



ОЦЕНКА ПРЕИМУЩЕСТВ И НЕДОСТАТКОВ  
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ,  
НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ И ПРАВОВОЙ  
СИСТЕМЫ И ПОДГОТОВКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ  
ПО СПОСОБАМ И МЕХАНИЗМАМ  
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

МАТЕРИАЛЫ ИЗ АНАЛИТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ,  
ПОДГОТОВЛЕННОЙ ООО «ПЕПЕЛЯЕВ ГРУПП»  
ПО ЗАКАЗУ АО «РВК»  
МОСКВА, 2016

## СОДЕРЖАНИЕ

ОСОБЕННОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	3
Развитие инвестиционного климата в России	3
Возможности для инвестиционного бизнеса в России	4
Развитие российского рынка — курс на Восток	7
Государственные гарантии, защита иностранных инвестиций	11
Организационно-правовые формы инвестирования	12
Некорпоративные формы осуществления инвестиционной деятельности	13
Правовые формы инвестирования	15
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ	27
Развитие инновационной сферы в России	27
Анализ финансовых институтов	30
Финансирование инновационной деятельности посредством финансового лизинга	39
Патентная система	51
Антимонопольное регулирование	62
Трудовое право	67
Таможенное право и внешнеторговое регулирование	72
Уплата НДС в отношении комплектующих и запасных частей к технологическому оборудованию, аналоги которого в России не производятся	76
Налогообложение	77
Валютное регулирование	82
АНАЛИЗ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НИС ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН (ФРГ, США, ЯПОНИЯ, КИТАЙ), ВЫЯВЛЕНИЕ И СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ ПОДХОДОВ К СТИМУЛИРОВАНИЮ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, В ТОМ ЧИСЛЕ ПРЯМОГО И ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ	87
Патентная система зарубежных стран	93
Таможенное регулирование зарубежных стран	98
Налогообложение зарубежных стран	102
Валютное регулирование зарубежных стран	103
Трудовое право и миграционное законодательство зарубежных стран	104
ОБОБЩЕННЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ И РЕЗУЛЬТАТЫ РАЗРАБОТОК РОССИЙСКИХ И ЗАРУБЕЖНЫХ УЧЕНЫХ В ОБЛАСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМОЙ	107
ПЕРЕЧЕНЬ УСЛОВНЫХ СОКРАЩЕНИЙ	116

## ОСОБЕННОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

### РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В РОССИИ

В 2012 году Президентом России поставлена стратегическая цель улучшения инвестиционного климата, в соответствии с которой страна должна подняться со 120-го места в рейтинге Doing Business Всемирного банка в 2011 году на 20-е место — в 2018 году.

По данным рейтинга благоприятности условий ведения бизнеса, подготовленного группой Всемирного банка, в 2016 году Россия улучшила свой общий результат и занимает 51-е место в рейтинге из 189 стран мира. Этот результат поддерживает позитивный тренд последних 4 лет и демонстрирует высокую динамику реформирования. Россия с большим отрывом лидирует среди стран БРИКС.

В докладе отмечены позитивные реформы в 5 сферах регулирования исследования «Ведение бизнеса».

- **В области регистрации предприятий:** Россия упростила регистрацию компаний в Москве, сократив сроки открытия банковского счета для юридических лиц.
- **В области подключения к электросетям:** Россия упростила и удешевила процесс подключения к электросетям путем отмены инспекции счетчика энергосбытовой компанией и снижения тарифов на присоединение. Здесь необходимо особо отметить, что еще несколько лет назад Россия занимала одно из последних мест в мире по этому показателю. Сегодня — благодаря проведению существенных реформ, а также за счет введения нового индекса по надежности энергосистемы — Россия поднялась на 29-е место.

- **В области регистрации прав собственности:** Россия упростила передачу прав собственности, сократив сроки регистрации. В этом году Россия входит в первую десятку ведущих стран по данному показателю (8-е место).
- **В области кредитования:** Россия улучшила доступ к кредитам путем создания реестра уведомлений о залоге движимого имущества и внесения изменений в законодательство, которые допускают общее описание смешанной категории активов для залога. Теперь с помощью реестра в режиме реального времени кредиторы могут проверить, использовал ли уже потенциальный заемщик определенное имущество в качестве залога.
- **В области налогообложения:** Россия снизила совокупную налоговую ставку, исключив движимое имущество из налогооблагаемой базы корпоративной собственности<sup>1</sup>.  
Российская Федерация как объект иностранных и внутренних инвестиций представляет собой, безусловно, один из интереснейших регионов на экономической карте мира.  
К числу положительных сторон Российской Федерации как страны — реципиента инвестиций обычно относят:
  - наличие богатых природных ресурсов. Россия — крупнейший в мире экспортер природного газа, а также один из крупнейших нефтяных и металлургических производителей;
  - сильные отрасли промышленности и сельского хозяйства. Такие отрасли, как информационные технологии и телекоммуникации, активно и уверенно растут;

<sup>1</sup> <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/russia/>

- растущий и обогащающийся средний класс, являющийся серьезным рынком для сбыта продукции. Россия имеет 146,3 млн населения<sup>2</sup>, доходы которых растут по разным оценкам от 7 % до 12 % каждый год;
- относительная политическая стабильность и предсказуемость решений исполнительной и законодательной власти;
- наличие традиционно сильной системы образования и университетской науки<sup>3</sup>.

Сегодня, в период затянувшегося кризиса, повышение привлекательности страны для инвесторов стало одной из ключевых задач развития российского рынка. Как правительственные структуры, так и заинтересованные участники российского бизнес-сообщества работают на улучшение делового климата и стараются создать наиболее благоприятные условия для деятельности иностранных инвесторов. В конечном счете это привлечет инвестиции и обеспечит долгосрочное и взаимовыгодное международное сотрудничество.

Несмотря на рост потребления в стране за последние годы, Россия по-прежнему значительно отстает от развитых стран по объемам и качеству потребления среди населения. Это означает, что существует потенциал для дальнейшего расширения потребительских рынков.

С точки зрения потенциала, российская экономика выглядит более привлекательно, чем экономика развитых стран. Это объясняется тем, что рынки не насыщены (уровень потребления ниже, чем сравнительные показатели у развитых стран) и существует большой потенциал импортозамещения.

В отношении социальной составляющей менталитет российского бизнеса уже значительное время имеет рыночную ориентированность: бизнес и структуры власти устанавливают стратегические цели, многие из которых достигаются в международном сотрудничестве с проверенными и испытанными партнерами.

Вместе с тем бизнесмены время от времени получают неясные сигналы от органов власти и теряются в неоправданно частых изменениях законодательства. Недостаточное понимание правовых норм, ведущее к их нарушению, может привести к штрафам, которые ударят по бюджету компании.

## ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Сегодня российские власти выстраивают политику государства с точки зрения привлечения инвесторов не только в проекты федерального масштаба, но и в регионы страны, где также сосредоточены ресурсы, способные заинтересовать иностранный бизнес.

Так, согласно исследованию Эрнст энд Янг (Ernst & Young) за 2015 год «Инвестиционный климат в России: мнение иностранных инвесторов»<sup>4</sup>, инвесторы положительно оценивают значительное улучшение инвестиционного климата на региональном уровне: региональные органы власти прилагают больше усилий к улучшению инвестиционного климата, чем несколько лет назад, и готовы совершенствовать условия ведения бизнеса для того, чтобы привлечь инвестиции иностранных компаний на территорию своих регионов.

Зачастую при выборе региона инвесторы пользуются данными многочисленных рейтингов привлекательности регионов, в которых последние оцениваются по ряду параметров. Для каждого инвестора ключевыми являются различные критерии. Однако определяющими факторами привлекательности регионов для компаний являются в равной степени размер, динамика развития потребительского рынка и благоприятная предпринимательская среда (половина респондентов исследования Эрнст энд Янг отметила эти факторы главными).

<sup>2</sup> [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#)

<sup>3</sup> Мнение Р. Болдуина, профессора международной экономики Graduate Institute (Женева, Швейцария) // <http://2020strategy.ru/news/32647168.html>

<sup>4</sup> «Инвестиционный климат в России: мнение иностранных инвесторов», исследование Эрнст энд Янг за 2015 г. <http://www.fiac.ru/pdf/EY-investment-climate-in-russia-2015-rus.pdf>

В 2015 году составлен национальный рейтинг состояния инвестклимата в регионах Российской Федерации. Оценка регионов проводилась по четырем направлениям:

1. «Регуляторная среда» (сроки и количество процедур для регистрации предприятий, получения разрешений на строительство, подключение к электросетям);
2. «Институты для бизнеса» (эффективность работы организационных и информационных механизмов поддержки бизнеса, степень административного давления);
3. «Инфраструктура и ресурсы» (качество территориального планирования, дороги и телекоммуникации, доступность трудовых ресурсов);
4. «Поддержка малого предпринимательства».

Всего — 50 показателей. Источник информации — опросы предпринимательского сообщества и (в меньшей степени) данные статистики. Респондентами Национального рейтинга инвестклимата в 2015 году стали более 200 тыс. человек.

Абсолютные лидеры (по интегральному показателю): Республика Татарстан, Калужская, Белгородская, Тамбовская и Ульяновская области<sup>5</sup>.

В числе регионов с комфортными условиями для бизнеса: Костромская область, Краснодарский край, Ростовская область, Чувашская Республика, Тульская область, Пензенская область, Ханты-Мансийский автономный округ — Югра, Москва, Воронежская область, Тюменская область, Ямало-Ненецкий автономный округ, Чеченская Республика, Владимирская область, Курская область, Ленинградская область, Кемеровская область, Московская область, Томская область, Республика Мордовия, Кировская область, Санкт-Петербург, Орловская область, Челябинская область и Республика Марий Эл.

- По направлению «Регуляторная среда» в лидирующую группу (группа А) вошли Калужская область, Республика Татарстан, Краснодарский край и Чувашская Республика.
- Регионы – лидеры по направлению «Институты для бизнеса»: Республика Татарстан, Калуж-

ская область, Белгородская область, Тамбовская область, Ульяновская область, Костромская область, Пензенская область, Тюменская область, Чеченская Республика, Кемеровская область, Республика Марий Эл.

- В группу А по направлению «Инфраструктура и ресурсы» вошли всего два региона — Республика Татарстан и Белгородская область.
- Лидирующая группа регионов по направлению «Поддержка малого предпринимательства»: Калужская область, Пензенская область, Ханты-Мансийский автономный округ — Югра, Камчатский край, Республика Саха (Якутия) и Нижегородская область.

Наиболее актуальным рейтингом, подготовленным в начале 2016 года, является первый Индекс инвестиционной привлекательности регионов в СМИ<sup>6</sup>. Его отныне ежемесячно будут выпускать Агентство стратегических инициатив и компания «Медиалогия» в рамках «Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах РФ». Индекс создан для того, чтобы мотивировать региональные власти и СМИ к публичному освещению деловых инициатив и достижений, которые происходят на местах для улучшения инвестклимата. Первое место в Индексе февраля заняла Вологодская область, на втором — Москва, третье — за Магаданской областью. Замыкают пятерку Московская область и Пермский край.

По данным исследования Эрнст энд Янг, лидером инвестиционной привлекательности среди регионов России с точки зрения иностранных инвесторов является Республика Татарстан. В числе наиболее привлекательных регионов отмечаются также Калужская и Тульская области. Власти указанных регионов прилагали значительные усилия для улучшения инвестиционного климата, сокращения бюрократических процедур, повышения открытости для инвесторов, создания удобной и привлекательной инфраструктуры, что подтверждается ответами опрашиваемых компаний.

В настоящее время ряд стратегических отраслей российской экономики, которые ранее были

<sup>5</sup> <http://investinregions.ru/rating/>

<sup>6</sup> <http://www.mlg.ru/ratings/research/4091/1/0/0/>

полностью закрытыми, частично или полностью открываются для зарубежных инвесторов и капиталов. К данным отраслям можно отнести ТЭК, фармацевтику, лесную промышленность и другие направления.

По данным исследования Эрнст энд Янг, наиболее привлекательными для иностранных инвесторов в ближайшие два года в России будут такие отрасли, как электроэнергетика (44 % ответов), фармацевтическая промышленность (39 %) и телекоммуникационные услуги (28 %).

По данным исследования международного агентства по финансовым и корпоративным коммуникациям Detail Communications нефтегазовую отрасль считают наиболее привлекательной 38 % иностранных инвесторов (портфельные управляющие, аналитики и другие представители ведущих мировых инвестиционных банков, фирм по управлению активами и хедж-фондов). Это происходит благодаря тому, что компании данного сектора выигрывают от слабого рубля, так как большая часть их выручки получается в иностранной валюте. Также наименее вероятно объявление ими дефолта, и, кроме этого, они выплачивают хорошие дивиденды. Неудивительно, что наиболее популярными отраслями стали наименее пострадавшие от рецессии. Металлургия и горнодобывающая отрасль, также выигрывающие от слабого рубля, и сельское хозяйство в условиях введения запрета на импорт продовольствия оказались на втором месте с 31 % каждая. Химическая промышленность и удобрения получили 23 %. Это обусловлено тем, что большая часть их продукции экспортируется, и компании получают выручку в долларах, притом что имеют затраты в рублях<sup>7</sup>.

Лидером по количеству венчурных сделок и сумме привлеченных инвестиций остается сектор информационных технологий (далее — «ИТ»). Сделки в секторе информационных технологий в 2015 году составили 64 % от общего количества сделок и 88 % — от общей суммы всех сделок, что в целом соответствует уровню прошлых лет. Тем не менее количество и сумма сделок в секторе ИТ

по сравнению с 2014 годом сократились — на 27 % и 53 % соответственно. По объему привлеченных инвестиций первое место, как и в прошлые годы, занял подсектор электронной коммерции, однако сумма инвестиций также сократилась — с почти 96,4 млн долларов США в 2014 году до 73 млн долларов США в 2015 году. Количество сделок в секторах биотехнологий и промышленных технологий по-прежнему остается относительно небольшим по сравнению с сектором ИТ, тем не менее оба продемонстрировали значительный рост в 2015 году: биотехнологии — почти семикратное увеличение числа сделок с 6 до 39 сделок (в основном рынок был сформирован сделками фондов под управлением РВК); промышленные технологии — с 10 до 15 сделок. Несмотря на это, объем инвестиций в биотехнологии в денежном выражении сократился на 48 % и составил 18,1 млн долларов США против 35,1 млн долларов США годом ранее. Инвестиции в сектор промышленных технологий, напротив, увеличились на 65 % и составили 8,6 млн долларов США по сравнению с 5,2 млн долларов США в 2014 году<sup>8</sup>.

Сформированы государственные институты, отвечающие за привлечение инвесторов и призванные обеспечить им приемлемые условия ведения бизнеса в России. К примеру, для работы с долгосрочными финансовыми и стратегическими иностранными инвесторами работает институт привлечения инвестиций — Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ).

Еще одним институтом, призванным облегчить инвестирование в российскую экономику, являются особые экономические зоны (ОЭЗ), которые предлагают ряд значимых преференций для своих резидентов. Промышленные ОЭЗ характеризуют близость к ресурсной базе для производства, доступ к готовой инфраструктуре и основным транспортным артериям. Технологические ОЭЗ, расположенные в крупнейших научно-образовательных центрах, открывают большие возможности для развития инновационного бизнеса, производства наукоемкой продукции и вывода ее на российские

7 <http://detailcomms.com/ru/inostrannyye-investory-vosprijatie-rossii-ekonomika-fondovj-rynok-v-2015/>

8 Обзор венчурной индустрии России за 2015 г. [http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/MoneyTree\\_rus\\_2016.pdf](http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/MoneyTree_rus_2016.pdf)

и международные рынки. Логистические ОЭЗ находятся в непосредственной близости от основных транспортных путей и могут стать площадкой для организации судостроительной и судоремонтной деятельности, предоставления логистических услуг, а также базой для новых маршрутов. Туристические ОЭЗ расположены в живописных регионах России и предлагают благоприятные условия для организации туристического, спортивного, рекреационного и других видов бизнеса.

К примеру, в отрасли автомобилестроения, начиная с 2005 года, реализуется порядок, определяющий понятие «промышленной сборки». В данном случае производителям автомобильной техники и автокомпонентов предоставляются таможенные льготы при выполнении обязательств по созданию современных автопроизводств полного цикла, достижении высокого уровня локализации и добавленной стоимости на территории России.

## РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА — КУРС НА ВОСТОК

Последнее время российская экономика все активнее разворачивается на Восток. Это связано с несколькими факторами: потенциалом роста азиатских рынков, внешнеэкономической конъюнктурой, территориальными особенностями нашей страны, а также многовековыми культурными традициями, которые связывают Россию и азиатские страны.

Целый ряд стратегических проектов государственной важности на сегодняшний день успешно реализуется именно с восточными партнерами: например, российско-китайские газовые соглашения и т.д.

Одним из важных направлений реализации интересов России в Азиатско-Тихоокеанском регионе (далее — «АТР») является обеспечение социально-экономического развития Восточной Сибири и Дальнего Востока.

Дальний Восток, в силу своего геостратегического положения, стратегических установок пози-

ционирования России и Дальнего Востока в Азиатско-Тихоокеанском регионе определен особым объектом государственной политики<sup>9</sup>. Целями этой политики являются формирование на Дальнем Востоке новой модели социально-экономического развития, создание конкурентоспособного инвестиционного климата, рост деловой активности, развитие малого и среднего предпринимательства, создание экспортно-ориентированных территорий опережающего развития.

Например, одними из крайне важных направлений государственной политики на Дальнем Востоке являются развитие транспортно-логистического комплекса, транспортная интеграция, высокотехнологичные транспортные проекты. К числу крупных инвестиционных проектов, реализация которых предполагает диверсификацию экономики региона и создание инновационных производств, относится развитие судостроительного кластера (Хабаровский край, Приморье). Значительные инвестиции предполагаются в развитие и модернизацию морских портов в связи с расширением объемов торговли со странами Азиатско-Тихоокеанского региона.

Для привлечения инвестиций, ускоренного развития экономики и улучшения жизни населения в России создаются экономические зоны со льготными налоговыми условиями, упрощенными административными процедурами и другими привилегиями — Территории опережающего развития (далее — «ТОР»). С 2015 года в течение ближайших лет планируется создание ТОР на Дальнем Востоке, также предполагается их появление в Восточной Сибири и других частях РФ: в частности, в границах моногородов и в Калининградской области.

Деятельность ТОР регулируется Федеральным законом РФ от 29 декабря 2014 г. № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации»<sup>10</sup> (далее — «Закон о ТОР»). Решение о создании ТОР принимается Правительством РФ на основании предложения уполномоченного федерального ор-

<sup>9</sup> Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года», разработан Минэкономразвития России, утвержден Правительством РФ 25 марта 2013 (стр. 309), опубликован на сайте Министерства экономического развития Российской Федерации, [http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz/doc20130325\\_06](http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz/doc20130325_06)

<sup>10</sup> Закон вступил в силу с 30 марта 2015 г.

гана, согласованного с высшим исполнительным органом государственной власти субъекта РФ (губернатором) и органом местного самоуправления. Указанное предложение о создании ТОР вместе с необходимой информацией вносится непосредственно в Правительство РФ. Срок функционирования ТОР — 70 лет с возможностью продления.

Резидентам ТОР предоставляются следующие гарантии и преференции:

- а. обязательное предоставление резидентам в собственность или аренду имущества (в т.ч. земельных участков), необходимых для осуществления соответствующей деятельности (п. 2 ст. 14 Закона о ТОР);
- б. льготные ставки арендной платы за пользование объектами недвижимого имущества, принадлежащими управляющей компании (п. 2 ст. 17 Закона о ТОР);
- в. приоритетное подключение к объектам инфраструктуры ТОР (п. 5 ст. 17 Закона о ТОР);
- г. получение технических условий подключения (технологического присоединения) к инженерным сетям; проведение экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий обеспечивает управляющая компания (пп. 7 п. 1 ст. 8 Закона о ТОР);
- д. финансирование объектов инфраструктуры ТОР за счет бюджетных и внебюджетных источников финансирования (пп. 3 п. 5 ст. 3, ст. 4 Закона о ТОР);
- е. особенности градостроительной деятельности в связи с размещением объектов инфраструктуры (ст. 26 Закона о ТОР);
- ж. особенности осуществления градостроительной деятельности в связи с размещением объектов инфраструктуры (ст. 26 Закона о ТОР);
- з. особенности осуществления государственного (муниципального) контроля (надзора) (плановые проверки — в виде совместных проверок, внеплановые — по согласованию с Минвостокразвития) (ст. 24 Закона о ТОР);

и. привлечение резидентами ТОР иностранных работников осуществляется без получения соответствующего разрешения; разрешение на работу иностранному гражданину выдается без учета квот на выдачу приглашений на въезд в РФ и работу в РФ (п. 2 ст. 351 Трудового кодекса РФ);

к. особенности регулирования деятельности в сфере рыболовства могут устанавливаться Правительством РФ (ст. 21 Закона о ТОР).

Также резидентам ТОР предоставляются налоговые льготы, льготы по уплате обязательных взносов в социальные фонды и т.д.

К числу планируемых механизмов государственной поддержки предпринимательской деятельности на территории Дальнего Востока следует отнести разрабатываемый Правительством РФ законопроект «О свободном порте Владивосток»<sup>11</sup>, согласно которому под Свободным портом Владивосток понимается часть территории Приморского края, на которой устанавливаются меры государственной поддержки предпринимательской деятельности. В границы Свободного порта Владивосток (СП Владивосток) планируется включить ряд территорий муниципальных образований Приморского края. Приобретение статуса резидента СП Владивосток связывается с осуществлением видов деятельности, определяемых наблюдательным советом СП Владивосток. Для резидентов СП Владивосток планируются следующие гарантии и преференции:

- а. предоставление в аренду резидентам СП Владивосток находящихся в государственной и муниципальной собственности земельных участков<sup>12</sup> без проведения торгов;
- б. привлечение резидентами ТОР иностранных работников осуществляется без получения соответствующего разрешения; разрешение на работу иностранному гражданину выдается без учета квот на выдачу приглашений на въезд в РФ и работу в РФ;

11 А также сопутствующие этому законопроекту проекты законов «О внесении изменений в ч. I и II Налогового кодекса (НК) РФ в связи с принятием Федерального закона «О свободном порте Владивосток»» и «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона "О свободном порте Владивосток", которым определяются конкретные виды налоговых льгот и иных преференций».

12 На срок реализации заключенного резидентом соглашения.



- c. безвизовый въезд иностранных граждан на срок до 72 часов;
  - d. упрощенный порядок пограничного контроля при въезде (ввозе) на территорию СП Владивосток лиц, транспортных средств, грузов, товаров, животных;
  - e. особенности осуществления государственного (муниципального) контроля (надзора) (плановые проверки — в виде совместных проверок, внеплановые — по согласованию с Минвостокразвития)<sup>13</sup>;
  - f. особенности регулирования деятельности в сфере рыболовства.
- Резидентам СП Владивосток планируется предоставление следующих гарантий и преференций в сфере налогообложения и взносов в социальные фонды<sup>14</sup>:
- a. пониженная налоговая ставка по налогу на прибыль<sup>15</sup>:
    - I. 0 % в течение первых 5 прибыльных лет — в части, зачисляемой в федеральный бюджет;
    - II. не выше 5 % в течение первых 5 прибыльных лет<sup>16</sup> и не менее 10 % в течение последующих 5 лет — в части, зачисляемой в бюджет Приморского края;
  - b. возможность применения специального налогового режима «система налогообложения для резидентов СП Владивосток» (на добровольной основе), которая предполагает:
    - I. переход на уплату единого налога СП Владивосток: налоговая база «доходы минус расходы», ставка налога — 10 %. При этом организации, перешедшие на уплату единого налога СП Владивосток, освобождаются от уплаты налога на прибыль и налога на имущество, а также не признаются плательщиками НДС<sup>17</sup>;
    - II. особый порядок учета (по моменту оплаты), а также ограничение признаваемых в целях налогообложения доходов и расходов<sup>18</sup>;
    - III. перевод на эту систему только вновь созданных организаций, осуществляющих виды деятельности, к которым применяется этот налог<sup>19</sup>, и не использующих имущество, которое ранее было использовано на территории РФ, либо имущество другого налогоплательщика (за исключением приобретения основных средств в лизинг);
  - c. заявительный порядок возмещения НДС, т.е. осуществление зачета (возврата) суммы налога, заявленной к возмещению в налоговой декларации, до завершения камеральной налоговой проверки (при наличии договора поручительства управляющей компании) (пп. 3 п. 2 ст. 176.1 Налогового кодекса РФ);
  - d. применение таможенной процедуры свободной таможенной зоны и особый порядок уплаты НДС и таможенных пошлин в отношении товаров, ввозимых и вывозимых с территории зоны таможенного контроля, созданной в пределах СП Владивосток. Для целей применения таможенных пошлин, налогов, а также мер нетарифного регулирования товары, ввозимые

13 Внеплановые – только для проверки выполнения предписаний, выданных в рамках плановых проверок.

14 Налоговые льготы и льготы по уплате обязательных взносов в социальные фонды применяются на основании изменений, внесенных Федеральными законами от 29 ноября 2014 г. № 380-ФЗ и от 31 декабря 2014 г. № 519-ФЗ в ч. II НК РФ и в отдельные законодательные акты РФ в связи с принятием Федерального закона «О территориях опережающего социально-экономического развития в РФ». Для предоставления налоговых льгот организация – резидент ТОР должна отвечать требованиям, установленным ст. 284.4 НК РФ.

15 Применяется при условии, что не менее 90 % всех доходов – это доходы от деятельности при исполнении соглашения об осуществлении деятельности на территории СП Владивосток, а также обязательном ведении раздельного учета доходов и расходов при осуществлении названной деятельности (на территории СП Владивосток) и осуществлении иной деятельности.

16 При этом в отсутствие прибыли от деятельности на территории СП Владивосток льготная ставка применяется начиная с четвертого года.

17 За исключением НДС, уплачиваемого при ввозе иностранных товаров на территорию РФ.

18 В т. ч. особый порядок учета амортизации основных средств, а также расходов на приобретение земельных участков.

19 Перечень видов деятельности пока остается неопределенным.

на территорию зоны таможенного контроля, созданной в пределах СП Владивосток, помещаются под таможенную процедуру свободной таможенной зоны и рассматриваются как находящиеся вне таможенной территории Таможенного союза, без уплаты таможенных пошлин, налогов<sup>20</sup>. В отношении НДС это означает, что:

- I. данный налог не уплачивается при ввозе иностранных товаров<sup>21</sup> на территорию СП Владивосток, а также при вывозе товаров с этой территории за пределы Таможенного союза;
- II. при ввозе товаров с остальной территории РФ на территорию СП Владивосток обложение НДС производится по ставке 0 %, а при вывозе с этой территории на остальную территорию РФ — по обычным ставкам (18 % или 10 %);

е. пониженные тарифы обязательных взносов в социальные фонды (совокупная ставка 7,6 %) в течение 10 лет со дня получения статуса резидента СП Владивосток.

Меры государственной поддержки в Приморском крае урегулированы в Законе Приморского края от 10.05.2006 г. № 354-КЗ «О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Приморском крае». Финансовая и имущественная поддержка инвестиционной деятельности в Приморском крае предоставляется на основании инвестиционного соглашения при условии соответствия инвестиционного проекта приоритетным направлениям развития Приморского края, определенным Стратегией социально-экономического развития Приморского края и Инвестиционной стратегией Приморского края<sup>22</sup>, согласно которой к отраслевым приоритетам, в частности, отнесены создание кластера по транспортировке и переработке углеводородного сырья (газохимия и нефтехимия); транспортная интеграция, высо-

котехнологичные транспортные проекты; инновационное сельское хозяйство, переработка рыбной продукции. Приоритетные для Приморского края инвестиционные проекты могут быть реализованы с финансовой помощью региональных властей на принципах государственно-частного партнерства (ГЧП). Отношения органов государственной власти Приморского края и субъектов инновационной деятельности урегулированы Законом Приморского края от 04 февраля 2015 г. № 548-КЗ «Об участии Приморского края в проектах государственно-частного партнерства». Задачей инновационной системы Приморского края является создание механизма приоритетного развития высокотехнологичных секторов хозяйственного комплекса Приморского края, формирующих производственно-технологические условия повышения качественного уровня работы инфраструктуры хозяйственного комплекса в соответствии с международными стандартами. Государственная поддержка инновационной деятельности предоставляется в следующих формах:

- a. предоставление налоговых льгот;
- b. предоставление образовательных услуг;
- c. предоставление информационной поддержки;
- d. предоставление консультационной поддержки, содействие в формировании проектной документации;
- e. формирование спроса на инновационную продукцию;
- f. финансовое обеспечение (в том числе субсидии, гранты, государственные гарантии);
- g. обеспечение инфраструктуры;
- h. в других формах, не противоречащих федеральному законодательству.

Таким образом, в настоящее время существуют достаточно благоприятные условия для движения России на Восток, отвечающего стратегическим интересам страны. В отличие от отношений

20 А также без применения мер нетарифного регулирования в отношении иностранных товаров и без применения запретов и ограничений в отношении товаров Таможенного союза.

21 Т. е. товаров, происходящих с территории за пределами Таможенного союза.

22 Инвестиционная стратегия Приморского края на период до 2018 года, утверждена Постановлением Администрации Приморского края от 23 декабря 2013 г. № 495-па (с. 14).

с европейскими партнерами, государства АТР не выдвигают каких-либо условий или препятствий политического, экономического, идеологического или военного характера для самого широкого участия России во всех региональных делах. Еще и поэтому развитие сотрудничества с АТР на перспективу до 2020 года является ключевым направлением диверсификации географических связей российской экономики.

## ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ГАРАНТИИ, ЗАЩИТА ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

В целом российское законодательство предлагает близкую к международным стандартам нормативно-правовую базу в отношении гарантий и защиты иностранных инвесторов.

Иностранные инвестиции регулируются Федеральным законом от 09 июля 1999 г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» (далее — «Закон об иностранных инвестициях»). Вместе с тем Закон об иностранных инвестициях не распространяется на вложения иностранного капитала в банки и иные кредитные организации, а также в страховые и некоммерческие организации. Закон об иностранных инвестициях устанавливает общие принципы в отношении иностранных инвестиций, включая определенные гарантии и льготы. Например:

- a. условия для иностранных инвесторов не менее благоприятны, за некоторыми исключениями, чем для российских;
- b. активы иностранных инвесторов не подлежат национализации или реквизиции, за исключением случаев, которые установлены федеральным законом. В таких случаях стоимость инвестиций и ущерб компенсируются;
- c. иностранные инвестиции защищены от неблагоприятного изменения законодательства. Такие изменения не применяются в течение «срока окупаемости», но не более семи лет;
- d. после уплаты применимых налогов иностранные инвесторы в целом имеют право на свободный перевод дохода и прочих законно

полученных сумм за пределы РФ или на их реинвестирование;

- e. установлены определенные льготы на оплату таможенных пошлин; местные органы власти также могут предоставлять отдельные льготы и гарантии.

Исследование Эрнст энд Янг показывает, что иностранные компании отмечают достаточно много позитивных изменений, которые произошли в сфере нормативно-правового регулирования в последние годы. В числе важных достижений отмечаются постепенное внедрение принципа рыночного контроля, унификация отдельных направлений законодательства в рамках Таможенного союза, внедрение Федеральной контрактной системы в сфере закупок, сокращение административных процедур в сфере строительства. Хотя эффективность реализации отдельных инициатив, по мнению инвесторов, все еще не находится на соответствующем уровне (например, в случае внедрения принципов рыночного регулирования), сам факт улучшения ситуации в этих областях рассматривается участниками исследования в исключительно положительном ключе.

Одним из самых ярких достоинств российской правовой системы в сфере предпринимательской деятельности является недавно (2012–2015 годы) реформированное гражданское право (в части обязательственного права и корпоративного права), которое теперь предоставляет участникам экономических отношений крайне широкие возможности по урегулированию своих контрактных обязательств и корпоративной структуры.

Свобода договора и свобода объединения в корпорации являются общепризнанными правовыми ценностями, которые разделяются подавляющим большинством юрисдикций. Несмотря на ряд позитивных действий в настоящий момент, иностранные инвесторы отмечают наличие значительного количества проблем, связанных с нормативно-правовым полем, которые ограничивают российский потенциал в области привлечения прямых иностранных инвестиций. Иностранные компании указывают на системные проблемы

в вопросах совершенствования нормативно-правовой базы. Одной из них является отсутствие координации между различными органами власти на федеральном уровне при разработке и продвижении нормативно-правовых актов, что значительно снижает скорость принятия решений, необходимых для эффективного функционирования рынка. Другая системная проблема возникает в результате введения в действие законов и иных нормативных документов без разъяснительных подзаконных нормативно-правовых актов, что ухудшает правовое поле, создавая неопределенность и возможность для двоякого толкования законов.

По мнению инвесторов, наиболее значимой проблемой существующего российского нормативно-правового поля, снижающей инвестиционную привлекательность России, является нестабильность законодательной базы, ее подверженность частым изменениям (77 %). Эта проблема считается гораздо более серьезной по сравнению с наличием высоких административных барьеров (включая проблему коррупции, на что указали 50 % опрошенных), выборочным применением законов (33 %), а также применением устаревших норм и правил (33 %). Области законодательства, в которых Россия добилась заметного прогресса в последние годы, иностранные инвесторы считают налоговое законодательство, таможенное и финансовое регулирование. Большинство респондентов (67 %) признают наиболее эффективной и стабильной сферой российского нормативно-правового поля налоговое законодательство. Отмечается приближение этой области к международному уровню, что объясняется все более широким распространением международных стандартов финансовой отчетности среди российских компаний.

Негативные тенденции связаны с постоянным введением новых налогов, сборов и квазисборов, компенсирующих принимаемые послабления в налоговой нагрузке. Многие респонденты отмечают существенную проработанность сфер финансо-

вого и таможенного регулирования — в основном в соответствии с потребностями инвесторов (40 % и 37 % ответов). Наиболее проблемными областями нормативно-правового поля, затрудняющими работу компаний, по мнению инвесторов, являются сфера технического регулирования, трудовое законодательство и административное право<sup>23</sup>.

## ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Коллективные инвестиции в предпринимательскую деятельность возможны либо через механизм юридического лица, либо через механизм договора (либо товарищества, либо доверительно-го управления с объединением активов, передаваемых в качестве инвестиций, в пул).

Российское корпоративное право в течение длительного времени очень серьезно критиковалось как практикующими юристами, так и учеными за удивительную негибкость и неспособность предоставить участникам оборота юридический инструмент для выстраивания таких юридических корпоративных конструкций, которые бы удовлетворяли их бизнес-потребностям.

В итоге реформы корпоративного права (Федеральный закон № 99-ФЗ) в российский Гражданский кодекс были внесены многочисленные изменения, которые, по общему признанию, радикально улучшили положение в сфере корпоративного права<sup>24</sup>:

- введено деление хозяйственных обществ на публичные и непубличные, что позволило создать по сути два режима корпораций — жесткий и императивный (для публичных компаний) и мягкий и диспозитивный (для непубличных компаний);
- введены гибкие правила о структурировании корпоративного управления в непубличных компаниях;
- введены правила о множественности директоров;

23 Ernst&Young, Инвестиционный климат в России: мнение иностранных инвесторов, 2015.

24 См., напр., Степанов Д.И. Новые положения Гражданского кодекса о юридических лицах // Закон. 2014. № 7.

- введены правила о типовых уставах юридических лиц;
- созданы нормы, гарантирующие права членов корпорации от злоупотреблений со стороны менеджмента корпорации и мажоритариев;
- существенно изменены нормы о публичной достоверности реестра юридических лиц;
- включены развернутые правила о корпоративных договорах, основанные на принципе «можно все, что не запрещено».

Помимо непубличного хозяйственного общества (акционерного или общества с ограниченной ответственностью), способом осуществления инвестиций через корпоративную форму является создание хозяйственного партнерства.

Федеральный закон «О хозяйственных партнерствах» (далее — «Закон о партнерствах»), вступивший в силу в конце 2011 года, был крайне неоднозначно принят юристами. Некоторые высказывали мнение о том, что хозяйственное партнерство является «бомбой, заложенной под гражданский оборот»; другие активно приветствовали появление подобной сверхгибкой корпоративной организационной формы юридического лица<sup>25</sup>. Закон о партнерствах отвел значительную роль в регулировании корпоративных отношений внутри партнерства договору между участниками, именуемому «соглашением об управлении партнерством».

По смыслу закона о партнерствах устав партнерства должен содержать только самые базовые положения о партнерстве и его органах управления. В остальном регулирование отношений участников партнерства будет содержаться в соглашении об управлении партнерством. Такое соглашение заключается в момент учреждения партнерства и в силу ст. 6 Закона о партнерствах «может содержать любые не противоречащие закону условия по вопросам управления партнерством, деятельности, реорганизации и ликвидации партнерства». Помимо этого, большинство

норм Закона «О хозяйственных партнерствах» являются диспозитивными, т.е. предоставляют участникам возможность предусмотреть в соглашении об управлении именно тот вариант поведения, который в наибольшей степени отвечает их интересам.

