в них права. Ценные бумаги в этом смысле неразрывно связаны с правом, в них выраженном, и поэтому они являются “носителями права”⁷.

А. М. Фемилиди сформировал другое понятие ценных бумаг. Он их рассматривал как документы о частных правах, существование которых тесно связано с самими бумагами⁸.

Можно привести следующие особенности, вытекающие из данного значения:

1) документы о частных правах - ценные бумаги - отличались от бумажных денег, поскольку в последних закреплялись публичные права. Владелец ценных бумаг осуществлял свои права путем иска, а государство несло ответственность не юридическую, но финансовую;

2) права должны быть тесно связанными с ценными бумагами, т.е. без документа не было бы и прав, а также при переходе ценной бумаги от одного владельца к другому на него переходили и права, которые были закреплены в нем.

А.Ф. Федоров рассматривал ценные бумаги с двух позиций: экономической и юридической. С экономической точки зрения, ценная бумага - это любой документ, с обладанием которым связано право, обладающее имущественной ценностью, т.е. документ, свидетельствующий о праве на ценность. С юридической точки зрения это документы, воплощающие в себе имущественную ценность, в том смысле, что данное право неразрывно соединено с соответствующей бумагой и другими средствами не могло быть доказано⁹. Свое название ценная бумага получила только от ценности того права, которое в нем отображено. Его невозможно отнести к материальным ценностям, поскольку закрепленное в нем благо было благом не материального характера, а лишь правом истребования указанных ценностей или правом участия в определенном имуществе.

В конце XIX столетия сформировались традиционные классификации ценных бумаг, важнейшим критерием которых является принятый и в наше время способ указания в ценных бумагах уполномоченных лиц. Их различали по содержанию и по лицу-должнику. Но наиболее распространенной среди других классификаций, которые были приняты доктриной, является классификация по способам указания в ценных бумагах уполномоченного лица. Ученые по-разному классифицировали ценные бумаги. Например, Г.Ф. Шершеневич классифицировал их по содержанию, по личности должника и по способу указания в ценных бумагах уполномоченного лица¹⁰.

По содержанию выделялись товарные и денежные бумаги. Товарные - бумаги, ценность которых выражается в виде товаров. К ним относятся коносамент, warrant, фактура, дубликат накладной, складское свидетельство и др. Денежные - это бумаги, ценность которых определяется в деньгах, те, что предоставляют их владельцу право на получение не товара, а денег. К ним относятся облигации, векселя, дивиденды, талоны и др. В свою очередь, денежные ценные бумаги разделяют на процентные и беспроцентные. По законодательству того времени, по процентным ценным бумагам предполагалось, что наряду с правом на получение денежной суммы, указанной в ценной бумаге, лицо имело право и на получение платежей в виде процента или дивиденда, это государственные процентные билеты, облигации, акции и др. Беспроцентные ценные бумаги закрепляли лишь право на получение оп-

ределенной денежной суммы, указанной в ценной бумаге, без процентов. К ним принадлежали векселя и чеки.

Ценные бумаги подразделяют также на те, которые закрепляют:

- 1) право участия в определенном имуществе (акции);
- 2) определенные обязательства лица, выдавшего ценную бумагу, по отношению к его владельцу (простой вексель, облигация);
- 3) вещные права (складское свидетельство);
- 4) поручение, которое одно лицо давало другому о выдаче определенной ценности (чек, переводный вексель)¹¹.

Ценные бумаги различали и по признакам, что:

- 1) указывают на основание своего существования (страховой полис);
- 2) не указывают на основание существования (чек, вексель)¹².

В зависимости от личности должника, т.е. лица, выдавшего бумагу и обязанного по ней, ученые выделяли два вида - государственные и частные или три вида - государственные, общественные и частные ценные бумаги. Так, Г.Ф. Шершеневич и А.Г. Гусаков¹³ указывали два вида - государственные и частные ценные бумаги. Под государственными ценными бумагами рассматривались бумаги, по которым было обязано государство. К ним применялся термин "фонды". К данной категории ценных бумаг относились также бумаги, выпускаемые автономными единицами государства, городами, общинами.

Н.О. Нерсесов писал, что к государственным ценным бумагам относятся:

- 1) билеты государственных внутренних и внешних процентных займов разного выпуска;
- 2) государственные непрерывно-доходные билеты, владельцы которых имеют право только на получение процентов, а не на возврат капитала;
- 3) банковские билеты (пятипроцентные билеты государственного банка), выпущенные в обмен на билеты прежних государственных кредитных учреждений;
- 4) билеты государственного казначейства, выпускаемые на восьмилетний срок;
- 5) консолидированные облигации российских железных дорог, выпущенные правительством с целью оказания помощи обществам железных дорог в приобретении денежных средств, необходимых им для сооружения путей;

б) закладные бумаги государственного дворянского земельного банка;

7) государственные свидетельства крестьянского земельного банка¹⁴.

К бумагам, которые выдавались общественными союзами и частными обществами, принадлежали:

1) облигации городских земских управ, которые имели форму бумаг на предъявителя, владельцы которых получали ежегодную прибыль до тех пор, пока долг им не возвращали по тиражу;

2) акции, которые выдавались участникам акционерных обществ (они могли быть как именными, так и на предъявителя);

3) облигации, выпускаемые акционерными обществами в случае досрочного займа с разрешения правительства;

4) залоговые бумаги земельных банков, облигации городских кредитных обществ.

К частным ценным бумагам принадлежали бумаги, выданные частными лицами (физическими и юридическими). К ним отнесены векселя и чеки. В частных ценных бумагах, кроме векселя, употреблялся также термин “эффекты”.

Другой точки зрения придерживались А.М. Фемиледи, А.Ф. Федоров, П.П. Цитович¹⁵ и А.Д. Солодовников¹⁶, которые, помимо государственных и частных, выделяли еще общественные ценные бумаги, под которыми они признавали бумаги, выпускаемые общественными союзами (городами, земствами) или акционерными компаниями в форме банкнот, страховых полисов, облигаций, акций.

В зависимости от способа указания уполномоченного лица ценные бумаги подразделялись на именные, ордерные и ценные бумаги на предъявителя. Под именными ценными бумагами понимали те, кредитором по которым должно быть заранее определено и установлено в документе лицо, их потеря не влекла за собой утрату самого права, и, поскольку имя кредитора было известно, никто другой не мог вместо него осуществить права по этой бумаге. Утраченную ценную бумагу восстанавливали путем выдачи дубликата.

Что касается ордерных, то ими являлись ценные бумаги, в которых, наряду с заранее определенным кредитором, указывалась надпись “или по его приказу”, т.е. по ним должник давал обещание выполнить обязательства как перед первым кредитором, так и перед последующими владельцами, которые получали ценную бумагу от первого. К ордерным ценным бумагам относились простой и пе-

реводной вексель, варрант, коносамент, фактура, акции, полисы морского страхования. Для осуществления прав по ним была необходима особая легитимация его держателя с помощью передаточной надписи, благодаря которому прослеживался его переход от одного держателя к другому. Несмотря на то, что это требование создавало определенные неудобства, затрудняя передачу прав, тем не менее благодаря ему обеспечивались определенные гарантии для держателя бумаги, так как увеличивалось количество лиц, которые несли ответственность по такой бумаге.

Отметим, что само возникновение ордерных ценных бумаг обуславливалось особенностями процессуального права, начиная со Средних веков, а не требованиями экономического оборота. В Средние века процессуальное представительство было запрещено, личное участие сторон в процессе было обязательным, исключение составляли лишь для привилегированных классов. Позже процессуальное представительство стало встречаться чаще, но оно осложнилось определенной формальностью, а именно: необходимо было составить акт о процессуальном представительстве в присутствии суда. Чтобы избежать этого, изобрели ордерные ценные бумаги и ценные бумаги на предъявителя.

Ордерные ценные бумаги были переходными от именных бумаг к бумагам на предъявителя.

Ценными бумагами на предъявителя были такие бумаги, по которым право требования принадлежало не определенному лицу, а любому лицу, которое предъявит эту бумагу. Его владелец при передаче не придерживался никакой формальности, он просто передавал бумагу. В зависимости от предмета требования ценные бумаги на предъявителя разделяли:

1) на денежные - бумаги, которые давали право на деньги и денежные платежи;

2) товарные - бумаги, которые давали право на вещи и товары;

3) легитимационные - предоставляющие пользование любым правом.

Бумага на предъявителя считалась собственностью лица, которое им владело, и не могла быть отобрана у лица, которое было добросовестным приобретателем даже в случае, когда лицо вышло из обладания. Когда лицо, у которого находилась бумага, достоверно знало или имело достаточные основания полагать, что оно вышло из обладания собственника помимо его воли, то бумага отбиралась у лица, которое ею владело, и возвращалась

его владельцу. В случае, если недобросовестность не была доказана, бумага оставалась у лица, у которого она находилась. В случае ее уничтожения ее дубликат не выдавался, а решался вопрос о том, кому принадлежало право требования по этой бумаге, саму же бумагу не восстанавливали.

В конце XIX в. уже существовали товарораспорядительные бумаги, которыми признавались бумаги, передача которых символизировала передачу вещи. К этому виду ценных бумаг принадлежали: бумаги, в которых закреплялся счет на проданный товар; бумаги, которые обеспечивали перевозку товара (коносамент, накладная); а также бумаги, удостоверяющие принятие товара на хранение. Товарораспорядительные бумаги имели вещевой (право владельца документа на товар) и обязывающий (отношения между товаропоставщиком и экспедитором) характер. К ним принадлежали: коносаменты, фактура, варрант, товарно-залоговые свидетельства, маклерская записка, накладная, а также бумаги транспортного оборота. Коносамент - в своем роде грузовая расписка, которая выдавалась капитаном корабля с обязательством доставить товар в определенный порт и передать его указанному в документе лицу. Коносамент возник из договора перевозки морем и предусматривал собой расписку в принятии товара и обязательстве доставить его по назначению. Варрант - это документ, который выдавался товарными составами. Он содержал в себе удостоверение о принятии товара на хранение, а также обязательство хранить товар и выдать его держателю документа. Этот документ представлял собой двусторонний договор между лицом, которое хранило имущество, и лицом, отдавшим его на сохранение. Товарно-залоговые свидетельства вытекали из договора о передаче товара под залог¹⁷.

Накладная - это бумага, возникшая из договора с железной дорогой, которая была именной или на предъявителя¹⁸. Фактура - документ на товар с указанием его вида, качества, количества и цены. Он издавался в двух экземплярах на имя покупателя.

Подпись фактуры покупателем подтверждала выполнение договора продавцом¹⁹.

А.Г. Гусаков выделял ценные бумаги по содержанию в зависимости: от объекта права, закрепленного в ценных бумагах, лица должника, способа указания уполномоченной особы²⁰. По содержанию выделялись такие виды, как:

1) корпоративные - выражающие право участия в корпорации (акции);

2) обязывающие - закрепляли право требования владельца ценной бумаги к лицу, которое ее выдало, или же по поручению, данному одним лицом другому в выдаче определенной ценности (чек);

3) вещно-правовые - ценные бумаги, которые закрепляли вещное право (товарные бумаги) и закрепляли не только право требования выдачи вещи, но и заменяли определенным образом данную вещь, т.е. распоряжение ценной бумагой приравнивали к распоряжению самой вещью. Деление ценных бумаг на денежные и товарные А.Г. Гусаков проводил по критерию объекта права, закрепленного в ценных бумагах.

Таким образом, в конце XIX - начале XX в. производилась разработка понятия ценных бумаг, в ходе чего была сформирована документарная теория, рассматривающая ценную бумагу как документ. В этот же период времени начинается активное становление и развитие различных видов ценных бумаг, которые существуют и по сей день.

На основании анализа развития ценных бумаг как экономически-правовых инструментов финансовых отношений можно определить две системы их существования, а именно документарную (эмиссия или выдача в бумажной форме документов) и постдокументарную (выпуск в форме записи на счетах).

В XIX в. Ф.К. фон Савиньи предложил возможность избежания цессии на основе использования передачи ценных бумаг как документов на предъявителя и определил ценные бумаги как материальные блага, в которые материализовались права. Его считают основателем материализованной теории ценных бумаг (теория *Verkörperungstheorie*), которая обосновывает их обращение как документов. В конце XIX в. теория инкорпорации (как развитие теории фон Савиньи) по материализации нематериальных благ в документе стала обыденной в Европе и доминировала до периода активного развития эмиссии и обращения ценных бумаг в форме электронных записей на счетах в конце XX в.

В рамках документарной системы в европейской науке было предложено две базовые теории (договорная и одностороннего волеизъявления) относительно момента возникновения ценных бумаг, которые в дальнейшем модифицировались.

Согласно М. Агаркову основателем теории ценных бумаг (и сторонником именно договорной теории) можно считать Брюннера, работа которого

появилась в 1882 г. в составе второго тома известного курса германского торгового права, вышедшего под редакцией Эндельманна. Брюннеру принадлежит честь определения понятия ценной бумаги.

По договорной теории, обязанности составителя по отношению к любому презентанту основываются на договоре о передаче, который заключен между составителем и самым первым приобретателем этой бумаги по выдаче (*Geben*) и принятию (*Nehmen*). Это так называемая старая договорная теория²¹, сторонниками которой были Г. Шершеневич, М. Агарков.

Согласно новой, или модифицированной, договорной теории, т.е. объединению договорной теории и теории внешней видимости, написанное обязательство возникает по ценной бумаге только путем действующего договора при переносе прав из ценных бумаг, который заключается между эмитентом документа и его первым приобретателем.

Таким образом, договорная теория объясняет сущность ценной бумаги и предполагает, что ценная бумага имеет силу только на основе договора. Указанная теория была реализована в российском Уставе о векселях от 1832 г.²²

В некоторых нормативных документах (в том числе действующих в настоящее время) собственно ценные бумаги признаются договорами. Так, в ГК РФ закрепляется, что договор займа может быть заключен путем выпуска и продажи облигаций (ст. 816), в том числе и договор государственного займа заключается путем приобретения займодавецem государственных облигаций или иных государственных ценных бумаг (ст. 817)²³.

После Октябрьского переворота правовая регламентация ценных бумаг на некоторое время стала неактуальна. Декрет Совета народных комиссаров о прекращении платежей по купонам и дивидендам, принятый 29 декабря 1917 г., приостановил выплаты по купонам и запретил любые сделки с ценными бумагами²⁴ (данный запрет позже подтверждался Декретом о регистрации акций, облигаций и прочих процентных бумаг, принятым в 1918 г.)²⁵. Декрет Совета народных комиссаров в январе 1918 г. “Об аннулировании государственных займов”²⁶ установил отказ от оплаты (с исключениями для государственных сберкасс и малоимущих) любых государственных займов. Декрет Совета народных комиссаров от 23 января 1918 г. “О конфискации акционерных капиталов бывших частных банков”²⁷ аннулировал и акции банков, прекра-

тил по ним выплаты дивидендов, а также запретил сделки с ними, криминализовав такие деяния, предусмотрев наказание в виде трехлетнего тюремного заключения.