Однако такая форма, как хозяйственное партнерство, осталась фактически не замеченной бизнесом. По состоянию на декабрь 2015 года, в Едином государственном реестре юридических лиц зарегистрировано всего 29 (!) хозяйственных партнерств. По всей видимости, это связано с тем, что с точки зрения налоговых и иных административных последствий нет существенной разницы между созданием бизнеса в форме ООО и в форме хозяйственных партнерств.

Механизм ООО более разработан на практике, юристы и предприниматели знакомы с основами функционирования ООО и особенностями отдельных юридических механизмов, связанных с этой организационно-правовой формой бизнеса.

Можно создать крайне привлекательные частноправовые формы ведения бизнеса, но они никогда не станут локомотивом развития предпринимательства сами по себе, без реформ в сфере публичного права.

## НЕКОРПОРАТИВНЫЕ ФОРМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Из известных российскому законодательству форм осуществления инвестиционной деятельности, которые не связаны с созданием юридического лица, следует упомянуть две: закрытый паевой инвестиционный фонд и инвестиционное товарищество.

### (а) Закрытый паевой инвестиционный фонд

Гражданско-правовые аспекты создания и функционирования закрытых паевых инвестиционных фондов как инструментов для инвестиро-

25 Ср. комментарии ведущих юристов в сфере корпоративного права (Хозяйственные партнерства в России // Закон. 2012. № 1. С. 19–29).

вания в целом полно и удовлетворительно урегулированы в Федеральном законе от 29.11.2001 № 156-ФЗ (ред. от 30.12.2015 г.) «Об инвестиционных фондах»<sup>26</sup>.

Судебная практика также не выявила каких-либо глубинных правовых проблем, связанных с гражданско-правовой составляющей коллективных инвестиций в форме закрытого паевого инвестиционного фонда.

Этот тезис подтверждается судебной практикой. Так, вопросы, связанные с деятельностью паевых фондов, за 15 лет лишь три раза были предметом рассмотрения Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ, причем из указанных дел лишь одно касалось вопросов гражданского права<sup>27</sup>, а два — налогового права<sup>28</sup>.

Вместе с тем количество закрытых паевых инвестиционных фондов в России в настоящее время достаточно велико — 1 027<sup>29</sup>.

В связи с этим можно констатировать удовлетворительное состояние нормативного регулирования этой формы инвестиционной деятельности.

### **(б) Инвестиционное товарищество**

По мнению исследователей, инвестиционное товарищество занимает своего рода промежуточное положение между товариществом на вере и договором о совместной деятельности<sup>30</sup>.

Основным принципом правового регулирования договора об инвестиционном товариществе является внедрение в его конструкцию максимального количества диспозитивных возможно-

стей для участников устанавливать удобные им для данного конкретного инновационного или иного бизнес-проекта или случая правила<sup>31</sup>.

Положения Федерального закона «Об инвестиционном товариществе» позволяют создавать крайне гибкие с точки зрения управления, раздела результатов деятельности, а также ответственности участников объединения без образования юридического лица. В частности, указанным законом устранены те недостатки простого товарищества, которые, по мнению участников инвестиционной деятельности, препятствовали его активному использованию для осуществления инвестиций, а именно:

- солидарная ответственность всех товарищей по общим обязательствам предусматривается независимо от оснований возникновения этих обязательств;
- порядок выхода участника договора простого товарищества не предоставляет возможности заставить инвестора полностью и в срок исполнить свои инвестиционные обязательства;
- ограничения по субъектному составу договора простого товарищества, заключаемого для предпринимательских целей, не позволяют некоммерческим организациям войти в число участников такого договора.

В настоящее время все эти проблемы решены<sup>32</sup>. Кроме того, в целом удовлетворительно решены налоговые и бухгалтерские проблемы, которые препятствовали активному развитию инвести-

26 Астапов К.Л. Принципы реформирования доверительного управления на основе мирового опыта // Законодательство и экономика. 2015. № 1. С. 7–15.

27 Постановление Президиума ВАС РФ от 30.11.2010 г. № 8907/10 по делу № А40-106944/09-57-509.

28 Постановление Президиума ВАС РФ от 01.06.2010 г. № 930/10 по делу № А65-27558/2008-СА2-34; Постановление Президиума ВАС РФ от 01.06.2010 г. № 364/10 по делу № А65-21263/2008-СА1-23.

29 [http://www.nlu.ru/stat-count\\_pifs.htm](http://www.nlu.ru/stat-count_pifs.htm)

30 Кирилловых А.А. Инвестиционное товарищество: природа и специфика гражданско-правового обязательства // Законодательство и экономика. 2013. № 9.

31 Там же.

32 Денисова А.А. С 1 января 2012 г. в России появятся инвестиционные товарищества // Подготовлен для системы Консультант-Плюс, 2011.

ционной деятельности в форме простых товариществ<sup>33</sup>.

Однако практика показывает, что эта инвестиционная модель фактически не востребована участниками инвестиционной деятельности. На сайте Федеральной нотариальной палаты размещена информация о 26 договорах инвестиционного товарищества<sup>34</sup>. За период, прошедший с 2012 года (с момента принятия закона), это ничтожно малое число.

Анализируя действующее корпоративное право, следует прийти к выводу о том, что оно в целом находится в удовлетворительном состоянии, конструкция непубличного хозяйственного общества, основанного на идее диспозитивного регулирования, предоставляет участникам оборота полноценный инструментарий для решения при помощи средств корпоративного права задач, стоящих перед инвесторами по структурированию их взаимоотношений и взаимоотношений с кредиторами.

Некорпоративные формы осуществления инвестиций — инвестиционное товарищество и закрытые паевые инвестиционные фонды — в должной степени урегулированы действующим законодательством. Судебная практика не свидетельствует о наличии хоть сколько-нибудь серьезных гражданско-правовых проблем, связанных с применением указанных правовых конструкций.

Однако практическая невостребованность новых инвестиционных институтов (хозяйственное партнерство, инвестиционное товарищество) свидетельствует также и о том, что сами по себе эти конструкции никогда не смогут стать локомотивом для развития предпринимательства; для этого необходимы, в первую очередь, реформы в сфере публичного права (налоговое право, таможенное право, антимонопольное право и проч.).

## ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

В настоящее время на государственном уровне поставлена цель по обеспечению ускоренного

экономического развития страны посредством качественного повышения конкурентоспособности российского финансового рынка и формирования на его основе самостоятельного финансового центра, способного сконцентрировать предложение широкого набора финансовых инструментов, спрос на финансовые инструменты со стороны внутренних и внешних инвесторов и тем самым создать условия для формирования цен на такие финансовые инструменты и соответствующие им активы в Российской Федерации.

Среди основных задач в сфере развития финансового рынка провозглашены: 1) повышение емкости и прозрачности финансового рынка; 2) формирование благоприятного налогового климата для его участников; 3) совершенствование правового регулирования на финансовом рынке.

Также задачами являются увеличение вовлеченности населения в финансовую сферу; внедрение механизмов, обеспечивающих участие многочисленных розничных инвесторов на финансовом рынке и защиту их инвестиций. Недостаточная степень вовлеченности населения в финансовую сферу отчасти объясняется низким уровнем информированности и доверия к финансовым инструментам. Это приводит к тому, что сбережения граждан осуществляются преимущественно в виде вложений в иностранную валюту или на краткосрочные депозиты банков.

В настоящее время информация о вопросах развития финансовых рынков и возможностей их использования для повышения благосостояния граждан не имеет системного характера и предназначена в большей степени для специалистов, работающих на этих рынках, чем для обычных граждан. Население недостаточно информировано о созданных законодательных основах инвестирования на финансовом рынке и правовой защищенности вложений, что является лимитирующим фактором развития финансовых рынков в условиях негативного опыта, связанного с деятельностью финансовых пирамид. Важным средством сти-

33 Семенихин В.В. Совместная деятельность (простое товарищество). Инвестиционное товарищество – налогообложение и декларирование // Налоги. 2012. № 42. С. 7–13.

34 <https://notariat.ru/sprav/svedeniya/investment/>

мулирования участия населения на финансовом рынке является определение четких правовых рамок для создания компенсационных механизмов для граждан, инвестирующих свои средства на финансовом рынке. Одним из источников выплат гражданам должен предусматриваться компенсационный фонд, который будет формироваться за счет взносов профессиональных участников рынка ценных бумаг, оказывающих услуги гражданам.

Для повышения эффективности системы раскрытия информации на рынке ценных бумаг необходимо создать систему публичного раскрытия информации организациями, оказывающими розничные услуги на финансовых рынках; продолжить работу по использованию современных информационных технологий для повышения эффективности сбора, обработки, анализа и публичного раскрытия информации эмитентами и другими участниками финансового рынка, а также для обеспечения доступа всех заинтересованных лиц к базам данных, содержащим раскрываемую информацию.

Указанные цели и задачи провозглашены в Распоряжении Правительства Российской Федерации от 29.12.2008 г. № 2043-р «Об утверждении Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года»<sup>35</sup> и Распоряжении Правительства Российской Федерации от 19.06.2013 г. № 1012-р «Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») «Создание международного финансового центра и улучшение инвестиционного климата в Российской Федерации»<sup>36</sup>.

Существующее в Российской Федерации «инвестиционное законодательство», несмотря на относительную молодость данного направления, развито довольно значительно. Большинство основных институтов и механизмов, применяемых

в инвестиционной сфере в ряде государств — лидеров в сфере инвестиций, закреплено в отечественном правовом регулировании. К наиболее актуальным нововведениям можно отнести институт «индивидуального инвестиционного счета», урегулирование деятельности иностранных номинальных держателей, введение новых видов счетов (например, залоговых счетов, номинальных счетов, счетов-эскроу), а также предложения по раскрытию отдельных видов информации о профессиональном участнике рынка ценных бумаг<sup>37</sup>.

Однако правовое регулирование ряда институтов и направлений развито в Российской Федерации недостаточным образом по сравнению с зарубежным опытом регулирования, который может быть использован для развития отечественной теории и практики.

Среди имеющихся позитивных примеров в инвестиционной сфере зарубежных стран можно выделить следующие направления:

### 1. Положения MiFID

Ряд крайне важных и актуальных положений для развития регулирования инвестиционной сферы содержится в Директиве № 2004/39/ЕС Европейского парламента и Совета Европейского союза «О рынках финансовых инструментов и внесении изменений в Директивы 85/611/ЕЭС Совета ЕС, 93/6/ЕЭС, Директиву 2000/12/ЕС Европейского парламента и Совета ЕС, а также об отмене Директивы 93/22/ЕЭС Совета ЕС» с Последующими изменениями<sup>38</sup> (принята в г. Страсбурге 21.04.2004 г.). Целью данной директивы, также известной как MiFID и MiFID II, является комплексное регулирование вопросов обращения финансовых инструментов. В директиве предусмотрен ряд фундаментальных принципов деятельности участников на рынке ценных бумаг.

35 «Собрание законодательства РФ». 19.01.2009. № 3. Ст. 423.

36 «Собрание законодательства РФ». 01.07.2013. № 26. Ст. 3371.

37 Проект Указания Банка России «О составе, объеме, порядке и сроках раскрытия информации профессиональными участниками рынка ценных бумаг». См.: <http://www.cbr.ru>. Дата обращения: 07.12.2015. Язык – рус. Режим доступа – свободный.

38 Directive 2004/39/EC of the European Parliament and of the Council of 21 April 2004 on markets in financial instruments amending Council Directives 85/611/EEC and 93/6/EEC and Directive 2000/12/EC of the European Parliament and of the Council and repealing Council Directive 93/22/EEC. MiFID II/MiFIR was adopted by the European Parliament on 15 April 2014 and by the Council on 13 May 2014.



На необходимость урегулирования основных проблем обращения внебиржевых инструментов (прежде всего, производных финансовых инструментов) уже обращено детальное внимание со стороны мегарегулятора<sup>39</sup>. В предложенном плане изменений регулирования рынка внебиржевых инструментов сделана попытка учесть основные зарубежные достижения в данном вопросе, в частности, положения European Market Infrastructure Regulation (EMIR EU) 648/2012<sup>40</sup>. В данном Регламенте содержатся положения о необходимости совершения сделок с внебиржевыми производными финансовыми инструментами через центрального контрагента (в настоящее время в отечественном законодательстве такая обязанность предусмотрена только для сделок, заключаемых на организованных торгах) и обязательной отчетности по любым таким сделкам в репозитарий. В плане Банка России по совершенствованию отечественного рынка внебиржевых инструментов указано на то, что в настоящее время проводятся мероприятия «по подготовке и внесению изменений в законодательство Российской Федерации, нормативные и иные акты Банка России, направленные на совершенствование репозитарной деятельности, создание условий для заведения внебиржевых ПФИ на централизованный клиринг, признание центрального контрагента и репозитария иностранными юрисдикциями, аккредитации финансовых индикаторов и ценовых центров».

Возвращаясь к директиве, стоит отметить, что одним из главных фундаментальных принципов, закрепленных в ней, является принцип «наилучшего исполнения» (исполнения поручения клиента на наиболее выгодных для него условиях). Согласно директиве инвестиционные фирмы должны принимать все необходимые меры по получению при исполнении поручений наилучших результатов для своих клиентов, принимая во внимание цену, затраты, скорость, вероятность выполнения и проведения расчетов, величину, характер или любые иные показатели, относящиеся к выпол-

нению поручения. Тем не менее, в случае если клиент дал конкретные указания, инвестиционная фирма должна исполнить поручение в соответствии с такими указаниями. Политика исполнения поручений в инвестиционных компаниях должна включать в себя для каждого класса инструментов информацию о различных системах, в которых инвестиционная фирма выполняет поручения своих клиентов, а также о факторах, влияющих на выбор места заключения сделки. Такая политика должна, по меньшей мере, включать те системы, в которых инвестиционная фирма может получать на постоянной основе наилучшие результаты при выполнении клиентских поручений. При этом «наилучшее исполнение» может определяться не только исключительно в зависимости от цены сделки. Значение могут иметь иные критерии, которые указаны клиентом в его поручении, в частности, скорость исполнения, вероятность заключения сделки.

Директива допускает, что поручение клиента (при необходимости) может быть исполнено вне регулируемого рынка, если это предусмотрено политикой исполнения поручений в инвестиционной фирме. Инвестиционная фирма должна получить предварительное прямое согласие своего клиента до начала исполнения поручений вне регулируемого рынка (либо в форме общего согласия, либо в отношении согласования конкретных сделок). При этом по требованию клиента инвестиционная фирма должна продемонстрировать, что его поручение было выполнено в соответствии с политикой исполнения поручений фирмы и принципом «наилучшего исполнения». Для того чтобы предоставить возможность инвесторам или участникам рынка оценить в любое время условия сделки и проверить затем условия, по которым она была осуществлена, устанавливаются общие правила опубликования подробной информации по совершенным сделкам.

Обязательства инвестиционных фирм по исполнению поручения по заявленной цене не

39 См.: Реформа рынка внебиржевых производных финансовых инструментов. <http://www.cbr.ru>. Дата обращения: 20.03.2016. Язык – рус. Режим доступа – свободный.

40 O.J. L 201, 27.07.2012. P. 1–59.

освобождают инвестиционные фирмы от обязательства перенаправить поручение в иное место исполнения, когда такое исполнение поручения внутри фирмы может стать препятствием выполнению обязательства «наилучшего исполнения».

Внутрисистемные исполнители поручений обязаны публиковать твердые котировки по акциям, допущенным к торгам на регулируемом рынке, в отношении которых они систематически осуществляют внутреннее исполнение поручений и для которых существует ликвидный рынок. В отношении акций, для которых не существует ликвидного рынка, такие фирмы должны предоставлять котировки своим клиентам по их запросу. Инвестиционные фирмы, которые заключают сделки с акциями, допущенными к торгам на регулируемом рынке, обязаны публиковать информацию об объеме и цене таких сделок и о времени их заключения.

Инвестиционные фирмы и операторы рынка должны публиковать текущие цены предложения на покупку и продажу и глубину заинтересованности в заключении сделок по этим ценам, которые объявляются через их системы в отношении акций, допущенных к торгам на регулируемом рынке. Они также должны раскрывать информацию о цене, объеме и времени заключения сделок, заключаемых в их системе, в отношении акций, допущенных к торгам на регулируемом рынке.

Таким образом, директивой установлены такие важные принципы деятельности участников рынка ценных бумаг, как пред- и постторговая прозрачность. Они требуют от участников рынка ценных бумаг документировать ситуацию на рынке при исполнении поручения клиента, а также публиковать информацию о состоянии рынка в момент исполнения поручения. Данные требования позволяют обеспечить открытость условий заключения сделок на рынке ценных бумаг, исключить злоупотребления со стороны профессиональных участников рынка ценных бумаг. Клиенты могут

оценить условия потенциальной сделки и проверить те обстоятельства и условия, при которых она совершалась.

Необходимо отметить, что в Федеральном законе от 22.04.1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг»<sup>41</sup> или в Федеральном законе от 05.03.1999 г. № 46-ФЗ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг»<sup>42</sup> таких фундаментальных положений не предусмотрено. Статья 3 Федерального закона от 22.04.1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» предусматривает лишь принцип, что брокер должен выполнять поручения клиентов добросовестно и в порядке их поступления. Обязанностей по документированию условий совершения сделки и прочих фундаментальных положений, которые могли бы повысить доверие к рынку ценных бумаг, в российском законодательстве не закреплено.

Статья 19 директивы предусматривает обязательное соблюдение инвестиционной фирмой принципов, лежащих в основе защиты прав инвесторов. Клиенты или потенциальные клиенты должны получать соответствующую информацию в понятной форме об инвестиционной фирме и ее услугах; о финансовых инструментах и предлагаемых стратегиях инвестирования; обо всех возможных рисках, связанных с инвестициями в такие инструменты или в отношении конкретных инвестиционных стратегий; о местах заключения сделок; о затратах и соответствующих платежах, с тем чтобы они имели обоснованно необходимую возможность понять характер предлагаемой инвестиционной услуги или вида финансового инструмента, а также риски, связанные с такими услугами или инструментами, и, соответственно, принимать инвестиционные решения на информированной основе.

При этом данное положение конкретизируется и на уровне судебной практики. Так, Федеральная судебная палата Германии<sup>43</sup> в рамках рассмотрения одного из споров указала, что профессио-

41 «Собрание законодательства РФ». № 17. 22.04.1996. Ст. 1918.

42 «Собрание законодательства РФ». № 10. 08.03.1999. Ст. 1163.

43 Решение по делу Ille Papier-Service GmbH от 22.03.11. BGH. XI ZR 33/10.

нальный участник рынка ценных бумаг должен не просто предоставить клиенту общую информацию о возможных рисках, но донести до него в ясной и понятной форме реальность данных рисков, возможность потерь всей суммы инвестиций, а также тот факт, что прошлая доходность не может являться гарантией таких же показателей в будущем. При этом данное разъяснение было дано по спору банка — профессионального участника рынка ценных бумаг и организации, приобретавшей у банка структурированные финансовые продукты (даже не потребителя — физического лица).

В отечественном законодательстве указания на необходимость предупреждения клиентов о рисках встречаются лишь фрагментарно. Одним из примеров может являться ст. 51 Федерального закона от 29.11.2001 № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах»<sup>44</sup>, согласно которой в распространяемой информации о паевом инвестиционном фонде должны содержаться положения о возможности увеличения или уменьшения стоимости инвестиционных паев, а также указание на то, что результаты инвестирования в прошлом не определяют доходов в будущем, что государство не гарантирует доходности инвестиций в инвестиционные фонды, предупреждение о необходимости внимательного ознакомления с правилами доверительного управления. К сожалению, жестких требований к порядку раскрытия и доведения сведений и рисков до потребителя, не являющегося специалистом в соответствующей области, нет. В судебной практике на данный момент на уровне Верховного Суда РФ сложилась основная позиция, согласно которой на операции граждан на рынке ценных бумаг законодательство о защите прав потребителей не распространяется; подписание клиентом уведомления о рисках свидетельствует о его готовности принимать эти риски и их полном понимании<sup>45</sup>. Такой подход к раскрытию и донесению рисков нельзя признать полностью верным, а также способствующим развитию уровня дове-

рия к рынку ценных бумаг, формированию института массового инвестора.

В случае предоставления инвестиционных консультаций или управления портфелем инвестиционная фирма согласно директиве обязана получить необходимую информацию о знаниях и опыте клиента или потенциального клиента в инвестиционной сфере, значимой для конкретного вида продукта или услуги; о его финансовом положении и его инвестиционных целях, с тем чтобы фирма могла рекомендовать клиенту и оценить те инвестиционные услуги и финансовые инструменты, которые наиболее подходят для него. Если, по мнению фирмы, продукт не подходит для клиента, то инвестиционная фирма должна предупредить его об этом.

При этом при определенных исключениях инвестиционные фирмы, предоставляя инвестиционные услуги, заключающиеся только в выполнении и/или принятии и передаче клиентских поручений, вправе оказывать такие инвестиционные услуги клиентам без обязательного получения информации или проведения оценки.

На уровне директивы закреплено правило, согласно которому инвестиционная фирма в случае назначения агента по продажам с целью продвижения услуг инвестиционной фирмы, расширения бизнеса или получения и передачи поручений от клиентов или потенциальных клиентов, размещения финансовых инструментов и предоставления консультаций в отношении таких финансовых инструментов и услуг, предлагаемых соответствующей инвестиционной фирмой, несет полную и безусловную ответственность за любые действия или бездействие такого агента, действующего от имени фирмы. Кроме того, прямо предусмотрено, что инвестиционная фирма вправе оказать инвестиционные услуги через другую инвестиционную фирму при согласии клиента на это. Инвестиционная фирма, передающая поручения, по-прежнему отвечает за целесообразность предоставленных клиенту консультаций или рекомендаций. инве-

44 «Собрание законодательства РФ». 03.12.2001. № 49. Ст. 4562.

45 Определение Верховного Суда РФ от 09.06.2015 № 11-КГ15-12.

стиционная фирма, получающая инструкции или клиентские поручения через другую инвестиционную фирму, несет ответственность за предоставление услуги или заключение сделки на основании такой информации или рекомендаций.

В действующем законодательстве Российской Федерации возможность предоставления инвестиционных услуг одной инвестиционной фирмой через другую не предусмотрена. Не закреплена прямо и возможность привлечения «субброкера». Единственным имеющимся положением является возможность назначения управляющей компанией агентов по продаже инвестиционных паев. Полностью отсутствует регулирование деятельности инвестиционных консультантов, категорий «знание и опыт».

Развитие регулирования в данном ключе могло бы также иметь позитивный эффект, в том числе оказало бы влияние на качество и скорость исполнения поручений клиентов, выход отечественных профессиональных участников на зарубежные рынки ценных бумаг и, соответственно, привлечение новых продуктов и категорий и типов ценных бумаг на отечественные рынки. Это, в свою очередь, может привлечь новых клиентов, а старым клиентам позволит диверсифицировать инвестиционный портфель.

Директива, как и отечественное законодательство, делит всех клиентов профессиональных участников рынка ценных бумаг на несколько категорий в зависимости от их отношения к рынку. В российском законодательстве все инвесторы делятся на две категории: квалифицированные инвесторы (в силу закона или на основании их заявления) и неквалифицированные инвесторы. Различие в том, что неквалифицированным инвесторам недоступны иностранные финансовые инструменты, а также те, которые предназначены исключительно для квалифицированных инвесторов (о чем может быть указано в проспекте эмиссии ценной бумаги). Недавно принятое Указание Банка России от 29.04.2015 № 3629-У «О признании лиц квалифицированными инвесторами и порядке

ведения реестра лиц, признанных квалифицированными инвесторами»<sup>46</sup> требует, чтобы заявление клиента на присвоение ему статуса квалифицированного инвестора содержало указание на то, что заявитель осведомлен о повышенных рисках, связанных с финансовыми инструментами, об ограничениях, установленных законодательством Российской Федерации в отношении финансовых инструментов, предназначенных для квалифицированных инвесторов, и особенностях оказания услуг квалифицированным инвесторам. Это можно назвать шагом вперед в развитии института статуса квалифицированного инвестора, в защите интересов инвесторов. Однако этим общим положением Указание Банка России и ограничивается. Какой-либо детализации в части раскрытия информации не приводится.

Законодательство Европейского союза делит всех инвесторов на три категории: полноправные контрагенты, профессионалы и частные клиенты. Частные клиенты получают максимальную защиту своих прав. В отличие от отечественного законодательства, в котором предусматривается необходимость формального предоставления документов, подтверждающих соответствие определенным критериям, в Европе особое внимание уделяется деятельности инвестиционной фирмы при признании клиента профессионалом. Признание клиента профессионалом влечет снижение степени защиты данного инвестора от различного рода рисков. Любой такой отказ от защиты, предоставляемой стандартным режимом ведения операций, считается действительным только при условии, что надлежащая оценка квалификации, опыта и знаний клиента, проведенная инвестиционной фирмой, дает разумные основания полагать, принимая во внимание характер предполагаемых сделок и услуг, что клиент в состоянии принимать самостоятельные инвестиционные решения и оценивать связанные с ними риски. Инвестиционная фирма должна предоставить претендентам на статус профессионала четкое предупреждение в письменной форме о правах на защиту и компенсацию инве-

<sup>46</sup> «Вестник Банка России». № 51. 15.06.2015.

сторам, которые клиенты в результате получения статуса профессионала могут потерять. Клиенты должны подтвердить в письменной форме в отдельном от договора (заявления) документе, что им известно о последствиях утраты права на такую защиту.

Таким образом, при признании клиента профессионалом (квалифицированным инвестором) на инвестиционную фирму в Европе накладывается большее количество обязательств, связанных с оценкой клиента, проверкой на соответствие критериям (не просто формальная, но и содержательная оценка клиента) и доведением до его сведения возможных последствий присвоения соответствующего статуса. К этому добавляется еще и то, что инвестиционная фирма при продаже того или иного инструмента должна оценивать знания и опыт клиента для соответствия данному приобретаемому продукту. Все это свидетельствует о том, что обеспечивается большая защита прав инвесторов. Ознакомление с рисками должно быть не просто формальным, но и содержательным, как и оценка клиента на соответствие критериям для присвоения статуса профессионала. В соответствии с российским законодательством такие категории, как знание и опыт инвестора, не закреплены, хотя являются общемировой тенденцией, направленной на соответствие приобретаемого инвестиционного продукта инвестиционному потенциалу клиента.

Важным с точки зрения регулирования финансовых институтов является указание директивы, согласно которому инвестиционная фирма, получившая разрешение в государстве — члене Европейского союза, в котором зарегистрирована, имеет право оказывать инвестиционные услуги или осуществлять инвестиционную деятельность на территории всего Европейского сообщества без получения дополнительных разрешений от компетентных органов государства — члена Европейского союза, в котором она собирается предоставлять такие услуги или осуществлять

такую деятельность. В то же время в Российской Федерации, наоборот, идет тенденция к ужесточению деятельности иностранных финансовых институтов. Недавно были внесены изменения<sup>47</sup> в ст. 51 Федерального закона от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг». В соответствии с изменениями «иностранные организации, их представительства и филиалы не вправе осуществлять деятельность некредитных финансовых организаций, в том числе деятельность профессиональных участников рынка ценных бумаг, а также предлагать услуги иностранных организаций на финансовых рынках неограниченному кругу лиц на территории Российской Федерации или распространять информацию о таких организациях и (или) об их деятельности среди неограниченного круга лиц на территории Российской Федерации». Таким образом, любая деятельность иностранных профессиональных участников, даже несмотря на национальную лицензию в стране регистрации, отныне признается незаконной.

Указанные поправки, очевидно, были логичным ответом на кризис, случившийся в конце 2014 года. Поэтому говорить о разрешении на свободную деятельность иностранных финансовых институтов в стране можно лишь с осторожностью. Вероятно, правильным механизмом развития рынка было бы предоставление отечественным инвесторам доступа к большему количеству зарубежных инструментов посредством деятельности российских профессиональных участников.

Еще одним актуальным и интересным направлением развития правового регулирования в директиве является попытка урегулировать такие технические институты и способы торговли на рынке ценных бумаг, как высокочастотный и алгоритмический трейдинг. Под этим понимается использование для торговли финансовыми инструментами автоматического компьютерного алгоритма, определяющего индивидуальные параметры заявок. Данная система также позволяет автоматически разбивать крупные заявки на

<sup>47</sup> Федеральный закон от 29.12.2014 № 460-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». «Собрание законодательства РФ». 05.01.2015. № 1 (часть I). Ст. 13.

большое количество мелких и распределять их во времени с целью минимизации влияния на рынок, определять лучшее время для подачи заявки<sup>48</sup>. Определяется порядок контроля со стороны регулятора за данным способом торговли ценными бумагами. На уровне российского законодательства попыток урегулировать подобные институты не имеется, хотя данное направление деятельности, с одной стороны, является актуальным, увеличивает скорость торгов, с другой стороны, несет опасности в виде угрозы финансовой стабильности.

Таким образом, стоит отметить целый ряд позитивных направлений регулирования деятельности участников на рынке ценных бумаг, закрепленных в директиве. Также важным является тот факт, что директива является комплексным документом прямого действия, не содержит многочисленных бланкетных норм. Данный способ регулирования рынка ценных бумаг представляется правильным и отвечающим тем задачам, которые стоят перед инвестиционным законодательством в настоящее время и провозглашены в Распоряжении Правительства РФ от 29.12.2008 № 2043-р «Об утверждении Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года» и Распоряжении Правительства РФ от 19.06.2013 № 1012-р «Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») «Создание международного финансового центра и улучшение инвестиционного климата в Российской Федерации».

## 2. Создание компенсационного фонда

Одним из ключевых направлений развития законодательства в области рынка ценных бумаг является формирование подлинно действующего компенсационного фонда.

На данный момент законодателем в ст. 17–19 Федерального закона от 05.03.1999 № 46-ФЗ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг», а также ст. 63 Федераль-

ного закона от 29.11.2001 № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах» предусмотрено создание различных компенсационных фондов для помощи инвесторам. Однако последняя государственная программа защиты инвесторов датирована 1998 годом<sup>49</sup>.

В то же время в Европейском союзе принята Директива № 97/9/ЕС Европейского парламента и Совета Европейского союза «О схемах компенсаций для инвесторов»<sup>50</sup> (Принята в г. Брюсселе 03.03.1997). Согласно директиве, инвесторам гарантируется возмещение суммы в размере вплоть до 20 000 евро в случае, когда инвестиционная компания будет не в состоянии исполнить свои обязательства перед своими инвестиционными клиентами. Одновременно в целях поощрения инвесторов с должной осторожностью производить выбор инвестиционных компаний государствам разрешено требовать от инвесторов принимать долю в любых убытках. Однако убытки инвестора должны быть компенсированы в размере не менее 90 %. Государства вправе иметь возможность исключить из покрытия, предоставляемого по схеме компенсаций для инвесторов, определенные категории специально указанных инвестиций или инвесторов.

Наличие компенсационных фондов (при этом право на компенсацию, как и в Европе, не должно быть ограничено отдельными случаями финансовой несостоятельности профессионального участника рынка ценных бумаг) является важным условием формирования доверия клиентов к рынку ценных бумаг и стимулированию инвестиций. В Распоряжении Правительства РФ от 29.12.2008 № 2043-р «Об утверждении Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года» предполагается, что выплата компенсаций будет осуществляться лишь в ограниченных случаях, связанных главным образом с потерей финансовой компанией способности выполнять свои обязательства перед третьими

48 Гомбер П. Автоматизация торговли ценными бумагами. – Депозитариум. № 1 (136), 2015. С. 20.

49 Постановление Правительства РФ от 17.07.1998 № 785 «О Государственной программе защиты прав инвесторов на 1998–1999 годы» // «Собрание законодательства РФ». 10.08.1998. № 32. Ст. 3870.

50 Официальный сайт законодательства Европейского союза <http://eur-lex.europa.eu/>

лицами, а также в случае совершения уголовных правонарушений сотрудниками финансовой компании. В случае выплаты компенсации права требований, удовлетворение по которым получил гражданин, будут переходить к лицу, которое осуществляет управление фондом.

### **Модель регулирования деятельности инвестиционных фондов**

По мнению ряда исследователей законодательства в области инвестиционных фондов в России и за рубежом, одним из существенных минусов отечественного законодательства является то обстоятельство, что конструкция законодательства об инвестиционных фондах является излишне громоздкой и препятствует инновациям. Существующая правовая конструкция напоминает не свод норм, устанавливающих базовые требования, а детализированные операционные регламенты, от которых нельзя отклоняться.

В то же время в США, которые можно признать лидером в области управления активами, модель регулирования была изначально построена несколько иначе: крупнейшие инновации в этой сфере были инициативами самих компаний, которые в дальнейшем закреплялись в законодательстве об инвестиционных компаниях. Для этого в американском законодательстве об инвестиционных компаниях 1940 года была сделана оговорка, позволявшая участникам рынка с разрешения уполномоченного государственного органа отклоняться от общих требований закона, если такие исключения осуществляются в интересах всего рынка и инвесторов<sup>51</sup>.

В Российской Федерации в настоящее время подход к регулированию отношений в инвестиционной сфере, вероятно, можно признать чересчур императивным. Исходя из идеи о защите прав инвесторов, данная сфера, по существу, лишает возможности усмотрения участников хозяйственного оборота. Имея в лице Банка России мегаре-

гулятора финансового рынка, было бы уместно закрепить возможность определенного усмотрения участников хозяйственного оборота с разрешения Банка России, в том числе в части внедрения новых «инвестиционных продуктов», разрешение на использование которых в стране прямо в законодательстве не прописано. При этом об основной тенденции о защите прав инвесторов забывать также не стоит.

### **Основные положения Retail Distribution Review**

Принятый в Великобритании нормативный документ под названием Retail Distribution Review, устанавливающий новые требования для агентов (консультантов) при предложении и продаже клиентам паев инвестиционных фондов, является важным словом в развитии регулирования деятельности инвестиционных консультантов и агентов по продажам инвестиционных продуктов.

Согласно действующему российскому законодательству агенты по продаже, обмену и погашению инвестиционных фондов вправе получать вознаграждение за свою деятельность. Размер такого вознаграждения устанавливается в договоре с управляющей компанией<sup>52</sup>. Таким образом, порядок определения вознаграждения и его сумма никак не ограничены.

Единственное ограничение заключается в том, что сумма надбавки к расчетной стоимости инвестиционных паев при их выдаче и скидки с расчетной стоимости инвестиционных паев при их погашении ограничена действующим законодательством<sup>53</sup>. Максимальный размер надбавки не может составлять более 1,5 процента расчетной стоимости инвестиционного пая. Максимальный размер скидки не может составлять более 3 процентов расчетной стоимости инвестиционного пая.

Согласно изменениям в регулировании инвестиционной сферы Великобритании, вступившим в силу в 2013 году, предусмотрены

51 Экономика инвестиционных фондов. Под общ. ред. А.Д. Радыгина. – М.: Издательский дом «Дело», 2015. С. 127.

52 Постановление ФКЦБФР при Правительстве РФ от 19.06.1996 № 12 «Об утверждении Положения о требованиях, предъявляемых к агентам по размещению и выкупу инвестиционных паев» // «Вестник ФКЦБ России». № 5. 20.12.1996.

53 Ст. 26 Федерального закона от 29.11.2001 № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах».

новые требования в части определения вознаграждения консультантов и агентов. Целью этих изменений являлось придание деятельности данных субъектов большей прозрачности и справедливости. Одним из главных положений нормативного акта является запрет агентам и финансовым консультантам получать какие-либо комиссии или платежи от управляющих компаний в качестве вознаграждения за продажу или рекомендацию клиентам покупать инвестиционные продукты, выпущенные данной управляющей компанией. Все возможные комиссии клиентов должны оговариваться и взиматься консультантами в момент приобретения того или иного продукта. Комиссии за консультации и предоставление рекомендаций не могут зависеть от того, предлагает ли данный консультант конкретный инвестиционный продукт или нет. Их (комиссий) размер должен основываться на универсальной тарифной системе, заранее определенной консультантом. Особое внимание уделяется обязательному предварительному ознакомлению клиента с итоговой суммой комиссии за консультацию, а также за проведение инвестиционной сделки.

Агенты (финансовые консультанты) обязаны структурировать свою деятельность либо путем предоставления «независимых консультаций» (консультанты предоставляют инвестиционную рекомендацию, в которой указывают все возможные подходящие клиенту инвестиционные продукты), либо путем «ограниченных консультаций» (когда консультант может предоставить рекомендацию только в отношении отдельных видов продуктов, однако должен раскрыть сведения о своих взаимоотношениях с эмитентом).

Приведенные положения являлись крайне существенными изменениями в инвестиционной сфере. Сложно сказать, насколько отечественная инвестиционная сфера готова к внедрению данных механизмов, связанных с регулированием деятельности инвестиционных консультантов. Однако стоит отметить, что поправки такого рода должны стимулировать увеличение доверия населения к инвестиционным консультантам, а так-

же качество предоставляемых инвестиционных советов.

Необходимость лицензии для осуществления деятельности в качестве инвестиционного консультанта предусмотрена в Европейском союзе. Такое требование, как мы указали выше, содержится в Директиве № 2004/39/ЕС Европейского парламента и Совета Европейского союза «О рынках финансовых инструментов и внесении изменений в Директивы 85/611/ЕЭС Совета ЕС, 93/6/ЕЭС, Директиву 2000/12/ЕС Европейского парламента и Совета ЕС, а также об отмене Директивы 93/22/ЕЭС Совета ЕС» в связи с установлением возрастающей зависимости инвесторов от индивидуальных рекомендаций.

На государственном уровне в Российской Федерации сейчас признана необходимость урегулирования деятельности инвестиционных консультантов. Как указано в Распоряжении Правительства РФ от 29.12.2008 № 2043-р «Об утверждении Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года», предстоит определить условия и правовые рамки для формирования института инвестиционных консультантов (инвестиционных советников), которые помогут инвесторам выбрать наиболее подходящую для них инвестиционную стратегию. Создание института инвестиционного консультанта является одним из лучших способов продвижения финансовых услуг населению, поскольку повышает качество инвестиционных услуг и дает реальную возможность для осуществления такой деятельности небольшими региональными компаниями, которые в большинстве случаев пользуются доверием населения, проживающего в этом регионе. Наличие широкой сети независимых инвестиционных консультантов может существенно снизить издержки на поддержание сети филиалов или сети агентов финансовых институтов и, как следствие, издержки конечных инвесторов — граждан, связанных с операциями на фондовом рынке.

Еще одной ценностью Retail Distribution Review стоит признать обязанность инвестиционных консультантов соответствовать этическому кодексу



поведения консультанта, устанавливающему основополагающие принципы деятельности инвестиционного консультанта. На отечественном правовом поле таких документов для инвестиционных консультантов нет.

### 3. Институт совместного счета

Еще одним актуальным направлением развития законодательства, связанным с развитием инвестиций, является институт совместного счета.

Данный вид счета предусмотрен законодательством ряда европейских стран, например, Великобритании и ФРГ. Нередко данный тип счета используется российскими супругами для хранения денежных средств. В связи с отсутствием данного типа счета в нашей стране они вынуждены использовать услуги, предлагаемые зарубежными банками. Отсутствие регулирования данного типа счета в Российской Федерации затрудняет и определение его правового режима для целей деятельности клиентов в нашей стране, например, для целей присвоения статуса квалифицированного инвестора.

В частности, в ФРГ существует режим счета «совместный счет» (Gemeinschaftskonto) с несколькими владельцами, которые несут солидарную ответственность перед банком. Договор совместного счета имеет две разновидности:

- счет, распоряжение которым должно происходить только с согласия всех собственников счета (Und-Konto). Данная разновидность счетов часто используется супругами, а также в целях совместного управления унаследованными денежными средствами;
- счет, распоряжение которым может осуществлять самостоятельно каждый владелец счета (Oder-Konto)<sup>54</sup>.

### 4. Положения The Volcker Rule

Для развития представлений о привлекательности кредитных организаций с точки зрения

их надежности актуальным для исследования представляется Dodd-Frank Act (или Financial Regulatory Reform), а также его составная часть — The Volcker Rule (Директива Волкера).

Закон преследует две важные цели — минимизацию рисков от так называемого «теневого банковского бизнеса» (то есть деятельности банков, не подпадающей под регулирование) и снижение потенциального ущерба для финансовой системы и экономики США, который может возникнуть вследствие ухудшения финансового состояния и банкротства системообразующих (too-big-to-fail) американских банков.

Согласно Директиве Волкера, «банкам и банковским и финансовым холдинговым компаниям с застрахованными депозитами запрещено осуществлять куплю-продажу различного рода ценных бумаг, деривативов и прочих активов, относящихся к категории инструментов с повышенным риском, за счет собственных средств (proprietary trading), а также существенно ограничиваются прямые инвестиции в хедж-фонды и фонды частного капитала и операции с ними. Данные ограничения направлены на минимизацию рисков на микро- и макроуровнях, которые могут быть следствием проводимых банками спекулятивных операций и представлять потенциальную угрозу для американской кредитной системы либо финансовой стабильности США»<sup>55</sup>.

Необходимо отметить, что подобный закон с ограничениями на деятельность кредитных организаций разрабатывается и в рамках Европейского союза<sup>56</sup>.

На данный момент для кредитных организаций в Российской Федерации подобных ограничений нет. Однако, с учетом количества кредитных организаций, у которых отозваны лицензии на осуществление банковской деятельности в 2015 году, сумм компенсаций вкладчикам со стороны Государственной корпорации «Агентство по страхова-

54 См., напр., Международное и зарубежное финансовое регулирование: институты, сделки, инфраструктура: монография: в 2 ч. / под ред. А.В. Шамраева. М.: КНОРУС, ЦИПСИР, 2014. Ч. 2. 640 с. / СПС «КонсультантПлюс».

55 Джагитян Э. П. Влияние Директивы Волкера на процессы слияний и поглощений финансово-банковских институтов США. — Деньги и кредит. № 11, 2012. С. 46–52.

56 См.: <http://www.kommersant.ru/doc/2387111>. Дата обращения: 07.12.2015. Язык – рус. Режим доступа – свободный.

нию вкладов» и фактов инвестирования банками в высокорискованные проекты, обоснованность введения подобных ограничений может быть дополнительно проработана. Кроме того, соответствие регулирования деятельности российских банков мировым тенденциям могло бы увеличить доверие к российским кредитным организациям со стороны зарубежных инвесторов.

Действующее российское законодательство в сфере регулирования инвестиционной сферы можно охарактеризовать как довольно успешное и прогрессивное. Правительством России и Банком России выявлены основные направления развития законодательства в данной области. Однако отдельные направления так называемого «инвестиционного законодательства» могут быть проработаны дополнительно. Поскольку главной целью является привлечение на территорию страны инвестиций, повышение доверия к рынку ценных бумаг и создание института массового инвестора, опыт Европы в комплексном регулировании рынка ценных бумаг представляется

крайне актуальным и важным. Повышению уровня защиты прав инвесторов должно уделяться особое внимание, так как именно данное направление является первоочередным в деятельности законодательных и исполнительных органов власти стран с наиболее развитым «инвестиционным законодательством».

Среди наиболее актуальных направлений развития «инвестиционного законодательства» в Российской Федерации можно выделить следующие:

- формирование основополагающих принципов деятельности профессиональных участников рынка ценных бумаг;
- расширение требований к раскрытию информации;
- увеличение возможностей доступа отечественных инвесторов к различным финансовым инструментам;
- создание компенсационного фонда для защиты прав инвесторов;
- урегулирование деятельности инвестиционных консультантов.

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

### РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЫ В РОССИИ

Развитие инновационной сферы в России можно условно разделить на два этапа. До 2014 года усилия государства концентрировались на следующих направлениях:

- формирование базовых элементов инновационной инфраструктуры,
- развитие профессиональных компетенций участников системы,
- стимулирование развития новых перспективных рынков и поддержка инновационных проектов,
- реорганизация научной сферы,
- разработка государственных программ, направленных на развитие высокотехнологичных секторов экономики.

За последние годы сформирована система институтов развития в сфере инноваций, в частности, созданы Ассоциация инновационных регионов России, Российская венчурная компания (РВК), Фонд инфраструктурных и образовательных программ, Фонд «ВЭБ-Инновации», Российский фонд прямых инвестиций, Фонд развития промышленности, Роснано, Фонд «Сколково», призванные повысить интерес к новой экономике, инновациям и предпринимательству в обществе и деловых кругах<sup>57</sup>. Институты развития являются одним из инструментов государственной политики, стимулирующих инновационные процессы и развитие инфраструктуры с использованием механизмов государственно-частного партнерства. Их основная цель — преодоление

так называемых «провалов рынка» для решения задач, которые не могут быть оптимально реализованы рыночными механизмами, для обеспечения устойчивого экономического роста и диверсификации экономики.

Институты развития выступают в качестве катализатора частных инвестиций, поскольку диверсифицируют риски частных инвесторов, побуждая их вкладывать деньги в инновации и тем самым способствовать устойчивому росту экономики. Благодаря этому в приоритетных секторах и отраслях экономики, получивших поддержку институтов развития, создаются условия для формирования инфраструктуры, обеспечивающей доступ предприятий к необходимым финансовым и информационным ресурсам<sup>58</sup>.

Помимо финансовой поддержки инновационных компаний, государством предприняты существенные усилия для того, чтобы сделать режим налогообложения благоприятным для бизнеса. Предложены различные стимулы, а именно специальный налоговый статус резидентов «Сколково», введенный в 2010 году<sup>59</sup>, льготы по НДС для лицензирования программного обеспечения, сокращение ставок социальных взносов для ИТ-компаний и другие меры.

Эти изменения отмечены и российским бизнесом, и зарубежными инвесторами.

Хотя роль сырьевой экономики в России все еще остается очень высокой, становится заметной и новая экономика. Значительная часть этого роста может быть отнесена на счет институтов развития, созданных государством.

57 Национальный доклад об инновациях в России, 2015.

58 <http://innovation.gov.ru/taxonomy/term/543>

59 28.09.2010 года был принят ФЗ-244 «Об инновационном центре «Сколково».

Государственные институты развития в значительной мере достигли своих первоначальных целей, дав мощный импульс рынку венчурных инвестиций. Существенная часть инвестиций, осуществляемая частными российскими и зарубежными инвесторами значительно увеличилась за последние годы.

Однако в настоящий момент происходит этап переосмысления функционирования действующей системы и оптимизации мер господдержки. В рамках исполнения перечня поручений Д. А. Медведева по развитию инноваций от 09.08.2014 центральные проекты развития инновационной системы направлены на повышение эффективности работы органов государственной власти, содействие развитию компаний с государственным участием и частного бизнеса, дальнейшее развитие и повышение эффективности системы институтов развития. В частности, приоритетами являются анализ программ инновационного развития госкомпаний, оценка деятельности институтов развития, инвестирование в НИР и совершенствование базы НИОКТР, национальные проекты с высокой инновационной составляющей<sup>60</sup>.

Необходимо признать, что сегодня существует множество барьеров, мешающих ускорению развития инновационного бизнеса. Самые значительные из них касаются качества государственной инфраструктуры, а также отсутствия ряда юридических и финансовых инструментов, крайне важных для структурирования сделок. Также необходимо отметить сложности экспортно-таможенного контроля, сложность привлечения финансирования, избыточную забюрократизированность и отсутствие процедур оценки риска и возврата инвестиций. Сложность привлечения финансирования наиболее существенна для тех компаний, которые имеют опыт внедрения глобально-инновационных продуктов. Проблема избыточной забюрократизированности в одинаковой степени волнует все компании независимо от отрасли, формы собственности и инновационной активности.

Дальнейшее развитие правовых механизмов является принципиально значимым условием эффективного развития инфраструктуры российского венчурного рынка, качество которой в значительной мере определяет активность как венчурных инвесторов, так и быстрорастущих высокотехнологических компаний.

К важнейшим направлениям гармонизации институциональной среды российской отрасли венчурного инвестирования могут быть отнесены следующие:

- Опережающее снятие барьеров, препятствующих «запуску» и развитию новых технологических рынков (рынков будущего).
- Расширение участия Российской Федерации в процессах формирования стандартов на новых технологических рынках.
- Стимулирование спроса на инновации и высокотехнологичную продукцию.
- Развитие современных форм коллективного инвестирования в российской юрисдикции.
- Повышение привлекательности российской юрисдикции для участников венчурного рынка.
- Налоговое стимулирование деятельности участников российского венчурного рынка.

Решение указанных задач будет в значительной мере способствовать ускоренному развитию российской отрасли венчурного инвестирования<sup>61</sup>.

Часть обозначенных целей и задач уже реализуется благодаря Национальной технологической инициативе (НТИ). Данный проект — инструмент нового типа, нацеленный на опережающее инновационное развитие экономики страны и призванный обеспечить Российской Федерации уверенные позиции на формирующихся рынках, которые во многом будут определять глобальный ландшафт в XXI веке. НТИ включает в себя комплекс проектов и программ, направленных на то, чтобы Россия приняла активное участие в формировании стандартов глобальных рынков будущего, а российские компании получили в них значимую долю.

60 Национальный доклад об инновациях в России, 2015.

61 Стратегия развития отрасли венчурного инвестирования в Российской Федерации, 2015.

Приоритетной формой для обеспечения в рамках НТИ кооперации и реализации совместных интересов сферы бизнеса, науки и образования и государственного управления является институт государственно-частного партнерства<sup>62</sup>.

Необходимо отметить, что для успеха инноваций недостаточно оптимизации мер господдержки. Необходимо фундаментальное переустройство системы мотиваций, компетенций и взаимоотношений участников экономики РФ:

- Полное открытие рынков финансирования инновационным компаниям.
- Полное открытие продуктовых рынков этим компаниям (эффективная антимонополия).
- Тщательная работа с человеческим капиталом (бренд ученого/инженера, образование, вознаграждение финансовое и нефинансовое за результат, карьерный лифт, управление репутацией).
- Комплексная и приоритетная поддержка экспорта высокотехнологичной продукции.
- Формирование нового целеполагания в отношении механизмов господдержки (результат, контроль).
- Возложение адресной ответственности за результат инновационной деятельности (законодательство об обязательном члене Совета директоров компаний с госучастием, увеличение срока полномочий гендиректоров и министров, ответственность отраслевого министерства за результат инновационной деятельности, назначение «репутационной ответственности» за результат деятельности, в том числе и после окончания трудовых отношений с ответственным лицом).
- Проработка механизмов повышения доверия инновационными компаниями и госорганами

(включая специфику негарантированного успеха инновационных проектов).

- Ежегодный мониторинг прогресса объективными измерениями по отраслям экономики, регионам РФ и крупнейшим компаниям с госучастием («рейтинг инноваций»)<sup>63</sup>.

Таким образом, в настоящее время намечается позитивная тенденция к обновлению системы государственной поддержки инноваций, стимулированию инновационного предпринимательства и оптимизации мер по его поддержке. Это обеспечит соответствие государственных инструментов потребностям экономики, их тесную связь с рынком.

Коммерциализация разработок инновационных компаний, выход инновационной разработки на свободный конкурентный рынок или интеграция такой разработки в существующие производственные цепочки являются показателями эффективности вложенных инвестиций. В процессе коммерциализации инновационной разработки компания сталкивается с рядом юридических и административных вопросов, решение которых требует системного анализа с учетом существующего российского и международного опыта.

Предприниматель, занимающийся инновационным бизнесом, неизбежно столкнется с проблемами, связанными с регистрацией исключительных прав на разработанный им инновационный продукт; он будет вынужден привлекать специалистов (в том числе, иностранных) для внедрения инновационного продукта в производство; он столкнется с налоговой и таможенной системами; в конце концов он потенциально может стать участником судебного спора как с другими субъектами предпринимательской деятельности, так и с государственными органами.

62 <http://www.rusventure.ru/ru/nti/nti-about/>

63 Публичное обсуждение национального доклада об инновациях в России, 2016.

## АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ

### ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Финансирование инновационной деятельности может осуществляться за счет финансовых институтов, крупных корпораций и индивидуальных инвесторов (бизнес-ангелов). Финансовые институты могут быть представлены государственными и частными венчурными и инвестиционными фондами, пенсионными фондами, коммерческими банками, страховыми и лизинговыми компаниями, а также другими финансово-кредитными организациями и государственными структурами.

Приоритетные цели финансирования и инвестиционная политика финансовых институтов определяются источником их капитала:

- финансовые институты, созданные при участии бюджетных средств, осуществляют деятельность в соответствии с целями и приоритетами государственной инновационной политики и предназначаются как для решения крупномасштабных научно-технических проблем, так и для поддержки малого и среднего инновационного предпринимательства;
- частные финансовые институты нацелены, прежде всего, на получение дохода от своей деятельности.

Финансирование инноваций может осуществляться в различных формах, включая безвозмездные гранты, вклад в уставной капитал (денежный или имущественный), кредиты (с обеспечением и без обеспечения), инвестиции в ценные бумаги (привилегированные акции, облигации, векселя), лизинг и иные финансовые

инструменты. Помимо прямого финансирования инновационной деятельности, финансовые институты могут предоставлять гарантии по кредитам, обеспечивать доступ к различным субсидиям и льготам, оказывать консультационную, сервисную и информационную поддержку инновационных компаний/проектов, а также принимать активное участие в ведении бизнеса и осуществлении разработок и иную нефинансовую поддержку инновационных компаний.

Привлекаемые финансовые институты и инструменты варьируются в зависимости от стадии жизненного цикла инновационных проектов, поскольку на разных стадиях для проектов характерны различные степени риска и размеры премии за его принятие. Примерное соотношение приведено в Таблице 1.

Для формирования благоприятных условий в инновационном секторе необходимо наличие адекватных источников финансирования на каждой стадии жизненного цикла.

Инновационная среда в своей современной форме начала формироваться в России в конце 20-го века. В условиях дефицита частного капитала, связанного со спецификой предшествующего экономического развития страны, ключевые функции по поддержке и стимулированию инноваций закрепились за государством. Позднее были предприняты различные меры, направленные на привлечение частных инвестиций. В результате со временем возросла роль частного венчурного капитала, появились государственно-частные партнерства, однако доминирующая роль государства сохранилась. Поэтому современный облик инновационного сектора России во многом определя-

**Таблица 1. Источники финансирования инновационных компаний на разных стадиях жизненного цикла**

Стадия развития инновационного проекта	Ключевые финансовые институты
Посевная	Государственные фонды
Стартап	Венчурные фонды
Ранний рост	Фонды прямых инвестиций и банки
Расширение и выход/устойчивое развитие	Фонды прямых инвестиций, банки, фондовые рынки

ется государственной политикой и деятельностью государственных финансовых институтов.

В настоящее время государственная политика в сфере инноваций, определяется в соответствии с принятой Стратегией инновационного развития на период до 2020 года и рядом федеральных и государственных целевых программ, определяющих основные цели и задачи развития для отдельных отраслей экономики. Финансовые институты, полностью или частично созданные с привлечением бюджетных средств, руководствуются ими при формировании собственных целей и задач, а также условий и правил финансирования инновационных компаний.

Формированию политического и предпринимательского климата для венчурного инвестирования в последние годы уделяется значительное внимание. Эта работа осуществляется по нескольким направлениям:

- (i) развитие инфраструктуры поддержки венчурного бизнеса, результатом которого стало создание ОАО «РВК», Инновационного центра «СКОЛКОВО», системы коучинг-центров и технопарков, бизнес-инкубаторов;
- (ii) создание таких государственных венчурных институтов, как ОАО «РОСНАНО», Закрытый паевой инвестиционный фонд «Российский Фонд Прямых Инвестиций», Фонд Развития Интернет Инициатив;
- (iii) создание таких государственно-частных венчурных институтов, как ЗПИФ ОР(В) И «ВТБ-Фонд Венчурный», ЗПИФ ОР(В)И «Максвелл Биотех», ЗИФ ОР(В)И «Биопроцесс Капитал Вэнчурс» и других.

Помимо перечисленных финансовых институтов, в России с недавних пор функционирует отдельный биржевой сектор для высокотехнологических компаний<sup>64</sup> (Рынок Инноваций и Инвестиций Московской Биржи), открывающий доступ к дополнительным инвестиционным ресурсам, а также обеспечивающий возможность рыночной оценки стоимости активов, повышения прозрач-

ности и стоимости компании, привлечения кредитных ресурсов по более низкой ставке.

Действующие институты развития финансируют инновационную деятельность преимущественно за счет грантов и участия в уставном капитале, кредиты и займы предоставляются в исключительных случаях. При этом практически ни один из институтов не принимает активное участие в управлении инновационными компаниями после предоставления финансирования. Дополнительную нефинансовую поддержку также оказывают далеко не все институты развития. Аналогичные закономерности наблюдаются и в других государственных фондах и институтах.

Частные венчурные и инвестиционные фонды России также предпочитают финансировать проекты через инвестиции в уставной капитал. Кредиты, предлагаемые малым и средним инновационным компаниям, становятся доступными, как правило, только на поздних стадиях развития. При этом привлеченные таким способом средства оказываются значительно более дорогими, чем другие формы финансирования. Современным российским компаниям проще и дешевле получить безвозмездный грант или продать долю в уставном капитале, чем получить кредит или выйти на фондовый рынок.

Если посмотреть на отраслевую и территориальную диверсификацию инвестиций в инновационные проекты и малое предпринимательство, то можно заметить, что финансовая поддержка в России слабо диверсифицирована и в наибольшей степени доступна ограниченным по территориальному и отраслевому признаку группам компаний.

Венчурные и инвестиционные фонды ориентированы в первую очередь на поддержку проектов в сфере телекоммуникаций. Так, согласно обзору рынка венчурных и прямых инвестиций за 2015 год, подготовленному РАВИ, поддержка проектов в области телекоммуникации является одним из приоритетных направлений финанси-

64 Открыта в 2009 году ОАО «Московская Биржа» совместно с ОАО «РОСНАНО» на базе существовавшего ранее Сектора Инновационных и растущих компаний.

рования для порядка 30 % действующих фондов, другие направления менее распространены, на каждое из них приходится не более 10 % фондов. Такая закономерность обуславливается коротким сроком окупаемости инновационных проектов в области телекоммуникаций и ограниченной потребностью в финансировании для выхода на самоокупаемость. Эти факторы оказывают решающее влияние при определении предпочтений российских фондов, в числе которых по-прежнему преобладают небольшие фонды с капиталом 10–50 млн долл.<sup>65</sup>

Если оценивать не только предпочтения фондов, но и объемы сделок, то можно увидеть положительную динамику по направлению диверсификации отраслевых предпочтений. Так, в 2014 и 2015 гг. наряду с телекоммуникационной отраслью сопоставимый и даже больший объем инвестиций получили энергетика и транспорт.

Запрос государства определяет сферы деятельности созданных им венчурных инвесторов. Например, ОАО «РОСНАНО» инвестирует в широкий спектр проектов — от энергетике до биомедицины и машиностроения, при этом обязательным условием является принадлежность проекта к сфере нанотехнологий. Фонд Развития Интернет Инициатив осуществляет инвестирование в таких областях, как телемедицина, рекламные технологии, большие данные (Big Data) и машинное обучение.

Однако, даже несмотря на наметившуюся тенденцию, диверсификация российского рынка инноваций остается незначительной.

Территориальная структура инвестиций на российском рынке также крайне неоднородна, что в целом объясняется неравномерностью распределения финансовых ресурсов по регионам страны. Так, по данным РАВИ, на протяжении последних трех лет абсолютное большинство инвестиционных сделок приходится на Центральный федеральный округ, где размещен финансовый центр страны. В денежном выражении лиди-

рующая позиция этого региона более размыта (в 2015 году сопоставимый объем инвестиций осуществлялся в компании Северо-Западного федерального округа).

Подводя промежуточный итог, можно отметить, что, несмотря на активную государственную политику, направленную на стимулирование инновационной деятельности и создание благоприятной инновационной инфраструктуры, система финансирования инновационных проектов в России еще далека от совершенства и пока не обеспечивает должного уровня поддержки:

- Низкая вовлеченность частного капитала в финансирование инноваций.
- Слабая диверсификация доступных финансовых и нефинансовых инструментов и институтов. Как следствие – дороговизна и сложность получения финансовых ресурсов в требуемом объеме<sup>66</sup>.
- Слабость государственной политики в области стимулирования спроса на инновации.
- Недостаточная координация между государственным и частным сектором в разработке приоритетов научно-технического инновационного развития.
- Отсутствие эффективного механизма оценки и проработки коммерческой составляющей инноваций (в условиях рыночной экономики, кроме наличия возможности создать качественно новый продукт, необходимо уметь дать ему «коммерческую» оценку, т.к. именно она помогает участникам инновационного процесса ответить на главный вопрос: будет ли та или иная инновация прибыльной).
- Распространенность пассивного способа управления (большинство российских фондов государственно-частного партнерства не участвуют в управлении портфельными компаниями).
- Российские венчурные фонды сконцентрированы в основном в IT-индустрии, в отличие от фондов развитых стран, которые харак-

65 Обзор рынка венчурных и прямых инвестиций за 2015 г., подготовленный РАВИ.

66 Смелова О.В. «Проблемы модернизации и перехода к инновационной экономике», Проблемы современной экономики, № 3 (43), 2012.



теризуются большей диверсификацией по отраслям. Диверсификация активов фонда ведет к снижению рисков и увеличению доходности фонда, а также к развитию большего количества отраслей.

## ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО О ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЯХ

В условиях отсутствующего специального законодательства правовое регулирование в области венчурных инвестиций осуществляется в рамках общих норм действующего законодательства об инвестициях, об инновационной деятельности, интеллектуальной собственности, о юридических лицах и так далее.

Общее регулирование осуществляется, в частности, Федеральным законом от 25.02.1999 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», который определяет правовые и экономические основы инвестиционной деятельности. Также стоит отметить Федеральный закон от 09.07.1999 № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации», определяющий основные гарантии прав иностранных инвесторов.

Для расширения возможностей инвестирования российское право дополнено некоторыми новыми институтами, такими как, например, хозяйственное партнерство<sup>67</sup> и инвестиционное товарищество<sup>68</sup>. Введена договорная конструкция паевого инвестиционного фонда (ПИФ) — имущественного комплекса, управляемого специальной компанией<sup>69</sup>. Отдельно выделены инвестиционные фонды особо рискованных (венчурных) инвестиций

в форме акционерного инвестиционного фонда или закрытого паевого инвестиционного фонда (ЗПИФ ОР(В)И)<sup>70</sup>. Хотя большинство венчурных фондов используют модель ЗПИФ ОР(В)И, перечисленные нововведения не пользуются успехом на практике, в связи с чем многие инвесторы предпочитают иностранную юрисдикцию. Вместе с тем встречаются венчурные фонды, созданные в форме акционерных обществ, как, например, ОАО «РВК», ОАО «РОСНАНО».

Установление льготного регулирования является одним из путей стимулирования инвестиционной активности. Законодательство Российской Федерации предусматривает некоторые преференции в области венчурных инвестиций. Например, льготы для резидентов особых экономических зон в части таможенных и налоговых платежей, снижение административного регулирования и т.д.<sup>71</sup> Для участников проекта «Сколково» государство установило целый ряд льгот: гарантию возмещения затрат по уплате таможенных платежей, налога на добавленную стоимость, освобождение от уплаты налога на имущество организаций, низкие ставки страховых взносов на обязательное страхование и другие<sup>72</sup>. Схожие льготы предусматривает и проект закона о технологической долине<sup>73</sup>. Налоговые преференции существуют также в отношении ПИФ, который, не будучи юридическим лицом, не облагается налогом на прибыль, что позволяет избежать двойного налогообложения.

Более того, льготы также могут быть установлены на региональном уровне. Налоговый кодекс РФ предусматривает возможность снижения регионами своей части налога на прибыль.

67 Федеральный закон от 03.12.2011 № 380-ФЗ «О хозяйственных партнерствах».

68 Федеральный закон от 28.11.2011 № 335-ФЗ «Об инвестиционном товариществе».

69 Федеральный закон от 29.11.2001 № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах».

70 Федеральный закон от 29.11.2001 № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах», Приказ ФСФР РФ от 28.12.2010 № 10-79/пз-н «Об утверждении Положения о составе и структуре активов акционерных инвестиционных фондов и активов паевых инвестиционных фондов».

71 Федеральный закон от 22 июля 2005 года № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации».

72 Федеральный закон от 28.09.2010 № 244-ФЗ «Об инновационном центре "Сколково"».

73 <https://regulation.gov.ru/projects#npa=47169> (дата обращения: 12.04.2015)

## СТРАХОВАНИЕ РИСКОВ

Для страхования рисков венчурных инвесторов на практике используются различные механизмы. Одним из таковых является страхование ответственности органов управления организации (Directors and Officers Liability). В России данный институт в силу определенных факторов не столь популярен, однако тенденция в последнее время меняется. Например, Банк России, исходя из риска негативных последствий решений органов управления организации, рекомендует осуществлять страхование ответственности последних<sup>74</sup>. Помимо этого, также предпринимаются попытки введения обязательного страхования ответственности органов управления на уровне закона<sup>75</sup>.

Другим способом является получение обеспечения венчурным инвестором. В качестве такового часто используется личное поручительство учредителей объекта инвестирования. Имеет место также передача в залог некоторых активов юридического лица, получающего инвестиции: исключительные права, патенты, ноу-хау, здания, оборудование.

Снижение рисков некоторых венчурных инвесторов обусловлено порядком осуществления ими вложений. Так, условием осуществления венчурного вливания зачастую является наличие у проекта соинвестора (например, по такой модели осуществляет деятельность Российский Фонд Прямых Инвестиций).

## ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ

### США

Политика правительства США на протяжении 80-х и 90-х гг. 20-го века позволила сформировать благоприятные условия, способствующие вовлечению частных инвесторов в финанси-

рование инноваций и развитию малого и среднего бизнеса. На сегодняшний день венчурный капитал является основным источником финансирования инновационных компаний/проектов в США. На его долю приходится порядка 60 % инвестиций<sup>76</sup>. Он формируется, главным образом, венчурными фондами рискованного капитала, которые аккумулируют вклады физических лиц, частных фирм, пенсионных фондов, банков и страховых компаний, при этом капиталовложения пенсионных фондов иногда достигают 40 % от общего объема рискованных инвестиций. Важную роль в процессе инвестирования играет участие управляющей компании фонда в развитии профинансированной компании. Такого рода участие осуществляется через портфельного менеджера, который входит в совет директоров компании и контролирует процесс управления (заинтересованность управляющей компании заключается в получении процента от прибыли фонда).

По разным оценкам, в США насчитывается от 400 до 600 подобных фондов. На их долю приходится более 75 % рискованного капитала. Отраслевая специфика таких фондов достаточно диверсифицирована и подразумевает инвестиции не только в краткосрочные проекты. Ожидается, что в ближайшие 5 лет структура инвестиций венчурных фондов будет близка к следующей: 19–21 % — на совершенствование технологий торговли; 29–32 % — в сферу биологии, геномной инженерии и фармацевтики; 48–51 % — на развитие высоких технологий, в т.ч. 21 % на развитие энергетики и охрану окружающей среды<sup>77</sup>.

Кроме этого, в США существует множество организаций, призванных облегчить взаимодействие между бизнесом и научно-исследовательскими организациями, среди таких организаций можно отметить инновационных брокеров, кото-

74 Письмо Банка России от 10.04.2014 № 06-52/2463 «О Кодексе корпоративного управления».

75 <http://www.duma.gov.ru/systems/law/?number=394587-5&sort=date>

76 Воротилов М.Б., Бучаева С.А., Слепухина А.А. «Анализ форм и методов финансирования научных разработок в мире», Управление экономическими системами, 2015.

77 [www.kfpp.ru](http://www.kfpp.ru)

рые на возмездной основе способствуют передаче инновационных технологий<sup>78</sup>.

Еще одним показателем развитости американского финансового сектора является разнообразие финансовых инструментов, доступных инновационным компаниям. К их числу относятся не только гранты и вклады в уставной капитал/акции, но и кредиты, гарантируемые займы, поручительства, страховые выплаты и другие формы<sup>79</sup>.

Государственные фонды и структуры США также оказывают финансовую поддержку инновационным проектам. Одними из наиболее распространенных программ поддержки на сегодняшний день являются The Small Business Innovation Research (SBIR) и The Small Business Technology Transfer Program (STTR) и Small Business Investment Company (SBIC).

### Япония

Для Японии характерна развитая система государственной финансовой поддержки малых инновационных предприятий (далее — «МИП»). Вопросами развития предпринимательства в правительстве занимается Министерство экономики, торговли и промышленности, консультационный орган которого формирует рекомендации по финансированию МИП, предоставлению им налоговых льгот, займов на разработку новых видов продукции, технологий или техники.

Помимо традиционного финансирования инновационной деятельности через бюджет, в Японии существует и параллельная, тоже государственная, система финансирования проектов, но с привлечением внебюджетных, в традиционном понимании, средств. Эта система называется государственной инвестиционной программой и используется для развития приоритетных, с точки зрения государства, производств и проектов. Сегодня эта система существует в виде Программы государственных займов и инвестиций. Кроме источников посту-

пления средств, данная программа отличается от общегосударственного бюджетного финансирования и тем, что ее средства выделяются на условиях возвратности, срочности и платности. Капиталовложения и займы, получаемые в рамках программы, подлежат полному возврату с начислением процентов, которые устанавливаются, в основном, на уровне частных кредитных компаний.

Для привлечения частного капитала государство в Японии применяет подход «стартовых денег», выделяя сравнительно небольшие средства на начало разработки с целью снижения рисков инновационных проектов и повышения их привлекательности для частных инвесторов.

Финансирование МИП на японском рынке также осуществляется при содействии Центра ключевых технологий, в задачи которого входят оказание помощи в разработке новых технологий и обеспечение международной кооперации. Центр предоставляет инвестиции, займы и услуги по организации исследований. Средства центра формируются не из государственного бюджета, а за счет различных рыночных источников (дивидендов, процентов, банковских кредитов).

Помимо прочего, в Японии существует система государственного гарантирования обязательств венчурных предприятий. Гарантии предоставляет Центр венчурных предприятий, созданный в 1979 году. Размер гарантий варьируется и может достигать 80 % обязательств предприятия.

МИП в Японии получают большую поддержку и от частных венчурных компаний. Венчурные компании, как правило, приобретают акции МИП до их выхода на рынок ценных бумаг, а также оказывают различные консультационные и информационные услуги.

В Японии существует 2 рынка для операций с незарегистрированными на бирже ценными бумагами: японская версия NASDAQ — JASDAQ и Mothers. Убыточные МИП, подтвердившие пер-

78 Калятин В.О., Наумов В.Б., Никифорова Т.С. «Опыт Европы, США и Индии в сфере государственной поддержки инноваций», Российский Юридический Журнал № 1 (76) / 2011 г.

79 Родионов И.И., Дмитриев Н.Н. «Модели формирования института венчурных инвестиций», The AngellInvestor.

спективность своих разработок, получили доступ на эти рынки в конце 90-х гг.

Таким образом, поддержка МИП осуществляется в Японии на всех уровнях. Финансовые ресурсы обеспечиваются множеством правительственных организаций, инвестиционных центров и частных венчурных компаний<sup>80</sup>.

### **Германия**

Финансовые институты в инновационном секторе Германии представлены в основном государственными структурами и государственно-частными партнерствами. Венчурное финансирование пока не получило широкого распространения. В связи с чем государство на протяжении длительного времени осуществляет активную политику по привлечению частного капитала, в том числе за счет реализации различных программ, предусматривающих финансирование рискованных проектов с целью привлечения частных инвесторов и предоставление прямой финансовой поддержки частным инвесторам.

Еще одной особенностью немецкой финансовой системы в секторе инноваций является наличие налаженных механизмов государственной поддержки реализации запатентованных изобретений. С 1995 года Гамбургский патентно-инновационный центр заключает соглашения с научными учреждениями и выступает в качестве брокера в интересах малого и среднего предпринимательства. Центр сотрудничает с двумя ведущими национальными информационными сетями, через которые коммерчески значимые изобретения предлагаются заинтересованным лицам внутри страны и за рубежом. При этом, что немаловажно для малого и среднего бизнеса, центр отслеживает выполнение условий данных соглашений.

### **Китай**

Китайское правительство сыграло определяющую роль в формировании отрасли венчурных инвестиций благодаря мероприятиям по децентрализации управления, финансовой поддержке

венчурных проектов и созданию институциональной среды для развития венчурного бизнеса.

На текущий момент главным источником инвестиций для венчурного бизнеса в Китае выступают венчурные фонды. Оперирющие в Китае фонды можно разделить на четыре типа:

- государственные венчурные фонды;
- университетские венчурные фонды;
- корпоративные венчурные фонды;
- иностранные венчурные фонды.

Первый венчурный фонд, созданный в Китае Министерством финансов совместно с Комиссией по науке и технологиям в 1985 году, был государственным. Впоследствии, в первой половине 90-х годов, роль и число государственных венчурных фондов заметно возросли, хотя подавляющее большинство из них, в отличие от первого фонда, создавалось органами местного самоуправления. Данные фонды, как правило, испытывают дефицит квалифицированных управленческих кадров и ориентированы на прибыль в меньшей степени, чем фонды других типов. Хотя формально все фонды данного типа являются коммерчески ориентированными, местные правительства зачастую волнуют цели, отличные от достижения приемлемой отдачи от инвестиций. Все это приводит к тому, что последние несколько лет доля государственных фондов в общем объеме венчурных инвестиций в Китае постоянно сокращается.