Особенностью ГК РСФСР 1922 г.²⁸ стало то, что кодекс не содержал дефиницию ценной бумаги. Фондовыми отделами совершались операции с иностранной валютой, государственными ценными бумагами, банкнотами Госбанка, с паями и акциями специально учрежденных обществ. Такие меры не могли способствовать развитию фондового рынка страны, по сути, государственные облигации внутренних займов того периода можно назвать ценными бумагами, которые имели добровольно-принудительный характер приобретения.

ГК РСФСР 1964 г.²⁹ исключил ценные бумаги из объектов гражданских сделок, упоминая их в ст. 137, называя “предметами, которые могут приобретаться лишь по специальным разрешениям”. Ценные бумаги стали исключительным объектом гражданских прав. Ценные бумаги в виде акций и облигаций объединялись в категорию “фондовые ценности”, а также “чеки, векселя, аккредитивы”, причислялись к “платежным документам”, рассматривались лишь как валютные ценности, не предполагалось, пусть и формальной, юридической возможности их выпуска в рублевом номинале. Статья 154 “Недопустимость истребования денег и ценных бумаг от добросовестного приобретателя” прямо назвала ценные бумаги на предъявителя такими объектами, которые (наряду с деньгами) нельзя истребовать у добросовестного их приобретателя.

Отечественный рынок ценных бумаг с начала реформирования страны и законодательства в 1990-е гг. можно назвать проторынком ценных бумаг, обладавшим лишь некоторыми признаками вторичного рынка - без эффективной инфраструктуры. Приватизация 1993 г. привела к созданию значительного количества акционерных обществ, довольно быстро сформировались расчетная, торговая, депозитарная системы. Развитие фондового рынка шло вместе с усложнением законодательного регулирования возникших в рамках этого рынка отношений. Именно государственное регулирование стало основой для развития рынка ценных бумаг.

И.М. Лифшицем выделяются три периода современного развития рынка ценных бумаг: первый (начальный) период (1979-1988 гг.); второй - создание единого внутреннего рынка (1989-1998 гг.); тре-

тий - создание комплексной системы регуляции (1999-2010 гг.)³⁰.

Постепенно сформировалась система правовых актов регулирования.

Первоначально акты Президента РФ играли важнейшую роль, поскольку фактически отсутствовало федеральное законодательство о рынке ценных бумаг, об акционерных обществах, об инвестиционных фондах. Не менее важными стали и акты Правительства РФ, с помощью которых исполнительная власть, по сути, преодолевала нерасторопность законодательной сферы, сумев успешно реагировать на динамично развивающийся рынок ценных бумаг.

В дальнейшем значение подзаконных актов Правительства и Президента снизилось по причине издания федеральных законов, однако все еще крайне важной и значимой остается роль ведомственных нормативно-правовых актов. В 1995 г. принимается Федеральный закон "Об акционерных обществах"³¹, в котором устанавливается статус акционерных обществ, порядок их создания, реорганизации, ликвидации, ответственность перед акционерами, что стало началом систематизации и упорядочения законодательства в сфере ценных бумаг. Далее последовало интенсивное уточняющее и разъясняющее регулирование посредством издания ведомственных нормативно-правовых актов, а 22 апреля 1996 г. вступил в силу закон "О рынке ценных бумаг"³², ставший важнейшим документом, который урегулировал отношения в сфере эмиссии ценных бумаг и стал предтечей крупных организационно-управленческих изменений на фондовом рынке.

Важным фактором развития рынка ценных бумаг в указанный период становится судебная практика, поскольку не редки были случаи, когда ведомственные акты противоречили ряду положений федерального законодательства, а также наблюдались неурегулированные сферы обращения ценных бумаг.

В 2001 г. принимается Федеральный закон "Об инвестиционных фондах"³³, который позволил упорядочить отношения в сфере инвестиций и интенсифицировать их привлечение, что дало возможность перейти к надежным и открытым схемам страхования и минимизации рисков.

Следующей важной вехой развития рынка ценных бумаг стало возложение на Банк России с 1 сентября 2013 г. функций мегарегулятора. Федеральным законом от 23 июля 2013 г., № 251-ФЗ

"О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с передачей Центральному банку РФ полномочий по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков"³⁴ законодателем был внесен ряд изменений в законодательные акты, которые коснулись ГК РФ, федеральных законов "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)", "О банках и банковской деятельности", "О рынке ценных бумаг", "Об акционерных обществах", "Об инвестиционных фондах", "О негосударственных пенсионных фондах", "О несостоятельности (банкротстве)" и ряда других. Основная часть новелл была связана с передачей Банку России функций и полномочий ФСФР России, ранее являвшейся отчасти регулятором финансовых рынков.

В заключение представляется возможным выделить следующие главные этапы развития правового регулирования ценных бумаг в России в дореволюционный и советский периоды:

1) 1703-1807 гг. - появление правовых начал регулирования отношений, первых бирж и ценных бумаг;

2) 1807-1864 гг. - развитие экономических корпоративных отношений, деятельности рынка ценных бумаг, обусловленное развитием акционерных обществ;

3) 1864-1917 гг. - рост фондового рынка, формирование моделей его правового регулирования, интенсивное внедрение зарубежного опыта приводят к расширению видов ценных бумаг и регламентации оных;

4) 1917-1926 гг. - отказ от положительного дореволюционного опыта регулирования видов и оборота ценных бумаг, попытки формирования новой, ранее неизвестной правовой модели рынка ценных бумаг, сочетающей рыночные (заложенные в гражданском праве) и административные (или политические) принципы его регулирования;

5) 1926-1991 гг. - фактически исключение ценных бумаг как объектов гражданского оборота, ликвидация правовой, законодательной основ фондового рынка;

6) 1991-1995 гг. издание большого количества нормативно-правовых актов, которыми осуществлялось правовое регулирование рынка ценных бумаг и корпораций. Часто нормативные акты противоречили один другому, создавали серьезные сложности в правоприменении, и лишь с принятием Гражданского кодекса Российской Федерации произош-

ла стабилизация в регулировании и правоприменении оборота ценных бумаг и их видов.

¹ Регламент или устав главного магистрата, 16 янв. 1721 г. // Реформы Петра I : сб. документов / сост. В.И. Лебедев. Москва, 1937. С. 187-206.

² См.: Каминка А.И. Акционерные компании. Юридическое исследование. Т. 1. Санкт-Петербург, 1902. С. 332-333.

³ Штейн Л. Учение об управлении и право управления с сравнением литературы и законодательства Франции, Англии и Германии : руководство / пер. с нем. под ред. и с предисл. И.Е. Андреевского. Санкт-Петербург, 1874. С. 350.

⁴ См.: Нерсесов Н.О. Торговое право. Конспективный курс лекций по торговому и вексельному праву : посмерт. изд., испр. и доп. Москва, 1896. 275 с.; Гусаков А.Г. Конспект лекций по торговому праву. Изд. кассы взаимопомощи при СПб. политех. институте / сост. студ. А. Брейтерман. Санкт-Петербург, Б.г. 610 с.; Победоносцев К.П. Курс гражданского права: Договоры и обязательства. Ч. 3. 2-е изд., изм. и доп. Санкт-Петербург, 1890. 640 с.; Нефедьев Е.А. Торговое право. Москва, 1900 363 с.; Ржондковский Н.И. Бумаги на предъявителя (Нерсесов Н.О. О бумагах на предъявителя с точки зрения гражданского права: историко-догматическое исследование. Москва, 1889) // Юридический вестник. Изд. Московского юридического общества. 1892. Год двадцать четвертый. Третьего десятилетия. Т. XI. Книги первая и вторая (май - июнь). Москва, 1892. С. 100-124; Бунге Н.Х. Товарные склады и варранты. Киев, 1871. 68 с.; Тур Н. О товарных складах с правом выдачи документов для продажи и залога товаров. С приложением нового положения, иностранных законов и указателя сочинений о товарных складах. Санкт-Петербург, 1888. 121 с.; Писемский П. Акционерные компании с точки зрения гражданского права. Москва, 1876. 231 с.

⁵ Федоров А.Ф. Торговое право. Одесса, 1911. С. 566.

⁶ Шершеневич Г.Ф. Курс торгового права. Т. 2. Товар. Торговые сделки : монография. Санкт-Петербург, 1908. С. 63.

⁷ Гусаков А.Г. Указ. соч. С. 333.

⁸ Фемиллиди А.М. Репешториум по торговому праву. Аккерман, 1900. С. 137.

⁹ Федоров А.Ф. Указ. соч. С. 567.

¹⁰ Шершеневич Г.Ф. Указ. соч. С. 64.

¹¹ Там же. С. 65

¹² Федоров А.Ф. Указ. соч. С. 569.

¹³ Гусаков А.Г. Указ. соч. С. 334.

¹⁴ Нерсесов Н.О. Избранные труды по представительству и ценным бумагам в гражданском праве. Москва, 1998. С. 194-195.

¹⁵ Цитович П. Учебник торгового права. Вып. 1. Киев ; Санкт-Петербург, 1891. С. 190.

¹⁶ Солодовников А.Д. Законоведение : учебник. Москва, 1911. С. 310.

¹⁷ Гусаков А.Г. Указ. соч. С. 359.

¹⁸ Цитович П. Очерк основных понятий торгового права. Киев, 1886. С. 193-194.

¹⁹ Фемиллиди А.М. Указ. соч. С. 142-143.

²⁰ Гусаков А.Г. Указ. соч. С. 333.

²¹ Lemonnier M. (2011) Europejskie modele instrumentów finansowych. Warszawa, s. 84.

²² Васильева В., Литвинова С. Вексель как инструмент современного финансового рынка и его правовая природа. Уссурийск, 2010. С. 61.

²³ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26 янв. 1996 г. № 14-ФЗ : [ред. от 28 марта 2017 г.] // Собр. законодательства РФ. 1996. 29 янв. (№ 5). С. 410.

²⁴ Круговой Т.П. Октябрьская революция и аннулирование государственного долга дореволюционной России. Белгород, 1959. С. 64.

²⁵ Там же. С. 66.

²⁶ Декрет об аннулировании государственных займов от 21 янв. (3 февр.) 1918 г. // Декреты Советской власти. Т. I. Москва, 1957. С. 386-387.

²⁷ Декрет о конфискации акционерных капиталов бывших частных банков 23 янв. (5 февр.) 1918 г. // Декреты Советской власти. Т. I. 25 окт. 1917 г. - 16 марта 1918 г. Москва, 1957. С. 390-391.

²⁸ О введении в действие Гражданского кодекса РСФСР : постановление ВЦИК от 11 нояб. 1922 г. : [вместе с Гражданским кодексом РСФСР] // СУ РСФСР. 1922. № 71. С. 904.

²⁹ Гражданский кодекс РСФСР : [утв. ВС РСФСР 11 июня 1964 г.] // Ведомости ВС РСФСР. 1964. № 24. С. 407.

³⁰ Лифшиц И.М. Правовое регулирование рынка ценных бумаг в Европейском союзе. Москва, 2012. С. 43.

³¹ Об акционерных обществах : федер. закон от 26 дек. 1995 г. № 208-ФЗ // СЗ РФ. 1996. № 1. С. 1.

³² О рынке ценных бумаг : федер. закон от 22 апр. 1996 г. № 39-ФЗ // СЗ РФ. 1996. № 17. С. 1918.

³³ Об инвестиционных фондах : федер. закон от 29 нояб. 2001 г. № 156-ФЗ // СЗ РФ. 2001. № 49. С. 4562.

³⁴ О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с передачей Центральному банку Российской Федерации полномочий по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков : федер. закон от 23 июля 2013 г. № 251-ФЗ // Российская газета. 2013. № 166.

Поступила в редакцию 04.05.2017 г.

ЭКОНОМИКА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

- Экономическая теория

*- Экономика и управление
народным хозяйством*

ДЕДОЛЛАРИЗАЦИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ КАК ОБЪЕКТИВНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

© 2017 Киевич Александр Владимирович
доктор экономических наук, профессор кафедры финансов
Полесский государственный университет
225710, Республика Беларусь, г. Пинск, ул. Днепровской Флотилии, д. 23
E-mail: a.v.kievich@yandex.ru

Анализируется политика ФРС США и центральных банков развитых стран в вопросах монетарного стимулирования глобальной экономики из-за совокупных долговых проблем; обосновывается тот факт, что ряд ведущих стран в ближайшем будущем, предвидя негативные последствия для мировой экономики, будут проводить политику дедолларизации своих экономик.

Ключевые слова: мировая экономика, центральные банки развитых стран, глобальный кризис, дедолларизация экономики.

Из последних аналитических публикаций видно, что ФРС США начинает готовиться к нормализации денежно-кредитной политики и сокращению активов на своем балансе, что, конечно же, пугает многих инвесторов и экспертов. По нашему мнению, это довольно позитивное решение для мировой экономики, особенно если такой шаг поддержат ЕЦБ, Банк Англии и Банк Японии. В то же время эти шаги могут быть как незначительными, так и слишком запоздалыми. Все же, спустя полных десять лет после начала глобального кризиса (2008-2009), наверное, более чем уместно переключить рычаги денежно-кредитной политики с чрезвычайного положения на нормальное. Но пока что денежно-кредитные органы лишь скрепя сердце принимают к сведению все это. Сегодняшнее поколение руководителей крупнейших центральных банков (ЦБ) мира только что не молится на таргетирование инфляции - даже в современном мире, где инфляция отсутствует.

Напомним, что нынешняя нетрадиционная денежно-кредитная политика крупнейших ЦБ мира, а именно нулевые процентные ставки и крупные покупки активов на свои балансы, была введена в условиях начала финансового кризиса 2008-2009 гг. Это была чрезвычайная операция, если не сказать больше. Когда все традиционные экономические и политические инструменты практически себя исчерпали, властям пришлось проявить исключительную изобретательность, чтобы справиться с коллапсом на финансовых рынках и грозящим обвалом реальной экономики. У крупнейших ЦБ мира, казалось, не

было выбора, кроме массивных инъекций ликвидности, известных как количественное смягчение (QE)¹.

Указанная стратегия действительно остановила свободное падение на рынках. Но это мало способствовало серьезному восстановлению экономики. В странах “Большой семерки” (США, Япония, Канада, Германия, Великобритания, Франция и Италия) в целом в “посткризисный период” 2010-2017 гг. средние темпы роста составляли всего 1,8 % в год. Это намного меньше, чем 3,2 % - средний показатель, зафиксированный в течение аналогичных восьмилетних промежутков во время двух подъемов 1980-х и 1990-х гг.²

Сегодняшнее поколение руководства крупнейших ЦБ мира “окопалось” на противоположном конце “инфляционного спектра”. Связанные менталитетом “кривой Филлипса”, обусловленным якобы существующим компромиссом между экономическим отставанием и инфляцией, ЦБ развитых стран продолжают настаивать на том, что уклон в сторону стимулирующей денежно-кредитной политики уместен, если инфляция меньше плановой. И на сегодня это самая большая опасность. Нормализация не должна рассматриваться как зависящая от инфляции операция. Инфляция ниже плановой не оправдание долгой и затяжной нормализации. Чтобы перестроить политический арсенал для неизбежного следующего кризиса или рецессии, уже сейчас гораздо предпочтительнее быстрое и методичное восстановление докризисных принципов денежно-кредитной политики.