Венчурные фонды, созданные при университетах и научно-исследовательских институтах, в значительном количестве стали появляться начиная с 2000 года. Они имеют уникальную возможность взаимодействия и сотрудничества с элитой научных работников, работающих в университетах и НИИ. Именно эта возможность обеспечила успех таким фондам уже на начальной стадии их появления. Однако для этих фондов характерны те же проблемы, что и для государственных венчурных фондов, главной из которых выступает недостаток финансовых ресурсов. В ряде случаев данная проблема решается за счет сотрудничества с корпоративными и иностранными венчурными фондами

80 Громова Е.В. «Источники формирования ресурсного потенциала малых инновационных предприятий Японии», Креативная экономика № 8 (32) за 2009 год, с. 111–115.

в реализации совместных проектов на основе софинансирования.

Корпоративные фонды на сегодняшний день представляют большинство венчурных фондов, оперирующих в Китае. Они, как правило, имеют солидную финансовую базу, поддержку государства и более квалифицированные управленческие кадры, чем государственные и университетские венчурные фонды. Это позволяет фондам инвестировать крупные ресурсы в коммерчески выигрышные проекты. С другой стороны, корпоративные фонды не готовы инвестировать в особо рискованные и долгосрочные проекты по причине необходимости показывать высокие ежегодные финансовые показатели.

Наравне с корпоративными венчурными фондами иностранные венчурные фонды стали с момента их появления основным источником венчурных инвестиций в Китае. Важнейшими достоинствами иностранных венчурных фондов являются солидная финансовая база, наличие квалифицированных менеджеров с большим опытом работы в венчурном финансировании и готовность брать на себя высокие риски и инвестировать в долгосрочные проекты. Недостаток знаний специфики ведения бизнеса в Китае отчасти компенсируется наличием китайских управляющих среди топ-менеджмента большинства иностранных венчурных фондов<sup>81</sup>.

## ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО РАЗВИТИЮ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ В ИННОВАЦИОННОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

Институты развития в большей степени должны содействовать формированию условий для использования рыночного механизма (создание венчурных инновационных фондов, пользующихся налоговыми льготами; внедрение эффективной системы защиты интеллектуальной собственности; снижение государственных патентных пошлин по ресурсосберегающим изобретениям; обучение предпринимателей, консультирование,

распространение информации о перспективных проектах и потенциальных инвесторах) и т.п.

Для формирования эффективной модели венчурного финансирования целесообразно развивать механизм государственно-частного партнерства (в западных странах, где эффективно действует механизм софинансирования, доля предпринимательского сектора в финансировании науки и инноваций достигает 70 %).

Высокие риски инвестиций в инновации могут быть снижены за счет формирования системы перераспределения рисков между участниками инновационной деятельности. В частности, создание эффективной системы страхования инновационных и инвестиционных рисков помогло бы решить проблему недофинансирования инновационных проектов в России. Сегодня на российском рынке существует высокая потребность в гибких комплексных страховых продуктах, направленных на оптимизацию финансовых рисков инновационных предприятий. Страхование инновационных рисков может развиваться по следующим направлениям:

- Сотрудничество страховщиков и высокотехнологичных компаний, открывающих филиалы в третьих странах, которое подразумевает заключение трехсторонних сделок с участием компании, ее инвесторов (если проект реализуется за счет заемных средств) и страховщиков.
- Создание частного рынка в лице мультинациональных страховых корпораций, которые не привязываются в кватировании рисков к страховым рейтингам и рассматривают проекты как таковые, базируясь на правилах страхования корпораций Lloyd's (Lloyd's Political Risks Policy). Около 60 % всех инвестиционных проектов в третьих странах реализуется в системе частного страхования фактически в форме предоставления гарантии инвестору в отношении защиты его инвестиций. Данный способ является менее затратным, и при этом он содержит в себе ряд стимулов для национального страхового рынка.

81 Родионов И.И., Дмитриев Н.Н. «Модели формирования института венчурных инвестиций», The AngellInvestor.

Формирование системы страхования инновационных проектов будет способствовать снижению рисков инновационной деятельности, что повысит заинтересованность частных инвесторов в финансировании инноваций. С одной стороны, это значительно увеличит денежные средства, идущие на поддержку инновации, что создаст благоприятные условия для инновационного развития страны. С другой стороны, повысит требования к качеству инновационных проектов, увеличит долю инноваций, востребованных на рынке<sup>82</sup>.

Деятельность законодателя в области венчурных инвестиций носит в целом положительный характер. Несмотря на это, в отдельных сферах требуется оптимизация регулирования.

Институт паевых инвестиционных фондов нуждается в ослаблении регулирования: жесткие требования к деятельности, ее прекращение, высокие требования к управляющей компании в части размера уставного капитала, количественного состава сотрудников, ограничения на виды имущества, которое может вноситься в ПИФ, не вполне отвечают запросам рынка.

Изменения востребованы и в законодательстве о хозяйственном партнерстве: целесообразно пересмотреть ограничение на создание хозяйственным партнерством других юридических лиц, которое не вполне логично с учетом специфики венчурного инвестирования.

Благоприятно скажется на инвестиционном климате распространение в дальнейшем льготного налогового режима на венчурные компании вне зависимости от привязки к какой-либо территории. В настоящее время льготный налоговый режим предоставляется, например, резидентам Инновационного центра «СКОЛКОВО».

Вместе с тем, вопрос необходимости создания отдельного венчурного законодательства оставляет сомнения: во многих странах с развитой венчурной индустрией также отсутствует единое законодательство о венчурных инвестициях, и регулирование в этой сфере аналогично регулированию, существующему в РФ.

Значительный импульс развитию финансовой инфраструктуры могут придать банки развития. Практика показывает, что интерес институтов развития направлен, прежде всего, к крупным, системообразующим проектам. Небольшие и не требовательные к ресурсам проекты (компании) им неинтересны из-за трудоемкости их администрирования и незначительного масштаба получаемой отдачи, а именно такие компании и составляют основу инновационной экономики. Для их поддержки банкам развития необходимо активизировать банковский сектор, в том числе путем предоставления коммерческим банкам кредитов на льготных условиях для финансирования инновационно активных предприятий, а также гарантий по инновационным кредитам.

Для активизации деятельности банковского сектора по финансированию инновационных проектов необходимо разработать принципиально новые инструменты государственного и регионального регулирования инновационно-инвестиционной сферы. Элементом политики стимулирования банковского сектора может быть перевод коммерческих банков, кредитующих инновационную деятельность на всех ее стадиях, на льготное налогообложение, при обеспечении государственных и частных гарантий возврата кредитов с помощью государственных дотаций, залога, инновационных фондов и др. Мировой опыт показывает, что кредитные организации способны не только обеспечивать финансовыми ресурсами потребности участников инновационной деятельности, но и интегрировать интересы всего спектра субъектов инновационно-инвестиционного рынка.

Высокая стоимость ресурсов для реализации инновационных проектов может быть снижена за счет расширения источников их финансирования, в частности, за счет использования инструментов и развития механизмов рынка ценных бумаг, которые сегодня недостаточно задействованы (выпуск акций или облигаций; секьюритизация кредитов, выданных на реализацию инновационного проекта; секьюритизация активов предприятия).

82 Поснов Е.В., Хорева Л.В. «Развитие финансовой инфраструктуры для повышения эффективности инноваций», Управление экономическими системами, 2013.

Существующие требования к сертификации специалистов финансового рынка уступают зарубежным аналогам. Практически неразвиты стандарты раскрытия информации финансовыми институтами и ознакомления и предупреждения клиентов о рисках инвестирования. Кроме того, требует доработки и система контроля за ценообразованием и ценой сделок, совершаемых на рынке инвестиций, контроля за ценой на тот или иной финансовый актив во избежание внезапного необъяснимого изменения его стоимости. Эти принципы являются крайне важными при развитии рынка инвестиций, способствующими увеличению их объемов. По сути, единственным инструментом, существующим в российском законодательстве, является институт «квалифицированного инвестора». Однако и к размеру требований для получения такого статуса, уровню проверки и контроля соответствия заявителей необходимым требованиям также можно предъявить отдельные претензии, так как за рубежом на финансовые институты, осуществляющие квалификацию, возлагается куда большая ответственность в данных вопросах.

Еще одним направлением развития деятельности финансовых институтов может являться обеспечение независимого контроля за комиссиями вознаграждениями, получаемыми агентами по продажам тех или иных финансовых продуктов от управляющих компаний. С недавних пор это строго регулируется в Европе и США как один из основополагающих принципов прозрачности финансового рынка.

В настоящее время в Российской Федерации лишь разрабатываются правила внебиржевого обращения различных финансовых инструментов, что также является важным элементом развития инвестиций на отечественном финансовом рынке.

Обоснованным может представляться урегулирование обращения различных комплексных продуктов с инвестиционной составляющей. В настоящее время регулирование данных вопросов полностью отсутствует и подчиняется правилам Гражданского кодекса РФ о смешанных договорах.

Еще одной инициативой, связанной с увеличением объема инвестирования, может являться облегчение финансовым институтам осуществления дистанционных продаж (посредством телефонной связи) различных инвестиционных продуктов и одновременное улучшение качества осуществления данных действий, постоянного получения обратной связи от клиентов о качестве обслуживания и добросовестности участников финансового рынка.

## **ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОСРЕДСТВОМ ФИНАНСОВОГО ЛИЗИНГА**

Финансовый лизинг является способом финансирования инновационной деятельности в части приобретения необходимого для ее ведения оборудования. Именно для инновационной деятельности, учитывая уровень рисков, несколько превышающий уровень обычного кредитного риска, использование данного способа финансирования весьма актуально, поскольку для финансирующей стороны наличие у нее права собственности на приобретаемое за счет финансирования имущество позволяет снизить риски до приемлемого уровня, тогда как для банков, располагающих лишь залоговыми правами и обязанных соблюдать ряд обязательных нормативов (отсутствующих в рамках существующего регулирования финансового лизинга), уровень рисков может оказаться неприемлемым.

## **СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ — НЕОБХОДИМОСТЬ КОМПЛЕКСНОГО РЕФОРМИРОВАНИЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО ЛИЗИНГА**

Одной из распространенных в российской деловой практике форм привлечения финансирования является финансовый лизинг (финансовая аренда). Данная форма привлечения финансирования основана на обеспечительном удержании права собственности финансирующей стороной и применима к расходам на приобретение ос-

новых средств — право собственности на них и выступает обеспечением.

Практическое преимущество этой формы привлечения финансирования в России — отсутствие лицензирования, особых форм надзора, обязательного резервирования и иных подобных обременений, свойственных банковскому кредитованию.

Поэтому в России операции финансового лизинга осуществляют, в основном, не банки, а лизинговые компании, которые создаются как банками, так и самими производителями различного оборудования или независимыми лицами.

Однако ставки финансирования, привлекаемого в форме финансового лизинга, обычно выше, чем для кредитования на схожих условиях, так как обеспечение в виде права собственности зачастую обусловлено повышенным уровнем кредитного риска. Более того, эффективные ставки процента в рамках отношений финансового лизинга настолько высоки, что редко раскрываются в договорах, а при рассмотрении судебных споров отдельные лизингодатели требуют закрытого слушания во избежание огласки уровня эффективных ставок процента. Тем не менее финансирование через обеспечительное право собственности остается востребованным.

Широта распространения финансового лизинга в России в значительной степени связана с льготным налогообложением. Привлекательный для финансирования арендатор может отнести на расходы всю сумму лизинговых платежей, которая для финансового лизинга включает не только текущую ренту (плату за финансирование), но и капитальную часть — основной долг, часть стоимости основного средства, расходов на его приобретение. Для привлечения финансирования посредством банковского кредитования или при покупке имущества за счет собственных средств действующее законодательство не дает таких возможностей. Кроме того, любая из сторон договора по их соглашению может учитывать предмет лизинга на своем балансе и применять при этом так называемую «ускоренную амортизацию», т. е. начислять амортизацию с повыша-

ющим коэффициентом к нормативной величине начислений. Это решение беспрецедентно для мировой практики, где «балансодержатель» предмета лизинга определяется исходя из определенных признаков, а не из произвольного усмотрения сторон (и для финансового лизинга таковым всегда является арендатор). Ускоренная амортизация предмета лизинга также является налоговым преимуществом лизинга по сравнению с банковским кредитованием. При этом какие-либо ясные обоснования подобных различий отсутствуют, что создает стратегический риск для сохранности соответствующих налоговых льгот, несмотря на их выгодность бизнесу.

При широкой распространенности финансового лизинга в России правовое отражение таких операций нельзя назвать в должной степени определенным, что сдерживает развитие данной формы привлечения финансирования и отвлекает ресурсы делового сообщества на преодоление возникающих правовых противоречий.

Длительное время сохраняются противоречия между пониманием операций финансового лизинга в деловой практике и в российском законодательстве.

В деловой практике понятие финансового лизинга (финансовой аренды) является устоявшимся и закреплено в Международном стандарте финансовой отчетности IAS17 «Аренда» (введен в действие в России Приказом Минфина России от 25.11.2011 № 160н) — это операция, в рамках которой арендатор принимает имущество в пользование за плату со всеми, а равно практически всеми, выгодами и рисками, связанными с использованием имуществом в течение срока его экономической службы (эксплуатационного ресурса).

Считается, что на арендатора относятся все или практически все риски и выгоды, связанные с использованием арендованным имуществом, а операция признается финансовой арендой, если:

1. договором предусмотрено или при его заключении можно обоснованно предполагать, что арендатор приобретет арендованное имущество в собственность по окончании срока дей-



ствия договора или досрочно (условно «выкупная аренда»);

2. срок действия договора совпадает со сроком службы имущества или отличается малозначительно («аренда с полным износом»);
3. арендованное имущество имеет настолько особые свойства, что его изъятие и (или) эксплуатация иным лицом, чем арендатор, невозможна или, исходя из разумного ожидания сторон, не принесет экономических выгод, достаточных для покрытия затрат, связанных с изъятием и эксплуатацией («индивидуальная аренда»).

Выкуп может быть как установленным, так и предполагаемым или скрытым.

Установленный выкуп — это переход к арендатору в собственность арендованного имущества по окончании срока действия договора при внесении арендатором всех платежей, предусмотренных договором, включая выкупную цену, если таковая предусмотрена договором (независимо от размера такой цены).

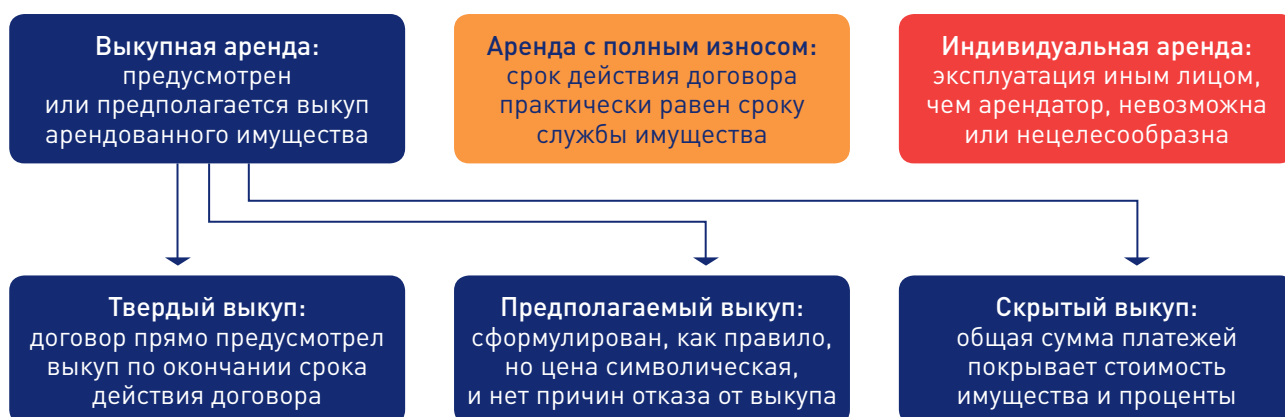
Предполагаемый выкуп — это право арендатора выкупить арендованное имущество по окончании срока действия договора за выкупную цену, размер которой сверх ранее внесенных платежей, не подлежащих зачету в счет выкупной цены, является символическим и тем самым позволяет разумно ожидать, что арендатор осуществит это право, при этом нет оснований, чтобы арендатор отказался от осуществления этого права.

Символической является цена, существенно отклоняющаяся от рыночной цены арендованного

имущества, которая может сложиться ко дню истечения срока действия договора аренды с учетом износа, вызванного использованием данным имуществом в соответствии с договором, и технологического устаревания имущества, исходя из обоснованных ожиданий, существующих на момент заключения договора (ожидаемой рыночной цены).

Если договор аренды предусматривает право арендатора выкупить арендованное имущество по окончании срока действия договора аренды за ожидаемую рыночную цену, то операция не является выкупной арендой. Однако если арендатор обязан уплатить ожидаемую рыночную цену в течение срока действия договора аренды и не имеет права на ее возврат при отказе от выкупа (например, имеет право лишь на зачет платежей в счет выкупной цены), то операция является выкупной арендой. Если общая сумма договора аренды, размер которой можно определить заранее, превышает затраты арендодателя на приобретение арендованного имущества и на доведение этого имущества до готовности к эксплуатации (когда размер затрат не определен — их рыночный уровень) на сумму, соразмерную процентам, обычно взимаемым за пользование займом в размере указанных затрат (с учетом постепенного возмещения данных затрат за счет платежей, предусмотренных договором аренды), то такая операция считается выкупной арендой (скрытый выкуп), пока не установлено, что арендатор при заключении договора не имел оснований ожидать выкупа.

Классификация аренды как выкупной не зависит от способа оформления перехода (передачи)



права собственности (самим договором аренды, отдельным договором купли-продажи или передаточным документом).

В финансовую аренду арендодатель может предоставлять имущество, которое приобретено арендодателем:

1. самостоятельно, хотя бы и с целью дальнейшей передачи в пользование, но без прямой и явной связи с передачей конкретному арендатору («наем-продажа», включая продажу в рассрочку с сохранением права собственности за продавцом);
2. у третьего лица по заданию арендатора («лизинговое посредничество»); при этом считается, что арендодатель обязуется приобрести у третьего лица и оплатить имущество для арендатора и предоставляет арендатору рассрочку возмещения понесенных затрат, а арендатор обязуется возместить указанные затраты и уплатить вознаграждение (проценты) за рассрочку;
3. у арендатора («обратная аренда», «возвратная аренда»).

Обратная (возвратная) аренда квалифицируется, исходя из условий приобретения имущества и пользования им:

1. если арендодатель оплатил арендатору приобретенное имущество, а условия пользования имуществом соответствуют признакам финансовой аренды, то операции по обоим договорам — как о продаже имущества, так и о пользовании им, — являются финансовой арендой («займом-выкупом»);
2. если арендодатель не оплатил арендатору приобретенное имущество или пользование

имуществом для арендатора не соответствует признакам финансовой аренды, то операции по договорам о продаже имущества и о пользовании им не являются финансовой арендой.

Экономической сутью финансовой аренды является приобретение имущества арендатором с предоставлением арендодателем арендатору финансирования — отсрочки или рассрочки возмещения стоимости арендованного имущества. При этом арендатор возвращает арендодателю предоставленное финансирование и вносит арендодателю проценты — плату (вознаграждение) за финансирование. Арендодатель имеет право собственности на имущество до возврата финансирования и уплаты процентов, однако право собственности считается обеспечением обязательств арендатора и не признается возможностью арендодателя распоряжаться имуществом по своему усмотрению.

В российском законодательстве сменилось несколько поколений правил о финансовой аренде. Но эти правила основываются на ином понимании финансовой аренды, закрепленном в ГК РФ, как разновидности аренды, а не финансирования под обеспечение правом собственности. Отличительным признаком этой разновидности считается закупка предмета аренды (лизинга) у третьего лица. Если этот признак соблюден, то аренда признается финансовой, даже если ее сутью является временное пользование вещью без перехода всех рисков и выгод к арендатору (так называемый «операционный лизинг»). Если этот признак не соблюден, то аренда не признается финансовой, даже если все риски и выгоды перешли к арендатору (напри-

**Наем-продажа:**  
арендодатель покупает сам, перепродает в кредит, удерживает собственность

**Лизинговое финансовое посредничество:**  
арендодатель покупает для арендатора у третьего лица

**Заем-выкуп:**  
арендодатель покупает у арендатора и сдает ему под выкуп («возвратный лизинг»)

мер, при продаже в кредит с сохранением права собственности за продавцом].

В связи с арендным пониманием финансово-го лизинга на практике возникли существенные трудности в определении последствий расторжения договоров, которые по своей экономической сути являются финансовой арендой.

В ряде постановлений Президиума ВАС РФ делалась попытка обеспечить баланс интересов сторон при расторжении договоров выкупной аренды<sup>83</sup>.

При расторжении договора потерпевшая сторона не может получить больше, чем должна была получить по договору и чем получает право взыскать в счет возмещения дополнительных последствий нарушения виновной стороной ее обязательств.

Однако при этом в практике Президиума ВАС РФ сохранялись подходы, свойственные аренде имущества с правом выкупа. Сохранение правовой формы аренды с правом выкупа не позволяло достичь искомого правового равновесия. Лизингополучатели получили способы вычленения переплаченной «выкупной цены», но эти способы были основаны на абстрактных расчетах и не учитывали состояние имущества. При этом лизин-

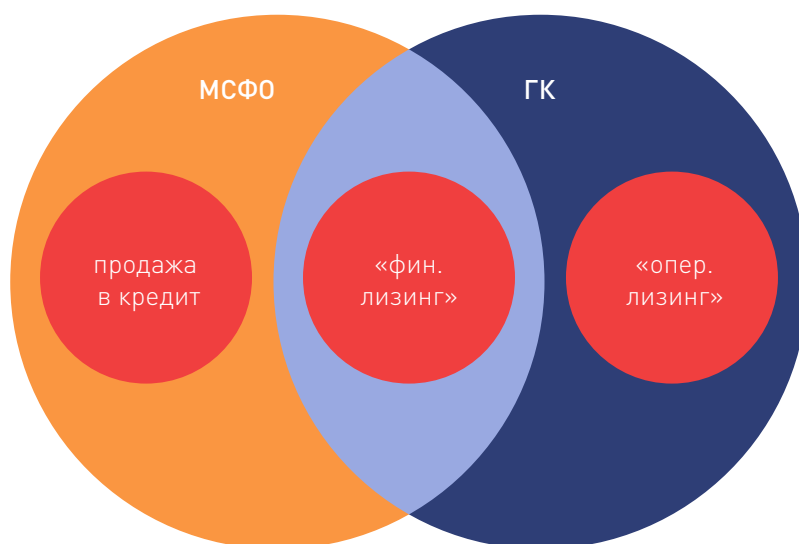
годателям не всегда удавалось получить разумно ожидавшиеся ими по договору возмещение затрат и доход: суды полагали, что на их неполучение можно сослаться только в качестве возражения на иск о возврате аванса<sup>84</sup>.

Постановление Пленума ВАС РФ от 14 марта 2014 г. № 17 «Об отдельных вопросах, связанных с договором выкупного лизинга» содержит разъяснения, которые сближают наиболее распространенный вид финансового лизинга — выкупной лизинг — с его подлинной экономической природой.

Однако в данном постановлении не были и не могли быть решены все возникающие проблемные вопросы исполнения договоров финансового лизинга и их расторжения. Кроме того, сами законодательные правила не изменились, арендное понимание финансового лизинга сохраняет свое значение.

Сейчас в отечественной правовой системе сложились параллельные регуляторные пространства финансового лизинга:

1. в рамках договорной работы и судебных споров постепенно утверждается новая модель выкупного лизинга как финансовой сделки согласно Постановлению Пленума ВАС РФ, однако из практики известны отказы судов в отдельных



83 Постановление Президиума ВАС РФ по делам «Евротехника» от 18 мая 2010 г. № 1729/10 и «Мета-Лизинг» от 12 июля 2011 г. № 17389/10.

84 Постановление Президиума ВАС РФ по делу «Европлан» в. «ИЖ-Лайн» от 6 декабря 2011 г. № 3318/11.

делах применять эту новую модель, и подобная ситуация непредсказуема для бизнеса;

2. в бухгалтерском учете по российским правилам сохраняется старая арендная модель, не соответствующая экономическому содержанию отношений и их правовым последствиям в условиях Постановления Пленума ВАС РФ о выкупном лизинге; также старая арендная модель сохраняется и при налогообложении, но там существует интерес определенной части бизнеса в консервации сложившейся ситуации вследствие наличия налоговых льгот — ускоренной амортизации и возможности относить полные суммы платежей на расходы в целях налогообложения прибыли.

Экономические субъекты вынуждены одновременно учитывать договоры финансового лизинга по российским арендным правилам и по Международным стандартам финансовой отчетности (далее — «МСФО»), что увеличивает издержки бизнеса. Кроме того, разноречивость понимания одних и тех же операций между сферами регулирования объективно не может сохраняться постоянно.

Банк России утвердил Положением от 28 декабря 2015 г. № 524-П стандарт учета аренды для некредитных финансовых организаций, который в значительной степени отражает изложенные выше подходы Международного стандарта финансовой отчетности. Однако стандарт в настоящее время не распространяется на лизинговые компании. Поэтому принятие данного стандарта не смогло утвердить экономически обоснованные подходы к финансовой аренде.

Изложенные соображения ставят вопрос о необходимости комплексной реформы лизингового регулирования — введения единообразных правил, применимых в рамках договорной и исковой работы, учета и налогообложения, которые должны быть основаны на экономической сути отношений.

Перспективы сохранения пока еще существующих налоговых льгот для лизингового бизнеса после 2018 года следует оценить осторожно.

В настоящее время прогрессивные специалисты Минфина России понимают экономическую природу финансового лизинга: в составе лизинговых платежей имеется как процентная часть, так и основной долг, который покрывает стоимость выкупа основных средств. В одном из последних постановлений Президиум ВАС РФ уже приравнял арендную плату к процентам, а возврат финансирования — к затратам на покупку имущества<sup>85</sup>. При этом общее правило налогового законодательства — необходимость постепенного признания расходов на приобретение основных средств по нормативам амортизации. Что касается ускоренной амортизации по договорам лизинга, в Основных направлениях налоговой политики, разрабатываемых Минфином России и одобряемых Правительством Российской Федерации, она указана как «налоговый расход бюджета», сквозь профильный раздел документа проходит мысль о введении новых льгот взамен «неэффективных». Невозможно объяснить, почему для одной формы долговых обязательств — финансового лизинга — расход на приобретение основных средств признается быстрее, чем для других форм.

На практике возникает проблема стремления определенной части лизингового бизнеса «адаптировать» смежные с выкупным лизингом формы бизнеса — продажу в рассрочку, «возвратный лизинг», — к арендной модели лизинга для цели применения связанных с этой моделью налоговых льгот. Такое стремление нельзя назвать произвольным и ни на чем не основанным, так как данные отношения имеют одинаковую экономическую природу «титального финансирования». Однако закон предоставляет льготный налоговый режим только «финансовой аренде» в юридическом понимании, из-за чего право не соответствует разумным экономическим ожиданиям. При этом попытки «расширить» налоговые льготы — или «подогнать» под них иные, не охватываемые льготой операции — не остаются без внимания фискальных органов.

85 Постановление Президиума ВАС РФ от 21 января 2014 г. № 6878/13.

Поэтому при тщательном анализе можно прийти к выводу, что стратегические недостатки существующего регулирования рано или поздно обнаруживаются, влекут существенные риски для бизнеса и требуют значительных усилий по уменьшению возникающих отрицательных последствий. Причем потеря существующих налоговых льгот как раз и является одним из таких рисков, управлять которым можно, только «возглавив процесс» совершенствования правового регулирования лизинга, добившись введения экономически обоснованного гражданско-правового и налогового режима лизинговых и схожих инвестиционных операций.

Комплексной реформой регулирования лизинга могут быть обеспечены:

- предсказуемость правовых последствий сделок на уровне ясных норм закона (судье сложнее «забыть» закон, чем позицию высшей судебной инстанции);
- прозрачное представление о финансовом положении лизинговых компаний и клиентов для акционеров и кредиторов;
- ликвидация издержек на отчетность по российским стандартам учета, которая не дает представления о финансовом положении лизинговых компаний и клиентов, не показывая финансовый лизинг в его подлинной экономической сути как долг;
- гармонизация гражданско-правовых и налоговых последствий сделок с экономическим содержанием операций и их отражением в учете;
- сохранение благоприятного налогового режима для сделок, способствующих производству и экономическому росту (например, через аналог инвестиционной льготы при возврате финансирования, использованного для приобретения основных средств);
- единообразное понимание сделок в условиях евразийской интеграции, учитывая, что партнеры по Евразийскому экономическому сообществу (далее — «ЕвразЭС») ушли вперед в развитии нормативного регулирова-

ния лизинга (например, не взимают НДС на процентную часть платежей).

Приведение юридического регулирования лизинга к его экономическому содержанию способно расширить применение финансового лизинга как способа привлечения средств.

Прерывание экономического роста привело к падению лизингового бизнеса.

Необходимы меры, смягчающие последствия падения бизнеса и создающие новые возможности для его развития, например, признание, что через финансовый лизинг можно финансировать создание имущества по договору подряда. Также необходимо обеспечить свободное развитие схожих форм бизнеса (продажа в кредит и т.п.), единое регулирование для них в договорной, судебной, учетной и налоговой сферах. Требуется четкое разграничение со смежными формами бизнеса («операционный» лизинг как вид аренды, не являющийся финансированием, но по-своему важный для экономики).

Оценка финансового лизинга как долга в налоговых целях может сопровождаться введением аналога действовавшей до 2002 года «инвестиционной льготы» при погашении долговых обязательств, использованных для приобретения основных средств, при любых формах долговых обязательств, включая финансовый лизинг. Такое решение может заменить существующие налоговые льготы и устранить противоречия между налоговыми последствиями разных форм финансирования. Соответственно, проценты в рамках лизингового финансирования могут быть освобождены от НДС.

## РЕШЕНИЕ ТАКТИЧЕСКИХ ВОПРОСОВ ПРАВОПРИМЕНЕНИЯ В СФЕРЕ ФИНАНСОВОГО ЛИЗИНГА

Помимо изложенных стратегических изменений, необходимо решить возникшие тактические вопросы правоприменения новых подходов к финансовому лизингу. Суды разрешают споры по договорам выкупного лизинга на основе разъяснений, содержащихся в упомянутом По-

становлении Пленума ВАС РФ от 14.03.2014 № 17 «Об отдельных вопросах, связанных с договором выкупного лизинга». Данные разъяснения разрешили ряд имевшихся в судебной практике ко времени их принятия вопросов на основе экономической природы договора выкупного лизинга как договора о финансировании, которая сближает его с кредитным договором и выражена в ст. 19, п. 1 ст. 28 Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)». Однако за время, прошедшее после принятия указанных разъяснений, возник ряд вопросов, которые не были напрямую разрешены в этих разъяснениях и понимаются судами противоречиво, что уменьшает предсказуемость лизинговой деятельности. Среди таких вопросов:

1. возможность и основания отказа лизингодателю в изъятии предмета лизинга, если лизингополучатель, несмотря на просрочку, внес существенную часть лизинговых платежей;
2. расчет платы за финансирование при отсутствии в договоре положений, определяющих процентную ставку такой платы или порядок ее определения;
3. определение дня возврата финансирования при расторжении договора (день изъятия имущества, день его продажи, день получения выручки от продажи);
4. учет ранее начисленных и (или) присужденных к взысканию лизинговых платежей при определении завершающей обязанности по договору (сальдо);
5. порядок определения убытков лизингодателя в виде упущенной выгоды.

#### ВОЗМОЖНОСТЬ И ОСНОВАНИЯ ОТКАЗА ЛИЗИНГОДАТЕЛЮ В ИЗЪЯТИИ ИМУЩЕСТВА ПРИ ВНЕСЕНИИ ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ СУЩЕСТВЕННОЙ ЧАСТИ ЛИЗИНГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» предоставляет лизингодателю право изъять предмет лизинга при просрочке платежей (п. 3 ст. 11, п. 6 ст. 15).

Однако с весны 2015 года в Арбитражном суде города Москвы и Девятом арбитражном апелляционном суде начала формироваться судебная практика, исходя из которой к договору выкупного лизинга подлежит применению по аналогии п. 2 ст. 489 Гражданского кодекса РФ о продаже в рассрочку, поэтому право изъятия предмета лизинга отсутствует, если лизингополучатель выплатил более половины общего размера лизинговых платежей. Суды полагают, что при таких обстоятельствах имущественный интерес лизингодателя уже был удовлетворен в значительной степени, а оставшийся имущественный интерес может быть удовлетворен посредством взыскания оставшегося долга в денежной форме. Этот подход содержится, в частности, в решениях Арбитражного суда города Москвы от 20.04.2015 по делу № А40-20339/15; от 20.05.2015 по делу № А40-51053/15; от 08.06.2015 по делу № А40-269038/15.

Более того, в отдельных делах суды отказывают лизингодателю в изъятии имущества даже при неявке ответчика в судебное заседание и отсутствии с его стороны каких-либо возражений против изъятия.

В судебной практике существует иной подход (Постановления Девятого арбитражного апелляционного суда от 02 июля 2015 г. по делу № А40-12862-2015; от 27 июля 2015 г. по делу № А40-20339-2015; от 28 июля 2015 г. по делу № А40-55559-2015). Однако такой подход не является преобладающим и единообразным.

Вместе с тем изложенный выше подход противоречит как приведенным положениям Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)», так и договорной практике, в рамках которой согласовывается право лизингодателя изъять имущество при просрочке платежей. Правило п. 2 ст. 489 Гражданского кодекса РФ не содержит указания, что условия договора, противоречащие ему, являются ничтожными.

Вместе с тем аналогичными выкупному лизингу являются отношения кредитования под залог, а не

только купли-продажи имущества в рассрочку. Правила о залоге (п.п. 2–3 ст. 348 Гражданского кодекса РФ) предусматривают, что залогодержатель может обратиться взыскание на заложенное имущество, кроме случаев, когда просрочка явно незначительна:

- по величине (5 % долга);
- по сроку (3 месяца);
- и по количеству нарушений (не более трех за год).

Если просрочка значима по величине, срокам или количеству допущенных нарушений, то обращение взыскания на заложенное имущество допускается законом.

Учитывая изложенные правила о залоге, закрепление в договорах выкупного лизинга права лизингодателей изъять имущество, если уплачено более 50 % лизинговых платежей, нельзя признать чрезмерно обременительным, поскольку лизингополучатель, получив на схожих условиях кредит, лишился бы предмета залога при просрочке даже 5 % платежей, а продажа имущества в рассрочку не имеет значимого распространения в деловой практике.

Хотя явно недобросовестные требования об изъятии имущества необходимо ограничить, таковыми следует признать требования, заявленные при просрочке, явно незначительной с точки зрения законодательства о залоге.

С точки зрения процедуры спора, нельзя согласиться с отказом суда в удовлетворении требований истца, если лизингополучатель не представляет возражений против изъятия и не доказывает малозначительность допущенной просрочки платежей.

Исходя из принципа осуществления гражданских прав своей волей и в своем интересе (ст. 1 ГК РФ) суд может отказать в изъятии предмета лизинга только при условии, что ответчик предъявляет доказательства малозначительности допущенной просрочки и такие доказательства признаны судом относимыми, допустимыми, достоверными и достаточными.

## РАСЧЕТ ПЛАТЫ ЗА ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРИ ОТСУТСТВИИ В ДОГОВОРЕ ПОЛОЖЕНИЙ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ ПРОЦЕНТНУЮ СТАВКУ ТАКОЙ ПЛАТЫ ИЛИ ПОРЯДОК ЕЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ

В силу п. 3.5 Постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 14.03.2014 № 17 «Об отдельных вопросах, связанных с договором выкупного лизинга» плата за предоставленное лизингополучателю финансирование определяется в процентах годовых на размер финансирования. Если соответствующая процентная ставка не предусмотрена договором лизинга, она устанавливается судом расчетно на основе разницы между размером всех платежей по договору лизинга (кроме авансового) и размером финансирования, а также срока договора. В Постановлении приведена формула расчета платы за финансирование в процентах годовых.

Полученная по указанной в постановлении формуле ставка в процентах годовых является действительной стоимостью пользования денежными средствами, если вся сумма финансирования возвращается в конце срока пользования финансированием.

Однако на практике в подавляющем большинстве договоров выкупного лизинга предусмотрена уплата периодических платежей в течение срока действия договора, которые включают погашение части суммы финансирования и уплату процентов.

Если ставку в процентах годовых, рассчитанную согласно Постановлению, применить по договору выкупного лизинга, который предусматривает уплату периодических платежей, к остатку финансирования на день каждого периодического платежа, то совокупный размер платы за финансирование будет меньше разницы между общей суммой договора лизинга и размером финансирования. Более того, если распределить периодические платежи согласно такому расчету, сумма финансирования может после определенного платежа принять отрицательную величину.

Разница процентной доли, указанной в Постановлении, и эффективной ставки процента может на практике достигать до двукратной. Это приводит к искусственному уменьшению ставки платы за финансирование по сравнению со ставкой, которую стороны в действительности имели в виду (эффективной ставкой процента).

Для погашения долга периодическими платежами действительной ценой пользования денежными средствами является эффективная ставка процента, определяемая исходя из размера финансирования и предусмотренная договором графика платежей.

Применение эффективной ставки процента позволяет определить плату за любую невозвращенную часть финансирования при любой длительности просрочки, в том числе при расторжении договора. Формула, изложенная в постановлении, позволяет определить только ставку, которая применяется ко всей сумме финансирования, возвращаемой в конце срока действия договора, что для расчетов при расторжении договора, предусматривающего периодические платежи, недостаточно.

Для определения эффективной ставки процента, необходимо исследовать договорный график платежей и применить по аналогии правила бухгалтерского учета эффективной ставки процента (Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 9 «Финансовые инструменты», введенный в действие Приказом Минфина России от 26.08.2015 № 133н).

#### ОПРЕДЕЛЕНИЕ ДНЯ ВОЗВРАТА ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРИ РАСТОРЖЕНИИ ДОГОВОРА (ДЕНЬ ИЗЪЯТИЯ ИМУЩЕСТВА, ДЕНЬ ЕГО ПРОДАЖИ, ДЕНЬ ПОЛУЧЕНИЯ ВЫРУЧКИ ОТ ПРОДАЖИ)

В судебной практике сохраняется неопределенность в установлении момента возврата финансирования, предоставленного лизингодателем лизингополучателю.

Поскольку обязательство возврата финансирования является денежным, изъятие предмета лизинга, обеспечивающее исполнение соответ-

ствующего обязательства возратить финансирование, само по себе нельзя признать прекращением такого обязательства, пока изъятое имущество не принято в качестве отступного или не продано с получением за него денежных средств. Схожим образом начало обращения взыскания на заложенное имущество само по себе не прекращает обеспечиваемое залогом обязательство.

Однако в судебной практике распространен подход, в рамках которого сам по себе возврат или изъятие предмета лизинга приравниваются к поступлению лизингодателю денежных средств в сумме стоимости предмета лизинга. Этот подход искусственно уменьшает размер платы за финансирование.

Поэтому в качестве дня возврата финансирования следует установить день поступления лизингодателю денежных средств при продаже изъятого имущества. Если лизингодатель своими недобросовестными или неразумными действиями препятствует получению таких денежных средств, то днем возврата финансирования может быть признан день, когда денежные средства должны были поступить лизингодателю при проявлении им должной осмотрительности в продаже имущества.

При принятии лизингодателем предмета лизинга по соглашению об отступном день возврата финансирования в части стоимости предмета лизинга следует определить, если такое соглашение не предусматривает иного, как день передачи имущества, но не ранее заключения соглашения об отступном.

#### УЧЕТ РАНЕЕ НАЧИСЛЕННЫХ И (ИЛИ) ПРИСУЖДЕННЫХ ЛИЗИНГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ ЗАВЕРШАЮЩЕЙ ОБЯЗАННОСТИ (САЛЬДО ВЗАИМНЫХ ТРЕБОВАНИЙ)

В пунктах 3.1–3.3 Постановления Пленума ВАС РФ от 14.03.2014 № 17 разъяснено, что расторжение договора выкупного лизинга порождает необходимость соотнести взаимные предоставления сторон по договору, совершенные до расторжения.

В состав требований лизингодателя, принимаемых к расчету, включаются:



1. сумма финансирования, предоставленного лизингодателем лизингополучателю;
2. плата за финансирование за время до фактического возврата финансирования;
3. убытки лизингодателя и иные санкции, установленные законом или договором.

В состав предоставленного лизингополучателем в расчет включаются:

1. полученные лизингодателем лизинговые платежи (кроме авансового);
2. стоимость возвращенного предмета лизинга.

Рассчитанная указанным образом завершающая обязанность поглощает все ранее произведенные начисления платежей, включая начисления, которые не были оплачены лизингополучателем и были присуждены к взысканию с него в пользу лизингодателя.

Таким образом, обязанности внесения ранее начисленных и не уплаченных платежей (включая присужденные) исполняются за счет стоимости возвращенного имущества или входят в присужденную сумму завершающей обязанности в пользу лизингодателя. Продолжение самостоятельного исполнения этих обязанностей приводило бы к двойному присуждению одних и тех же сумм и неосновательному обогащению лизингодателя.

Поэтому с момента определения завершающей обязанности указанным образом ранее присужденные лизингодателю суммы платежей при их взыскании подлежат возврату лизингополучателю как неосновательное обогащение.

Однако в судебной практике, исходя из необходимости защиты законного интереса лизингополучателя не быть подвергнутым двойному взысканию одного и того же долга, один раз учтенного в составе ранее присужденных платежей, другой раз — в составе завершающей обязанности, выдвинут подход об учете присужденных сумм как полученных.

Учет ранее присужденных сумм в качестве полученных приводит к искусственному искажению завершающей обязанности в пользу лизингополучателя, который получает возможность предъявить в банк инкассовое требование к лизингодателю

и обогатиться за его счет, не исполнив судебные акты о взыскании с него прежних задолженностей.

Присуждение таких средств в пользу лизингополучателя, находящегося в процедуре банкротства, приводит и к невозможности для лизингодателя заявить о зачете, поскольку такой зачет запрещен законодательством о банкротстве.

Подобный подход, как следствие, нарушает баланс интересов сторон в пользу лизингополучателя, нарушившего обязательство, позволяя тому извлечь выгоду из своего незаконного или недобросовестного поведения вопреки п. 4 ст. 1 ГК РФ, а также создает отрицательный стимул принятия мер взыскания задолженностей до расторжения договора.

В судебной практике встречаются дела, где рассматриваемый вопрос разрешен верно (дела № А40–82770/14, № А40–88852/14, № А40–101295/14, № А40–186037/13 Арбитражного суда города Москвы). Однако такая практика не является преобладающей и единообразной.

Стороны могут согласовать последствия расторжения договора выкупного лизинга, не предусматривающие отмену возникших до расторжения договора обязательств, включая расчет завершающей обязанности лишь на будущее время после расторжения договора.

При таком подходе обязанности лизингополучателя внести ранее начисленные платежи не отпадают и исполняются независимо от завершающей обязанности, а в расчет завершающей обязанности принимаются лишь:

- требования лизингодателя о возврате остатка финансирования в части, оставшейся невозвращенной, взыскании платы за финансирование в указанной части и санкций, связанных с расторжением договора;
- предоставления лизингополучателя — платежи, осуществленные в связи с расторжением договора, и стоимость предмета лизинга, если он возвращен лизингодателю.

При возможности независимого существования завершающей обязанности и ранее присужденных сумм лизингодатель должен иметь возможность

сразу после вступления в силу судебного акта о присуждении завершающей обязанности в пользу лизингополучателя заявить о зачете соответствующих сумм в счет ранее присужденной в пользу лизингодателя задолженности (ст. 324 АПК РФ). Представляются необходимыми рассмотрение соответствующих заявлений судами в разумный срок и принятие обеспечительных мер, запрещающих одностороннее инкассовое взыскание в пользу лизингополучателя. Если зачет встречных требований лизингодателя и лизингополучателя запрещен законодательством о банкротстве, то следует установить, что лизингополучатель, нарушивший договор, не вправе требовать исполнения своего требования до погашения своей задолженности перед лизингодателем, учитывая запрет извлекать преимущество из своего незаконного или недобросовестного поведения (п. 4 ст. 1 ГК РФ).

Кроме того, судебная практика допускает соглашения сторон, отступающие как от диспозитивных норм о последствиях расторжения договора, так и от разъяснений таких норм (Определение Верховного Суда РФ от 04.08.2015 № 310-ЭС15-4563). Поэтому отклонения завершающих расчетов сторон от показателей, обусловленных заключенным договором, как правило, следует расценивать как изменение ранее согласованной ставки платы за финансирование.

## ПОРЯДОК ОПРЕДЕЛЕНИЯ УБЫТКОВ ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ В ВИДЕ УПУЩЕННОЙ ВЫГОДЫ

В судебной практике возникают разночтения о порядке определения убытков в виде упущенной выгоды на стороне лизингодателя при расторжении договора выкупного лизинга.

С одной стороны, практика Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ, которая складывалась до принятия Постановления Пленума ВАС РФ от 14.03.2014 № 17, исходила из возможности лизингодателя требовать с лизингополучателя всю сумму договора лизинга (Постановление Президиума ВАС РФ от 6 декабря 2011 г. № 9860/11).

С другой стороны, в рамках схожих отношений по кредитным договорам кредитор вправе

требовать возмещения упущенной выгоды в виде процентов на сумму кредита за период, разумно необходимый для повторного размещения средств на сопоставимую сумму (п. 6 Информационного письма — Обзора Президиума ВАС РФ от 13 сентября 2011 г. № 147 «Обзор судебной практики разрешения споров, связанных с применением положений Гражданского кодекса РФ о кредитном договоре»).

Из этого же применительно к выкупному лизингу исходил Президиум ВАС РФ в Постановлении от 21 января 2014 г. № 6878/13.

В рамках такого подхода упущенной выгодой лизингодателя может являться плата за финансирование, если оно возмещено досрочно, за период, разумно необходимый лизингодателю для повторного размещения финансирования на сопоставимую сумму.

Необходимо внести законодательную определенность в данный вопрос.

Кроме того, в рамках схожих отношений по кредитным договорам, если уровень процентных ставок, взимаемых в период прекращения кредитного договора при предоставлении кредита на сопоставимых условиях, уменьшился по сравнению со ставкой, предусмотренной прекращенным кредитным договором, то кредитор имеет право на возмещение упущенной выгоды в размере процентов, соответствующих разнице ставок, за весь срок действия кредитного договора, оставшийся после его прекращения (п. 6 указанного Информационного письма).

Такой же подход может быть применен к отношениям выкупного лизинга.

Если уровень ставок платы за финансирование, взимаемой в период прекращения договора выкупного лизинга при предоставлении финансирования на сопоставимых условиях, уменьшился по сравнению со ставкой, которая предусмотрена прекращенным договором выкупного лизинга, то лизингодатель должен иметь право на возмещение упущенной выгоды в размере платы, соответствующей разнице ставок, за весь срок действия договора выкупного лизинга, оставшийся после его прекращения.

В российской правовой системе сложились параллельные регуляторные пространства финансового лизинга:

1. в рамках договорной работы и судебных споров постепенно утверждается новая модель выкупного лизинга как финансовой сделки согласно Постановлению Пленума ВАС РФ от 14 марта 2014 г. № 17, однако из практики известны отказы судов в отдельных делах применять эту новую модель, в Постановлении Пленума ВАС РФ не решены отдельные спорные вопросы;
2. в бухгалтерском учете по российским правилам сохраняется старая арендная модель, не соответствующая экономическому содержанию отношений и их правовым последствиям в условиях Постановления Пленума ВАС РФ о выкупном лизинге; также старая арендная модель сохраняется и при налогообложении. Экономические субъекты вынуждены одновременно учитывать договоры финансового лизинга по российским арендным правилам и по МСФО, что увеличивает издержки бизнеса.

Необходима комплексная реформа лизингового регулирования — введение единообразных правил, применимых в рамках договорной и исковой работы, учета и налогообложения, которые должны быть основаны на экономической сути отношений.

Прерывание экономического роста привело к падению лизингового бизнеса. Необходимы меры, смягчающие последствия падения бизнеса и создающие новые возможности для его развития, например, признание, что через финансовый лизинг можно финансировать создание имущества по договору подряда.

Оценка финансового лизинга как долга в налоговых целях может сопровождаться введением аналога действовавшей до 2002 года «инвестиционной льготы» при погашении долговых обязательств, использованных для приобретения основных средств, при любых формах долговых обязательств, включая финансовый лизинг. Такое решение может заменить существующие налоговые льготы и устранить противоречия между налоговыми последствиями разных форм фи-

нансирования. Проценты в рамках лизингового финансирования могут быть освобождены от НДС.

Помимо изложенных стратегических изменений, необходимо решить возникшие тактические вопросы правоприменения новых подходов к финансовому лизингу:

1. возможность и основания отказа лизингодателю в изъятии предмета лизинга, если лизингополучатель, несмотря на просрочку, внес существенную часть лизинговых платежей;
2. расчет платы за финансирование при отсутствии в договоре положений, определяющих процентную ставку такой платы или порядок ее определения;
3. определение дня возврата финансирования при расторжении договора (день изъятия имущества, день его продажи, день получения выручки от продажи);
4. учет ранее начисленных и (или) присужденных к взысканию лизинговых платежей при определении завершающей обязанности по договору (сальдо);
5. порядок определения убытков лизингодателя в виде упущенной выгоды.

## ПАТЕНТНАЯ СИСТЕМА

Развитию эффективной патентной системы уделяется существенное внимание во всех странах мирах, сфокусированных на развитии национальной инновационной системы.

Инновационным результатам интеллектуальной деятельности предоставляется патентная охрана, при этом в целях ее эффективного обеспечения создана и функционирует система подчиненных механизмов и институтов, призванных облегчить доступ хозяйствующих субъектов к такой охране. К ним, в частности, относятся:

- сервис электронной подачи заявок, ускоряющий и упрощающий процесс патентования;
- международный механизм межведомственной кооперации при осуществлении самой трудоемкой и длительной процедуры патентования — информационного поиска для установления новизны заявленных технических решений;

- участие в системах международного патентования, облегчающих доступ к получению информации об иностранных национальных патентах, — сотрудничество в рамках Парижской конвенции по охране промышленной собственности и Договора о патентной кооперации;
- предоставление широкого спектра специализированных услуг, оказываемых подведомственной организацией, входящей в патентную систему — ФГБУ ФИПС, которые направлены на повышение уровня осведомленности о возможностях патентной системы, обеспечение необходимой информацией для принятия решений в отношении существующих инноваций;
- система взаимодействия на уровне центров поддержки технологий и инноваций, в рамках которой Роспатентом оказывается практическая и методическая помощь в области информационно-патентного обеспечения, проводятся мероприятия в целях содействия вовлечению в хозяйственный оборот результатов научно-технической деятельности.

Все с тем названные формы участия патентной системы в области поддержки инноваций не являются достаточными для их расширенного создания, эффективного внедрения и охраны.

Так, закрепление за различными федеральными органами, в частности, функции по формированию государственной научно-технической политики, регуляторной функции, функций по предоставлению правовой охраны и ряда других функций (государственных услуг), вряд ли можно рассматривать в качестве позитивного фактора для развития национальной инновационной системы.

Имеются определенные достижения в части доступности патентной системы на территориальном уровне. Роспатент заключает соглашения о сотрудничестве с органами исполнительной власти субъектов РФ, предметом которых являются:

- создание благоприятных правовых и организационных условий повышения изобре-

тательской и инновационной активности хозяйствующих субъектов региона и

- повышение эффективности реализации федеральных, региональных и отраслевых целевых программ, проектов по развитию науки и технологий.

На основании таких соглашений ФГБУ ФИПС заключает договоры с опорными организациями в регионах, обеспечивающие реализацию конкретных мер по намеченным направлениям, определенным Программой сотрудничества Роспатента с регионами.

Большое значение для развития национальной инновационной системы имело подписание Меморандума о взаимопонимании по созданию Центров поддержки технологий и инноваций (TISC) между Федеральной службой по интеллектуальной собственности и Всемирной организацией интеллектуальной собственности<sup>86</sup>. В рамках реализации проекта, предусмотренного Меморандумом, 135 хозяйствующими субъектами созданы центры поддержки технологий и инноваций. Среди наиболее распространенных и востребованных услуг таких центров — обеспечение доступа к полнотекстовым патентным базам данных ФИПС; проведение всех видов патентного поиска; обучение патентному поиску; консультационные услуги; подача электронных заявок; патентные исследования; помощь в лицензировании; проведение обучения, в том числе дистанционного; проведение конференций и семинаров. Центрами оказываются и другие услуги как на безвозмездной, так и на платной основе. На сайте Роспатента размещается информация о деятельности таких центров. В частности, размещен Справочник Центров поддержки технологий и инноваций, который дает максимально полное представление о каждом из таких центров, об услугах, которые они представляют, о контактных лицах и т.д.

Роспатент на основании договоров о сотрудничестве предоставил большому количеству организаций бесплатный доступ к полнотекстовым базам данных описаний отечественных изобретений. Среди таких организаций — университеты,

86 [http://www1.fips.ru/TISCs/tiscs\\_new](http://www1.fips.ru/TISCs/tiscs_new)

библиотеки, организации наукоградов, государственных научных центры, научные центры РАН. Организациям, ведущим инновационную деятельность, Роспатентом оказывается методологическая помощь. В частности, разработаны проекты Типового положения о патентном подразделении для государственного научно-образовательного сектора и организаций, образующих национальную нанотехнологическую сеть, и Должностной инструкции заведующего патентным подразделением государственного научно-образовательного сектора и организаций, образующих национальную нанотехнологическую сеть. В Положении определены основы деятельности патентного подразделения по охране и управлению результатами интеллектуальной деятельности организации, входящей в национальную нанотехнологическую сеть; показаны задачи, функции и права подразделения в общей системе управления организации как подразделения, участвующего в формировании стратегии ее развития, производственного потенциала, обеспечении конкурентоспособности продукции на основе охраны и управления результатов интеллектуальной деятельности. Разработаны Методические рекомендации по обеспечению высокого технического уровня разработок и создания конкурентоспособной продукции в области nanoиндустрии на основе патентной информации и Руководство по проведению исследований объектов техники в области nanoиндустрии на патентную чистоту. Подготовлены Рекомендации по перечню необходимой методической, правовой, патентной литературы, документации для обеспечения документальности патентных подразделений и служб государственного научно-образовательного сектора и организаций, образующих национальную нанотехнологическую сеть.

В целях информационной поддержки исследователей и разработчиков инновационных продуктов на сайте Роспатента публикуется информация об организациях, включая областные библиотеки, которым предоставлены патентные базы данных на CD/DVD.

Доступность патентной системы могла бы обеспечиваться через филиалы Роспатента и подведомственных ему учреждений, однако в настоящий момент Роспатент имеет только один филиал в Центре «Сколково», а ФИПС — Тугулымский филиал. Тем не менее назрела необходимость активизировать деятельность в данном направлении, что отмечается руководством Роспатента. В настоящее время принято решение и начата реализация проекта по созданию филиала ФИПС в Новосибирске.

Одним из инструментов развития национальной инновационной системы является возможность подачи заявок на изобретения, полезные модели в электронном виде. Роспатентом планируется увеличить долю заявок на получение патента, направляемых в электронном виде, к 2018 году до 70 % от общего числа заявок. При этом руководитель Роспатента отмечает, что в 2015 году доля заявок, поданных в Роспатент в электронном виде, составила 12,96 %, а для кардинального увеличения этой доли необходимо электронную подачу сделать удобной и понятной для заявителей. У каждого из них должна быть возможность подавать заявки, оплачивать пошлины и вести переписку по заявкам в одном личном кабинете с единым интерфейсом. Роспатент начал анализировать потребности различных групп пользователей услуг Роспатента и по результатам анализа предоставит им персонализированный интерфейс для общения с Роспатентом<sup>87</sup>. Для развития национальной инновационной системы огромную роль играет государственная поддержка научных исследований, опытно-конструкторских и технологических работ, которая, как правило, осуществляется в рамках государственных контрактов на проведение таких работ. В 2015 году в рамках контрольно-надзорной деятельности Роспатентом проведено 60 проверок государственных заказчиков и организаций-исполнителей научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и принято участие в семи проверках организаций – исполнителей научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологи-

87 Пресса о Роспатенте: интервью Григория Ивлиева журналу «Интеллектуальная собственность» ([www.rupto.ru](http://www.rupto.ru)).

ческих работ (НИОКТР) военного, специального и двойного назначения совместно с Генеральной прокуратурой Российской Федерации. По результатам таких проверок, в частности, сделаны выводы о несоответствии масштабов бюджетного финансирования и создания охраноспособных РИД, введения прав на созданные РИД в гражданско-правовой оборот. На сегодня в гражданско-правовой оборот введены права в отношении всего 23 РИД, созданных в рамках государственных контрактов, из числа проверенных Роспатентом в период с 2011 года, что составляет 0,5 % от числа объектов интеллектуальной собственности, созданных в рамках таких контрактов<sup>88</sup>.

Роспатент регулярно проводит серию мероприятий в рамках стран БРИКС и АТЭС, посвященных обучению специалистов инновационной сферы, повышению осведомленности общественности о проблемах в области интеллектуальной собственности, совершенствованию информационного взаимодействия с патентным ведомством и между патентными ведомствами разных стран.

Для развития инновационной деятельности немаловажным фактором является уверенность правообладателей в эффективной защите их исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности. В этом направлении осуществляется сотрудничество Суда по интеллектуальным правам и Роспатента. Их совместные усилия направлены на сокращение сроков рассмотрения дел и финансовых расходов на делопроизводство.

Благодаря еще одному направлению международного сотрудничества Роспатента с зарубежными патентными ведомствами разработчики инновационных продуктов при осуществлении зарубежного патентования могут воспользоваться процедурой ускоренного патентного делопроизводства РРН<sup>89</sup>. Как известно, РРН основана на международном разделении труда между экспертами патентных ведомств разных стран — участниками РРН в случае рассмотрения ими одной и той же заявки, поданной в патент-

ное ведомство каждой из этих стран в рамках зарубежного патентования. Программа РРН дает возможность использовать сведения о результатах экспертизы заявки на выдачу патента на изобретение, проведенной экспертами патентного ведомства первой подачи данной заявки или того ведомства, которое уже провело экспертизу по существу данной заявки при рассмотрении аналогичной заявки на изобретение экспертами патентного ведомства второй подачи заявки или ведомства, которое проводит экспертизу позже. Российский заявитель, подавший заявку на изобретение в Роспатент и аналогичную заявку в зарубежное патентное ведомство, с которым у Роспатента есть соглашение по программе РРН, имеет возможность воспользоваться преимуществами программы, если им получен патент РФ на изобретение или получена корреспонденция Роспатента, в которой сделан вывод о патентоспособности хотя бы одного независимого пункта формулы изобретения. Для этого необходимо представить в соответствующее зарубежное ведомство заявление об ускорении делопроизводства, приложив к нему комплект необходимых документов. Роспатентом, помимо двусторонних соглашений РРН, также заключены многосторонние соглашения по программе Global РРН с патентными ведомствами Австрии, Австралии, Великобритании, Венгрии, Германии, Дании, Исландии, Испании, Канады, Израиля, Республики Корея, Норвегии, Португалии, Сингапура, США, Финляндии, Швеции, Эстонии, Японии, а также с Северным патентным институтом. Программа Global РРН имеет преимущество над заключенными ранее двусторонними договоренностями. С патентным ведомством КНР Роспатент действует в рамках двустороннего соглашения РРН и РСТ-РРН. Рассмотрение заявки по программе РРН не требует уплаты дополнительной пошлины, более того, за счет сокращения переписки с ведомством и повышения вероятности выдачи патента расходы заявителя оптимизируются.

88 Там же.

89 Patent Prosecution Highway (PPH), <http://www.rupto.ru/activities/inter/bicoop/pph>

По результатам анализа функционирования судебной системы в области защиты интеллектуальных прав можно сделать следующие выводы. В течение последних лет заметна явная тенденция к расширению возможностей правообладателей по защите их прав. Среди недавних изменений законодательства, свидетельствующих о таком векторе развития, можно назвать:

- нормы о «безвиновной ответственности»;
- нормы о возможности предъявления требования о пресечении действий, нарушающих право или создающих угрозу его нарушения, не только к лицу, совершающему такие действия или осуществляющему приготовления к ним, но и к иным лицам, которые могут пресечь такие действия;
- расширение и конкретизацию положений антимонопольного законодательства в части недобросовестной конкуренции с использованием РИД и средств индивидуализации;
- недавнее реформирование судебной системы с позиции более эффективной и узкоспециализированной защиты интеллектуальных прав. (В РФ Суд по интеллектуальным правам начал свою работу 3 июля 2013 г., и в его штате в настоящий момент состоит 18 судей);
- развитие системы электронного правосудия и доступ к судебным актам не только арбитражных судов, но и судов общей юрисдикции;
- принятие регламента предоставления Роспатентом государственной услуги по публикации судебных решений о допущенных нарушениях исключительных прав.

Серьезная работа по улучшению положения правообладателей ведется не только на законодательном уровне, но и на уровне обеспечения декларируемых прав на практике.

По результатам анализа принципов и результатов деятельности СИП можно сделать вывод об огромном положительном эффекте, который достигнут созданием данного специализированного суда в судебной системе России. Множество юристов отмечают высокий уровень квалифика-

ции судей данного суда и глубокий подход к рассмотрению споров.

Открытости судебной системы способствуют разрабатываемые Судом по интеллектуальным правам по различным проблемным вопросам правоприменения и обсуждаемые на заседаниях Научно-консультативного совета при СИП справки. Они публикуются на сайте суда, позволяют участникам гражданского оборота, включая правообладателей, лучше ориентироваться в перспективах спора и лучше готовиться к судебным процессам.

Государство и общество заинтересованы во внедрении новых и эффективных решений в хозяйственную, в том числе предпринимательскую, деятельность, что обуславливает выделение инновационной политики государства в качестве одного из приоритетных направлений реализации государственных функций.

При этом государственная инновационная политика может быть осуществлена с помощью различных средств, например, таких как:

1. создание институциональной базы под контролем государства для расширенного создания потенциально полезных результатов интеллектуальной деятельности (далее — «РИД»),
2. финансирование исследований, способных привести к получению упомянутых результатов,
3. предоставление льгот осуществляющим деятельность по разработке и внедрению таких объектов субъектов, а также
4. создание эффективной и надежной системы защиты интеллектуальных прав на инновационные РИД.

Последнее из перечисленных средств реализации государственной политики может стать едва ли не наиболее действенным способом поддержки инновационной деятельности и в основе своей имеет взаимодействие патентного ведомства с частным предпринимательским сектором в области создания и защиты инновационных РИД. Исследователями данной проблематики отмечается, что в качестве факторов, отрицательно влияющих на успешную коммерческую реализацию новых решений, помимо недостаточного объема исследований, надо выделять отсутствие тесной связи

между промышленным сектором и наукой, высокую стоимость получения патентов и сложность патентной системы.

Что касается России, осуществление мер по упрощению порядка получения защиты инноваций через развитие законодательства об исключительных правах началось относительно недавно.

В целом можно выделить несколько направлений.

Во-первых, в соответствии с Приказом Роспатента от 27.12.2013 № 161 «Об утверждении Концепции развития сети центров поддержки технологий и инноваций в Российской Федерации» создаются Центры поддержки технологий и инноваций, имеющие статус опорных организаций Роспатента, в рамках которых происходит фактическое взаимодействие Роспатента с частными предприятиями, осуществляющими инновационную деятельность. Также реализуется в тех или иных объемах совместная работа по подготовке, переподготовке и повышению квалификации специалистов в сфере правовой охраны, учета и коммерциализации интеллектуальной собственности.

Во-вторых, с 2012 года появилась возможность подавать заявки на изобретение и регистрацию товарного знака и знака обслуживания через сайт Роспатента, для чего пользователь должен получить сертификат электронной подписи, зарегистрироваться на специальном портале и установить программу PatDoc, которая позволяет заполнить форму заявки, проверить ее, отправить в центральную базу данных и получать уведомления о ее состоянии. Названный механизм обеспечивается за счет функционирования сервисов «Электронная подача заявки на изобретение/полезную модель», «Электронная подача заявки на товарный знак». Помимо этого, сервис «Личный кабинет» позволяет вести переписку по заявкам, поданным и на бумажном носителе, и с использованием сервисов электронной подачи заявок. Размер пошлины за электронную подачу заявки на 15 % меньше, чем при подаче обычной заявки.

В-третьих, Роспатент участвует в кооперации патентных ведомств — системе ускоренного

патентного делопроизводства (Patent Prosecution Highway, PPH). Данная система применяется в случае рассмотрения ведомствами государств, присоединившихся к программе кооперации, одной и той же заявки, поданной в рамках зарубежного патентования по процедурам Парижской конвенции об охране промышленной собственности и Договора о патентной кооперации (PCT).

В-четвертых, отдельный блок, характеризующий вклад патентной системы в поддержку инноваций в России, составляют услуги, оказываемые Федеральным институтом промышленной собственности (далее — «ФИПС»), сопутствующие процессу патентования. Они позволяют сориентироваться в массиве сложных специальных понятий, норм, процедур и, таким образом, делают патентную защиту более доступной для осуществляющих хозяйственную деятельность субъектов. Такие услуги закреплены приказом директора ФИПС от 14 марта 2012 г. № 80/36 и могут оказываться на договорной основе или по утвержденным ценам.

## ЗАЩИТА ИСКЛЮЧИТЕЛЬНЫХ ПРАВ

Исключительно важным является наличие эффективного механизма правовой защиты интеллектуальных прав, интеллектуальной собственности.

Говоря о системе защиты, мы подразумеваем как глубоко проработанную нормативно-правовую базу, так и эффективные меры судебного и административного порядка, поскольку только комплексные и гармонизированные между собой правовые меры способны оказывать позитивное влияние на развитие инновационного бизнеса в России.

Эффективность функционирования правовых институтов с точки зрения инвестиционной привлекательности находится в прямой зависимости от того, насколько широкие возможности по распоряжению и защите прав собственности (в том числе интеллектуальной) предоставлены участникам гражданского оборота.

Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, утверж-



денная Распоряжением Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р, не содержит каких-либо конкретных мер, направленных на развитие правовых и судебных институтов как части инновационной системы. Реализация стратегии лишь в самом общем виде предусматривает решение задач в рамках следующего направления социально-экономической политики: конкурентная политика и политика в сфере борьбы с коррупцией — в части минимизации возможностей для несправедливой конкуренции через использование административного ресурса, в части предотвращения и пресечения антиконкурентных действий доминирующих на рынках хозяйствующих субъектов, а также в части формирования благоприятного предпринимательского климата, включая деятельность правоохранительных и контрольных органов, судебной системы, конкурентоспособность российской юрисдикции, общее правовое регулирование создания и ведения бизнеса.

В стратегии указано, что совершенствование гражданского законодательства Российской Федерации в части прав на результаты интеллектуальной деятельности будет направлено на повышение эффективности механизма закрепления и использования прав на результаты интеллектуальной деятельности, созданные с использованием бюджетного финансирования.

## ТЕНДЕНЦИИ НОРМАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Предусмотренные действующим законодательством правовые меры защиты исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности достаточно широки и осуществляются, в частности, путем предъявления требования:

- о признании права;
- о пресечении действий, нарушающих право или создающих угрозу его нарушения;
- о возмещении убытков; об изъятии материального носителя у изготовителя, импортера, хранителя, перевозчика, продавца или иного распространителя или недобросовестного приобретателя;

- о публикации решения суда о допущенном нарушении с указанием действительного правообладателя (ст. 1252 ГК РФ).

При нарушении исключительного права в предусмотренных ГК РФ случаях правообладатель вправе вместо возмещения убытков требовать от нарушителя выплаты компенсации за нарушение указанного права, которая подлежит взысканию при доказанности факта правонарушения и в размере, определяемом судом в пределах, установленных ГК РФ, в зависимости от характера нарушения и иных обстоятельств дела с учетом требований разумности и справедливости.

Гражданский кодекс Российской Федерации (с учетом последних изменений, внесенных Федеральными законами № 35-ФЗ от 12.03.2014, № 530-ФЗ от 31.12.2014 и № 216-ФЗ от 13.07.2015) предусматривает защиту интеллектуальных прав с учетом существа нарушенного права и последствий нарушения этого права. Для защиты интеллектуальных прав (как имущественных, так и личных неимущественных прав) применимы все предусмотренные законом гражданско-правовые способы защиты.

В течение последних лет заметна явная тенденция к расширению возможностей правообладателей по защите их прав. Так, норма о «безвиновной ответственности», появившаяся в ГК РФ относительно недавно, с принятием Федерального закона № 35-ФЗ от 12.03.2014, безусловно, призвана служить более эффективной защите прав на РИД.

По общему правилу предусмотренные ГК РФ меры ответственности за нарушение интеллектуальных прав подлежат применению при наличии вины нарушителя. Но отсутствие вины в каждом случае доказывается именно нарушившим лицом. В соответствии с п. 3 ст. 1250 ГК РФ такие меры ответственности, как возмещение убытков, выплата компенсации и изъятие материального носителя из оборота за нарушение интеллектуальных прав, допущенное при осуществлении предпринимательской деятельности, подлежат применению независимо от вины нарушителя, если такое лицо

не докажет, что нарушение интеллектуальных прав произошло вследствие непреодолимой силы, то есть чрезвычайных и непредотвратимых при данных условиях обстоятельств.

Данная поправка не исключает права лица, к которому были применены такие меры, предъявить регрессное требование о возмещении понесенных убытков, включая суммы, выплаченные третьим лицам.

Кроме того, отсутствие вины нарушителя не освобождает его от обязанности прекратить нарушение интеллектуальных прав, а также не исключает применение в отношении нарушителя мер, направленных на защиту таких прав. В частности, публикация решения суда о допущенном нарушении и пресечение действий, нарушающих исключительное право на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации либо создающих угрозу нарушения такого права, осуществляются независимо от вины нарушителя и за его счет (ст. 1250 ГК РФ).

Поправками, внесенными Федеральным законом от 12.03.2014 № 35-ФЗ, расширена формулировка пп. 2 п. 1 ст. 1252 ГК РФ о возможности предъявления требования о пресечении действий, нарушающих право или создающих угрозу его нарушения, не только к лицу, совершающему такие действия или осуществляющему приготовление к ним, но и к иным лицам, которые могут пресечь такие действия.

В большинстве случаев одновременно с требованием о прекращении нарушения исключительного права на товарный знак правообладатель заявляет и требование о привлечении нарушителя к гражданско-правовой ответственности посредством взыскания компенсации.

Одним из способов возмещения вреда может быть возмещение убытков, состоящих как из реального ущерба, так и из упущенной выгоды. Вместе с тем по делам о защите исключительных прав, учитывая специфику самого объекта защиты, вопрос об исчислении убытков является крайне сложным. Поэтому законодатель в п. 3 ст. 1252 ГК РФ предусмотрел, что в случаях, предусмотренных данным кодексом для отдель-

ных видов результатов интеллектуальной деятельности или средств индивидуализации, при нарушении исключительного права правообладатель вправе вместо возмещения убытков требовать от нарушителя выплаты компенсации за нарушение указанного права. Чаще всего для восстановления справедливости правообладателями избирается именно мера о выплате компенсации за незаконное использование РИД. Компенсация подлежит взысканию при доказанности факта правонарушения. При этом правообладатель, обратившийся за защитой права, освобождается от доказывания размера причиненных ему убытков. Размер такой компенсации ограничен ГК РФ в пределах от 10 000 до 5 000 000 рублей.

В пункте 43.3 постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации и Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 26 марта 2009 г. № 5/29 «О некоторых вопросах, возникших в связи с введением в действие части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации», рассматривая дела о взыскании компенсации в размере от 10 000 до 5 000 000 рублей, суд определяет сумму компенсации в указанных законом пределах по своему усмотрению, но не выше заявленного истцом требования. При этом суд не лишен права взыскать сумму компенсации в меньшем размере по сравнению с заявленным требованием, но не ниже низшего предела, установленного абз. 2 ст. 1301, абз. 2 ст. 1311, подп. 1 п. 4 ст. 1515 или подп. 1 п. 2 ст. 1537 ГК РФ.

В соответствии с постановлением Президиума ВАС РФ от 20.11.2012 № 8953/12 размер компенсации должен определяться, исходя из необходимости восстановления имущественного положения правообладателя. Это означает, что он должен быть поставлен в имущественное положение, в котором находился бы, если бы объект интеллектуальной собственности использовался правомерно.

На практике взыскание максимальной компенсации практически никогда не применяется, и суды активно пользуются правом на уменьшение заявленных сумм, что наталкивает на мысли о том, что данная мера ответственности в реальности носит достаточно формальный характер, что не

может положительно сказываться на улучшении инвестиционного климата.

Защита интеллектуальных прав осуществляется также применением мер административной и уголовной ответственности.