К сожалению, сейчас стало понятно, что руководство крупнейших ЦБ мира неправильно оценило эффективность своих политических мер, предпринятых после 2008 г. Оно вело себя так, как будто стратегия, способствовавшая выходу из кризиса, могла стать двигателем для циклического подъема реальной экономики. Фактически руководство крупнейших ЦБ мира снова сделало ставку на коктейль из нулевого процента и расширения баланса.

Конечно же, низкая ставка сыграла свою роль. И на сегодня 10 крупнейших ЦБ мира владеют активами на общую сумму 21,4 трлн долл., что на 10 % больше, чем в конце прошлого года, о чем свидетельствуют данные, собранные агентством Bloomberg (см. рисунок)³.

Почти 3/4 совокупных активов ЦБ мира принадлежат четырем регуляторам

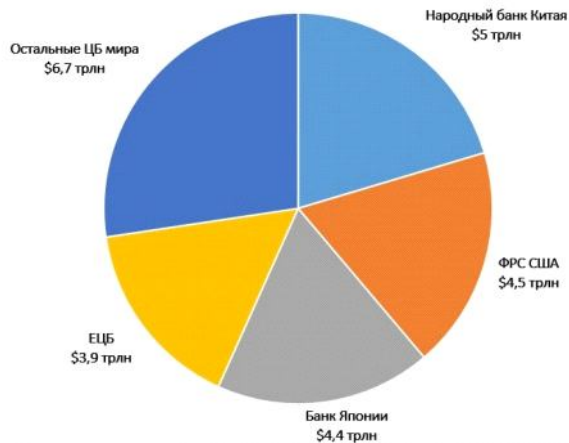


Рис. "Вести. Экономика"

Тем не менее огромное расширение совокупных активов крупнейших ЦБ мира было мало чем подкреплено, так как номинальный ВВП в этих странах так быстро не рос. Это означает простой вброс избыточной ликвидности, которая не была поглощена реальной экономикой и вместо этого болталась на глобальных финансовых рынках, искажая цены активов по всему спектру рисков.

Сейчас же ФРС изложила свою стратегию, которая не обеспечивает нормализации баланса вплоть до 2022-2023 гг., что в 2,5-3 раза дольше, чем плохо спланированная кампания середины 2000-х гг. На сегодняшних "взлетевших" рынках это означает "напрашиваться на неприятности", ибо интересы финансовой стабильности требуют намного более быстрой нормализации - заверше-

ния ее за половину того времени, которое сейчас предлагает ФРС.

Почему ФРС проводило именно такую политику? По всей видимости, на нее давил еще неуправляемый рост госдолга США.

Госдолг США растет слишком быстро, он значительно опережает рост экономики страны, и, в принципе, это совершенно точно нельзя назвать хорошей новостью, хотя некоторые экономисты не оставляют подобных попыток. 100 лет назад, в 1916 г., долг США составлял около 3,6 млрд долл. В процентном отношении к ВВП это было всего около 7 %. Сейчас долг уже больше 108 % ВВП. Кроме того, хотя большая часть задолженности находится в руках национальных кредиторов, около 30 % принадлежит другим государствам, в частности, Китаю (1,244 трлн долл.), Японии (1,137 трлн долл.). Россия также находится в списке 20 крупнейших кредиторов США с облигациями на 86 млрд долл. И проявляющиеся на сегодня распродажи трейдерис США означают лишь одно - беспокойство держателей госдолга США относительно дальнейшего всплеска долговой эмиссии США в рамках плана бюджетных стимулов Трампа.

Посмотрим, что происходит сейчас в Европе. А в Европе все то же самое. Программа количественного смягчения от ЕЦБ, известная как QE, была так же направлена на облегчение долгового бремени стран с чрезмерной задолженностью. QE была начата в марте 2015 г. В рамках этой программы центральные банки стран еврозоны ежегодно направляют на покупку государственного долга 1,4 трлн евро. Сама по себе программа выглядит симметричной: каждый ЦБ покупает госдолг пропорционально размерам страны, однако это только на первый взгляд QE выглядит равномерной⁴.

На самом деле, долги южноевропейских стран в основном выкупаются у зарубежных держателей, т.е. капитал покидает еврозону. Например, Banco de España выкупает государственные облигации Испании по всему миру, тем самым сокращая задолженность страны перед частными кредиторами. С этой целью он просит центральные банки других членов еврозоны, в частности немецкий Бундесбанк и, в некоторых случаях, Голландский центральный банк, кредитовать платежные поручения продавцов облигаций Германии и Голландии. Зачастую, если продавцы испанских

гособлигаций находятся за пределами еврозоны, он просит ЕЦБ кредитовать платежные поручения. В последнем случае это часто приводит к трехсторонним сделкам, в результате чего продавцы переводят деньги в Германию или Нидерланды, чтобы инвестировать их в ценные бумаги с фиксированным процентом. Таким образом, немецкий Бундесбанк и Голландский центральный банк должны кредитовать не только прямые платежные поручения из Испании, но и непрямые, вызванные скупкой Банком Испании долгов в третьих странах. Для стран GIPS эти сделки просто великолепны. Если представить, чисто теоретически, что эти страны выйдут из еврозоны, то, скорее всего, их центробанки обанкротятся, так как большая часть долга номинирована в евро. Вместе с тем их требования в отношении соответствующих государств и банков будут конвертированы в новые обесценивающиеся национальные валюты, а платежные требования в системе TARGET2 после этого бесследно испарятся, и Бундесбанк на пару с Голландским центральным банком могут лишь надеяться, что другие выжившие ЦБ возьмут на себя часть их потерь. Таким образом, система TARGET2 способствует углублению долгового кризиса в еврозоне, поскольку позволяет свободно перенаправлять денежные средства из периферийных стран в страны Центральной Европы, в первую очередь в Германию.

Ситуация продолжает усугубляться, так как система стала причиной образования между странами серьезного торгового дисбаланса, который стал заметен только после кризиса в 2008 г., который спровоцировал банковский кризис и обнажил проблемные места финансовой системы еврозоны. Например, если Греция примет решение выйти из состава еврозоны и рассчитаться по долгам в новых драмах, ЕЦБ придется напечатать дополнительные 71 млрд евро, чтобы покрыть бюджетный разрыв, иначе остальным странам валютного союза придется взять на себя бремя выплаты греческого долга. Если же Италия примет решение выйти из состава еврозоны, то ЕЦБ придется изыскивать уже 386,1 млрд евро. То есть страны, оказывается, повязаны между собой огромными долгами, причем система выстроена так, что безболезненно выйти из нее не может никто.

Если посмотреть на состояние балансов TARGET2 за январь 2017 г., то можно отметить, например, что отток капитала в значительной степени стабилизировался, но дисбаланс в Испании

достиг нового рекордного показателя. Для Италии и Испании программа QE способствовала оттоку капитала. Вообще, стоит отметить, что экспортная активность Германии стала причиной формирования значительного дисбаланса между Германией и проблемными странами еврозоны. Причем в рамках этой модели ЦБ Германии фактически получает кредитные обязательства в обмен на экспорт. В конечном итоге совокупный долг центробанков Греции, Испании, Италии, и других стран еврозоны перед Бундесбанком постоянно растет. Таким образом, TARGET2, по сути, является своего рода планом спасения единой Европы, так как в случае выхода хотя бы одной из стран из валютного блока проблемы будут катастрофическими, о чем было сказано выше⁵.

Здесь подчеркнем, что независимые центральные банки созданы не для того, чтобы всех устраивать. Поэтому Джанет Йеллен или ее преемнику потребуется большая смелость, чтобы выработать какой-то приемлемый путь. А пока на мировых финансовых рынках все еще присутствуют 8-10 трлн долл. избыточной ликвидности, и эта смелость нужна сейчас: чем скорее, тем лучше.

Видно, поэтому многие страны мира, осознав опасность ситуации, стараются уйти от долларовой зависимости (*к евро пока еще не так много претензий*), которая сохранялась десятилетиями. Например, Китай, Россия, Индия и ряд других стран поэтапно начали заключать соглашения, которые позволяют принимать валюты друг друга в рамках двусторонней торговли. Даже сама Европа видит евро резервным активом и международным средством обмена.

И если раньше господство доллара сохранялось, не тая в себе смертельной угрозы, то в последнее время ситуация резко изменилась к худшему. И у этого явления даже есть зловещее название - "дедолларизация".

Как видим, Китай, все более поддерживаемый Россией, предпринимает решительные шаги для создания жизнеспособной альтернативы тирании доллара США в мировой торговле и финансах. Уолл-стрит и Вашингтон не удивлены этому, но остановить данный процесс они не в силах, пишет американский экономист Фредерик Уильям Энгдаль⁶.

До тех пор пока грязные трюки и махинации Уолл-стрит провоцировали кризис, например как в еврозоне, а именно в Греции в 2010 г., страны с профицитом торгового баланса, такие как Китай,

Япония, а затем и Россия, не имели альтернативы, кроме как постоянно скупать трежерис США. Вашингтон и Уолл-стрит могли печатать бесконечные объемы долларов, ничем более ценным не поддерживаемые, кроме как истребителями F-16 и танками Abrams. Китай, Россия и другие держатели долларовых облигаций при этом финансировали войны США, скупая долг США. Тогда у них было мало реальных альтернативных вариантов.

Теперь, по иронии судьбы, две страны, которые в свое время продлили жизнь доллару (*Россия и Китай после 1989 г.*), рассматриваются большинством стран как потенциальные создатели жизнеспособной международной валюты, поддерживаемой золотом, нефтью, которая сможет снизить гегемонистскую роль доллара уже сегодня.

Вот почему в течение нескольких последних лет как Россия, так и Китай, Индия и ряд других стран скупают огромные объемы золота, в основном чтобы пополнить валютные резервы своих ЦБ, которые до этого момента содержались, по большей части, в долларах и евро. И если до недавнего времени было непонятно, почему это происходит (*в течение нескольких лет на рынке золота крупнейшими покупателями физического золота были ЦБ Китая и России*), то спустя время стало ясно, насколько глубокой была стратегия, которую они реализовывали, просто создавая доверие к своим валютам на фоне растущих экономических санкций и воинственного настроения торговой верхушки Вашингтона.

Таким образом, как нам видится, Китай и Россия, присоединившиеся к своим основным торговым партнерам в странах БРИКС (*Бразилия, Россия, Индия, Китай, Южная Африка*) и странам-партнерам евразийских стран Шанхайской организации сотрудничества (*ШОС*), собираются завершить создание новой денежной альтернативы доллару.

В настоящее время, помимо членов-учредителей Китая и России, полноправными членами ШОС являются Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан, Узбекистан, а в последнее время Индия и Пакистан. Это страны с населением более 3 млрд чел. (около 42 % всего населения мира), которые объединяются в мирном экономическом и политическом сотрудничестве.

Понятно, что экономическая дипломатия Китая и России, а также группы стран Евразийского экономического союза в значительной степени свя-

заны со строительством передовых высокоскоростных железных дорог, портов, энергетической инфраструктуры, объединенных новым огромным рынком, который за ближайшие 10 лет, возможно, затмит любой экономический потенциал в странах ОЭСР ЕС и Северной Америки, страдающих от огромных долгов. Данный шаг был исторически предопределен, хотя и до какого-то момента не было ясности, поскольку это, прежде всего, стратегия для освобождения стран Евразии от доллара и от их уязвимости к дальнейшим санкциям США и финансовой войне на фоне долларовой зависимости. И это в конечном итоге должно произойти.

Отметим, что, согласно отчету Japan Nikkei Asian Review, Китай собирается запустить фьючерсы на нефть, номинированные в юанях, которые будут конвертированы в золото. И это становится интересным, учитывая другие шаги Китая за последние два года, направленные на то, чтобы стать жизнеспособной альтернативой Лондону и Нью-Йорку в Шанхае⁷. Китай на сегодня является первым импортером нефти в мире, подавляющий объем которой оплачивается в долларах. И если новые фьючерсы на нефть в юанях получат широкое признание, это может стать самым важным ориентиром в отношении нефти не только в Азии, что поставило бы под угрозу два нефтяных фьючерса на нефть на Уолл-стрит: Brent и WTI, которые до сих пор давали Уолл-стрит огромные скрытые преимущества и различные возможности для спекуляций. Это было бы еще одним прорывом по ликвидации гигантского манипуляционного рычага с Уолл-стрит, который бы сумел устроить Китай и его нефтяных партнеров, в том числе и Россию. Внедрение фьючерсов на нефть, торгуемых в Шанхае в юане, который недавно пополнил корзину резервных валют МВФ, сможет значительно изменить геополитический баланс сил от Атлантического мира до Евразии.

А если дополнить новые фьючерсы на нефть, которые торгуются в Китае в юанях с поддержкой золота, это позволит подтолкнуть ключевых членов ОПЕК и на Ближнем Востоке, так как они предпочтут и юань наравне с долларом. Пример этому: недавний геополитический риск, который пережил Катар после визита Трампа в Эр-Рияд. Также примечательно, что российский государственный нефтяной гигант "Роснефть" объявил о том, что китайская государственная нефтяная компания China Energy Company Ltd. только что купи-

ла 14 % акций “Роснефти” у инвесторов из Катара. Как видим, все это начинает складываться в одну четкую картину.

Ко всему прочему, Латинская Америка также делает шаги в сторону дедолларизации, например, подтверждая то, о чем президент Венесуэлы Мадуро предупредил после недавних санкций США, - что Венесуэла намерена “освободиться” от доллара США: “Венесуэла намерена внедрить новую систему международных платежей и создаст корзину валют, чтобы освободить страну от доллара. И если они будут преследовать нас с долларом, мы начнем использовать российский рубль, юань, иену, индийскую рупию, евро”⁸. А государственная нефтяная компания Венесуэлы PDVSA предложила своим партнерам совместное предприятие по открытию счетов в евро и конвертации существующих наличных средств в основную валюту Европы.

Таким образом, Венесуэла демонстрирует растущую слабость США. Раньше считалось, что небольшой стране, отказывающейся брать доллары, стоит ожидать смены режима в короткие сроки. Теперь все несколько поменялось.

А если рассмотреть еще появление биткоина и других криптовалют в качестве предпочтительного денежного актива либертарианцев, то и денежный мир внезапно начнет выглядеть абсолютно многополярным.