КоАП РФ содержит в себе составы административных правонарушений, связанных с нарушением авторских, смежных, патентных, изобретательских прав (ст. 7.12), незаконным использованием средств индивидуализации товаров, работ и услуг (ст. 14.10) и недобросовестной конкуренцией (ст. 14.33). К правонарушителю при этом применяются такие меры ответственности, как административный штраф и конфискация контрафактных экземпляров произведений и фонограмм, а также орудий совершения административного правонарушения.

В Российской Федерации предусмотрена уголовная ответственность за нарушение авторских, смежных (ст. 146), патентных, изобретательских прав (ст. 147) и за незаконное использование средств индивидуализации товаров, работ и услуг (ст. 180) (если эти деяния причинили крупный ущерб), в виде штрафа, выполнения исправительных, обязательных, принудительных работ, ареста, лишения свободы.

Судебная система РФ относительно недавно была реформирована с позиции более эффективной и узкоспециализированной защиты интеллектуальных прав.

Серьезным препятствием для развития инновационного процесса является необходимость сдерживать монополистические тенденции и недобросовестную конкуренцию на рынке.

Нормы, ограничивающие действие антимонопольного законодательства в сфере интеллектуальной собственности, являлись одной из наиболее обсуждаемых новелл проекта «Четвертого антимонопольного пакета».

Тем не менее в соответствии с новой редакцией ФЗ «О защите конкуренции» действуют три статьи, регулирующие отношения с использованием результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации:

- Запрет на недобросовестную конкуренцию, связанную с приобретением и использованием исключительного права на средства индивидуализации юридического лица, средства индивидуализации товаров, работ или услуг (ст. 14.4). Новеллой является положение о том, что решение антимонопольного органа о нарушении может быть направлено заинтересованным лицом в Роспатент для признания недействительным предоставления правовой охраны товарному знаку.
- Запрет на недобросовестную конкуренцию, связанную с использованием результатов интеллектуальной деятельности (путем совершения хозяйствующим субъектом действий по продаже, обмену или иному введению в оборот товара, если при этом незаконно использовались результаты интеллектуальной деятельности) (ст. 14.5).
- Запрет на недобросовестную конкуренцию, связанную с созданием смешения (ст. 14.6). В частности, данной статьей прямо установлено, что недобросовестной конкуренцией является использование чужого средства индивидуализации путем его использования в сети Интернет, включая размещение в доменном имени.

Данные положения направлены на приведение действующего законодательства в соответствие с положениями международных актов, в том числе с Парижской конвенцией по охране промышленной собственности. Положения законодательства о защите конкуренции должны дополнять регулирование отношений по использованию объектов интеллектуальной собственности, поскольку как средства индивидуализации предприятий, товаров и услуг, так и результаты интеллектуальной деятельности играют важнейшую роль в определении позиции правообладателя на соответствующем товарном рынке. Более конкретизированные нормы, направленные на запрет недобросовестной конкуренции, безусловно, способствуют улучшению инвестиционного климата.

Согласно пп. 5 п. 1 ст. 1252 ГК РФ, защита исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности и на средства индивидуализации осуществляется, в частности, путем предъявления в порядке, предусмотренном ГК РФ, требования о публикации решения суда о допущенном нарушении с указанием действительного правообладателя — к нарушителю исключительного права.

На основании статьи 1407 ГК РФ патентообладатель вправе в соответствии с пп. 5 п. 1 ст. 1252 ГК РФ потребовать публикации в официальном бюллетене федерального органа исполнительной власти по интеллектуальной собственности (Роспатент) решения суда о неправомерном использовании изобретения, полезной модели, промышленного образца или об ином нарушении его прав.

Недавно порядок предоставления государственной услуги по публикации решений судов о допущенных нарушениях исключительных прав был регламентирован Приказом Минэкономразвития России от 21.08.2015 № 579 «Об утверждении Административного регламента предоставления Федеральной службой по интеллектуальной собственности государственной услуги по публикации решений судов о допущенных нарушениях исключительных прав».

Государственная услуга предоставляется непосредственно Роспатентом либо Роспатентом с привлечением подведомственного ему ФИПС.

Заявителями на предоставление государственной услуги могут быть патентообладатели либо иные лица, определенные в решении суда о допущенных нарушениях исключительных прав.

Ведение дел с Роспатентом может осуществляться заявителем как самостоятельно, так и через патентного поверенного или иного представителя.

Результатом предоставления государственной услуги может быть:

- удовлетворение требования, выдача (направление) заявителю уведомления об удовлетворении требования, подписанного руководителем Роспатента или уполномоченным им должностным лицом, и публикация

решения суда о допущенном нарушении исключительных прав; либо

- отказ в удовлетворении требования.

По результатам анализа произошедших за последнее время изменений можно прийти к выводу о том, что серьезная работа по улучшению положения правообладателей ведется не только на законодательном уровне, но и на уровне обеспечения декларируемых прав на практике.

Инновационным результатам интеллектуальной деятельности в Российской Федерации — таким как изобретения, полезные модели, промышленные образцы, селекционные достижения — предоставляется патентная охрана. Отдельным инновационным результатам (объекты авторского права, программы для ЭВМ, топологии интегральных микросхем) правовая охрана предоставляется в силу их создания, обязательной государственной регистрации не требуется, вместе с тем возможна факультативная регистрация в федеральном органе исполнительной власти по интеллектуальной собственности по желанию правообладателя (нередко факт такой регистрации необходим правообладателям в целях получения конкурентных преимуществ в различного рода конкурсах и тендерах). В целях эффективного обеспечения патентной охраны изобретений, полезных моделей, промышленных образцов создана и функционирует система подчиненных механизмов и институтов, призванных облегчить доступ хозяйствующих субъектов к такой охране. К ним, в частности, относятся: (1) сервис электронной подачи заявок, ускоряющий и упрощающий процесс патентования; (2) международный механизм межведомственной кооперации при осуществлении самой трудоемкой и длительной процедуры патентования — информационного поиска для установления новизны заявленных технических решений; (3) участие в системах международного патентования, облегчающих доступ к получению иностранных национальных патентов, — сотрудничество в рамках Парижской конвенции по охране промышленной собственности и Договора о патентной кооперации; (4) предоставление широкого

спектра специализированных услуг, оказываемых подведомственной организацией, входящей в патентную систему — ФГБУ ФИПС, которые направлены на повышение уровня осведомленности о возможностях патентной системы, обеспечение необходимой информацией для принятия решений в отношении существующих инноваций; (5) система взаимодействия на уровне центров поддержки технологий и инноваций, в рамках которой Роспатентом оказывается практическая и методическая помощь в области информационно-патентного обеспечения, проводятся мероприятия в целях содействия вовлечению в хозяйственный оборот результатов научно-технической деятельности.

Однако названные формы участия патентной системы в области поддержки инноваций не являются достаточными для их расширенного создания, эффективного внедрения и охраны. В частности, закрепление за различными федеральными органами (1) функции по формированию государственной научно-технической политики, (2) регуляторной функции, (3) функций по предоставлению правовой охраны и ряда других функций (государственных услуг). До настоящего времени не реализован проект по созданию федерального органа — мегарегулятора в сфере интеллектуальной собственности, который в том числе аккумулировал бы полномочия и в отношении инновационной деятельности, хотя зарубежный опыт подобного способа регулирования доказал свою эффективность.

Доступность патентной системы может обеспечиваться через филиалы Роспатента и подведомственных ему учреждений, однако в настоящий момент Роспатент имеет только один филиал в Центре «Сколково», а ФИПС — Тугулымский филиал. Тем не менее назрела необходимость расширить сотрудничество в данном направлении, что отмечается руководством Роспатента.

Более доступной для создателей инновационных результатов патентная система может стать и благодаря более эффективной деятельности

профессиональных представителей — патентных поверенных. Вместе с тем необходимо повышение не только их квалификации в той или иной области знаний, но и в области инновационной деятельности. Патентные поверенные должны стать не только помощниками инноваторов в вопросах патентования РИД, но и в вопросах их эффективного применения, коммерциализации, дальнейшего усовершенствования. Задача эта должна решаться совместными усилиями Роспатента и общественных объединений патентных поверенных.

Создание Национального реестра интеллектуальной собственности переходит от стадии проекта с многолетней историей в плоскость практической реализации. Предполагается, что в него можно будет включать любые объекты интеллектуальной собственности, регистрация и создание цифрового эталона продукта будут бесплатными, плата будет взиматься только за оказание дополнительных услуг (к примеру, дистрибуция цифрового контента, юридические услуги, составление маркетингового плана и т.п.). Запуск проекта ожидается в апреле 2016 года<sup>90</sup>.

Правовое регулирование отношений, связанных с селекционными достижениями, нуждается в актуализации, в частности, в связи с обновлением Гражданского кодекса РФ в части регистрационных процедур распоряжения исключительными правами на РИД и средства индивидуализации.

В последнее время активно обсуждается вопрос о соотношении гражданско-правового и антимонопольного регулирования. Сторонники распространения антимонопольного инструментария на отношения по поводу интеллектуальной собственности аргументируют свою позицию тем, что действия обладателей исключительных прав на РИД и средства индивидуализации могут приводить к злоупотреблению этими правами, а также тем, что «лучшие мировые практики исходят из возможности применения антимонопольного законодательства к интеллектуальным правам»<sup>91</sup>. В противовес такой позиции высказывается мне-

90 <http://www.intermedia.ru/news/290522>

91 Гаврилов Д. Презентация «Пути применения антимонопольного законодательства к интеллектуальным правам в свете принятия Модельного закона о конкуренции», Казань, апрель 2013 г. [http://www.fas.gov.ru/analytical-materials\\_30931.html](http://www.fas.gov.ru/analytical-materials_30931.html)

ние об отсутствии в настоящее время потребности в предлагаемых изменениях, «поскольку вопросы, связанные со злоупотреблением правообладателями их исключительными правами, успешно разрешаются при помощи уже действующих юридических инструментов»<sup>92</sup>. По мнению названных ученых, «любые поправки к законодательству должны быть основаны на реально существующей потребности, обусловленной экономической ситуацией либо пробелами в регулировании, коллизиями правовых норм, порождающими судебные споры». Кроме того, высказано мнение, что распространение на сферу интеллектуальной собственности общих правил антимонопольного законодательства может нанести серьезный вред российским авторам и другим правообладателям<sup>93</sup>. Аналогичного мнения придерживается и ряд других авторов<sup>94, 95</sup>.

## АНТИМОНОПОЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

### АНТИМОНОПОЛЬНЫЕ НОРМЫ, КАСАЮЩИЕСЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Под «инновациями» принято понимать новые товары и услуги (продуктовые инновации), новые способы их производства (процессные инновации), новые способы их распространения (маркетинговые инновации) и новые способы ведения бизнеса (организационные инновации)<sup>96</sup>. Итак, речь идет

о новых товарах или новых деловых практиках и соотношению правил об их продвижении и положений антимонопольного законодательства.

Текст Федерального закона 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции», основополагающего акта российской антимонопольной политики, не содержит особых требований по отношению к новым товарам и практикам. Сама по себе новизна не налагает дополнительных требований и, более того, смягчает некоторые из них.

Так, ч. 2 ст. 6 ФЗ Федерального закона 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» применительно к инновационным товарам ограничивает запрет на монопольные цены; ч. 4. ст. 10 выводит за сферу действия запретов на злоупотребление доминированием «действия по осуществлению исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, средства индивидуализации продукции»; ст. 13 говорит о возможности признания допустимыми некоторых запрещенных практик, если они необходимы для «совершенствования производства, реализации товаров или стимулирования технического, экономического прогресса».

Таким образом, российские антимонопольные нормы не содержат прямых препятствий для инновационной деятельности, т.е. таких, которые вводили бы особые требования к этой деятельности именно в связи с ее инновационностью.

92 Е. Павлова, В. Калятин, М. Суспицына. Гражданско-правовое и антимонопольное регулирование исключительных прав: инструмент на выбор? («Конкуренция и право», 2013, № 4).

93 Там же.

94 Авдашева С.Б., Крючкова П.В., Плаксин С.М., Шаститко А.Е. Институт интеллектуальной собственности и инновационное развитие России // Интеллектуальная собственность и развитие общества: время практики. М.: Некоммерческая организация «Фонд развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий [фонд «Сколково»]», 2013.

95 Antimonopoly legislation and intellectual property (2013 год) Антимонопольное регулирование и интеллектуальная собственность. V. Orlova (В. Орлова) <http://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=ab93a4ce-52de-49b0-8f43-1582a266923c>

96 Предложенное разделение взято из Приказа Росстата от 25.09.2015 № 442 «Об утверждении формы федерального статистического наблюдения № 4-инновация «Сведения об инновационной деятельности организации»». Эта же классификация, в свою очередь, соответствует принятому в ОЭСР «Руководству по сбору и анализу данных по инновациям (Руководство Осло)» и пониманию инноваций, предложенному основоположником теории инноваций Й. Шумпетером.

## ПРАВОПРИМЕНИТЕЛЬНАЯ ПРАКТИКА

**Таблица 2.** Отраслевая принадлежность участников судебных антимонопольных разбирательств по ст. ст. 10 и 11 в 2014 году (согласно разделам Общероссийского классификатора видов экономической деятельности (далее — «ОКВЭД»)

Количество дел, %	Раздел ОКВЭД
48	Раздел Е. Производство и распределение электроэнергии, газа и воды
12	Раздел Г. Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования
11	Раздел К. Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг
9	Раздел I. Транспорт и связь
5	Раздел J. Финансовая деятельность
4	Раздел D. Обрабатывающие производства
4	Раздел F. Строительство
3	Раздел O. Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг
1	Раздел А. Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство
1	Раздел В. Рыболовство, рыбоводство
1	Раздел N. Здравоохранение и предоставление социальных услуг
0,5	Раздел С. Добыча полезных ископаемых
0,3	Раздел L. Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение
0,2	Раздел М. Образование
0,1	Раздел H. Гостиницы и рестораны

Источник: Бюллетень антимонопольной статистики. 2015.

В январе — сентябре 2015 года суды первой инстанции вынесли шесть решений по делам, касающимся организаций, которые зарегистрированы по коду 83 ОКВЭД («Научные исследования

и разработки»). Только одно из этих дел (А40–91834/2015) касалось профильной деятельности научных организаций, а не возложенной на них роли поставщика инфраструктурных услуг.

**Таблица 3. Антимонопольные дела в отношении научных организаций**

Номер дела	Название заявителя	Суть претензии ФАС
А40–91834/2015	ОАО «Научно-исследовательский институт автомобильного транспорта»	Монопольно высокая цена на карту предприятия для тахографов
А45–6292/2014	ЗАО «СИБЦНИИТС»	Препятствование передаче электрической энергии на энергопринимающие устройства ИП Чернышева
А40–8820/2015	АО «Научно-исследовательский машиностроительный институт»	Нарушения установленного нормативными правовыми актами порядка ценообразования на услуги по передаче электрической и тепловой энергии, а также на услуги по водоснабжению и водоотведению
А56–66532/2014	ЗАО «СКБ Орион»	Отказ приема сточных вод от котельной ГУП «ТЭК СПб»
А45–26542/2014 А45–26547/2014	ОАО «Элексиб»	Несоблюдение порядка ограничения водоснабжения, а также препятствование транспортировке холодной воды на объекты ОАО «Новосибирский завод конденсаторов»

Дела в отношении инновационных и технологических компаний затрагивают в первую очередь цены на их продукцию. Таким образом, правоприменительная деятельность ФАС не сосредоточена в инновационных секторах. Так, можно привести примеры дел в отношении:

- монополю высоко цен: на тахографы (дело А40–91834/2015), на ремонт произведенных той же группой лиц газовых турбин (А40–76232/2015), на войсковой прибор химической разведки (А40–206229/2014);
- фиксации цен перепродажи дилерами: на пожарную сигнализацию (дело «Аргус-Спектр», А40–198265/14); на промышленные стиральные машины (А40–181711/13), на интерактивное обучающее оборудование (А53–22114/2014).

### НОВШЕСТВА «ЧЕТВЕРТОГО АНТИМОНОПОЛЬНОГО ПАКЕТА»

5 октября 2015 года Президент РФ подписал «четвертый антимонопольный пакет», Федеральный закон № 275-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О защите конкуренции» и отдельные законодательные акты Российской Федерации».

В целом «четвертый антимонопольный пакет» направлен на сокращение реального и потенциального вмешательства антимонопольных органов в деловую жизнь: отменен «реестр монополистов», исключена возможность признания индивидуально доминирующими компаний с маленькой долей рынка, повышены требования по возбуждению дел в связи с «ущемлением интересов контрагента» (в отличие от ограничения конкуренции),



из сферы действия закона выведены торги частных компаний. Главным исключением из тренда на либерализацию является появление положений о «правилах недискриминационного доступа», которые могут устанавливаться Правительством РФ на высококонцентрированных рынках и детально регламентировать взаимодействие компаний с контрагентами.

Для инновационной деятельности могут оказаться значимыми поправки, касающиеся соглашений о совместной деятельности между компаниями-конкурентами. Именно в рамках таких соглашений компании зачастую делятся друг с другом результатами интеллектуальной деятельности. Однако такое сотрудничество несет риск признания его картелем и наложения связанных с этим санкций.

Положения «четвертого антимонопольного пакета» позволяют снизить этот риск. Для наиболее крупных по размерам вовлеченных в соглашение о совместной деятельности компаний «четвертый антимонопольный пакет» предусматривает обязательное предварительное согласование с ФАС в порядке, который сходен с порядком согласования сделок концентрации. Те же компании, для кого согласование необязательно, также имеют право получить предварительное одобрение ФАС. В обоих случаях согласно появившемуся после принятия «четвертого антимонопольного пакета» п. 10 ст. 11 ФЗ Федерального закона 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» при получении предварительного одобрения соглашение уже не может быть признано картелем.

## ПАРАЛЛЕЛЬНЫЙ ИМПОРТ И ПРИНЦИП МЕЖДУНАРОДНОГО ИСЧЕРПАНИЯ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНЫХ ПРАВ

Проблема параллельного импорта содержит две составляющие:

1. вопрос исчерпания права;
2. применение таможенными органами мер по защите прав на объекты интеллектуальной собственности.

Меры по защите прав на объекты интеллектуальной собственности предусматривают, что

в случае выявления признаков нарушения прав интеллектуальной собственности, таможенный орган приостанавливает выпуск товаров на 10 рабочих дней с уведомлением об этом правообладателя (его представителя), которому предоставляется возможность осмотреть товары, взять пробы и образцы для исследования. Данный механизм предусматривает ведение Федеральной таможенной службой Таможенного реестра объектов интеллектуальной собственности (ТРОИС), в который по инициативе правообладателей включаются соответствующие объекты.

Действующие формулировки таможенного законодательства позволяют применять указанные выше меры как в отношении контрафактной продукции, так и в отношении параллельного импорта. Вместе с тем Россия в 2012 году присоединилась к Всемирной Торговой Организации (ВТО) и, в частности, к Соглашению по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС). Согласно примечанию к статье 51 ТРИПС, применение таможенных мер по защите прав на объекты интеллектуальной собственности не является обязательным к импорту товаров, поставленных на рынок в другой стране правообладателем с его согласия или к транзитным товарам.

Например, законодательством Европейского союза предусмотрено, что применяемые таможенными органами меры по обеспечению защиты прав на товарные знаки не распространяются на ввозимые в ЕС товары, произведенные с нанесением товарного знака с согласия правообладателя. Т.е. при закреплении регионального принципа Евросоюз оставляет решение вопроса защиты прав правообладателя в рамках гражданского судопроизводства.

Данный подход позволит обеспечить баланс интересов правообладателей и потребителей и эффективность расходования государственных средств на выполнение таможенными органами данной функции, сохраняя территориальный (региональный) принцип исчерпания права и, соответственно, возможность у правообладателей применить общегражданские способы защиты своих прав, а также инициировать привлечение

виновных лиц к административной и уголовной ответственности. При этом в отношении контрафактных товаров таможенные органы по-прежнему могут применять указанные выше меры в полном объеме.

Таким образом, представляется целесообразным:

### **1. Сосредоточиться на совершенствовании правоприменения**

Федеральный закон 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» по мировым меркам благоприятен для инновационной деятельности, предоставляя для нее определенные послабления по сравнению с общим режимом (ст. ст. 6, 10 и 13 закона).

Общий уровень этих послаблений соответствует тому, что предоставляет в ЕС «Договор о функционировании Европейского союза» (положения ст. 101, допускающей, подобно российской ст. 13, отказ от применения антимонопольных норм к практикам, «которые способствуют улучшению производства или распределения продукции либо развитию технического или экономического прогресса») или в Китае (ст. 55 «Антимонопольного закона», которая выводит с некоторыми оговорками подобно российской ст. 10 использование интеллектуальной собственности из сферы действия антимонопольных запретов). В других странах (Германия, США) вопросы интеллектуальной собственности или инновационной деятельности не затрагиваются, или затрагиваются очень косвенно (ст. 8–4 японского «Акта о запрете частной монополизации и поддержании честной торговли» указывает «учитывать» (give consideration) при принятии решений антимонопольным органам и права интеллектуальной собственности). Таким образом, вопрос в квалифицированном применении существующих норм.

### **2. Ввести в правоприменение понятие «инновационных рынков»**

В актах, регламентирующих применение антимонопольных законов ЕС и США, используется понятие «инновационных рынков».

Конкуренция на «инновационных рынках» — это конкуренция в области исследований и разработок новых товаров, услуг и процессов, в противоположность традиционной конкуренции между товарами.

«Антимонопольное руководство по лицензированию интеллектуальной собственности» США так объясняет понятие инновационного рынка: инновационный рынок состоит из исследований и разработок, направленных на определенные новые или улучшенные товары или процессы, и близких заменителей этих исследований и разработок. Близкие заменители — усилия по исследованиям и разработкам, технологии и товары, которые значительно сдерживают использование рыночной власти в отношении релевантных исследований и разработок<sup>97</sup>.

Аналогично европейское «Руководство по применению ст. 81 Договора к соглашению о трансфере технологий» говорит о технологических рынках: технологические рынки состоят из лицензируемой технологии и ее заменителей... Методология определения [границ] технологических рынков следует тем же принципам, что определение товарных рынков<sup>98</sup>.

Использование этого понятия (и связанного с ним анализа) при определении доминирующего положения или согласовании сделок концентрации позволит правоприменителю принимать во внимание не только существующую конкуренцию, но и потенциальную, тогда как именно последняя зачастую является определяющей на рынках с быстрыми изменениями технологии.

### **3. Требование прямых доказательств негативных последствий**

Российский Федеральный закон 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» запрещает односторонние действия компаний, результатом которых «являются или могут являться» недопущение, ограничение, устранение конкуренции и (или) ущемление интересов других лиц, а ст. 11 запрещает соглашения, которые «приводят или могут привести» к определенным законом негативным

97 <http://www.justice.gov/atr/antitrust-guidelines-licensing-intellectual-property#t323>

98 [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/txt/html/?uri=celex:52004xc0427\(01\)&from=en](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/txt/html/?uri=celex:52004xc0427(01)&from=en)

последствиям. Так как возможность тех или иных неблагоприятных последствий сложно исключить полностью, а закон не говорит, что она должна быть значимой, это создает правовой риск.

В некоторых случаях этот риск можно снизить, а именно тогда, когда действия перед возникновением вопросов у антимонопольного органа совершались достаточно долго, чтобы было возможно судить об их последствиях. Применительно к этой ситуации мы считаем полезным воспользоваться предложением комиссара Федеральной торговой комиссии США Джошуа Райта: «...предлагаем, чтобы в случаях, когда поведение, служащее поводом для жалобы, осуществлялось на рынке достаточно долго, в качестве обязательного, но не достаточного (поскольку у ответчика должна оставаться возможность предложить оправдание в терминах эффективности) условия наступления ответственности было действительное доказательство повышения рыночных цен, сокращения производства или уменьшения количества инноваций»<sup>99</sup>.

#### 4. «Правило Доберта» для ФАС

В американской практике оценки показаний людей, обладающих специальными (экономическими, техническими и пр.) познаниями, сложились т.н. «правила Доберта». Эти правила накладывают требования на основания утверждений, которые делает эксперт, а именно:

- метод или процедура, которыми пользуется эксперт, должны быть опубликованы в реферируемом журнале (т.е. журнале, который использует предварительное рецензирование рукописей со стороны членов научного сообщества; в России с некоторой условностью это журналы из «перечня Высшей аттестационной комиссии (далее — «ВАК»);
- известна степень надежности используемого метода;
- делающиеся утверждения допускают проверку;
- метод принят в релевантном научном сообществе;

- также желательно, чтобы метод не был создан специально в связи с судебными целями<sup>100</sup>.

Антимонопольные разбирательства в существенной степени полагаются на использование внешних по отношению к юриспруденции отраслей знания. В первую очередь, экономической теории, но применительно к инновационным рынкам и тех или иных технологических знаний.

В целях более качественного рассмотрения дел, которые связаны с инновациями (хотя и не только именно этих дел) рекомендуется принять следующие меры.

Во-первых, закрепить в законодательстве требования к показаниям специалистов и экспертов. Это поможет судьям более активно привлекать людей со специальными познаниями для рассмотрения сложных дел, вооружив судью набором изначальных вопросов к эксперту.

Во-вторых, распространить эти же требования на фактические утверждения со стороны Федеральной антимонопольной службы. Так, если ФАС утверждает, что маркетинговые бонусы и отсрочки платежа ведут к росту цен, эта связь должна быть обоснована ссылками на специальную литературу.

## ТРУДОВОЕ ПРАВО

Потребности бизнеса в привлечении рабочей силы постоянно меняются — они зависят и от общеэкономической обстановки в стране, и от ситуации на рынке конкретного товара или услуги, и от различных факторов внутри самой компании. В этой связи бизнес заинтересован обеспечить маневренность в привлечении рабочей силы, в частности, иметь возможность привлекать персонал на ограниченный срок, исходя из оперативных потребностей бизнеса, варьировать поручаемые задачи и их объем, часы и дни работы персонала, оперативно прекращать отношения с персоналом и т.п. Данные вопросы актуальны для всех регионов и отраслей экономики. Однако российское законодательство о труде и правоприменительная практика, как правило, не позволяют

99 [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1490849](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1490849)

100 [https://www.law.cornell.edu/rules/fre/rule\\_702](https://www.law.cornell.edu/rules/fre/rule_702)

работодателю с необходимой мобильностью осуществлять расстановку кадров (заключать трудовые договоры на определенный срок, менять условия труда, в краткие сроки и без существенных затрат прекращать трудовые отношения и т.п.). В целом такой принцип «жесткой занятости» частично находит отражение и в мировой практике, однако в большинстве стран он уравнивается возможностью использования временного персонала, привлеченного через агентство занятости (такая возможность в России практически отсутствует).

Ограничения мобильности в управлении персоналом и сложности кадрового документооборота нередко приводят к тому, что работодатели стремятся избегать заключения трудовых договоров (т.е. выводят работников «за штат»).

Наиболее популярными решениями в этой области являются:

- a. заключение гражданско-правовых договоров вместо трудовых (с 01 января 2015 г. данное административное правонарушение было выведено в отдельный состав (п. 3 ст. 5.27 Кодекса об административных правонарушениях), штраф за данное нарушение составляет до 100 000 рублей) и
- b. использование договоров о предоставлении персонала от третьих лиц — данный механизм до настоящего времени использовался весьма широко, однако запрещен с 01 января 2016 г. за некоторыми исключениями, которые не отвечают всем потребностям бизнеса.

Также необходимо отметить непоследовательность судебной практики по трудовым спорам (данный вид споров входит в компетенцию судов общей юрисдикции). При этом формирование единообразной практики было бы крайне важным ввиду того, что российское трудовое законодательство содержит ряд пробелов и положений, допускающих двоякое толкование, и работодатель зачастую вынужден искать ответы на свои вопросы именно в судебной практике. На сегодняшний день судебная практика не только не дает четкого ответа на стоящие перед работодателем вопросы, но и не исключает риска того, что выбрав реше-

ние, которое ранее поддерживалось большинством судов, работодатель все же проиграет спор.

К числу недостатков российского трудового законодательства можно отнести следующие:

- Российское трудовое законодательство жестко ограничивает перечень информации, которая может быть получена в отношении как потенциального кандидата, так и уже принятого работника. Получение дополнительных данных возможно только с письменного согласия работника, а данные о судимости могут быть проверены только в прямо установленных законом случаях, когда наличие судимости может препятствовать занятию определенной должности. Широко распространенные за рубежом процедуры предварительных проверок кандидатов специализированными фирмами или собственными службами безопасности в подавляющем большинстве случаев не могут быть реализованы российскими работодателями, поскольку противоречат российскому закону.
- По общему правилу трудовой договор бессрочен, что крайне неудобно для работодателя, который зачастую заинтересован привлечь персонал лишь на определенный срок, а расторжение бессрочного трудового договора является крайне сложной задачей. При этом заключение срочного трудового договора допускается лишь в исключительных случаях, которые не отвечают всем потребностям бизнеса и возможность применения которых нередко сама по себе является спорной. Кроме того, неоднократное заключение срочного трудового договора с одними и теми же работниками о выполнении одной и той же работы может быть истолковано как дополнительный признак уклонения от заключения бессрочного договора и может привести к признанию договора бессрочным.
- Трудовое законодательство содержит институт испытательного срока, однако на практике условие об испытании имеет скорее моральный эффект и не дает работодателю действенного юридического механизма увольнения работника, не соответствующего занимаемой им долж-

ности. Такая неэффективность в большинстве случаев обусловлена отсутствием четких критериев прохождения испытания. Если же такие критерии и были должным образом согласованы сторонами в трудовом договоре и применимость этих критериев к конкретной должности не вызывает сомнений, оценка на соответствие данным критериям в любом случае во многом останется субъективной, соответственно, у работодателя не будет уверенности в том, что в случае спора суд поддержит его позицию.

- Трудовое законодательство жестко регламентирует ряд процедур, например, такая примитивная процедура, как объявление работнику выговора или замечания, требует жесткого соблюдения определенных сроков и составления ряда документов. При этом отклонение от данных формальностей, как правило, приводит к признанию дисциплинарного взыскания незаконным даже в том случае, когда проступок работника имел место и нанес вред интересам и имуществу работодателя. В результате, работодатели зачастую вынуждены обращаться за юридической поддержкой для выполнения любых кадровых мероприятий (дисциплинарные взыскания, привлечение к материальной ответственности, увольнения, переводы и т.п.).

Кроме того, трудовое законодательство обязывает работодателя поддерживать и своевременно обновлять широкий ряд кадровых документов, причем большинство из них должно быть оформлено в бумажном виде (личные карточки, приказы по личному составу, трудовые книжки и т.п.). С большинством документов (например, с приказами по личному составу, политиками, уведомлением о сокращении штата) работодатель обязан ознакомить каждого работника лично под роспись, что нередко бывает крайне затруднительно, например, если работник постоянно в разъездах или работает в обособленном структурном подразделении работодателя, находящемся в удаленной местности. Для дистанционных работников в ряде случаев теоретически возможен обмен электронными документами, однако в этой ситуации необходимо проставление усиленной квали-

фицированной электронной подписи, получение которой также требует определенных действий и финансовых затрат.

- Трудовое законодательство содержит исчерпывающий перечень оснований увольнения работника. Из данного перечня наиболее эффективным является увольнение по соглашению сторон, однако оно возможно лишь с согласия работника, для достижения которого нередко требуется выплата значительной денежной компенсации (в некоторых случаях она достигает 6–12 окладов и более). Если же с работником не удастся договориться о мирном расставании, работодатель вынужден исследовать иные пути увольнения. Наиболее популярными решениями являются увольнение по сокращению штата и увольнение в порядке дисциплинарного взыскания («по статье»). Однако данные процедуры жестко регламентированы, требуют временных затрат и административных ресурсов, в результате компании, опасаясь оспоримости такого увольнения, вынуждены обращаться за квалифицированной юридической помощью. Несоблюдение каких-либо формальностей при проведении процедуры увольнения, скорее всего, приведет к тому, что увольнение будет признано незаконным и работник будет восстановлен на работе (если им будет заявлено такое требование). Также не последнюю роль играет субъективный взгляд судьи на обстоятельства увольнения, например, на оценку серьезности проступка, за который работник был уволен, последствий для компании и иных субъективных факторов.

В результате работодатель, не договорившийся с работником об увольнении по соглашению сторон, нередко оказывается в тупиковой ситуации (например, если работник относится к категории, защищенной от сокращения штата), т.е. не имеет никакой практической возможности уволить работника и вынужден продолжать с ним трудовые отношения.

- Привлечение иностранной рабочей силы сопряжено с рядом формальностей, несоблюдение которых влечет риск существенных

административных штрафов (до 1 000 000 рублей) и иных негативных последствий как для работодателя, так и для работника.

Так, для привлечения иностранных граждан из визовых стран работодателю в ряде случаев необходимо заблаговременно (за несколько месяцев) позаботиться о получении квоты, определиться с должностями и профессиями необходимых ему иностранных работников — для некоторых работодателей такое заблаговременное планирование привлечения иностранцев невозможно с точки зрения бизнеса.

Оформление разрешительной документации на иностранного работника может занимать до 4 месяцев, требует подготовки большого количества документов, при условии, что разрешение действительно только 1 год (3 года для высококвалифицированных работников). Также законодательством предусмотрен ряд ограничений на привлечение иностранных граждан для занятия определенных должностей, осуществления трудовой деятельности вне субъекта действия разрешения на работу и т.д.

Работодатель обязан подавать в государственные органы ряд уведомлений в строго определенный срок. Например, уведомления подаются при найме и увольнении иностранных граждан. Некоторые уведомления носят ежеквартальный характер, что не может не сказаться на значительном увеличении административной нагрузки, например, при найме большого количества иностранных работников.

Отдельно стоит отметить технический барьер, с которым сталкиваются вновь учреждаемые компании, желающие назначить на должность генерального директора иностранного гражданина. Компания, которая находится в процессе регистрации, технически не имеет возможности оформить разрешение на работу на будущего генерального директора, а работник, соответственно, не может приступить к работе без легализации в России. В результате новые компании вынуждены назначать в качестве первого генерального директора номинальное лицо (российского гражданина), а затем, после оформления

всей разрешительной документации, менять его на изначально запланированного иностранного работника.

- Договоры о предоставлении персонала от третьих лиц широко используются на российском рынке. Данные договоры позволяют работодателю по мере необходимости оперативно привлекать любое необходимое ему количество работников (в том числе для замены временно отсутствующих «штатных» работников), но при этом избавляют работодателя от сопутствующей административной нагрузки (функции расчета заработной платы, ведения кадровой документации, оформления миграционных документов и т.п. берет на себя агентство, предоставляющее персонал). С 01 января 2016 г. подобные механизмы запрещены, временное предоставление персонала будет допускаться лишь в крайне ограниченном ряде случаев, которые не отвечают всем потребностям бизнеса.
- Закон ограничивает пределы материальной ответственности работника его среднемесячным заработком. Исключения из данного правила, т.е. полная ответственность работника за причиненный работодателю ущерб, возможны лишь в ограниченном ряде случаев. Кроме того, процедура взыскания ущерба строго формализована и ограничена сроками и предельным размером взыскиваемой суммы (как суммы ущерба в целом, так и суммы, которая может удерживаться из заработной платы работника на ежемесячной основе). В результате, работодатель зачастую не имеет юридических оснований и/или практической возможности взыскать с работника причиненный им ущерб ни полностью, ни частично.
- Отраслевые соглашения, например, заключаемые на федеральном уровне, могут возлагать на работодателей дополнительные обязательства, например, обязательства по предоставлению дополнительных гарантий при расторжении трудового договора или консультаций с профсоюзом при решении определенных вопросов. Процедура заключения отраслевых соглашений подразумевает, что соглашение

официально публикуется, а работодатели, которые не участвовали в заключении соглашения и не предоставили в течение 30 дней с даты его публикации мотивированного письменного отказа от присоединения к соглашению, автоматически подпадают под действие данного соглашения. При этом необходимо отметить, что речь идет именно о предоставлении отказа, а не о факте его отправки по почте (данный вывод сделан на основании текущей судебной практики). Таким образом, работодатели вынуждены внимательно отслеживать заключение отраслевых соглашений и при необходимости оперативно подавать в уполномоченный государственный орган мотивированные отказы от присоединения к ним. В противном случае действие соглашения будет автоматически распространяться на работодателя.

- Трудовое законодательство позволяет профсоюзу участвовать в решении широкого круга вопросов. К таким случаям могут относиться принятие локальных нормативных актов (политик) компании, увольнение работников, присоединение к отраслевому соглашению и др. Такое участие является достаточно формальным, поскольку работодатель не связан мнением профсоюза, и это, с одной стороны, значительно упрощает деятельность работодателя. В то же время фактическое игнорирование работодателем мнения профсоюза может привести к обострению взаимоотношений с профсоюзом и росту недовольства среди работников.