На этом фоне, скорее всего, 2017 г. станет шестым годом подряд, когда рост мировой экономики будет ниже среднего уровня за последние 30 лет. Инфляционные ожидания в ряде ключевых экономик снизятся к новым минимумам, рост частных капиталовложений также снизится, и рост производительности будет очень слабым. Риск глобальной рецессии (*т.е. рост ниже 2,5 % за год*) на данном этапе остается высоким. И мы полагаем, что встречные ветры, возникающие на почве проблем ЗД (*долга, демографии и дефляции*), являются ключевым фактором, объясняющим, почему мировая экономика находится в предкризисной позиции.

Нынешняя макроэкономическая среда все больше напоминает ситуацию 1930-х гг. Прошлый опыт особенно актуален сегодня, так как это был один из периодов, когда ряд крупных экономик столкнулись с проблемой ЗД. Действительно, непродуктивное накопление долга стало причиной как Великой депрессии 1930-х гг., так и Великой рецессии 2008-2009 гг. Кроме того, более слабые

демографические тенденции в ряде стран в течение обоих периодов времени также оказывали негативное влияние на потенциальный рост. Падение частного спроса в связи с последующим процессом сокращения доли заемных средств создало интенсивное дефляционное давление.

Таким образом, как утверждают аналитики банка Morgan Stanley, ситуация конца 1930-х гг. сейчас может повториться. Однако здесь стоит учитывать, что после повторения кризиса 1930-х гг. экономика США восстанавливалась очень медленно, к более быстрым темпам роста она перешла только после начала Второй мировой войны⁹. Дело в том, что военные расходы являются одним из основных источников роста экономики США. Этот факт еще совсем недавно повторил бывший глава ФРС Бен Бернанке на панельной сессии “The defense economy and American prosperity” (“Военная экономика и процветание Америки”), организованной Брукингским институтом (*Brookings Institution*) в конце 2015 г.¹⁰ И если ситуация все же будет повторяться, то не исключено, что США понадобится очередная масштабная война, которая будет способна вытащить экономику страны из затяжного пике. Не с этим ли связано нынешнее противостояние США и КНДР. Не исключено, что при этом США могут решать еще одну задачу: повлиять на несговорчивую Россию и КНР в их стремлении к дедолларизации. Нам же ничего не остается, как наблюдать за событиями.

¹ Киевич А.В. Мировые ЦБ в ловушке QE // Банковская система: устойчивость и перспективы развития : сб. науч. ст. Восьмой междунар. науч.-практ. конф. по вопросам банковской экономики, посвященной году науки в Беларуси / Полесский государственный университет. Пинск, 2017. С. 72-76.

² Аналитический обзор vestifinance.ru. URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/91640>.

³ Аналитический обзор vestifinance.ru. URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/76334>.

⁴ Аналитический обзор vestifinance.ru. URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/91640>.

⁵ Там же.

⁶ Аналитический обзор vestifinance.ru. URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/91050>.

⁷ Там же.

⁸ Там же.

⁹ Аналитический обзор vestifinance.ru. URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/72057>.

¹⁰ Там же.

ПРОЕКТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ И ФИНАНСИРОВАНИЕ

© 2017 Юрьева Татьяна Владимировна
доктор экономических наук, профессор,
заведующий отделением управления проектами и программами
Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации
119606, г. Москва, пр-т Вернадского, д. 84
E-mail: yuryeva@ranepa.ru

Показано, что проектное управление - это эффективный инструментарий, позволяющий инициировать, планировать и реализовывать любой проект, достигать стратегических целей, развиваться на инновационной основе, обеспечивать определенный уровень конкурентоспособности. Выявлено, что инструментарий проектного управления во многом обуславливается видом проекта, областью его реализации. Обоснована необходимость более широкого использования в российской практике такой модели финансирования, как проектное финансирование, определены его преимущества и недостатки с учетом заинтересованных лиц проекта. Сделан вывод о том, что организации, применяющие проектные технологии, наиболее адаптированы к постоянным изменениям, требуется совершенствование механизма управления отдельными видами проектов с учетом их роли в реализации целей стратегического развития на инновационной основе. Рекомендовано более активно использовать модель проектного финансирования при выполнении проектов в российской экономике.

Ключевые слова: проект, программа, портфель проектов, проектное управление, проектное финансирование, проектная компания, приоритетные проекты.

Введение

По мере трансформации российской экономики все большую значимость приобретает проектное управление. Основная часть экспертов сходятся во мнении, что под проектным управлением следует понимать специфическую форму управления, ориентированную на достижение цели в виде создания товаров, работ, услуг, им присуща некоторая уникальность в условиях ресурсных ограничений, координации и управления процессами на основе установленных принципов и стандартов¹. Однако в последнее время при определении проектного управления предлагается акцентировать внимание на том, что управление проектами - это прежде всего процесс, а именно процесс контроля за достижением целей проекта².

Основная часть

Возникновение проектного управления в наиболее развитых странах относится к 50-м гг. XX в. Технологии проектного управления традиционно применяются в строительном, оборонном, нефтегазовом комплексах, в сфере информационных технологий. В последний период они все больше внедряются в отрасли социальной сферы, а также в систему государственного и муниципального управления, в которых ранее не использовались.

Проектное управление зарекомендовало себя как эффективный инструментарий, позволяющий инициировать, планировать и реализовывать любой проект. Среди известных инструментов проектного управления можно выделить: сетевое планирование, календарное планирование, диаграммы Ганта, циклограммы и пр. В частности, график Ганта длительное время применяется в практической деятельности как один из наиболее результативных методов управления проектами на всех этапах жизненного цикла. Именно присущие проектному подходу технологии помогают организациям, которые их используют, достигать стратегических целей, развиваться на инновационной основе. Практика показывает, что организации, применяющие проектные технологии, наиболее адаптированы к быстрым изменениям, что позволяет им избегать кризисных ситуаций.

Использование методов и технологий проектного управления зависит от вида проекта, особенностей его реализации. Имеется множество систематизаций проектов, разработанных на основе различных критериев. Такой критерий, как масштаб проекта, позволяет различать малые, средние и крупные проекты. Крупным проектам присуща сложная система управления и финанси-

вания, длительные сроки выполнения. Малые и средние проекты в большинстве случаев имеют несложный механизм управления, выполняются в течение небольшого отрезка времени. Малые и средние проекты вносят значительный вклад в социально-экономическое развитие общества путем создания рабочих мест, обеспечения доходов населения, развития инноваций³. Исходя из такого критерия, как функциональная направленность, выделяют технические, организационные, экономические, социальные и иные проекты.

Существенной спецификой обладают государственные проекты и программы, которые разрабатываются с учетом стратегических целей социально-экономического развития. Особое место отводится приоритетным проектам, нацеленным на решение наиболее актуальных проблем. Для управления такими проектами в 2016 г. был организован Совет при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам, определены приоритетные направления развития. Управление приоритетными проектами и программами происходит посредством федерального проектного офиса, проектных комитетов и общественно-деловых советов. Дальнейшее совершенствование механизма управления приоритетными проектами должно быть ориентировано на более тесную увязку со стратегией развития, на обоснованность выбора приоритетов, усиление взаимодействия с бюджетными процессами, повышение роли проектных инструментов.

Недостатки, свойственные государственным и частным проектам, удастся в определенной мере преодолеть посредством проектов государственно-частного партнерства (ГЧП) и муниципально-частного партнерства (МЧП). Указанные виды проектов выполняются совместно органами государства и частными компаниями на объектах федеральной, региональной и муниципальной собственности на основе контрактов, которые не могут быть заключены на срок менее чем три года в соответствии с российским законодательством. Проекты ГЧП и МЧП широко представлены в мировой практике, в частности, в экономике стран Европейского союза. Крупные инфраструктурные проекты ГЧП реализуются в Великобритании, Словакии, Франции, Германии и других странах. Наибольшая доля рынка проектов ГЧП ЕС приходится на сферу транспорта. Значительные позиции занимают проекты ГЧП и МЧП в сфере образования, здравоохранения и телекоммуникаций. Ли-

дером проектов ГЧП среди стран ЕС как по количеству, так и по стоимости проектов многие годы является Великобритания.

В современной российской экономике реализуется почти 2,5 тыс. проектов ГЧП, при этом основная их часть (83 %) в коммунально-энергетической сфере. Около 12 % таких проектов выполняется в отраслях социальной сферы⁴. Что касается региональной структуры проектов ГЧП, то она характеризуется большой неравномерностью. Можно выделить как регионы-лидеры (Москва, Московская область, Самарская область и др.), так и области, в которых проекты ГЧП и МЧП до сих пор отсутствуют или ведутся в минимальном количестве и, как правило, имеют низкое качество проработки (Республика Адыгея, Республика Ингушетия, Чеченская Республика и др.).

Наиболее распространенной организационно-правовой формой, в которой выполняются проекты ГЧП и МЧП, является концессия, а также ее разновидность “контракт жизненного цикла” (от английского “Life Cycle Contract”). В последнем случае публичный партнер заключает с частным партнером соглашение о проектировании, строительстве и эксплуатации объекта соглашения в течение его жизненного цикла. Привлечение финансовых ресурсов в проект осуществляется частным партнером на условиях проектного финансирования посредством специальной проектной компании. Публичный партнер не является инвестором проекта соглашения, а лишь оплачивает товары, работы и услуги, создаваемые после его ввода в действие. Все это стимулирует выполнение работ в рамках объекта соглашения на высоком качественном уровне, так как все расходы на ремонтные работы осуществляются подрядчиком⁵.

Эволюция проектного управления, необходимость выполнения крупных проектов в условиях высоких рисков способствовали становлению и развитию особой модели финансирования, именуемой “проектное финансирование”. Наиболее полно его различные аспекты исследованы зарубежными учеными. Среди них необходимо выделить труды С. Гатти⁶, П.Невитта и Ф. Фабоцци⁷, которые первыми начали всестороннее изучение механизма проектного финансирования. В их работах дается определение проектного финансирования как особой модели финансирования, основанной на том, что денежные средства привлекаются для осуществления конкретного проекта на условии, что обязательства по ним будут

погашены из будущих доходов проекта, а в качестве залога рассматриваются лишь активы проекта.

Б. Эсти считает, что одним из типичных признаков проектного финансирования является наличие проектной компании, обладающей юридической независимостью, ведущей свою деятельность посредством собственных средств инициаторов (спонсоров) проекта. Как и указанные выше авторы, Б. Эсти подчеркивает, что планируемые доходы проекта - это основное обеспечение возвращения заемных ресурсов, доходы инвесторов выплачиваются без права регресса задолженности. По мнению Б. Эсти, проектное финансирование связано с принятием трех управленческих решений (инвестиционное, организационное, финансовое), выполнение которых на практике приводит к его отличию от других моделей финансирования⁸. Различные подходы к пониманию сущности и механизма проектного механизма раскрываются в научных исследованиях Э.Р. Йескомба⁹.

Многие российские специалисты придерживаются сложившегося в мировой практике понимания сущности и принципов проектного финансирования¹⁰, хотя некоторые не видят его существенных отличий от иных традиционных моделей финансирования.

Проектное финансирование может осуществляться как банковское, корпоративное, с участием государства.

Банковское проектное финансирование применяет следующие виды финансирования: без права регресса (оборота); с ограниченным регрессом (оборотом) банка; с полным регрессом (оборотом) банка на заемщика. В условиях финансирования проекта без права регресса кредиторы учитывают исключительно ожидаемые денежные потоки проекта, их кредитная оценка не зависит от кредитоспособности спонсоров проекта. Поэтому стоимость финансирования является высокой, поскольку все риски проекта возложены на кредитора. Указанная форма финансирования типична для высокорентабельных проектов. Финансирование с ограниченным правом регресса на заемщика основывается на выявлении и распределении потенциальных рисков проекта между его участниками. В условиях финансирования полного регресса на заемщика поступление финансовых ресурсов происходит на основе конкретных гарантий, т.е. определенной формы ограничений ответственности кредиторов проекта. Здесь риски возлагаются на заемщика, а цена

займа, как правило, не является высокой, что дает возможность быстрого получения финансовых средств для выполнения проекта. Такой способ финансирования характерен для малоприбыльных и некоммерческих проектов. На практике допускается комбинированная форма финансирования, предусматривающая, что кредиторы исходят в основном из будущих денежных потоков проекта, но в то же время для погашения долга допускается использование чистой прибыли действующего бизнеса заемщика. В качестве залога выступают как активы самого проекта, так и имущество заемщика.

Корпоративное проектное финансирование предполагает финансирование проектов путем собственных ресурсов организации (проектной компании).

Проектное финансирование при участии государства - это особый вид привлечения финансов для реализации проекта на контрактной основе между частными и публичными партнерами, предполагающий совместное использование их активов, разделение рисков и выгоды от производства товаров, работ, услуг (используется при реализации проектов на принципах ГЧП и МЧП).

Модель проектного финансирования выбирается в ситуации, когда есть необходимость осуществления крупных долговременных инвестиций при нехватке собственных средств, наличия высокого уровня рисков, сложности реализации самого проекта. Проектное финансирование обязательно включает проведение всестороннего анализа, уровень детализации которого зависит от масштаба проекта, возможных рисков, социально-экономических последствий принимаемых управленческих решений и др. В связи с этим особое значение имеет уровень профессиональных компетенций консультантов, сопровождающих движение финансовых потоков, заключение контрактов.

Проектное финансирование - это высокорискованное финансирование, предполагающее выявление и разделение рисков между его участниками. Поэтому формирование и развитие системы управления рисками является неотъемлемым элементом системы проектного финансирования. Для проектного финансирования характерно большое количество заинтересованных лиц, что делает необходимым управление их интересами, а также наличие эффективной контрактной системы.

В развитых странах проектное финансирование используется при реализации крупномасштабных инфраструктурных проектов в условиях высокого риска. В современном мире можно привести

такие примеры реализации проектного финансирования, как небоскреб Бурдж-Халифа в Дубае, Евротоннель, мост Гонконг - Чжухай - Макао и др. Только в 2015 г. кредиты в сумме 277 млрд долл. были инвестированы по модели проектного финансирования, наибольшая их доля была направлена в энергетические проекты¹¹.

В современной российской экономике проектное финансирование используется в основном в секторах экономики, связанных с добычей нефти и газа, в сфере транспорта и электроэнергетики, банковского дела. Как известно, инвестиционные проекты имеют значительные объемы финансирования, длительные сроки окупаемости, высокий уровень рисков, что ограничивает использование собственных средств инфраструктурных компаний. Одновременно можно выделить факторы, сдерживающие привлечение не только собственных, но и заемных средств: ограничения бюджетного финансирования, значительную цену кредитования на внутреннем рынке, ограниченность доступа к внешним рынкам капитала¹². Все это требует более широкого использования на практике новых механизмов финансирования, в том числе проектного финансирования, позволяющего привлечь необходимые инвестиции в российскую экономику.

Заключение

Проектное управление - это особый вид управленческой деятельности, позволяющий контролировать процесс достижения целей проектов и программ. Использование проектных технологий дает возможность организациям наиболее быстро адаптироваться к изменениям, выявлять риски, предотвращать кризисные ситуации. Области применения принципов и технологий проектного управления постоянно расширяются за счет сфер, в которых они ранее не использовались. В условиях ограниченности собственных средств российских организаций, усложнения получения заемных средств, в том числе на внешних рынках, следует более активно использовать привлечение финансовых ресурсов на основе принципов проектного финансирования. Несмотря на преимущества проектного управления, его внедрение в российскую практику несколько сдерживается. Это объясняется как недостаточным положительным опытом использования его принципов, так и нехваткой специалистов, обладающих соответ-

ствующими профессиональными компетенциями в области управления проектами.

¹ Богданов В.В. Управление проектами: корпоративная система - шаг за шагом. 3-е изд. Москва, 2016. 232 с.

² Mohammadjafari M., Dawal S.Z.M., Zayandehroodi S.A. (2011) H. Toward a theoretical concept of E-collaboration through Project management in SMEs for reducing time and cost in new product. *Journal of Applied Sciences*, vol. 11, 1, pp. 174-182.

³ Turner J.R., Ledwith A., Kelly J.F. (2010) Project management in small to medium-sized enterprises: matching processes to the nature of the firm. *International Journal of Project Management*, 28 (8), pp. 744-755. Available from: <https://doi.org/10.1016/j.ijproman.2010.06.005>.

⁴ Рейтинг регионов России по уровню развития ГЧП 2016-2017: Единая информационная система государственно-частного партнерства в РФ. Центр развития государственно-частного партнерства при поддержке Министерства экономического развития РФ. URL: <http://pppi.ru/регионс>.

⁵ См.: Юрьева Т.В. Проектный подход как инструмент реализации стратегических целей // Экономические науки. 2014. № 12 (121); Гуськова М.Ф., Стерликов П.Ф., Стерликов Ф.Ф. Ценность, полезность и стоимость образовательных услуг. Москва, 2003. С. 143.

⁶ Gatti Stefano. Project Finance (2005). In: *Structured Finance: Techniques, Products and Market* / Stefano Caselli and Stefano Gatti (editors). Berlin, pp. 37-93; Gatti S. (2008) *Project management in theory and Practice*. Burlington, 435 p.

⁷ Nevitt P., Fabozzi F. (2000) *Project Financing*. 7th Edition. London, 357 p.

⁸ Esty B. (2004) Why Study Large Projects? An Introduction to Research on Project Finance. *European Financial Management*, vol. 10, 2, pp. 213-224.

⁹ Йескомб Э.П. Принципы проектного финансирования / пер. с англ. [И. В. Васильевского]. Москва, 2015. 407 с.

¹⁰ См.: Никонова И.А., Смирнов А.Л. Проектное финансирование в России: проблемы и направления развития. Москва, 2016. 215 с.; Никонова И.А. Проектный анализ и проектное финансирование: монография. Москва, 2012. 154 с.; Сильверстов С.Н., Кузнецов Н.В., Шестак В.П. Проектное финансирование инфраструктурных монополий в новой модели экономики России. Москва, 2017. 174 с.

¹¹ Project Finance International (2016). League tables. Available from: <http://www.pfie.com/Journals/2016/01/26/c/b/y/PFI-Financial-League-Tables-2015.pdf>.

¹² Сильверстов С.Н., Кузнецов Н.В., Шестак В.П. Указ. соч.

Поступила в редакцию 03.05.2017 г.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМИ РИСКАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2017 Тютюнник Александр Анатольевич

кандидат экономических наук, доцент

© 2017 Карпович Юлия Юрьевна

Филиал Национального исследовательского университета “МЭИ” в г. Смоленске

214013, г. Смоленск, Энергетический пр-д, д. 1

E-mail: matva@yandex.ru, ms.juliakarпович@mail.ru

Описывается особая роль управления рисками в стратегическом управлении промышленными предприятиями. Предлагается применение концепции “цепочки ценностей” для выявления звеньев, ключевых при формировании стратегии промышленного предприятия. Выбираемая стратегия опирается на отбор основных направлений страхования рисков и оптимальное распределение ресурсов предприятия. Также как инструмент стратегического управления обосновывается карта рисков промышленного предприятия.

Ключевые слова: стратегическое управление, риск-менеджмент, ранжирование риска.

В условиях мировой глобализации формирование стратегических планов промышленных предприятий характеризуется высоким уровнем неопределенности и риска, что является результатом возросшей динамики изменений внешних и внутренних аспектов бизнеса¹. Данная особенность настоящих реалий предопределила интерес к вопросам изучения рисков в хозяйственной деятельности промышленных предприятий, а также востребованность теории риска в процессе стратегического управления.

Исследование источников² и факторов риска в процессе разработки стратегии предприятий показало, что стратегическим решениям свойственна немалая отдаленность результатов их реализации от момента принятия и вследствие этого невозможно с определенным уровнем достоверности спрогнозировать изменение факторов и условий риска, а также предугадать появление новых источников риска. Это существенно осложняет анализ результатов принимаемых стратегических решений и ставит перед необходимостью осуществлять поиск показателей оценки риска среди близких плановых горизонтов, что, в свою очередь, делает количественную оценку риска, в том числе и профессионального, в стратегической перспективе крайне затруднительной.

Становление риск-менеджмента в качестве новой модели стратегического управления в бизнесе связано с серединой 1990-х гг. Ранее управ-

ление рисками происходило исключительно посредством отдельных лиц при использовании особого узкоспециализированного, фрагментарного подхода. За последние годы изменились взгляды на существующие в данной области проблемы, что естественно привело к созданию новой модели риск-менеджмента, комплексно описывающей риски всех направлений деятельности предприятия в стратегической перспективе. Стало возможным получать сопоставимые сравнимые оценки по всем имеющимся видам риска с помощью оптимального подхода между методами и моделями для выявления специфических видов рисков³. Стратегическое управление рисками - это управление риском в неопределенных условиях, которое основано на прогнозировании риска и способов его сокращения в долгосрочной перспективе. Следовательно, стратегический риск-менеджмент - это целенаправленная работа, поиск мероприятий и действий по снижению степени возможного риска, ориентированная на получение и максимизацию прибыли в неопределенных рыночных условиях.

Механизм стратегического управления рисками промышленного предприятия помогает реализовывать разработку и выбор стратегий предприятия, учитывая оценку и страхование профессиональных рисков, для чего целесообразным представляется использование концепции “цепочки ценностей”, предложенной М. Портером. Ана-

лиз “цепочки ценностей” промышленного предприятия предопределяет выявление звеньев, ключевых для реализации выбранной стратегии, далее выявляются и оцениваются профессиональные риски, которые возникают в звеньях “цепочки ценностей” в процессе осуществления стратегии. Выбираемая стратегия управления профессиональными рисками направлена на поиск и селекцию ключевых направлений страхования рисков и распределение ресурсов промышленного предприятия.

Согласно введенной терминологии М. Портера каждый существующий элемент цепочки ценности вносит свой определенный вклад в создание стоимости товара, также при сочетании бизнес-процессов создается определенная дополнительная стоимость (маржа синергии), представляющая собой разницу между итоговой ценностью товара и расходами на обеспечение работы всех звеньев цепочки формирования ценности. При этом некоторые элементы цепочки вполне могут не создавать ценности для потребителя или создавать отрицательную ценность, но в данном случае целесообразность их существования определяется суммарной ценностью, создаваемой всей цепочкой. При коммерческой целесообразности деятельности организации маржа синергии является положительной величиной.

Первым этапом анализа рисков на основе цепочки ценностей на уровне стратегии предприятия выступает определение функциональных

областей рисков на основе звеньев цепочки создания стоимости. Каждое звено цепочки соответствует функциональной стратегии, которая предопределяет набор типовых для данной области рисков.

Далее производится идентификация конкретных видов имеющихся рисков по отдельности для каждого звена цепочки, как основного, так и поддерживающего. Если перечень типичных для данного элемента цепочки рисков достаточно обширный, то важно понимать целесообразность осуществления фиксации рисков, что означает ограничение количества существующих рисков на основании принципа разумной достаточности. Это подразумевает под собой учет только значимых и достаточно распространенных рисков в финансово-хозяйственной работе. Методика отбора значимых рисков может быть основана на их ранжировании.

Затем строится цепочка рисков (рис. 1). После построения цепочки рисков необходимо провести анализ воздействия размера рисков и вероятного ущерба на уменьшение полезности товара или набора товаров в цепочке создания ценности. Для этого следует в первую очередь рассмотреть, как изменение рисков в процессе одного вида деятельности может привести к изменению общих для предприятия рисков и полезности продукта.

Для каждого типа рассматриваемого риска возможно использование своих методов анализа



Рис. 1. Цепочка рисков современного промышленного предприятия

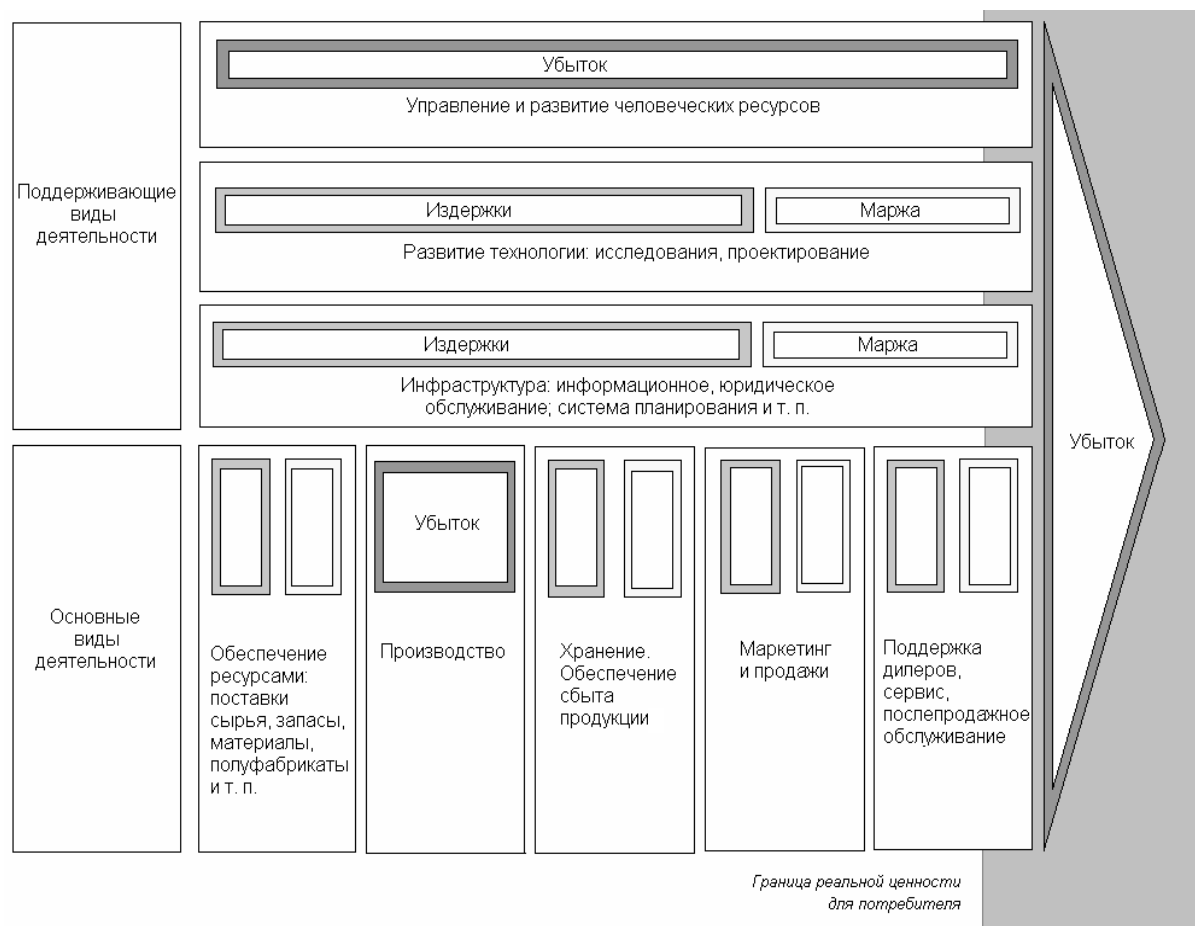


Рис. 2. Цепочка создания стоимости в случае реализации рисков ситуации

и конкретных особенностей их дальнейшей реализации. Так, для примера, при анализе рисков, которые вызваны отказом оборудования, большое распространение получили методы формирования деревьев риска. Если на предприятии хранится значительная база данных с информацией по динамике рисков факторов, а также систематически происходит сбор информации о рисковых случаях, величине ущерба, то рациональным признано использование общеизвестных методов имитационного моделирования, а также нейронных сетей. В случае отсутствия необходимых сведений и показателей возможным считается использование экспертных методов и, кроме того, методов нечеткой логики.

Поскольку для производственных предприятий металлургической, нефтеперерабатывающей и других отраслей реального сектора экономики производственный риск обычно является наиболее важным видом риска, он требует крайне особого внимания при формировании системы показателей оценки. В случае наступления рисков события в производственной сфере (например,

технологическая авария на одной из линий производства) производственное звено цепочки образования стоимости будет генерировать прямые убытки (рис. 2).

В указанном примере возможно частичное поглощение убытков производственного звена следующими за ним звеньями. Так, например, несмотря на временное снижение производственной мощности (производственное звено), возможно использование запасов готовых товаров на складе (звено обеспечения сбыта продукции), в результате чего наблюдается перераспределение риска в цепочке основных бизнес-процессов организации. Однако издержки человеческих ресурсов увеличили ценность конечного продукта за границу максимальной ценности для конечного потребителя, в результате чего синергическая маржа приняла отрицательное значение, а следовательно, преимущество предприятия на рынке было утрачено.

Конечная цель анализа цепочки рисков заключается в определении возможного отклонения от исходного уровня маржи синергии предприя-

тия в результате реализации каждого из значимых рисков.

Следующим этапом является создание карты рисков (рис. 3). Ось абсцисс показывает изменение маржи синергии для цепочки образования стоимости предприятия для каждого вида рисков. По оси ординат отмечается показатель возможности реализации рисков. После размещения дескрипторов риска на карте рисков стратегическое управление риском организуется исходя из зоны опасности риска.

уменьшением вероятности или размера ущерба другого. В этом случае возможно увеличение результирующей маржи цепочки ценности.