Закон не обязывает работников информировать работодателя о факте создания профсоюза, что нередко приводит к злоупотреблениям и иным помехам в деятельности работодателя. Например, работодатель, уведомивший работников о сокращении штата, может быть постфактум проинформирован о том, что в компании уже некоторое время действует профсоюз, членами которого являются подлежащие сокращению работники. В результате, работодателю приходится вносить изменения в уже начатую процедуру сокращения. Также следует отметить, что закон в достаточно серьезной мере защищает профсоюзных лидеров

от увольнения, несмотря на то, что недавние законодательные изменения существенно снизили степень данной защиты.

Работодателю следует помнить, что увольнение всех членов профсоюза формально не означает его автоматической ликвидации, профсоюз может продолжить свою деятельность (хотя, как правило, бывшие работники теряют к такой деятельности интерес).

- За рубежом имеет широкое распространение запрет одновременного или последующего трудоустройства у конкурента, создания конкурирующей фирмы, «переманивания» клиентов и коллег и т.п. Российское законодательство не предусматривает подобных ограничений (за небольшими исключениями), поскольку они формально противоречат принципам свободы труда и предпринимательства. Включение соответствующих ограничений в соглашениях с работниками может быть расценено как нарушение их прав; подобные положения не будут иметь юридической силы, однако на практике работодатели иногда включают их в трудовые договоры, надеясь хотя бы на некий моральный эффект. В то же время необходимо отметить, что нередки случаи, когда работники (в том числе руководители) безнаказанно создают конкурирующие организации и уводят к ним клиентов и сотрудников работодателя, работают на конкурирующие компании, конкурирующие компании целенаправленно переманивают наиболее перспективных специалистов или целые рабочие группы. Известны случаи, когда конкуренты проводили «технологический скаутинг», т.е. следили за разработкой в компании какой-либо новой технологии и переманивали соответствующих специалистов. При этом работники, переходя к конкурентам, раскрывают и используют конфиденциальную информацию работодателя, созданные ими на прежнем месте наработки и т.п.

Попытки привлечь данных работников к ответственности за конкурирующую деятельность, переход к конкурентам или, по крайней мере, за незаконное использование конфиденциальной

информации, как правило, также безуспешны. Для привлечения работника к ответственности за использование конфиденциальной информации работодателю необходимо подтвердить факт разглашения работником такой информации, что само по себе затруднительно, а также то, что данная информация квалифицировалась как конфиденциальная или как коммерческая тайна с точки зрения закона, что также требует от работодателя соблюдения ряда формальностей.

Что касается взаимоотношений между компаниями, запрет на «переманивание» специалистов российским законодательством не предусмотрен. Соглашения работодателей о «непереманивании» работников, как правило, носят исключительно неофициальный характер (это может быть устная договоренность между двумя руководителями компаний, которая при этом формально противоречит конституционному принципу свободы предпринимательства). Юридические инструменты для принудительного исполнения подобных соглашений отсутствуют.

Правовая база, которая призвана защищать работодателя от технологического скаутинга (разведки новых технологий), основывается на законодательстве о защите конфиденциальной информации, в том числе коммерческой тайны и (в меньшей мере) законодательстве об интеллектуальной собственности. Как мы указывали выше, законодательство о защите конфиденциальной информации требует от работодателя соблюдения ряда формальностей, что зачастую бывает затруднительно. В то же время подтвердить факт разглашения работником конфиденциальной информации также бывает крайне сложно, в том числе с практической точки зрения.

## ТАМОЖЕННОЕ ПРАВО И ВНЕШНЕТОРГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Стимулирование иностранных инвестиций связано как с необходимостью ликвидации общих административных барьеров в таможенной сфере, негативно влияющих на развитие всех направлений внешнеэкономической деятельности, так и на

устранение специфических препятствий, мешающих организации в России высокотехнологичных производств с использованием импортного оборудования, сырья и комплектующих, а также экспорта готовой продукции.

- Территориальные ограничения при совершении таможенных операций и осуществлении деятельности в области таможенного дела.
- Общие проблемные вопросы таможенного регулирования.
- Порядок предоставления льгот при ввозе иностранным инвестором товаров в уставный капитал и снятие излишних ограничений по его дальнейшему использованию.
- Уплата НДС в отношении комплектующих и запасных частей к технологическому оборудованию, аналоги которого в России не производятся.
- Установление тарифной льготы для технологического оборудования, ввозимого для использования в рамках приоритетного инвестиционного проекта.
- Особые экономические зоны.
- Устранение излишних препятствий при использовании таможенных процедур переработки.

## ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ ПРИ СОВЕРШЕНИИ ТАМОЖЕННЫХ ОПЕРАЦИЙ И ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОБЛАСТИ ТАМОЖЕННОГО ДЕЛА

В настоящее время, несмотря на более чем пятилетний период функционирования Таможенного союза, его основополагающие принципы — единство таможенной территории и свобода перемещения товаров — реализованы не в полной мере.

Сохраняется принцип резидентства, обязывающий компании осуществлять таможенное декларирование товаров только таможенным органам того государства, где они зарегистрированы. В тех случаях, когда импортный товар предназначен для использования в одной стране Таможенного союза, а закупается резидентом другой, данное ограничение приводит к искажению логистики поставок, дополнительным административным



и финансовым издержкам для бизнеса, обязывая компании ввозить и производить таможенное оформление импортных товаров в стране регистрации, а лишь затем направлять его в государство, где он будет использоваться.

- Таможенное законодательство предоставляет уполномоченным экономическим операторам возможность использования ряда значительных упрощений при совершении таможенных операций, в частности: временное хранение товаров в помещениях, на открытых площадках и иных территориях уполномоченного экономического оператора; выпуск товаров до подачи таможенной декларации; проведение таможенных операций, связанных с выпуском товаров, в помещениях, на открытых площадках и иных территориях уполномоченного экономического оператора<sup>101</sup>. Все основные требования, предъявляемые к компаниям, получающим статус уполномоченного экономического оператора, являются едиными для всех стран ЕАЭС, поскольку установлены ТК ТС<sup>102</sup>. Тем не менее применить указанные упрощения при совершении таможенных операций уполномоченный экономический оператор может только в той стране, где ему этот статус присвоен. Вместе с тем даже в условиях сохранения принципа резидентства уполномоченный экономический оператор мог бы использовать предоставленные ему упрощения в других странах ЕАЭС, например, российским оператором в виде освобождения от внесения обеспечения уплаты таможенных платежей при таможенном транзите в Россию, если такой транзит открывается в Беларуси.
- Временно ввезенные товары, в отношении которых предоставлено полное освобождение от уплаты таможенных платежей, могут использоваться только в том государстве, где они были помещены под данную таможенную

процедуру. В результате, например, в случае необходимости использования оборудования в Казахстане, которое ранее было временно ввезено в Россию с полным освобождением от таможенных пошлин и НДС, лицо вынуждено завершить действие таможенной процедуры временного ввоза в России путем заявления реэкспорта и снова открыть таможенную процедуру временного ввоза в Казахстане.

- Предварительные решения о классификации принимаются всеми таможенными органами ЕАЭС на основании единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза (ТН ВЭД) по одним и тем же правилам классификации (Основные правила интерпретации ТН ВЭД)<sup>103</sup>. Однако принятые предварительные решения могут использоваться только при таможенном декларировании товаров на территории того государства, чьим таможенным органом они выданы. В случае декларирования аналогичных товаров в другом государстве ЕАЭС необходимо получение нового предварительного классификационного решения уже у таможенного органа другого государства. При этом известны случаи, когда таможенные органы разных государств при выдаче указанных решений классифицируют идентичные товары разными кодами по ТН ВЭД.

В этой части рассматриваемая проблема соприкасается с другим вопросом — неэффективностью механизма обеспечения Евразийской экономической комиссией единообразия толкования ТН ВЭД<sup>104</sup>. Комиссии предоставлено право принимать решения и разъяснения по классификации отдельных видов товаров. После принятия Комиссией указанных решений и разъяснений решения и разъяснения, принятые таможенными органами государств ЕАЭС в отношении тех же видов това-

101 П.1 ст. 41 ТК ТС.

102 Ст. 39 ТК ТС.

103 Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 16.07.2012 № 54 «Об утверждении единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза и Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза».

104 П. 7 ст. 52 ТК ТС.

ров, подлежат отмене или внесению в них изменений. Однако действующая процедура принятия Комиссией решений по классификации, во-первых, исходит из того, что Комиссия самостоятельно не инициирует подготовку решений и разъяснений по классификации, а, во-вторых, возможность обращения в Комиссию по вопросам классификации предоставлена только таможенным органам государств ЕАЭС<sup>105</sup>. В Порядке принятия Комиссией решений о классификации прямо подчеркнуто, что обращения со стороны юридических и физических лиц комиссией не рассматриваются по существу. Таким образом, если таможенные органы ЕАЭС не заинтересованы в принятии комиссией решения о классификации, которое может изменить сложившуюся практику, пусть даже она и неединообразна в разных государствах, они никогда не поддержат и не инициируют принятие комиссией указанных решений.

#### ОБЩИЕ ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ТАМОЖЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

- Таможенные представители при включении в Реестр вносят обеспечение уплаты таможенных платежей на сумму, эквивалентную не менее чем 1 миллиону евро<sup>106</sup>. Согласно действующему законодательству уплата таможенных платежей является условием выпуска товаров. Как следствие, в случае возникновения у таможенных органов сомнений в достоверности каких-либо сведений, которые могут повлиять на сумму таможенных платежей, товар не выпускается до предоставления декларантом обеспечения уплаты суммы, которая может быть дополнительно начислена. При этом обеспечение, внесенное таможенным представителем для получения им такого статуса, не может быть использовано для этих целей. В результате декларант для выпуска товаров вынужден «замораживать» дополнительные денежные средства, нести дополнительные расходы на

оплату услуг владельца СВХ, оплачивать простой транспортного средства и возможные штрафы и неустойку за нарушение сроков поставки товаров по договору.

- Принятые таможенными органами предварительные решения о классификации могут быть впоследствии изменены, в том числе при выявлении таможенным органом ошибок при принятии указанных решений. Не исключены ситуации, когда таможенный орган принимает решение о внесении изменений после длительного периода применения классификационного решения, когда на его основании уже было задекларировано значительное количество товаров, в т.ч. дорогостоящего технологического оборудования. Действующая формулировка ТК ТС позволяет таможенному органу произвольно определять, с какой даты будут действовать вносимые им в предварительное решение изменения, т.е. они могут начать действовать с даты принятия изменений или какой-то даты в будущем, а могут и с даты принятия первоначального решения. В последнем случае, если в результате этих изменений товару присваивается иной классификационный код с более высокой ставкой таможенной пошлины, это ведет к довысканию таможенных платежей в отношении ранее ввезенного и задекларированного товара.
- Действующее таможенное законодательство допускает внесение изменений в таможенную декларацию в том случае, если декларант уже после выпуска товаров самостоятельно обнаружил, что указал в ней недостоверные сведения. Обычно это связано с обнаружением излишков и пересортицы.

При этом законодательство об административной ответственности в такой ситуации не освобождает от ответственности в случае заявления таможенному органу об обнаруженных излишках, что рассматривается как недекларирование части

<sup>105</sup> Порядок принятия Евразийской экономической комиссией решений о классификации отдельных видов товаров утвержден Решением Коллегии Евразийской экономической комиссии от 02.12.2013 № 284.

<sup>106</sup> Подп. 3 ст. 13 ТК ТС.

товара. Относительно пересортицы, т.е. недостоверного декларирования качественных характеристик товара, освобождение от административной ответственности возможно, однако только при соблюдении определенных условий.

Такие условия должны свидетельствовать о добровольном характере обращения декларанта за внесением изменений в таможенную декларацию, т.е. не должны быть связаны с обнаружением или угрозой обнаружения недостоверного декларирования таможенным органом. Однако условия освобождения от административной ответственности сформулированы таким образом, что не допускают освобождения от ответственности и в случае проведения таможенным органом в отношении декларанта камеральной таможенной проверки, о которой таможенный орган декларанта не уведомлял, т.е. проведение такой проверки никак не могло «спровоцировать» декларанта на обращение в таможенный орган за внесением изменений.

Кроме того, препятствием для освобождения от административной ответственности является наличие у лица задолженности по уплате таможенных пошлин, налогов, пеней, не оплаченной после истечения сроков, установленных требованием об уплате таможенных платежей. При этом законодательство не оговаривает, что задолженность должна быть связана с тем товаром, сведения о котором в таможенной декларации указаны недостоверно. Следует также учитывать, что по сложившейся практике при использовании при таможенном декларировании услуг таможенного представителя именно он, а не декларант привлекается к административной ответственности. Таможенное законодательство установило солидарную ответственность таможенного представителя и декларанта по уплате таможенных платежей. В результате может сложиться ситуация, когда у таможенного представителя в порядке солидарной ответственности с одним клиентом возникает задолженность по уплате таможенных платежей, что препятствует освобождению его от административной ответственности за недостоверное декларирование товаров совсем другого клиента.

## ПОРЯДОК ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ЛЬГОТ ПРИ ВВОЗЕ ИНОСТРАННЫМ ИНВЕСТОРОМ ТОВАРОВ В УСТАВНЫЙ КАПИТАЛ И СНЯТИЕ ИЗЛИШНИХ ОГРАНИЧЕНИЙ ПО ЕГО ДАЛЬНЕЙШЕМУ ИСПОЛЬЗОВАНИЮ

Ввоз товаров в уставный капитал в качестве вклада иностранного инвестора с предоставлением освобождения от уплаты таможенной пошлины порождает у компаний значительные временные, административные и финансовые затраты. В частности, при подготовке документов таможенные органы требуют внесения не предусмотренных законодательством изменений в устав организации о намерении увеличить уставный капитал, а также внесения обеспечения уплаты таможенных платежей; законодательство предусматривает необходимость проведения двух оценок имущества, используемых для налоговых, бухгалтерских и таможенных целей.

Дальнейшее использование имущества, ввезенного в уставный капитал, сопряжено с ограничениями по его использованию:

- На протяжении 15 лет российское законодательство разрешало сдачу в аренду товаров, ввезенных в уставный капитал, при условии сохранения такого имущества на балансе арендодателя. В этой связи введенный в 2011 году запрет на передачу таких товаров во временное пользование иному лицу выглядит необоснованно.
- Ранее российское законодательство, не допуская реализации товаров, ввезенных в уставный капитал, не препятствовало совершению сделок, которые не признаются реализацией в соответствии с п. 3 ст. 39 НК РФ (например, инвестиционного характера), а также сделок, направленных на реализацию имущества в целях его экспорта за пределы таможенной территории ЕАЭС. Такого рода использование товара не позволяло ему попасть в свободное обращение на территории России и потому не противоречило предоставленным тарифным льготам. В 2011 году был введен запрет на

совершение любых сделок, что, в контексте изложенного, также является чрезмерным ограничением.

- Кроме того, в 2011 году установлено, что предоставленные тарифные льготы отменяются в случае выхода иностранного инвестора из числа участников. Следует отметить, что по завершении внесения вклада товар перестает быть собственностью иностранного инвестора и становится собственностью организации, в чей уставный капитал имущество внесено. Дальнейшее целевое использование данного имущества от инвестора никак не зависит. Также от российской компании, которая должна будет заплатить таможенные платежи, не зависит решение иностранного инвестора о том, оставаться ему в числе участников этой организации или нет. Следует также отметить, что формальное прочтение рассматриваемой нормы, которым руководствуются таможенные органы, приводит к лишению тарифных льгот даже в том случае, когда иностранный инвестор, выходя из числа участников, продает принадлежащую ему долю (или акции) другому иностранному лицу.

### УПЛАТА НДС В ОТНОШЕНИИ КОМПЛЕКТУЮЩИХ И ЗАПАСНЫХ ЧАСТЕЙ К ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМУ ОБОРУДОВАНИЮ, АНАЛОГИ КОТОРОГО В РОССИИ НЕ ПРОИЗВОДЯТСЯ

В соответствии с налоговым законодательством РФ<sup>107</sup> льгота по уплате НДС может быть применена в отношении технологического оборудования (в том числе комплектующих и запасных частей к нему), аналоги которого не производятся в Российской Федерации, по перечню, утверждаемому Правительством Российской Федерации. Такой перечень утвержден Постановлением Правительства РФ от 30.04.2009 № 372. В указанном выше постановлении Правительства РФ установ-

лено, что льгота по НДС может быть применена только в отношении тех товаров, код ТН ВЭД которых указан в перечне. При этом, несмотря на приведенное положение налогового законодательства, перечень содержит только коды ТН ВЭД, относящиеся к технологическому оборудованию. В результате указанная льгота не может быть применена в отношении комплектующих и запасных частей к такому оборудованию.

### УСТАНОВЛЕНИЕ ТАРИФНОЙ ЛЬГОТЫ ДЛЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ, ВВОЗИМОГО ДЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В РАМКАХ ПРИОРИТЕТНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

Законодательством ЕАЭС предусмотрена льгота по таможенной пошлине в отношении технологического оборудования, комплектующих и запасных частей к нему, сырья и материалов, ввозимых для исключительного использования в рамках реализации инвестиционного проекта, соответствующего приоритетному виду деятельности (сектору экономики) государства — участника ЕАЭС<sup>108</sup>. Данная льгота применяется в Беларуси и Казахстане, однако не предусмотрена законодательством РФ. Это снижает инвестиционную привлекательность экономики России.

### ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ

Основной проблемный вопрос заключается в том, что на уровне единого законодательства ЕАЭС не утверждены критерии достаточной переработки, выполнение которых позволяет признавать произведенные в ОЭЗ товары товарами ЕАЭС. В результате национальные критерии достаточной переработки различаются в разных странах ЕАЭС: в Беларуси и Казахстане они менее жесткие, чем в России. Это позволяет поставлять из Беларуси и Казахстана без взимания таможенных платежей и таможенного декларирования товары, произведенные в ОЭЗ указанных государств, которые являются результатом крупноузловой сборки импортных товаров.

107 НК РФ, ст. 150, пп.7.

108 Решение Комиссии Таможенного союза от 27.11.2009 № 130 «О едином таможенно-тарифном регулировании Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации», п. 7.1.11.

## УСТРАНЕНИЕ ИЗЛИШНИХ ПРЕПЯТСТВИЙ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ТАМОЖЕННЫХ ПРОЦЕДУР ПЕРЕРАБОТКИ

Основными условиями применения таможенной процедуры переработки для внутреннего потребления являются включение соответствующего сырья в перечень, утверждаемый Правительством РФ<sup>109</sup>, а также превышение суммой таможенной пошлины за ввозимое сырье суммы таможенной пошлины за произведенную продукцию (что гарантированно соблюдается при нулевой ставке пошлины в отношении последней)<sup>110</sup>.

Потенциально рассматриваемая таможенная процедура востребована участниками внешнеэкономической деятельности, поскольку Таможенный тариф ЕАЭС<sup>111</sup> содержит достаточно много тарифных позиций с нулевой ставкой пошлины на не производимое в странах ЕАЭС технологическое оборудование, средства транспорта, другие машино-технические изделия. Однако на практике данная процедура в России не получила широкого применения.

## НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

Россия, как и подавляющее большинство других стран, стремится поддерживать функционирование национальной инновационной системы посредством прозрачных налоговых правил и поощрений. Среди привлекательных налоговых поощрений инновационной деятельности можно отметить, прежде всего, следующие:

- ускоренную амортизацию нематериальных активов в течение 2 лет (абзац второй п. 2 ст. 258 Налогового кодекса Российской Федерации, далее — «НК РФ»);
- «сверхвычет» расходов на научные исследования и опытно-конструкторские работы, т.е. возможность признания расходов сверх понесенного размера с повышающим коэффициентом 1,5 для определенных видов ис-

следований — аналог известного за рубежом superdeduction (ст. 262 НК РФ);

- сниженные ставки взносов на социальное страхование при осуществлении отдельных видов инновационной деятельности (оказании услуг инжиниринга и деятельности в сфере информационных технологий);
- налоговую ставку 0 % для образовательной деятельности (ст. 284.2 НК РФ).

Вместе с тем в целом нельзя сказать, что российская налоговая система благоприятна для функционирования современной инновационной системы.

Применение «сверхвычета» расходов обусловлено включением конкретного вида исследований в перечень, утверждаемый Правительством РФ, что существенно ограничивает применение данного поощрения на практике. Кроме того, сохраняются устаревшие требования к оформлению результатов работ.

В российском законодательстве нет взаимосвязи между искомым экономическим эффектом инноваций — ростом производительности труда — и применением налоговых льгот, что ставит под сомнение эффективность предоставления этих льгот.

Сниженные ставки социальных взносов применимы лишь к отдельным видам деятельности и лишь на определенный срок, расширение данных льгот в настоящее время не рассматривается. Взимание данных платежей сопряжено с рядом системных проблем, пока не нашедших адекватного решения.

## ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ РАБОТ

В соответствии с лучшими мировыми практиками в российском законодательстве предусмотрена «налоговая субсидия» — признание расходов сверх размера, в котором они понесены, с повышающим коэффициентом 1,5 для отдельных прио-

109 Постановление Правительства РФ от 12.07.2011 № 565 «Об утверждении перечня товаров, в отношении которых допускается переработка для внутреннего потребления».

110 Пп. 3 п. 2 ст. 265 ТК ТС.

111 Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 16.07.2012 № 54 «Об утверждении единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Таможенного союза и Единого таможенного тарифа Таможенного союза».

ритетных видов работ по перечню, утверждаемому Правительством РФ (ст. 262 НК РФ).

Однако предоставление «налоговой субсидии» лишь для видов работ, включенных в установленный Правительством РФ перечень, хотя и направлено на противодействие применению налоговых льгот к расходам, не имеющим реальной ценности, все же существенно ограничивает сферу применения данного поощрения.

Действующий порядок подтверждения обоснованности применения «налоговой субсидии» искусственно усложнен: необходим отчет согласно ГОСТ 7.32–2001 «Отчет о научно-исследовательской работе. Структура и правила оформления» (введен Постановлением Госстандарта России от 04.09.2001 № 367-ст), где много формальных требований, явно устаревших (подписи черными чернилами или тушью, вид документа прописными буквами, список исполнителей столбцом и т.п.).

Необходимо предложить уполномоченному органу технического регулирования смягчить изложенные формальные требования, что, хотя и выходит за рамки именно налоговой проблематики, позволит снять избыточные препятствия для инноваций, включая возможные претензии налоговых органов к несоблюдению этих требований.

## ПОРЯДОК ВЕДЕНИЯ НАЛОГОВОГО УЧЕТА — СБЛИЖЕНИЕ С МСФО

В настоящее время организации-налогоплательщики вынуждены вести три вида учета по трем различающимся сводам правил:

1. российские положения по бухгалтерскому учету;
2. Международные стандарты финансовой отчетности (для иностранных инвесторов и многих российских банков);
3. российские правила налогового учета (глава 25 Налогового кодекса РФ).

Внесенные в Налоговый кодекс РФ во исполнение Плана мероприятий (дорожной карты) «Совершенствование налогового администрирования» изменения сблизили российские положения по бухгалтерскому учету и правила налогового учета.

Однако необходимо продолжить эту работу в целях приближения правил расчета прибыли к Международным стандартам финансовой отчетности. Необходимо перейти от обширных перечней и нормативов затрат к экономически обоснованным оценкам. Данный подход снизит издержки бизнеса на ведение учета и повысит экономическую обоснованность налогообложения.

Подобная мера представляется наиболее актуальной для инновационной сферы, где отвлечение ресурсов на ведение учета наиболее болезненно, так как отдаляет достижение положительного социально-экономического эффекта основной деятельности субъекта инновационной деятельности.

## СОЦИАЛЬНЫЕ ПЛАТЕЖИ И ОБОСОБЛЕНИЕ «ВНЕБЮДЖЕТНЫХ ФОНДОВ»

Взносы на обязательное социальное страхование, являясь нагрузкой на оплату труда, оказывают наибольшее влияние на виды бизнеса, где высока доля оплаты труда в себестоимости, в частности, на инновационный бизнес. В связи с этим для ряда видов бизнеса, включая инновационный, установлены льготы по уплате данных взносов.

Вместе с тем бюджеты социальных фондов принимаются с все возрастающим дефицитом, покрываемым за счет федерального бюджета. Из-за этого ставятся вопросы о постепенной отмене или уменьшении установленных льгот.

## АДМИНИСТРИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

В определенной степени недостаточная эффективность социальных платежей связана с недостатками порядка их взимания.

В настоящее время администрирование социальных взносов осуществляют три фонда. Полномочия фондов, связанные с взиманием платежей и проверками их уплаты, задваиваются (например, каждый фонд самостоятельно ведет учет плательщиков). Порядок уплаты социальных взносов дублирует правила Налогового кодекса РФ, что вызывает издержки плательщиков на изучение этого параллельного порядка.

Для снижения издержек плательщиков и публичных затрат на администрирование социальных взносов можно было бы унифицировать порядок установления и взимания взносов с налогами и вверить взимание взносов единому администратору. Таким единым администратором не обязательно должны быть ФНС России и подчиненные ей налоговые органы: возможно и слияние соответствующих подразделений фондов в обособленное ведомство (например, в Беларуси с 1993 года действует единый Фонд социальной защиты населения Минтруда и соцзащиты). Однако исключительно такой единый администратор социальных взносов должен решать все вопросы уплаты взносов, включая разнесение сумм зачисленных взносов на счета граждан-выгодоприобретателей; учет и проверку обоснованности освобождений от уплаты взносов; расчет средств федерального бюджета, восполняющих неполученные взносы; проверку зачета работодателями взносов с пособиями и т.д.

Учитывая развитие современных средств электронного документооборота, необходимо при использовании таких средств предоставить возможность уплаты взносов одним платежным поручением, а распределение социальных взносов по целям их расходования производить силами администратора на основании расчетов, представленных плательщиками.

В отношении крупных работодателей может обсуждаться обязательное использование указанных средств, чтобы уменьшить публичные издержки на администрирование платежей и стимулировать развитие информационных технологий.

Принимая во внимание, что основания уплаты социальных взносов связаны с налогооблагаемыми доходами граждан, а Федеральная налоговая служба (далее — «ФНС России») успешно внедряет средства электронного документооборота в работе с налогоплательщиками, вверение полномочий администратора социальных взносов ФНС России является наиболее предпочтительным решением.

## ГОСУДАРСТВЕННОЕ И ЧАСТНОЕ СОЦИАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

В рамках существующей системы социальных взносов сохраняется проблема двойного обеспечения граждан-выгодоприобретателей в рамках обязательных и добровольных взносов работодателей.

Многие работодатели добровольно уплачивают за своих работников взносы на те же цели, что обеспечиваются обязательными социальными взносами, в частности, на пенсионное обеспечение и оплату медицинских расходов (медицинское страхование). Работники рассчитывают, прежде всего, именно на обеспечение за счет добровольных взносов работодателей, например, пользуются услугами медицинских организаций, чьи услуги оплачиваются за счет таких взносов, и обращаются в систему обязательного медицинского страхования лишь в случаях, когда невозможно получить медицинскую помощь в рамках добровольных программ (например, при вакцинации от бешенства).

Поскольку при пользовании гражданами обеспечением, сформированным за счет добровольных взносов, финансовая нагрузка на социальные фонды объективно снижается, страховые взносы в пользу таких работников можно было бы снизить до уровня, соразмерного остаточному государственному обеспечению, предусмотрев вычет подобных расходов из обязательных взносов в пределах, установленных законом (например, не более определенной доли обязательных взносов или суммы, требуемой для остаточного государственного обеспечения). При этом может быть соответственно ограничен доступ к государственному обеспечению (например, для медицинского страхования — случаями, когда лечение может производиться только за счет государственных средств, для пенсий — только суммой прожиточного минимума).

В рамках подобной меры должна быть проработана практическая проблема перечисления

добровольных взносов «карманным» организациям работодателя, т.е. фактического сохранения средств в распоряжении работодателя и высокого уровня рисков утраты таких средств из-за их направления на финансирование рискованных проектов работодателя.

## СОЛИДАРНЫЙ И ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ЭЛЕМЕНТЫ СОЦИАЛЬНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

Эффективность системы социальных взносов может повыситься, если разграничить солидарный и накопительно-страховой элементы этой системы.

Хотя система социальных взносов формально именуется «социальным страхованием», на деле она не является и не может быть полностью страховой.

Природой страхования является соединение взносов для обеспечения на случай нежелательного события, вероятность наступления которого обычно низка, в том числе в связи с его нежелательностью для участников оборота.

Как и в рамках гражданского права, является дискуссионной правовая природа платежей, обеспечивающих выплату пенсий по возрасту.

Как гражданско-правовое страхование жизни, так и публичное пенсионное страхование не в полной мере отвечают природе страхования, так как каждое «застрахованное» таким образом лицо стремится дожить до пенсии. Лишь если наступает инвалидность застрахованного лица или его смерть до наступления пенсионного возраста, выплаты становятся в полной мере страховыми. Обычное и естественное развитие событий — дожитие до пенсионного возраста, поэтому подобное страхование по своей сути является резервированием средств, лишь в некоторой части сохраняя страховую природу.

Взносы на накопительные пенсии введены лишь с 2002 года. Выплаты пенсий гражданам, чья трудовая дееспособность наступила ранее, осуществляются за счет солидарных взносов на «страховую пенсию», несмотря на название, не имеющих страховой природы, а являющихся целевыми налогами. Размеры взносов, уплачива-

емых с заработка конкретного лица на «страховую пенсию», отражаются в рамках индивидуального (персонифицированного) учета будущих пенсионеров и влияют на размер будущей пенсии, но сами взносы расходуются в течение бюджетного года и не формируют выплаты пенсионеру, с заработка которого были уплачены.

Соотнесение взносов на «страховую» пенсию с размером этой пенсии отражает лишь начала социальной справедливости, а не истинно-страховую природу взносов.

Дискуссионной остается модель взносов на выплату пособий по временной нетрудоспособности, вызванной общим заболеванием. Такие пособия призваны возмещать временно отсутствующий доход гражданина.

Теоретически подобные взносы возможны на страховых началах: уплата взносов может обеспечивать выплату пособия конкретному лицу.

Однако такая система требует такого же персонифицированного учета, как при пенсионных накоплениях, осложненного, кроме того, необходимостью актуарной оценки риска наступления временной нетрудоспособности.

В настоящее время пособия по временной нетрудоспособности, вызванной общим заболеванием, уплачиваются за счет текущих поступлений бюджетного года, а взносы, уплаченные с заработка конкретного лица, направляются на выплаты другим лицам.

Поэтому взносы на выплату пособий по временной нетрудоспособности, вызванной общим заболеванием, являются целевыми налогами, иной порядок их расходования в настоящее время не рассматривается.

Так называемое «страхование в связи с материнством» вовсе лишено страховой природы, поскольку материнство обычно зависит от воли родителей, взносы на такое «страховое» обеспечение уплачиваются за счет заработка лиц любого пола независимо от их планов и возможностей в вопросе рождения детей. Поэтому в соответствующей части взносы являются целевыми налогами.

Обязательное медицинское страхование, обеспечивающее оплату расходов на лечение,



осуществляется на уравнильных началах, общая сумма взносов обезличивается и разделяется на платежи страховщикам поровну на каждое застрахованное лицо. Поэтому отсутствует значимая связь заработка и рисков застрахованного лица с объемом страхового обеспечения. Именно платежи из бюджета фонда медицинского страхования страховщикам являются страховыми взносами, а платежи, за счет которых фонды перечисляют денежные средства страховщикам, являются целевыми налогами.

На тех же смешанных уравнильно-страховых началах, как медицинское страхование, может быть организовано страхование на случай смерти для целей выплаты пособия на погребение. Вместе с тем в существующей системе пособия выплачиваются за счет взносов текущего года, а значит, нет связи взносов и обеспечения, получаемого за конкретное лицо. В связи с этим и при смешанной уравнильно-страховой системе, и при существующей системе взносы, которые приходится на выплату таких пособий, являются целевыми налогами.

Страховые начала в большей степени проявляются в рамках взносов на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний. Такими взносами обеспечиваются оплата медицинских расходов и выплата пособий по временной нетрудоспособности, вызванных указанными страховыми рисками.

Особенности данного вида социального страхования — зависимость взносов от отраслевых классов риска, а также возможность установления скидок и надбавок к страховым тарифам в зависимости от состояния охраны труда у работодателя.

Вместе с тем существующая система данных взносов все равно основана на распределении взносов текущего года, внесенных с заработка одних работников, между лицами, у которых право на получение пособий возникло в том же году.

При этом, в отличие от иных видов обязательного социального страхования, бюджет обязательного социального страхования от несчастных

случаев на производстве и профессиональных заболеваний является профицитным.

При профицитности данной части системы социального страхования средства профицита должны быть инвестированы в экономику:

- либо через перевод данной части социальных взносов на истинные страховые начала, включая персонифицированный учет внесенных с заработка застрахованного лица взносов в целях их инвестирования в иные, помимо государственных ценных бумаг и банковских вкладов, активы, возможность негосударственного страхования и (или) вычет добровольных взносов из обязательных платежей;
- либо через сохранение действующей системы и снижение ставок взносов.

Инвестирование средств накопительного и страхового элементов системы социальных платежей, а также выплаты за счет соответствующих средств являются принципиально иными задачами, чем взимание платежей. Это задача инвестиционного института. Взносы на накопительные пенсии инвестирует Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности» (ГК ВЭБ), а также негосударственные пенсионные фонды и управляющие компании. Именно им рационально также поручить осуществление выплат. Также можно организовать обязательное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний при его переводе на подлинно страховую модель.

Для солидарных (распределительных) элементов системы социальных взносов (т.е. в части взносов на «страховые пенсии», на пособия по временной нетрудоспособности в связи с общим заболеванием, на пособия в связи с материнством и т.п.) сохранение обособленных централизованных публичных фондов — государственных внебюджетных фондов — как параллельных бюджетов не имеет экономических или организационных оснований. Достаточно учредить соответствующий целевой бюджетный фонд или несколько фондов<sup>112</sup>.

112 См.: Улюкаев А.В. Реформа пенсионной системы: Песня пенсий // Ведомости, № 3056, 11.03.2012. [http://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2012/03/11/pesnaya\\_pensij](http://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2012/03/11/pesnaya_pensij)

В связи с этим социальные взносы должны разделяться администратором:

- на часть, перечисляемую через казначейские счета инвестиционным институтам и страховщикам для имущественного обеспечения конкретных граждан-выгодоприобретателей;
- и на часть, перечисляемую в доход федерального бюджета; далее зачисленные средства могут перечисляться в целевой бюджетный фонд (фонды).

Администрирование солидарного элемента системы социальных платежей по расходам, т.е. выплата пособий, когда они не выплачиваются работодателем, а также выплата социальных и солидарных (распределительных, «страховых») пенсий, принципиально отличаются от взимания платежей и могут быть вверены специализированному федеральному ведомству, финансируемому из целевого бюджетного социального фонда (фондов) и из самого федерального бюджета. Подобное администрирование расходов может существенно сократить издержки на существующее сейчас параллельное бюджетирование социальных фондов. Такие задачи могут быть вверены как вновь создаваемому федеральному ведомству, так и Федеральной службе по труду и занятости (Роструд).

В целях планирования расходов на социальные нужды следует применять актуарную оценку рисков общих и профессиональных заболеваний, несчастных случаев на производстве, инвалидности и смертности. Такая оценка может осуществляться на основе данных организаций здравоохранения в рамках государственного управления здравоохранением (т.е. Минздравом России).

## ВАЛЮТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

При осуществлении валютных операций в рамках любых видов деятельности, включая инновационные, требуется соблюдение ограничений и запретов, установленных валютным законодательством. Действующее российское валютное законодательство основано на значительном объеме документооборота, в том числе специализированного, обязательного только в целях валютного

законодательства, на широких запретах и угрозах весьма значительных штрафов за допущенные нарушения. Такое регулирование отвлекает ценные ресурсы бизнеса и государства, оказывает сдерживающее влияние на инновационную сферу. Вместе с тем валютное регулирование в его современном состоянии не достигает своих целей.

Нормативную правовую основу валютного регулирования и валютного контроля в Российской Федерации создает Федеральный закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» (далее — «Закон о валютном регулировании»). На его основе приняты различные подзаконные акты. Среди них важнейшим является Инструкция Банка России от 04.06.2012 № 138-И «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам документов и информации, связанных с проведением валютных операций, порядке оформления паспортов сделок, а также порядке учета уполномоченными банками валютных операций и контроля за их проведением» (далее — «Инструкция № 138-И»).

Законодательство о валютном регулировании и валютном контроле предназначено для особой цели, которую можно обозначить как цель защиты национальной валюты. Имеется в виду защита от конкуренции других валют в «валютных войнах», от ситуаций паники, возникающей при резких колебаниях курса, и от иных негативных факторов.