Зона повышенного риска (II) - зона, в которой деятельность предприятия сохраняет свою финансово-экономическую целесообразность. Это означает, что существуют определенные потери, однако синергическая маржа сохраняет положительное значение. Риск предприятия состоит в том, что в результате деятельности оно при наступлении рискованной ситуации произведет покрытие всех зат-

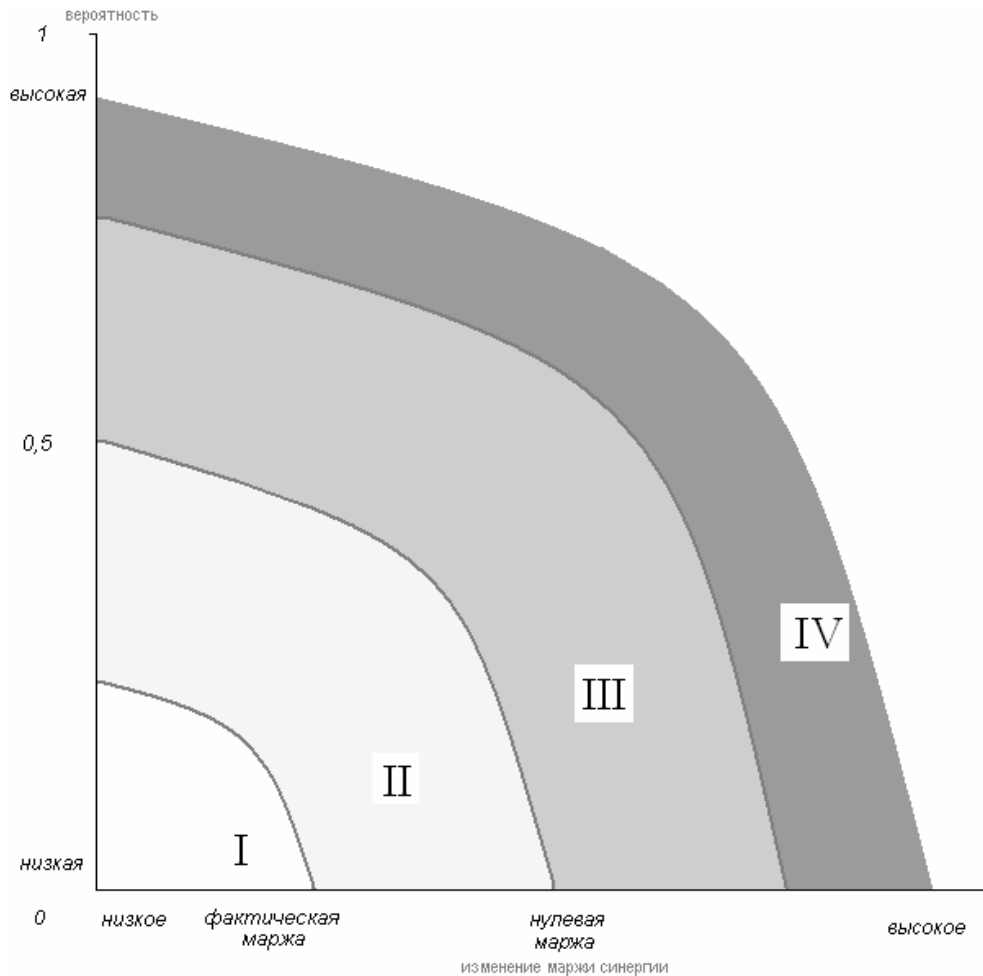


Рис. 3. Карта рисков

Зона минимального риска (I) характеризуется положительным или нулевым изменением результирующей полезности продукта. В этой зоне имеют место быть случаи незначительных потерь, но ущерб от рискованного случая может быть быстро скомпенсирован связанными звеньями цепочки. Также в эту зону попадают связанные риски, когда увеличивающаяся вероятность или размер ущерба от одного из них нивелирован

рат, возместит ущерб, и, возможно, получит доход, но намного меньше планируемого уровня.

Оцененный урон при неблагоприятных событиях может повлиять на принятие решения, которое является рискованным, но уже в пределах, допустимых для предприятия. Именно это подразумевает под собой концепция приемлемого риска, базирующаяся на двух подтвержденных эмпирическим путем положениях:

- признании невозможности полного устранения риска;

- постоянно имеющейся возможности выявить такие антирисковые меры, которые смогли бы обеспечить приемлемый уровень риска для данного хозяйственного агента.

Зона критического риска (III) связана с возможностью потерь, которые значительно превышают величину ожидаемой прибыли до размера полной расчетной выручки от деятельности и являются суммой затрат и возможной прибыли. Величина синергической маржи может стать отрицательной, что свидетельствует об утрате продукцией предприятия конкурентных преимуществ на рынке. При условии реализации подобной рисковой ситуации сохранение коммерческой целесообразности деятельности обусловлено возможностью предприятия в последующих хозяйственных периодах довести полезность продукции до уровня реальной ценности для конечного потребителя. Такой риск нежелателен и требует постоянного управления.

Область недопустимого (катастрофического) риска (IV) - это зона потерь, превосходящих по своей величине критический уровень и достигающих в максимуме величину, которая равна имущественному состоянию предприятия. Такой риск может вызвать банкротство предприятия. При наличии реальной возможности реализации подобного рискового случая в одном или нескольких звеньях цепочки следует принять срочные меры по управлению им.

В зависимости от положения риска на карте определяется тип управления им. Разработка и реализация рекомендаций и мероприятий, экономически аргументированных для данного предприятия и направленных на сокращения начального уровня риска до приемлемого допустимого финального уровня, составляют процесс управления риском. При этом осуществляется сравнение эффективности различных методов, позволяющих воздействовать на риск: избежание риска, уменьшение риска, принятия данного риска на себя, а также передача части или всего размера риска третьим лицам и т.п.

При нахождении рисков в I и II зонах не требуется стратегических решений, направленных на немедленное снижение уровня риска. При этом маржа компании при наступлении рискового события остается положительной, а компания не

теряет конкурентного преимущества на рынке. Для данной группы рисков могут проводиться мероприятия по снижению себестоимости рисков, включающие в себя: сокращение случайных потерь и расходов, которые не компенсируются страхованием или возмещением из других источников; сокращение страховых премий и других поступлений за использование имеющихся резервов и иных страховых фондов; уменьшение расходов на начальные мероприятия по сокращению или предотвращению случайных убытков; снижение административных расходов на существующую систему управления рисками.

Пороговая линия между II и III зонами отсекает риски, требующие активного риск-менеджмента (они расположены выше ее). В реальных хозяйственных ситуациях может использоваться весь арсенал методов управления рисками III и IV зоны: уклонение от риска и, в частности, страхование; локализация риска в одном звене цепочки; диссипация риска или распределение риска на другие звенья цепочки. Для реализации некоторых из методов управления риском может потребоваться реконфигурация "цепочки ценностей".

Управление риском IV зоны означает необходимость изменения стратегии организации и коренного реструктурирования бизнес-процессов. Она проявляется в изменении продуктов и услуг, исполнительных звеньев. Меняются бизнес-процессы и системы управления ими, что предполагает моделирование и дальнейшее целенаправленное изменение модели имеющейся стратегии, организационной структуры управления. Результатом бизнес-инжиниринга должно стать формирование реструктурированной "цепочки ценностей" фирмы, для которой вновь необходимо провести анализ рисков.

Результатом последнего этапа управления риском с помощью цепочки создания ценности также должны явиться новые сведения о риске, которые при необходимости позволят уточнить или изменить ранее определенные цели и задачи управления риском.

Таким образом, предлагаемые способы оценки и управления профессиональными рисками предприятия, которые основаны на анализе цепочки ценностей, учитывают стратегические факторы воздействия рисков на экономическую эффективность деятельности предприятия и включают следующие этапы:

1) формирование “цепочки ценностей” предприятия. Обнаружение и анализ последствий ущерба, который соотносится с профессиональными рисками;

2) моделирование и исследование потенциально возможных дальнейших изменений в “цепочке ценностей” данного предприятия в ходе реализации стратегии;

3) определение стратегии управления профессиональными рисками на основе определенных вероятных изменений формируемой “цепочки ценностей”;

4) установление степени уровня важности различных профессиональных рисков, значимых для реализуемой конкурентной стратегии;

5) подбор шкалы оценки анализируемых профессиональных рисков (обычно применяется ранговая шкала);

6) осуществление экспертной оценки профессиональных рисков, которая представляет собой основу для дальнейшего построения нечетких множеств, определяющих различные значения сформированной порядковой ранговой шкалы;

7) на основе использования предложенной формулы

$$P_i = \sum_{j=1}^N \mu_{ij} (V_j^H - V_j^K),$$

где P_i - затраты, которые связаны с управлением i -м профессиональным риском;

μ_{ij} - нечеткая переменная, определяющая важность i -го профессионального риска для j -го звена “цепочки ценностей”;

$V_j^H - V_j^K$ - изменение структуры “цепочки ценностей” в рамках реализации стратегии предприятия,

формируются нужные ресурсы для осуществления выбранной стратегии управления профессиональными рисками.

Применение представленного стратегического подхода к анализу рисков промышленного предприятия на основе применения цепочки создания стоимости позволит сформировать объективную основу для принятия эффективных управленческих решений. Кроме того, предлагаемая автором для выбора стратегического направления деятельности промышленного предприятия карта рисков является досрочно простым для применения и наглядным инструментом для менеджеров в современных быстроменяющихся и сложно прогнозируемых условиях.

¹ Заенчковский А.Э. Проблемы развития региональной инфраструктуры поддержки инноваций в промышленности // Инновации. 2007. № 5. С. 71-72.

² См.: Гайфуллина М.М. Управление рисками устойчивого развития промышленного предприятия (на примере предприятий нефтяного комплекса) // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2013. № 4 (114). С. 85-88; Разработка экономико-математических моделей управления рисками на примере предприятий металлургической промышленности / В.П. Мешалкин [и др.] // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2011. № 3. С. 322-325; Литовская Ю.В., Панкин С.А. Минимизация риска при осуществлении инвестиционной стратегии как фактор экономической привлекательности промышленного предприятия // Вестник Челябинского государственного университета. 2010. № 3. С. 122-125.

³ Мешалкин В.П., Белозерский А.Ю., Дли М.И. Методика построения комплексной математической модели управления рисками предприятия металлургической промышленности // Прикладная информатика. 2011. № 3 (33). С. 100-120.

Поступила в редакцию 05.05.2017 г.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ ПРИРОДА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

© 2017 Шавишвили Давид Федорович
доктор экономических наук, главный научный сотрудник

© 2017 Шейнин Леонид Борисович
кандидат юридических наук

© 2017 Измайлова Нюрия Абдуловна
кандидат экономических наук

Институт экономики Российской академии наук
117218, Москва, Нахимовский пр-т, д. 32
E-mail: tzeldner@gmail.com

Хотя заработная плата является экономической категорией, на ее размеры существенное влияние оказывают социальные факторы. Об этом говорят также исторические примеры. Переложение на зарплату социальных задач, которые стоят перед обществом, представляется неизбежным, поскольку недостаточно развиты социальные институты. Поднимается вопрос, насколько повышение зарплаты в процветающих отраслях и на предприятиях может быть предметом публичного права.

Ключевые слова: инновации, производительность труда, чистый доход и его разделение, МРОТ, переловые и рядовые предприятия, инфляция, частное и публичное право.

Гибридная категория. В конце XIX в. в энциклике папы Льва XIII было выдвинуто требование, чтобы рабочий получал в виде заработной платы необходимый минимум средств для своего существования. Примерно в то же время католический экономист Фогельзанг высказался за построение зарплаты рабочего наподобие того, как построено вознаграждение домашней прислуги. Во-первых, она получает кров, стол и одежду, а во-вторых, «плату за труд»¹. В середине XIX в. в своем произведении «Изолированное государство» И.Г. фон Тюнен объединял на равных оба начала - социальное и экономическое. Он предложил формулу заработной платы, согласно которой зарплата исчисляется как корень квадратный из произведения двух показателей: производительности труда работника и стоимости минимума средств существования, необходимых для него и его семьи (Тюнен рассматривал сельское хозяйство).

В настоящем исследовании зарплата рассматривается главным образом как экономический феномен. Такой подход имеет историческое обоснование. В так называемых плакатных (нормативных) ценах на труд, которые действовали на горных заводах Урала и при строительстве Петербурга в первой половине XVIII в., оплата зимнего дня работника (с лошадей и без) неизменно устанавливалась *ниже*, чем летнего дня. Это противоречило социальному фактору, но отвечало производственному фактору: за летний день работник успевал сделать больше, чем

за зимний день. Такое же положение зафиксировано в ряде немецких, французских и английских исторических документов, регламентирующих заработную плату. «На времена года с более коротким днем приходилась меньшая заработная плата, чем на времена года с более продолжительным днем. А, как известно, средства к жизни бывают дороже как раз в месяцы с более коротким днем»².

Особую причину более высокой оплаты труда в летнее время по сравнению с зимним сезоном зафиксировал Е.М. Дементьев в своем исследовании «Фабрика...»³. По опыту ряда фабрик Московской губернии Дементьев установил, что часть рабочих продолжает быть связана с крестьянским хозяйством и летом стремится уйти на полевые работы, в частности на сенокос. Чтобы удержать у себя квалифицированную часть рабочих и не останавливать производство, фабриканты повышали летом оплату труда по сравнению с зимними месяцами. То обстоятельство, что зимой рабочему надо тратить на содержание себя и своей семьи больше средств, чем летом, во внимание не принималось.

Вместе с тем законодательство многих стран подходило и подходит к заработной плате с позиций, учитывающих социальный фактор. В 1563 г. в Англии был издан закон, который упоминал, что ранее установленные пределы плат оказались малы из-за повысившихся цен на все нужные людям припасы⁴. В 1798 г. съезд Беркширских судей потребовал от работодателей платить своим рабочим такую сум-

му, которая соответствовала бы “существующим ценам на предметы потребления”. Судьи вынесли решение о наложении на общины графства обязанности доплачивать их жителям - рабочим, получающим низкую заработную плату, до суммы, которая считалась “безусловно, необходимой для существования”⁵. В 1892 г. Совет г. Цюриха (Швейцария) устанавливал минимальные ставки оплаты труда для рабочих ряда профессий. В Цюрихе, как и в ряде других городов Западной Европы, при сдаче городских работ на подряд от подрядчиков требовали, чтобы они обеспечивали определенный минимум заработной платы для своих рабочих.

В Англии условия о выплате рабочим минимальной платы присутствовали в подрядных договорах, которые заключало с частным сектором Адмиралтейство и другие государственные ведомства. В 1894 г. в Австрии ряд категорий рабочих, занятых на государственных железных дорогах (около 6 тыс. чел.), стали получать тогдашний “социальный пакет” для государственных служащих, включавший надбавку на случай дороговизны ржи. Такой же пакет получили ряд работников Монетного двора, государственных соляных копий и соляных варниц⁶. В то же время внедрение минимальной оплаты труда в частном секторе в ряде случаев приводило к нежелательным последствиям.

Сторонник установления минимальной заработной платы О. фон Цвидинек-Зюденгорст приходил, однако, к такому выводу: “...политика заработной платы не должна быть политикой помощи бедным и безработным. Она должна руководствоваться идеями справедливости, но никогда не может руководиться чувством *сострадания*”⁷. Автор имел в виду, что старикам, инвалидам и тому подобным неполноценным работникам надо помогать вне поля заработной платы. В той же Англии известен период, когда законодатели определяли *максимальную* границу заработной платы и грозили наказанием тому, кто эту границу перейдет⁸.

МРОТ. Идея “достойной заработной платы” пробивала себе дорогу в конце XIX в. в Англии под названием *Living Wage*. Правила о минимальной оплате труда действовали на заводах Морского министерства, они распространялись на подрядчиков, выполнявших городские работы. Идею минимальной (справедливой) заработной платы поддерживали некоторые видные публицисты того времени, в частности известные историки профсоюзного движения Сидней и Беатриса Вебб. В 1896 г. закон о минимальной

зарплате в городах был внедрен в штат Виктория в Австралии в производстве мебели, одежды, при выпечке хлеба, на бойнях. Были образованы отраслевые Бюро заработной платы, куда выбиралось равное число представителей предпринимателей и рабочих. Главному фабричному инспектору было предоставлено право понижать установленный минимум для юных (не обученных), престарелых и слабосильных работников⁹.

Первый КЗоТ, принятый в РСФСР в конце 1918 г., содержал статью о минимальной зарплате, которая должна была отвечать минимальному жизненному уровню. В РФ за минимальный размер оплаты труда (МРОТ) и за его повышение выступают профсоюзы. Примерно такую же позицию занимают правительственные круги. МРОТ они принимают по двум причинам. Во-первых, он способен помочь в борьбе с бедностью. Во-вторых, он облегчает борьбу с уклонением от налогов на зарплату. При повышении МРОТ зарплата ряда работников должна возрасти, и тогда она может быть охвачена подоходным налогом; при этом вырастут также взносы в Соцстрах. Вместе с тем правительственные круги более ответственно подходят к повышению МРОТ, ибо для некоторых отстающих отраслей (вроде сельского хозяйства) выплата достаточно высокой минимальной заработной платы может оказаться непосильной. Для других отраслей повышение МРОТ может привести к автоматическому повышению цен на их продукцию и услуги, т.е. к инфляции. Но такие последствия представляются неизбежными, поскольку на зарплату возлагают социальные задачи.

Имеется альтернатива “обычному” МРОТ в виде доплаты низкооплачиваемым категориям трудящихся *за счет государства*. Такие системы применяются в некоторых странах. Например, во Франции, если предприниматель нанимает инвалида и платит ему “по труду”, т.е. мало, то государство доплачивает - либо предпринимателю, либо непосредственно инвалиду.

Концепция воспроизводства рабочей силы. Эта идея выступает как чисто экономическая, однако в действительности она ближе к социальному подходу. Она исходит из того предположения, что зарплата должна обеспечивать работнику такой минимум средств существования, который способен поддержать его нормальную жизнедеятельность и обеспечить его биологическую (и профессиональную) репродукцию¹⁰.

Идея “воспроизводства рабочей силы” во многом сливается с идеей МРОТ. Но она относится к сравнительно немногим слоям трудящихся.

Раздел выгод от технического прогресса.

В таком ключе в современной отечественной экономической литературе вопрос ставится весьма редко¹¹, хотя его актуальность не вызывает сомнения¹². Отставание экономической мысли от действительности можно объяснить тем, что за десятилетия плановой экономики указанный раздел производился государством во многом волевым путем¹³. Вопрос о разделе поднимался некоторыми зарубежными экономистами. Одним из первых был американский автор Fr. Walker, который во второй половине XIX в. сформулировал идею *раздела выгод* от общественного производства. По его мысли, обычно такие выгоды выступают как процент на капитал, земельная рента и предпринимательская прибыль. При этом он считал, что “рабочий является последним [почему?] претендентом на долю в общественном продукте”¹⁴. Этот тезис оспаривался уже в то время. Так, в трактате английского автора Давидсона *The Bargain Theory of Wages* приводился довод о распределении долей общественного продукта на основе угрозы, которая может исходить от каждой из сторон (угроза понимается в виде разрыва сотрудничества труда и капитала)¹⁵.

Три основных разряда лиц, выгадывающих от технического прогресса¹⁶. Как показывает опыт, положительные результаты технического прогресса достаются трем разрядам населения. Во-первых, это покупатели товаров. Во-вторых, это собственники вложенного в производство капитала и управляющие им. В-третьих, это рабочие и служащие, занятые в производстве товаров и услуг¹⁷. Но кто из этих трех разрядов является приоритетным получателем выгод от технического прогресса, не ясно.

По-видимому, приоритетными являются покупатели. Дело в том, что (при отсутствии монополии) производство имеет свойство расти до своего экономического предела. Пределом будет выпуск максимального количества товара, который найдет сбыт по цене, приносящей хотя бы минимальную прибыль¹⁸. Этой ценой и воспользуются покупатели. На долю владельцев капиталов и на долю трудящихся выпадет то, что останется. Останется же повышенный размер чистого продукта, подлежащий разделу между ними¹⁹.

Если стоять на точке зрения Маркса, то никакого раздела в этом случае не будет. Рабочим (как и раньше) останется то, что необходимо для их выжи-

вания и репродукции, а все остальное попадет в руки владельцев капитала²⁰. Этой же точки зрения придерживался ряд видных экономистов - предшественников Маркса. Так, она присутствовала в трудах Джона Локка (конец XVII в.), у французских физиократов и у Адама Смита в XVIII в., а в XIX в. - у Давида Риккардо и др. Все эти экономисты исходили из низкого уровня жизни рабочих, который они наблюдали в действительности и который они возводили в экономический закон. В ряде случаев ученые ссылались на тот факт, что конкуренция рабочих за рабочие места низводит их заработную плату до самого низкого уровня. При этом они (молчаливо) учитывали, что в некоторых европейских странах союзы рабочих в течение ряда лет были запрещены (Франция, Англия). Экономисты опирались также на бесспорный факт, что рабочий не сможет работать, если он не сумеет удовлетворить за счет получаемой зарплаты своих элементарных потребностей.

Однако приведенные рассуждения не выходили за пределы видимой действительности. Так, в них не рассматривался вариант, когда рабочие смогут объединиться в профсоюзы. Тезис об определяющем значении “средств существования” (их минимуме) годился для решения вопроса о *минимальном* размере заработной платы. Но он не касался вопроса, где проходит и чем определяется верхняя его граница²¹.

Экономическая действительность опровергает вывод о так называемом экзистенц-минимуме (нем.), который (якобы) во всех случаях определяет размер заработной платы. Официальная статистика заработной платы в ряде стран Европы уже во второй половине XIX в. показывала, что заработная плата растет вместе с техническим прогрессом. С развитием профсоюзного движения рабочие начали требовать себе долю возросшей прибыли именно того предприятия, где они работали, и нередко добивались успеха²². Проблема же заключалась в том, что рост зарплаты отставал от роста прибыли на капитал и других доходов состоятельных классов²³.

Экономическая литература в СССР, равно как и публицистика, многократно провозглашала бесспорный тезис, что рост зарплаты не может и не должен обгонять производительность труда. При этом о Марксовом тезисе (“Рабочим нет дела до их производительности труда”) либо забывали, либо старались представить его не действующим в условиях плановой экономики. В 1920-х гг. некоторые пропагандисты Марксовой теории зарплаты признавали, что в реальности в СССР действо-

вал принцип “соответствия зарплаты продукту труда”²⁴.

Неравенство зарплат: социальная напряженность и ее профилактика. Опыт показывает, что работники передовых предприятий получают более высокую зарплату, чем их коллеги, занятые на рядовых производствах. Работники отставших предприятий требуют уравнивания своих заработков с заработками своих более удачливых коллег. Эти требования справедливы, они рано или поздно удовлетворяются²⁵. Но поскольку “средние”, а тем более отставшие фирмы и предприятия не имеют внутренних резервов для повышения зарплаты, они создают их за счет повышения цен на свою продукцию и услуги. Результатом выступает то явление, которое наблюдается как в России, так и за рубежом: более или менее общий рост цен на товары и услуги, т.е. инфляция.

В истории народного хозяйства имеется немало примеров, когда власти вмешивались в отношения работодателей с рабочими, чтобы избежать неравенства в зарплатах. В 1761 г. в Австрии было замечено, что состоятельные владельцы виноградников “не только платят за обработку виноградников больше, чем полагается по уставу, но дают еще рабочим обед, ужин и т.д.”. Менее состоятельные владельцы виноградников не могли пойти на такие дополнительные траты, и по их настоянию “повышение платы было запрещено”²⁶.

И.Х. Озеров в своем труде “Политика по рабочему вопросу в России в последние годы” отмечал, что губернаторы в некоторых промышленных губерниях запрещали передовым фабрикантам повышать зарплату своим рабочим²⁷. Основанием для запретов было то соображение, что для многих фабрикантов аналогичное повышение было невозможным. Власти опасались, что рост зарплаты, если бы он ограничился одним или несколькими предприятиями, вызовет беспорядки на всех остальных. В колхозные времена районные власти в СССР контролировали выдачи на трудодни в передовых колхозах, чтобы не допустить резкого разрыва в оплате труда в разных колхозах²⁸.

Идея планово-финансового “вторжения” в размер зарплаты. Такая идея широко внедрялась в СССР на заре индустриализации и в годы первых пятилеток, хотя на словах она не доводилась до логического конца. Так, она не утверждала прямо необходимость замораживания размера заработка рабочих и окладов служащих, но фактически была направлена именно на эту цель²⁹. При

определении зарплаты во все времена существования СССР проводилась политика жесткого протекционистского вмешательства в процесс воспроизводства человеческого капитала, в том числе в сфере оплаты труда. В течение ряда лет ведущим экономическим лозунгом было ускоренное промышленное развитие страны (реконструкция народного хозяйства, индустриализация, пятилетки). Этот лозунг требовал мобилизации всех ресурсов, не исключая средств жизненно важных для населения. В результате профсоюзы должны были заниматься не столько защитой интересов и прав рабочих и служащих, сколько помощью хозяйственникам в развитии производства (лозунг “Лицом к производству”). Из коллективных договоров были исключены пункты, предусматривавшие повышение заработной платы. Промышленность и другие отрасли материального и нематериального производства должны были обеспечивать государству получение средств на развитие производства. Тем самым закреплялась нехватка продуктов и промышленных товаров, в которых нуждалось население, поскольку почти все средства направлялись в так называемое Первое подразделение народного хозяйства. Нехватка продуктов питания и товаров повседневного спроса во многом обесценивала те прибавки к зарплате, которые производились в централизованном порядке. Сама идея пятилетки подразумевала не повышение, а понижение текущего жизненного уровня трудящихся ради создания общества социализма. С 1929 г. городское и поселковое население СССР жило по карточкам; карточная система действовала до 1935 г.

Рецидивы данной политики наблюдались и позже. Ю.А. Белик, бывший заместитель заведующего Экономическим отделом ЦК КПСС, пишет об этом так: “Во второй половине 70-х - начале 80-х годов развернулась беспрецедентная пропаганда милитаризма. Когда Брежнев стал во главе страны, он дал возможность взвалить на плечи советской экономики непосильные для страны расходы на развитие оборонных отраслей промышленности в ущерб гражданским, в ущерб провозглашенной партией главной цели социализма - заботы о человеке, о его благе. <...> Разумные экономические пропорции в использовании национального дохода были нарушены. Все вместе взятое отбросило нас в разряд бедных стран мира по удовлетворению насущных потребностей человека. <...> Истинное положение в экономике скрывалось от общества”³⁰.

Постиндустриальная проблема. Технический прогресс способствовал повышению жизненного уровня населения, но это повышение оказалось неравномерным. Больше других выиграла образованная молодежь, овладевшая новейшей информационной и иной техникой. Образовался разрыв между нею и теми ее сверстниками, которые не получили достаточной общей и профессиональной подготовки, чтобы сократить этот разрыв, в школы была внедрена компьютеризация классов. Но одной этой меры недостаточно, она должна быть поддержана более широкой программой по вовлечению молодежи в те области знания, которые необходимы для уверенного управления современным производством.

¹ Цвидинек-Зюденгорст О. фон. Теория и политика заработной платы. Москва, 1905. С. 157, 164.

² Там же. С. 35.

³ Дементьев Е.М. Фабрика... Москва, 1897.

⁴ Там же. С. 94.

⁵ Там же. С. 107, 108.

⁶ Там же. С. 368 и др.

⁷ Там же. С. 505, 510.

⁸ Ридли Д. Фримасоны. Москва, 2007. С. 14.

⁹ Железнов В. Главные направления в разработке теории заработной платы. Киев, 1904. С. 123-131.

¹⁰ Отечественные записки. 2007. № 4. С. 104-106.

¹¹ Шейнин Л.Б. Технический прогресс и разделение его выгод // Труд и социальные отношения. 1998. № 3. С. 28-33.

¹² Солнцев С.И. Заработная плата как проблема распределения. Москва ; Ленинград, 1925. 3-е изд. (1-е изд. 1911 г.)

¹³ Например, в плановой экономике СССР, который залечивал свои раны после войны 1941-1945 гг. применялся такой метод, как снижение розничных цен на товары массового потребления. Опыт показал, однако, что этот метод не должен быть универсальным.

¹⁴ Железнов В. Указ. соч. С. 257.

¹⁵ Там же. С. 268.

¹⁶ Другие слои населения получают свою выгоду с помощью налогового механизма, т.е. нерыночным путем. Например, к ним относятся государственные служащие, а также лица, зависящие от социальной помощи.

¹⁷ Многие авторы выделяют еще четвертый разряд - руководителей производства (менеджеров). Для целей настоящего исследования этот разряд выделять не обязательно, ибо в первом приближении он сливается с рабочими и служащими.

¹⁸ Понимается минимальная прибыль *сверх* принятого процента на капитал, задействованного в данном производстве.

¹⁹ Под чистым продуктом, как известно, понимается цена товара, очищенная от материальных затрат.

²⁰ Цитируя наблюдение Фосетта, что "рабочие тщательно следят за ценой сырого материала и ценой фабрикатов и в состоянии точно определить прибыли своих хозяев" (чтобы потребовать увеличения зарплаты), Маркс комментировал его так: "Такие притязания капитал с полным правом отвергает, как основанные на грубом непонимании природы наемного труда. Он возмущается претензиями рабочих облагать в свою пользу прогресс промышленности и категорически заявляет, что рабочим вообще нет никакого дела до производительности их собственного труда" (Капитал. Т. 1. Москва, 1969. С. 569).

²¹ Идея о "неурезанном ("полном") продукте труда", как о верхней границе зарплаты, была популярна в некоторых социалистических кругах в Германии во второй половине XIX в. Известна "Критика Готской программы" Маркса по этому поводу.

²² В 1865 г., т.е. незадолго до выхода (1867) своего "Капитала", Маркс признавал факт раздела чистого продукта предприятия между рабочими и хозяевами. В своей работе - лекции он принимал аналогию, по которой рабочие и хозяева черпают из одного и того же котла. При этом больше достается тому, у кого больше ложка. Маркс призывал профсоюзных лидеров, входивших в "Интернационал", изготавливать для рабочих ложки больших размеров.

²³ Солнцев С.И. Указ. соч. См. также: Железнов В. Указ. соч.

²⁴ Шатан Е.О. Теория заработной платы. Харьков, 1927. С. 202, 188.

²⁵ В современной Москве приезжие рабочие обычно получают меньше своих местных коллег. Но для приезжих рабочих иногда создается обстановка нелегальности их труда. Это накладывает узду на их коллективные действия.

²⁶ Цвидинек-Зюденгорст О. фон. Указ. соч. С. 82.

²⁷ Озеров И.Х. Политика по рабочему вопросу в России в последние годы. Москва, 1906.

²⁸ Некоторые передовые колхозы частично обходили этот контроль путем установления пониженных цен на продукты и услуги, которые они предоставляли своим колхозникам. Например, в 1970-х гг. таким методом в Ильинском районе Ивановской области пользовался колхоз в с. Нажирово, выращивавший цикорий для Ростовской цикорной фабрики (Материалы Ивановской экспедиции географического факультета МГУ).

²⁹ В 1929-1940 гг. и в первые послевоенные годы рост зарплаты отставал от роста производительности труда (Аганбегян А.Г., Майер В.Ф. Заработная плата в СССР. Москва, 1959. С. 25).

³⁰ 10 причин краха СССР // Экономическая и философская газета. 2008. № 2-3. С. 2.

Поступила в редакцию 02.05.2017 г.

ECONOMIC AND LAW ISSUES

Scientific and Information Journal

№ 6
2017

Editorial Council

A.P. Torshin - PhD in Jurisprudence, Chairman of the Editorial Board

E.M. Ashmarina - Doctor of Jurisprudence, Professor, Russian University of Justice, Chief Editor of journal "Economic and Law Issues"

A.G. Lisitsyn-Svetlanov - Doctor of Jurisprudence, Professor, Director of Institute of State and Law of the Russian Academy of Sciences

V.N. Viktorov - Doctor of Economics, Professor

Iu. V. Golik - Doctor of Jurisprudence, Professor

S.N. Silvestrov - Doctor of Economics, Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation

*A.V. Meshchero*v - Doctor of Economics, Professor, Chief Editor of journal "Economic Sciences"

A.A. Liverovskii - Doctor of Jurisprudence, Professor, Dean of Law Faculty of Saint-Petersburg State University of Economics and Finance (FINEK)

Editorial Board

E.M. Ashmarina - Doctor of Jurisprudence, Professor, Russian University of Justice (Chief Editor of journal "Economic and Law Issues")

O.Iu. Bakaeva - Doctor of Jurisprudence, Professor, Saratov State Academy of Law

V.V. Bolgova - Doctor of Jurisprudence, Professor, Samara State University of Economics, Editorial Secretary

A.A. Pavlushina - Doctor of Jurisprudence, Professor, Director of Law Institute of Samara State University of Economics

A.A. Alekseev - Doctor of Economics, Professor, Saint-Petersburg State University of Economics

S.A. Mahosheva - Doctor of Economics, Institute of Computer Science and Problems of Regional Management of KBSC of the Russian Academy of Sciences

A.M. Mikhailov - Doctor of Economics, Professor, Samara State University of Economics

V.V. Simonov - Doctor of Economics, Professor, Lomonosov Moscow State University

I.A. Shuliatiev - PhD in Jurisprudence, Financial University under the Government of the Russian Federation

Subscription index **70180 (Agency "Rospechat")**

The Certificate of registration of mass media ПИ №ФЦ 77-31419 from 06.03.2008 is issued by Federal service on supervision of legislation observance in sphere of mass communications and cultural heritage protection.

The journal is included in the list of the Higher Accreditation Committee of The Ministry of Education and Science of Russia of the leading scientific journals and publications issued in the Russian Federation, where the main scientific results of the scientific theses for the degrees of Doctor and Candidate of Science can be found

Chief Editor - Doctor of Jurisprudence, Professor **E.M. Ashmarina**
Editorial Secretary - Doctor of Jurisprudence, Professor **V.V. Bolgova**

Editor - *I.N. Loshkareva*
Computer editing and design - *O.V. Egorova*

Founder - LLC "Economic Sciences"
(3-775, Chapaevskii per., Moscow, 125057, Russia)

© Economic and Law Issues, 2017

Issue date 30.06.2017. Format 60x84/8. Offset printing 1000 copies.
Printed signatures 7,0 (7,5). Publisher's signatures 8,33. Order №

Printed by "24 Print" Ltd

Scientific and Information Journal

IN THE NUMBER:

STATE AND LAW. LEGAL SCIENCE

THEORY AND HISTORY OF STATE AND LAW; HISTORY OF DOCTRINES ABOUT LAW AND STATE

- Pashkova D.A.** To the question of the concept of “innovation” in the Russian law 56
Gubaidullina E.Kh. The nature of the interest as the criterion of classification disputes 56
Ageeva G.E., Komekov S.J. The issue of case law in the civil and arbitration procedure 57

FINANCIAL LAW; TAX LAW; FISCAL LAW

- Buturlin I.V.** To the issue of the evolution of securities regulation in Russia from 1703 year
to present moment 57

ECONOMY. ECONOMIC SCIENCE

ECONOMIC THEORY

- Kievich A.V.** De-dollarization of the world economy as an objective reality 58

ECONOMICS AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY

- Iurieva T.V.** Project management and finance 58
Tiutiunnik A.A., Karpovich I.Iu. A strategic approach to the management of professional
industrial enterprise risk 59
Shavishvili D.F., Sheinin L.B., Izmailova N.A. Economical and social nature of wages 59

STATE AND LAW. LEGAL SCIENCE

THEORY AND HISTORY OF STATE AND LAW; HISTORY OF DOCTRINES ABOUT LAW AND STATE

TO THE QUESTION OF THE CONCEPT OF “INNOVATION” IN THE RUSSIAN LAW

© 2017 Pashkova Daria Andreevna
Samara State University of Economics
141, Sovetskoi Armii str., Samara, 443090, Russia
E-mail: pashkovadasha@yandex.ru

The article deals with the concept of “innovations” in the economic and legal sense. Innovation is the driving force for the development of society. However, the legal support for innovation in Russia is characterized by a lack of system and the absence of a single conceptual apparatus. The article gives different points of view of the scientific community on the concept of “innovation”, and also analyzes the concept from the point of view of legal regulation.

Key words: innovation, innovation activity, intellectual property, innovative politics, scientific-research activity.

Received for publication on 03.05.2017

THE NATURE OF THE INTEREST AS THE CRITERION OF CLASSIFICATION DISPUTES

© 2017 Gubaidullina Elmira Khamitovna
Samara State University of Economics
141, Sovetskoi Armii str., Samara, 443090, Russia
E-mail: elmira_zaripova@mail.ru

It considers the scientific approaches to the concepts of “dispute of right” and “interest” articulated in domestic science. Substantiates the idea that this or that interest mediated the offset of its right, ensuring media interest in a particular set of legal possibilities for its satisfaction. It is concluded that the nature of the interest which is to be protected within the framework of the dispute on the law as the criterion of classification, allows us to consider the debate on the right under a separate branch of science as a generic term dispute about the law.

Key words: issue of law, conflict, relationship, security relationship, interference, offense, disagreement.

Received for publication on 05.05.2017

THE ISSUE OF CASE LAW IN THE CIVIL AND ARBITRATION PROCEDURE

© 2017 Ageeva Galina Evgenievna
PhD in Jurisprudence, Associate Professor of Civil and Arbitration Procedure Department
© 2017 Komekov Suleiman Jumaberdyevich
Samara State University of Economics
141, Sovetskoi Armii str., Samara, 443090, Russia
E-mail: galinaageeva@mail.ru, komekovsuleyman@gmail.com

This article explores the concept of “judicial precedent” in the civil and arbitration process. It analyses the content of the specified concepts, and attitude in legal doctrine. Also refers to legislative setup for this reason, formulate own conclusions on this issue.

Key words: civil process; arbitration process; judicial precedent; case law; source of law; uniformity of interpretation of the law.

Received for publication on 06.05.2017

FINANCIAL LAW; TAX LAW; FISCAL LAW

**TO THE ISSUE OF THE EVOLUTION OF SECURITIES REGULATION IN RUSSIA
FROM 1703 YEAR TO PRESENT MOMENT**

© 2017 Buturlin Ilia Vladimirovich
Financial University under the Government of the Russian Federation
49, Leningradskii prospect, Moscow, 125993, Russia
E-mail: buturlin@incf.ru

The article is devoted to legal regulation of securities in Russia in the period from the eighteenth century to the present. The author places special emphasis on a comparison of the nature of the development of legislation in relation to the political course of the various periods of the history of the Russian state. The author offers own periodization of development of securities regulation in Russia.

Key words: securities market, regulation of securities in Russia, securities, types of securities, legal regulation of securities market, the legal nature of securities.

Received for publication on 04.05.2017

ECONOMY. ECONOMIC SCIENCE

ECONOMIC THEORY**DE-DOLLARIZATION OF THE WORLD ECONOMY AS AN OBJECTIVE REALITY**

© 2017 Kievich Alexander Vladimirovich
Doctor of Economics, Professor of Finance Department
Poleski State University
23, Dnieprovskoi Flotillii str., Pinsk, 225710, Republic of Belarus
E-mail: a.v.kievich@yandex.ru

The article analyzes the policy of the US Federal Reserve and the Central Bank of developed countries in questions of monetary stimulation of the global economy because of aggregate debt problems; it is justified that a number of leading countries in the near future, anticipating the negative consequences for the world economy, are pursuing a policy of de-dollarization of their economies.

Key words: world economy, Central Bank of developed countries, the global crisis, the de-dollarization of the economy.

Received for publication on 06.05.2017

ECONOMICS AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY**PROJECT MANAGEMENT AND FINANCE**

© 2017 Iurieva Tatiana Vladimirovna
Doctor of Economics, Professor,
Head of Project and Program Management Department
The Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration
84, Vernadski Prospect, Moscow, 119606, Russia
E-mail: yuryeva@ranepa.ru

The project approach is one of the most important management tools in many organizations. In the last decade, project management technologies have been used extensively in many areas of the Russian economy, including those that have not previously been used (the social sphere, the system of state and municipal government, etc.). The study of publications of Russian and foreign specialists allows to draw a conclusion that many changes in the project management process, its interaction with strategic planning, which have recently occurred in practice, have not been adequately reflected. In addition, the available publications on project management are mainly educational literature. During the research methods of analysis and synthesis, comparison, classification, logical and statistical analysis were used.

It is shown that project management is an effective tool that allows initiating, planning and implementing any project, achieving strategic goals, developing on an innovative basis, providing a certain level of competitiveness. It is revealed that the project management toolkit is largely determined by the type of project, its implementation area. The necessity of using project financing in Russian practice is substantiated, its advantages and disadvantages are determined taking into account the stakeholders of the project.

The conclusion is made that organizations applying project technologies are most adapted to constant changes. The necessity of improving the management mechanism of certain projects types is substantiated, taking into

account their role in the implementation of strategic development objectives on an innovative basis. It is recommended to use the project finance model more actively when carrying out projects in the Russian economy.

Key words: project, program, portfolio projects, project management, project finance, project company, priority projects

Received for publication on 03.05.2017

A STRATEGIC APPROACH TO THE MANAGEMENT OF PROFESSIONAL INDUSTRIAL ENTERPRISE RISK

© 2017 Tiutiunnik Alexander Anatolievich

PhD in Economics

© 2017 Karpovich Iulia Iurievna

Smolensk branch of the National Research University "MPEI"

1, Energeticheskii proezd, Smolensk, 214013, Russia

E-mail: matva@yandex.ru, ms.juliakarpovich@mail.ru

The article describes the special role of risk management in the strategic management of industrial enterprises. The author proposes the concept of "value chain" to identify the key links in developing strategy of industrial company. Choose the strategy relies on the selection of key areas of insurance risks and optimal allocation of enterprise resources. Also the article explains the risk map of an industrial enterprise as a tool of strategic management.

Key words: strategic management, risk-management, risk ranking.

Received for publication on 05.05.2017

ECONOMICAL AND SOCIAL NATURE OF WAGES

© 2017 Shavishvili David Fiodorovich

Doctor of Economics, chief scientific employee

© 2017 Sheinin Leonid Borisovich

PhD in Jurisprudence

© 2017 Izmailova Nuria Abdulovna

PhD in Economics

Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences

32, Nakhimovski prospect, Moscow, 117218, Russia

E-mail: tzeldner@gmail.com

Though wages are economical category, they are under the pressure of social factors, historical facts are numerical. Social burden on the wages is inevitable while social institutes are undeveloped. Special problem is, whether enhancing wages within the prosperous plant is the matter of private or public law.

Key words: innovation, productivity of labor, net product and its dividing, living wages, file plants, inflation, public and private law.

Received for publication on 02.05.2017

Памятка автору

Как правильно подготовить статью в “Вопросы экономики и права” на персональном компьютере

Материал статьи представлять *на электронную почту* x12345@bk.ru в программе Word (файл с последним вариантом статьи). Статью должны сопровождать сведения об авторе с указанием полных имени и отчества, ученой степени, ученого звания, места работы или учебы и его почтового адреса на русском и английском языках, e-mail. Необходимы аннотация и ключевые слова (не более 7) на русском и английском языках. Обязателен список библиографических ссылок в конце статьи.

Набор текста

тип шрифта **Таймс**
размер шрифта **14 пт**
абзацный отступ 0,5 см (устанавливать
через окно “Абзац”, **не пробелами**
и не табуляцией)
межстрочный интервал “полуторный”

Набор таблиц

тип шрифта **Таймс**
размер шрифта **13 пт**
линейки внешние (рамка) 1,5 пт
линейки внутренние 0,5 пт

Набор формул

в редакторе формул
все символы прямым шрифтом

Набор ссылок на литературу (сноски)

размещение в конце статьи
(меню “Вставка” подменю “Сноска”)
тип шрифта **Таймс**
размер шрифта **12 пт**

Рисунки (графики, диаграммы)

в редакторах Word, Excel - **только черно-белые**

! Запрещается вставлять в статью сканированные рисунки (графики, диаграммы)

! Использовать стиль “Normal” или шаблон “Обычный”

*При нарушении требований к оформлению материалов
рукописи не публикуются!*