Важно не приписывать валютному регулированию и контролю других, не свойственных им целей. Валютное законодательство не предназначено для борьбы с уклонением от уплаты налогов. Оно также не предназначено для противодействия отмыванию денег (далее — «ПОД ФТ»), эта отдельная область государственной деятельности регулируется Федеральным законом от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».

Непосредственная цель законодательства о валютном регулировании и валютном контроле не достигается. Трансформации системы ограничений и контроля превратили их в во вспомогатель-

ный механизм налогового контроля и ПОД ФТ. Без восстановления его внутренней логики ужесточение правил объективно не может привести к позитивному результату.

На этапе смягчения валютного регулирования в Российской Федерации (2003–2007 гг.) в Законе о валютном регулировании вносились в целом позитивные изменения, направленные на снятие административных барьеров для бизнеса, на устранение препятствий международной торговле и интеграции России в международный финансовый рынок.

В результате к 2007 году были полностью отменены ограничения на операции движения капитала, ст. 7 и ст. 8 Закона о валютном регулировании утратили силу. Тогда же были отменены и некоторые ограничения на валютные операции внутри страны — ограничения для юридических лиц на покупку иностранной валюты (ч. 3–6 ст. 11 Закона о валютном регулировании).

Применительно к операциям движения капитала полная отмена валютных ограничений, без возможности их введения вновь, но уже на ограниченный срок, была преждевременной. Тем самым государство отказалось от механизма, позволяющего приостанавливать отток капитала за рубеж в период кризиса. Этот механизм необходимо было отключить на благоприятный период экономического цикла, где он не нужен, но не демонтировать.

В то же время отмена ограничений, связанных с внешнеэкономической деятельностью, была реализована непоследовательно. Ст. 21 Закона о валютном регулировании — об обязательной продаже валютной выручки — была отменена. При этом ст. 19 Закона о валютном регулировании — об обязанности резидента обеспечить получение экспортной выручки и возврат импортных авансов на счета в российских банках (далее — обязанность репатриации денежных средств) — осталась в силе. Возможно, законодатель счел, что у правила репатриации есть самостоятельное значение, помимо обеспечения базы для обязательной продажи иностранной валюты и пресечения обхода запрета (отмененного) на вывоз капитала. Можно

предположить, что это значение связано с валютным контролем: так легче учитывать суммы валюты, поступающие в распоряжение резидентов. Но и сам валютный контроль имеет смысл лишь вместе с продажей валютной выручки и запретом вывоза капитала. Поэтому по сути ничего, кроме завышения показателей платежного баланса, эта мера сейчас не дает: репатрированная валюта может быть в любой момент, в том числе сразу же, переведена за рубеж в виде вложений в иностранные ценные бумаги, в виде займа или просто в виде перевода на счет резидента в банке за рубежом. В платежном балансе страны это отразится как поступление валюты со знаком плюс и вывоз валюты со знаком минус, результат нейтральный.

Есть также предположение, что сохранение правила репатриации в условиях отмены сопутствующего ему правила обязательной продажи обусловлено соображениями налогового контроля. Однако это тоже сомнительно, т.к. налоговый учет в большинстве случаев ведется по начислению, и кассовое поступление выручки на счет в банке с этой точки зрения ничего не добавляет. Если же некий предприниматель намерен скрыть выручку от налогообложения, не зачислив ее на счет, сама по себе обязанность зачислить ее в российский банк не предотвратит осуществление подобного замысла.

Сохранение обязанности репатриации можно объяснить стремлением законодателя противодействовать оттоку за границу преступно нажитых средств и оплаты товаров, ввезенных без уплаты таможенных платежей («серого» импорта). Вместе с тем, как и с рисками уклонения от налогов, сама по себе обязанность зачислить средства в российский уполномоченный банк не предотвращает осуществление противоправного замысла.

Следует признать, что репатриация как таковая не ставит преграду на пути нелегального вывоза капитала. Средствами валютного контроля предотвратить вывод капитала, совершаемый под видом лже-импорта или невозврата средств по экспортным контрактам, невозможно: все методы этого контроля документальные, они позволяют выявлять ошибки, но не годятся для выявления

криминальных схем, основанных на фиктивных, но правдоподобно выглядящих документах. Каждый раз, когда речь идет о нелегальном вывозе капитала, следует помнить, что нелегальность заключается не в самом вывозе капитала, а в уголовном преступлении, лежащем в основе (как правило, мошенничестве, реже — уклонении от уплаты налогов). Попытки бороться с этим явлением мерами валютного контроля приводят к одному — усилению административного давления на обычный бизнес. Выявлять криминальные схемы следует правоохранительным органам, именно они обладают всей полнотой полномочий по применению специальных приемов и способов, которые позволяют вскрыть схемы, основанные на фиктивных документах.

Валютный контроль не может и не должен заменять средства иных отраслей законодательства, в частности, налогового, равно как и дублировать меры законодательства о противодействии отмыванию денег (ПОД ФТ).

Таким образом, сформировалась парадоксальная ситуация: наиболее значимые с точки зрения влияния на платежный баланс страны капитальные операции могут совершаться свободно, а обычные текущие платежи в международной торговле обременены правилами репатриации.

В итоге усилия административных органов и бизнеса тратятся на контроль исполнения требования репатриации, которое в изолированном виде лишено материального смысла.

Действующие правила о репатриации выручки представляют собой значимый административный барьер для любых видов деятельности, которые связаны с совершением трансграничных валютных операций:

1. **экспортеры и импортеры сталкиваются с повышенным риском наступления неблагоприятных имущественных последствий.** Субъекты внешнеэкономической деятельности — резиденты, не добившиеся от контрагента своевременного платежа, подвергаются штрафам от ¼ до однократной суммы неполученной выручки

или невозвращенного аванса (части 4, 5 статьи 15.25 Кодекса РФ об административных правонарушениях (КоАП РФ)). Внешнеэкономическая деятельность, как любая предпринимательская деятельность, связана с риском, в том числе и с риском неисполнения обязательства контрагентом. Лица, пострадавшие из-за нарушения контракта другой стороной, подвергаются дополнительным неблагоприятным последствиям — штрафу, что усугубляет их положение. В большинстве ситуаций, составляющих судебную практику, претензии проверяющих предъявляются к компаниям, пострадавшим от действий контрагентов, не исполнивших контракт по тем или иным причинам (мошенничество контрагента, банкротство, временные финансовые трудности, спор о качестве и т.д.). То есть наказывают крупным штрафом по ч. 4 или 5 ст. 15.25 КоАП РФ пострадавшую сторону.

Одинаковые по факту дела разрешаются различно. Правовая позиция Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации (далее — «ВАС РФ») о наказании в том случае, когда доказаны объективные факты противоправного поведения резидента для оставления выручки за рубежом, применяется лишь номинально. Суды субъективно оценивают меры, предпринятые резидентом к получению причитающегося платежа, как достаточные или недостаточные, не пытаясь ограничить круг привлекаемых к ответственности лиц участниками прямого сговора, направленного на оставление денег за рубежом;

2. система контроля соблюдения правил репатриации неоправданно увеличивает при этом **организационные и имущественные издержки участников внешнеэкономической деятельности.** На экспортеров и импортеров возлагается бремя текущих контрольных процедур (составляются паспорта сделок, справки о валютных операциях, справки о подтверждающих документах), а также бремя проверок соблюдения этих процедур. Соблюдение всех формальностей требует специальных познаний<sup>113</sup>. Ре-

113 Возможность возложить на уполномоченный банк технические действия по составлению документов контроля, предусмотренная Инструкцией 138-И, смягчает эту проблему, но не устраняет ее. Услуги банка являются платными (имущественные издержки сохранены), в случае ошибки Банка отвечает по-прежнему клиент в силу концепции должной осмотрительности при выборе банка (имущественные издержки сохранены).

зультатом проверок являются меры административной ответственности за формальные нарушения правил учета валютных операций и отчетности о валютных операциях нарушения (ч. 6, 6.1–6.4 КоАП РФ).

Согласно судебной практике, это самые массовые дела, их удельный вес около 70 % от числа всех споров по ст. 15.25 КоАП РФ. Это случай, в котором система контроля работает сама на себя, тестируя действенность контрольных механизмов. В нормальной ситуации это важно и нужно, до тех пор, пока у системы контроля есть основная, реальная и материально значимая цель. В сегодняшней ситуации выявление нарушителей многочисленных формальных правил контроля превращается в самоцель. В итоге время квалифицированного персонала надзорных органов и бизнеса тратится на досудебные и судебные разбирательства, единственным смыслом которых служит потребность в поддержании работоспособности механизма валютного контроля, оторванного от достижения реальных целей;

3. правила репатриации в том виде, в котором они в настоящее время закреплены в действующем Законе о валютном регулировании, **препятствуют нормальной работе обычных гражданско-правовых механизмов зачета и перемены лиц в обязательстве**. Продолжающееся расширение перечня исключений из запрета зачета в ст. 19 Закона о валютном регулировании смягчает проблему, но не является системным решением. Равным образом поправки в ст. 19 Закона о валютном регулировании призваны исключить споры в ситуациях уступки прав требования резидентами по внешнеторговым контрактам и разрешить оплату по договорам факторинга (финансирования под уступку денежного требования) в иностранной валюте между резидентами. Однако в результате резидент, уступивший право требования к зарубежному контрагенту, остается ответственным за получение всей суммы валютной выручки. Тем самым закреплена наиболее консервативная трактовка, ранее подвергавшаяся сомнению в судебной практике: резидент не может сло-

жить с себя публично-правовую обязанность с помощью гражданско-правового механизма перемены лиц в обязательстве. Поправки усугубляют ситуацию, а не облегчают ведение внешнеэкономической деятельности.

Есть два пути, которые позволят устранить недостатки валютного законодательства, связанные с репатриацией:

- либо отменить избыточное регулирование в виде правила о репатриации (ст. 19 Закона о валютном регулировании), т.к. в изолированном виде эта норма не дает какого-либо явного материального результата;
- либо восстановить валютные ограничения в их комплексе: ограничения движения капитала (как минимум, на вывоз капитала за рубеж — в виде резервирования, а не разрешений или налогов на валютные операции), дополняющиеся правилами репатриации и обязательной продажи валютной выручки.

Первый путь может быть использован в периоды благоприятной экономической конъюнктуры, когда защита национальной валюты юридически (административными) мерами не нужна, и на первый план выходит устранение административных барьеров.

Второй путь может быть использован в период кризисов. Возобновляя действие валютных ограничений на определенный срок, государство сможет смягчить негативное влияние кризиса, пресечь резкий отток капитала из страны. Репатриация в условиях ограничений на вывоз капитала обретет смысл с точки зрения восстановления платежного баланса. Репатриация в условиях обязательной продажи валютной выручки позволит создать избыток предложения иностранной валюты на внутреннем валютном рынке. И то, и другое в краткосрочной перспективе смягчит кризисные явления, но, о чем важно помнить, не устранит вызвавших кризис базисных экономических причин. Административным ограничениям это не под силу. Следовательно, в долгосрочной перспективе валютные ограничения потеряют смысл, оставшись административными барьерами, препятствующими возобновлению экономического роста.

Поэтому необходимо, чтобы ограничения движения капитала, репатриация и обязательная продажа валютной выручки были временными.

В Федеральном законе от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» могут быть восстановлены нормы об обязательной продаже валютной выручки и ограничениях на вывоз капитала (в виде резервирования). Аналогом служат ныне не действующие статьи 7, 8 и 21 Закона о валютном регулировании, однако их введение в силу в прежнем виде, без редакционных и иных необходимых в новых условиях изменений, вряд ли возможно.

Одновременно в Законе о валютном регулировании следует закрепить временный характер этих валютных ограничений, а также временный характер неразрывно с ними связанного правила о репатриации валютной выручки (сейчас это правило — постоянно действующее). Эта группа валютных ограничений должна вводиться на основании норм Закона о валютном регулировании решением Банка России и/или Правительства Российской Федерации на ограниченный срок, указываемый непосредственно в момент введения валютных ограничений, хотя и с возможностью продления их действия.

В действующем Законе о валютном регулировании сохранилась норма ст. 6, предусматривающая, что эти ограничения могут быть именно временными: «указанные ограничения носят недискриминационный характер и отменяются органами валютного регулирования по мере устранения обстоятельств, вызвавших их установление».

Однако статья 6 в действующей редакции сформулирована неоднозначно. Закон должен недвусмысленно требовать от Правительства и Центрального Банка Российской Федерации вводить ограничения на заранее определенный срок. Введение ограничений на неопределенный срок вызовет новый виток бегства от рубля, чем будет уничтожен всякий позитивный эффект от их введения.

Эти изменения могут быть первым шагом, самым необходимым в период кризиса. Однако

в дальнейшем необходима последовательная работа по совершенствованию валютного законодательства, которая потребует принятия Закона о валютном регулировании в новой редакции.

По мере практического применения Закона о валютном регулировании в нем выявились ошибки, которые не были очевидны в момент его принятия (например, не самая, как показала практика, удачная классификация валютных операций, послужившая причиной возникновения избыточных валютных ограничений). Есть избыточно жесткие правила, аналогично тому, как это описано выше применительно к репатриации: таковы, например, правила о зарубежных счетах резидентов. Также за время действия Закона о валютном регулировании в него вносились десятки точечных изменений, которые устраняли наиболее проблемные моменты, но не решали назревших проблем в комплексе (в качестве ближайшего по времени примера можно привести дополнение ст. 19 Закона о валютном регулировании правилами, разрешающими факторинг).

Необходимо оптимизировать нормы об административной ответственности в валютной сфере. Административные штрафы должны стать соразмерными реальным негативным последствиям нарушений валютных ограничений для платежного баланса страны и защиты национальной валюты.

За формальные составы административных правонарушений правил администрирования валютных операций должны быть предусмотрены в качестве административных наказаний предупреждения либо минимальные административные штрафы. При совершении лицом неоднократных нарушений валютного законодательства и актов органов валютного регулирования административное наказание должно назначаться лицу в пределах одной санкции, предусматривающей назначение более строгого административного наказания.

Также без какого-либо ущерба для охраняемых уголовным правом отношений в валютной сфере могут быть декриминализованы формальные составы нарушений валютного законодательства.

## АНАЛИЗ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НИС ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН (ФРГ, США, ЯПОНИЯ, КИТАЙ), ВЫЯВЛЕНИЕ И СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ ПОДХОДОВ К СТИМУЛИРОВАНИЮ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, В ТОМ ЧИСЛЕ ПРЯМОГО И ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Концепция «национальных инновационных систем» (НИС) впервые появилась в Европе и США в 1980-е годы как прямая альтернатива «стандартной» экономической теории и политики. Предлагалось рассматривать не просто «традиционные» аспекты связи инноваций с экономическим ростом, но акцентировать внимание на роли знаний в широком социально-культурном и институциональном контексте. Впоследствии стали появляться такие понятия, как «экономика знаний», «информационное общество» и т.д. Основное отличие от традиционной экономической теории состоит в том, что исследуются не присущие в основном индустриальной экономике линейные зависимости, а динамические процессы, связанные с развитием инноваций и экономического роста.

Несомненно, государственная инновационная политика — основополагающий элемент инновационной системы любого государства. Формирование новых подходов к инновационной деятельности и создание новых производственных технологий (НПТ) как технологического приоритета в начале посткризисного этапа (2010–2012 гг.) развития мировой экономики были актуальны, прежде всего, для развитых стран, стремившихся ликвидировать наметившиеся потери в конкурентоспособности отечественной промышленности. Наиболее известные и проработанные программы поддержки развития систем стимулирования инновационной деятельности в настоящее время реализуются в таких странах, как Германия, США, Китай, Япония.

### ГЕРМАНИЯ

Германия является одной из немногих крупных индустриально развитых стран, которая за прошедшие полтора десятилетия смогла сохранить достаточно мощный промышленный потенциал, обеспечить устойчивый рост произведенной добавленной стоимости в промышленности и экспорта сложной промышленной продукции при положительном балансе торговли промышленной продукцией. Именно благодаря промышленному сектору Германия сравнительно легче перенесла мировой финансово-промышленный кризис.

«Индустрия 4.0» была инициирована в 2012 году как один из десяти «проектов будущего» в рамках Плана действий по осуществлению германской федеральной «Стратегии в области высоких технологий — 2020», концепции инновационного развития и укрепления позиций ФРГ на мировых рынках (первая версия представлена в 2006 г., в 2010 и в 2014 гг. выпущены новые редакции).

В центре внимания «Индустрии 4.0» — создание «умного предприятия» (Smart Factory), а также решение сопутствующих задач как основы 4-й промышленной революции в рамках формирования киберфизических систем (КФС).

«Индустрия 4.0», благодаря гибкости и адаптивности, обеспечиваемой киберфизическими системами, поможет реализовать массовое производство по индивидуальным заказам (нем. «Losgröße = 1» — «размер партии = 1»), что позво-

лит снизить цену продукции. Классические методы организации производства предполагали, что поточным методом можно изготавливать только большие партии товаров. Благодаря новым принципам организации производственных процессов, становится возможным индустриальным способом изготавливать и единичные изделия.

Уже сегодня наблюдается устойчивая тенденция к переходу от жесткого централизованного управления производственными процессами к децентрализованной модели сбора, обработки информации и принятия решений. Причем уровень автономности непрерывно растет. В конечном итоге такая система становится активным компонентом, способным самостоятельно управлять своим производственным процессом.

Особенностью «Индустрии 4.0» как «проекта будущего» является его организация. Это «зонтичная», виртуальная программа, идеологически объединяющая значительное число различных министерских мероприятий и партнерств с бизнесом и реализующаяся на основе государственно-частного партнерства (ГЧП) на всех стадиях планирования, реализации и контроля мероприятий. Правительство Германии представлено Федеральным министерством образования и научных исследований и Федеральным министерством экономики и технологии.

Ученые представлены объединением институтов прикладных исследований — Обществом имени Фраунгофера (Fraunhofer Gesellschaft), Немецкой академией технических наук и Немецким исследовательским центром по искусственному интеллекту. Частный сектор представлен тремя торговыми ассоциациями — BITCOM от сферы ИТ, VDMA от сферы производства и ZVEI от сферы электроники.

В целом германская политика в сфере развития НИС характеризуется высокой преемственностью как в части тематик, так и инструментов. Ее можно рассматривать как логическое продолжение более ранних усилий по созданию новых технологических платформ и «прорывных» технологий. По сути, федеральное правительство деле-

гирует роль национального координатора бизнес-сектору, а конкретнее — крупным компаниям и их бизнес-ассоциациям. Последние выполняют функцию своего рода коллективного системного квалифицированного заказчика. В этом качестве и крупный бизнес, и его объединения должны (в «идеальном» сценарии) обеспечить системную сборку технологических платформ будущего и их тиражирование — при разделении с госсектором рисков и затрат.

## США

Мероприятия политики в сфере инноваций и новых производственных технологий США можно разделить на несколько направлений. Прежде всего, это новые профильные межведомственные инициативы:

- Мероприятия в сфере производственных технологий, иницируемые и координируемые Национальным программным офисом в сфере передового производства (Advanced Manufacturing National Program Office, AMNPO), функционирующим на базе НИСТ. Формально является общей координирующей структурой также в отношении всех нижеприведенных инициатив.
- Инициатива генома материалов (Materials Genome Initiative) — государственно-частное партнерство, иницированное в 2011 году и координируемое аппаратом администрации.
- Национальная инициатива в сфере робототехники (National Robotics Initiative) — координировалась Национальным научным фондом.

На ведомственном уровне эти инициативы дополняются группой новых технологических, организационных и иных мероприятий Минэнерго США, Минобороны США — в т.ч. Агентства передовых оборонных исследовательских проектов (DARPA), Минторга США, Минсельхоза США, а также по ряду направлений Национальных институтов здравоохранения (НИЗ, ответственны за финансирование и проведение биомедицинских НИОКР).



В содержательном отношении наиболее значимыми являются следующие особенности федеральной политики США в сфере инноваций и новых производственных технологий:

- ставка на комплексное развитие серии смежных направлений: собственно процессных инноваций по созданию физических объектов, новых материалов, новых IT-систем, «новой» робототехники (на перспективу);
- комплексность применяемых инструментов и охвата проблем — от лаборатории до предприятия;
- акцент на сетевых и кластерных инициативах.

Иными словами, политика направлена на максимальное повышение эффективности использования существующих ресурсов всех участников инновационной системы.

В 2014 году технологические лидеры — компании AT&T, Cisco, GE, IBM и Intel — создали Консорциум промышленного Интернета (Industrial Internet Consortium™, IIC –www.iiconsortium.org), некоммерческую группу с открытым членством, стремящуюся устранить барьеры между различными технологиями, чтобы тем самым обеспечить максимальный доступ к большим данным и усовершенствовать интеграцию физической и цифровой среды. Консорциум призван оказывать содействие в подключении и оптимизации ресурсов, операций и данных в целях раскрытия ценностей бизнеса во всех отраслях промышленности.

Создаваемая экосистема компаний, научных центров и государственных структур призвана стимулировать внедрение приложений промышленного Интернета, которые служат одной из основ Интернета вещей. Устав IIC будет поощрять инновации путем:

- применения существующих и создания новых вариантов использования практических приложений;
- разработки методик, эталонных архитектур, требований стандартизации и примеров внедрения для облегчения внедрения подключенных технологий;

- влияния на процесс разработки глобальных стандартов для Интернета и промышленных систем;
- проведения открытых форумов для обмена практическими идеями, методиками, опытом и знаниями;
- укрепления доверия к новым и инновационным методам обеспечения инфобезопасности.

Понимая важность новых технологий, федеральное правительство США ежегодно инвестирует в исследования, связанные с киберфизическими системами, более 100 млн долларов. Кроме того, совместно с частными компаниями оно участвует в исследовательских работах по таким направлениям, как здравоохранение, транспорт, «умный» город, безопасность энергосистем.

«В основе промышленного Интернета лежит концепция, предложенная компанией AT&T. В соответствии с ней люди должны иметь возможность удаленного управления любыми объектами в любое время и практически в любом месте, — сказал Майк Тройано (Mike Troiano), вице-президент AT&T Business Solutions по развитию решений для мобильной связи. — Под эгидой IIC собрались ведущие технологические инноваторы, стремящиеся задействовать все устройства и механизмы в мире, независимо от того, находятся они в офисном здании или на судне посреди океана. У нас общая цель — построить более подключенный мир».

IIC призван стимулировать создание экосистемы и разработку необходимых рынку приложений промышленного Интернета; основан, чтобы добиться этого путем создания разработки общих архитектур и вариантов внедрения, которые позволят предприятиям, занятым в авиации, транспортной отрасли, здравоохранении, энергетике, просто запускать и использовать приложения промышленного Интернета в любое время и в любом месте.

Инициатива «Разумная планета» реализуется по мере подключения к Интернету все большего числа объектов физического мира и такого

сопряжения Интернета вещей с достижениями аналитики, мобильных технологий и облачных вычислений, которое обеспечит новые конкурентные преимущества. «Умные» города, энергетические сети, здания и машины становятся более оснащенными, взаимосвязанными и интеллектуальными, и через ИС будет возможно ускорить как инновации, так и развитие технологий.

Консорциум промышленного Интернета в США представлен в основном бизнесом: 170 компаний из почти 30 стран, в том числе немецкие Bosch, Siemens и SAP, а также немецкое Общество имени Фраунгофера. Членство открыто для всех, взносы зависят от масштаба бизнеса компаний.

## КИТАЙ

Особенность НИС Китая состоит в том, что исторически государство играет определяющую роль в развитии китайской инновационной системы. Вместе с тем, роль рынка возрастает ежегодно. Влияние государства проявляется, в частности, в том, что правительственные учреждения на различных уровнях в той или иной степени все еще контролируют земельные ресурсы, крупные инвестиционные проекты, строительство инфраструктуры и доступ к рынкам стратегических секторов промышленности и сферы услуг (автомобилестроение, финансовые услуги и др.). Национальные программы по исследованиям и разработкам, различные долго- и краткосрочные планы являются важными инструментами влияния государства на научно-технологическое развитие Китая.

В целях стимулирования развития инновационной деятельности в Китае разработана система национальных программ по исследованиям и разработкам. Для наукоемких малых и средних предприятий функционируют Национальный инновационный фонд и Национальный научный фонд, осуществляющий поддержку фундаментальных исследований.

Государственные программы инновационного развития определяют приоритетные направления развития промышленности, которыми руковод-

ствуются университеты и научно-исследовательские институты, аккумулирующие талантливых исследователей, а также региональные и отраслевые фонды при выборе объекта для финансирования.

«Сделано в Китае — 2025» — первый десятилетний план действий, нацеленный на модернизацию национальной обрабатывающей промышленности.

Ожидается, что за «Сделано в Китае — 2025» последуют еще два подобных плана, призванных превратить Китай из сегодняшнего промышленного гиганта в одну из сильнейших в промышленном плане мировых держав к 2049 году, когда Китайской Народной Республике исполнится 100 лет.

В первом десятилетнем плане определено девять приоритетных направлений. Это повышение инновационного потенциала обрабатывающего сектора, повышение уровня интеграции информационных технологий и индустрии, укрепление потенциала базовых отраслей промышленности, активизация процесса формирования китайских брендов, всестороннее внедрение «зеленого» производства, обеспечение прорывов в развитии 10 ключевых отраслей, углубление структурной перестройки обрабатывающего сектора, активное развитие обслуживающих производств и производственных услуг и, наконец, повышение уровня интернационализации обрабатывающего сектора.

К указанным 10 ключевым отраслям, согласно плану, относятся: ИТ-индустрия нового поколения, станки с цифровым управлением и роботы высокого класса, аэрокосмическое оборудование, морское инженерное оборудование и высокотехнологичные суда, передовое оборудование для рельсового транспорта, энергосбережение и автомобили, работающие на новых источниках энергии, электроэнергетическое оборудование, сельскохозяйственное машиностроение, новые материалы, биофармацевтика и медицинская техника с высокими характеристиками.

Для достижения поставленных целей внимание, согласно плану, будет акцентироваться на пяти основных проектах, включая создание Национального центра инноваций в обрабаты-

вающем секторе. Выработан комплекс мер для гарантирования выполнения задач, которые касаются, в частности, углубления институциональных реформ и совершенствования финансовой поддержки.

Как отмечается, план «Сделано в Китае — 2025» будет реализовываться с ориентацией на рынок, хотя и при направляющей роли правительства.

## ЯПОНИЯ

Инновационно-технологическое развитие Японии является одной из ключевых областей принятой три года назад государственной политики стимулирования развития страны — так называемой «стратегии возрождения Японии», определяющей главные задачи правительства и всех его ведомств по созданию благоприятных условий для экономического роста и социального прогресса. Принятая на правительственном уровне в 2013 году, эта стратегия ежегодно корректируется с учетом меняющейся ситуации и приоритета задач. В июне 2015 года она была принята и утверждена кабинетом министров Японии с подзаголовком «Инвестиции в будущее. Революция производительности».

Несмотря на то, что на практике стимулирование научно-технического развития не является главным приоритетом экономической политики японского правительства с точки зрения затрачиваемых средств или привлекаемого общественного внимания, место этого направления в общей картине усилий государственной администрации, преимущественно на общенациональном уровне, достаточно весомо и продолжает расти, в первую очередь с точки зрения его приоритетности в рамках стратегии поощрения структурных сдвигов и преобразований в экономике страны.

Как известно, в самом общем виде параметры правительственной политики в этой области в Японии задаются так называемыми «базовыми планами научно-технического развития» (кагаку гидзюцу кихон кэйкаку), утверждаемыми правительством по согласованию с профильным межминистерским советом каждые пять лет на

основании Основного закона о науке, технике и технологиях. Принятый японским парламентом в 1995 году в новой редакции, этот закон установил, что важнейшие элементы государственной научно-технической политики должны регулярно обсуждаться и корректироваться в соответствии с практикой и находить свое отражение в вышеназванных «базовых планах».

Были приняты т.н. «государственные приоритетные программы» — Программа создания стратегических инноваций (SIP) и Программа поддержки прорывных исследований и разработок (ImPACT). Непосредственным распорядителем и контролером средств, выделяемых на эти программы, назначено Агентство по науке и технологиям — независимое юридическое лицо, созданное государством.

Главным направлением изменений, вносимых в систему поощрения исследований и инноваций в последние несколько лет, объявлено повышение гибкости системы финансирования и иных мер научно-инновационной политики.

«Комплексная стратегия — 2015», утвержденная кабинетом министров в июне 2015 года, выделяет следующие пять приоритетных задач: 1) ответ на вызовы, связанные с динамичными структурными изменениями в экономике; 2) поощрение исследований, разработок и инноваций, вносящих вклад в оживление активности в регионах; 3) поощрение исследований, разработок и инноваций, способных использовать стимулирующую роль проведения в Токио Олимпийских игр 2020 года; 4) формирование среды, которая обеспечивала бы мультипликацию инноваций по различным цепочкам; 5) формирование механизмов, позволяющих использовать эффект инноваций для решения экономических и социальных проблем.

Особенностью нового базового плана, как формулируется в уже утвержденных предварительных документах и докладах, будет то, что он предполагает повышенный динамизм всех процессов в научно-инновационной сфере, оказывающих воздействие на структурные характеристики и общий облик экономики и общества. В этих условиях интеллектуальная составляющая будет

в значительной и возрастающей степени определять конкурентоспособность организаций и целых стран. При этом чаще будут происходить изменения кардинального характера, меняющие правила игры в международной конкуренции (т.н. «game changes»).

Оборотной стороной повышенного динамизма является растущая неопределенность будущего облика экономики и общества, которые движутся в направлении увеличения роли различного рода «умных» систем и формирования в конечном итоге т.н. «умного общества» («smart society»), в котором за счет объединения в рамках масштабных сетей и систем будут максимально оптимизированы процессы производства, дистрибуции и потребления основных видов ресурсов. Соответственно, «умная» научно-техническая политика превращается в один из главных инструментов сохранения и повышения международной конкуренции на страновом уровне. Обеспечение преимущества для своей страны должно в этих условиях стать главной целью деятельности всех организаций и ведомств, причастных к реализации научно-технической и инновационной политики.

Другой важнейшей особенностью будущей научно-технической и инновационной политики, как она видится разработчикам официальных документов, реализующих правительственную стратегию, является использование ее для выправления территориальных дисбалансов. А именно: она призвана остановить переток экономической активности в крупные центры, прежде всего в столицу, и экономическое «обескровливание» большого количества регионов, переживающих отток молодого трудоспособного населения и усугубление в силу этого социальных проблем.

Роль национальных органов научно-технической и промышленной политики, согласно выдвигаемой концепции, должна состоять в том, чтобы сформировать региональные «штабы», способные разработать концепции инновационного развития с привязкой к местным ресурсам и привлечь к ее реализации имеющиеся в каждом конкретном регионе исследовательские и учебные учреждения и кадры, а также локальный бизнес. Другая задача

общенациональных органов — привлечь в регионы на основе уже проведенной и будущих экспертиз крупные корпорации, имеющие прочную нишу в глобальной экономике — т.н. GNT (global niche top) — способные привлечь в регионах подрядчиков для работы на общенациональном и глобальных рынках. В конечном итоге это должно сформировать в регионах собственные центры и источники исследовательской и инновационной активности.

В качестве основных направлений формирования среды, благоприятствующей распространению и применению инноваций, Генеральный совет по науке, технологиям и инновациям ставит перед правительством и соответствующими ведомствами следующие задачи:

- Более тесная привязка программ обучения в высших учебных заведениях к потребностям экономики и бизнеса.
- Увеличение вклада высших учебных заведений в научные исследования.
- Либерализация порядка и условий привлечения государственными университетами дополнительных средств.
- Упорядочение и рационализация системы построения научной и преподавательской карьеры, а также расширение возможностей для самостоятельной исследовательской работы.
- Более активное использование профессиональных администраторов для поддержки деятельности исследователей.

Что же касается инструментов финансирования науки и инноваций, то главными из них остаются субсидии государственным университетам и государственные целевые фонды для поддержки научных исследований, в частности, Фонд поддержки научных исследований и Фонд развития стратегических творческих исследований, ориентированные на финансирование фундаментальной науки. В качестве направлений совершенствования этого механизма, помимо роста объемов направляемых средств, называются поощрение междисциплинарных проектов и проектов в новых, ранее не существовавших отраслях научного знания; по-

вышение объективной обоснованности критериев отбора финансируемых проектов и возможности оценки их результатов.

Среди мер организационной поддержки выделяются меры по созданию научных центров мирового (международного) уровня, способных привлечь к своей работе известных и талантливых зарубежных ученых, подготовка для научных центров квалифицированного административного и вспомогательного персонала, включая специалистов по работе с информацией и большими массивами данных.

Тем не менее опыт стран «догоняющего эшелона» мы можем использовать для выявления лучших практик. Во многом этот опыт может быть более применимым для Российской Федерации.

## ПАТЕНТНАЯ СИСТЕМА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

### США

Опыт построения и функционирования патентной системы США в контексте поддержки и защиты инноваций интересен следующим.

Во-первых, американская патентная система содержит возможность осуществления ускоренного патентного производства. Оно предусматривает проведение форсированной патентной экспертизы заявок на важные для национальной экономики или конкурентоспособности технические решения без возмещения дополнительных расходов, не считая дополнительной патентной пошлины, размер которой уменьшен в два раза для субъектов малого бизнеса. Этот механизм способствует своевременному получению патентной охраны инновационного продукта и позволяет внедрить его в течение минимальных сроков. Однако, ввиду большой финансовой и организационной затратности, позволяет рассмотреть не более 10 000 заявок в год. Есть также ограничительные требования к содержанию патентной формулы — не более 4 независимых пунктов или 30 взаимозависимых, однако общий результат процедуры заслуживает внимания: вместо 28 месяцев, которые обычно необходимы для осуществления первого юриди-

чески значимого действия при принятии заявки, при проведении ускоренной проверки уходит 6, что позволяет сократить период с момента подачи заявки до выдачи патента по ней до 12 месяцев.

Во-вторых, в рамках патентной системы действуют три способа оспаривания патента: (1) повторная экспертиза, (2) повторная экспертиза с участием сторон и (3) «пересмотр после выдачи патента». Представляется, что все они предназначены для того, чтобы не допустить предоставления охраны непатентоспособному техническому решению, которое не представляет собой перспективный инновационный продукт, но вследствие полученного патента может быть недобросовестно использован для препятствования реализации важного проекта. В этом контексте интересна последняя процедура, которая позволяет оспорить выдачу патента по основанию его несоответствия любым условиям патентоспособности, используя при этом любой вид предшествующего уровня техники, а также любым формальным требованиям, предъявляемым к описанию технического решения, тогда как первые две существенно ограничены по всем названным основаниям пересмотра.

Перечисленные особенности патентной системы, способствующие стимулированию инновационной деятельности, в частности, охране ее результатов, появились после вступления в силу поправок, внесенных Публичным законом «Америка изобретает» от 16.09.2011 № 112–29 (Leahy-Smith America Invents Act). До этого момента патентная система США не справлялась с ежегодно увеличивающимся количеством подаваемых заявок, что выражалось в большой продолжительности патентных процедур и некачественных результатах патентных экспертиз.

В-третьих, отдельным направлением поддержки инновационной деятельности является информационная поддержка, в частности, в отношении разработок, осуществляемых в других странах. Регулирует данную область отношений закон «О японской технической литературе», принятый в 1986 году для обеспечения получения информации о технических разработках в Японии. При этом действует специализированный орган —

Национальный технический информационный центр, подведомственный Министерству торговли, который предоставляет консультационные и информационные услуги, включая подготовку ежегодных отчетов об основных изобретениях в Японии в области компьютеров, биотехнологии, роботов и т.д.

Наконец, хозяйствующим субъектам, осуществляющим разработки, предоставляются широкие полномочия по самостоятельному патентованию и использованию полученных за счет бюджетного финансирования результатов интеллектуальной деятельности. Такую возможность разработчикам предоставил, во-первых, Закон о процедурах патентования в университетах и малом бизнесе 1980 года (University and Small Business Patent Procedure Act of 1980), реформировавший государственную патентную политику. В соответствии с этим законом университеты и малый бизнес, заключившие контракт с каким-либо федеральным ведомством на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ за счет федеральных ассигнований, вправе сами патентовать изобретения, полученные в рамках выполнения этих работ. Закон также дал право федеральному ведомству, финансировавшему научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, предоставлять исключительную лицензию на полученные результаты частным фирмам. Во-вторых, еще один известный закон Бэй-Доула 1980 г. (Bayh-Dole Act of 1980) предоставил университетам, некоммерческим организациям и малым предприятиям права на изобретения, созданные при финансовой поддержке правительства. В рамках такой поддержки названные субъекты берут на себя обязательства предоставлять правительству безотзывные безвозмездные лицензии без права передачи права использования изобретения от имени Соединенных Штатов на территории других стран мира. Во все патентные заявки, поданные получателями финансовой помощи, заявителями должно включаться указание о том, что данное изобретение сделано при правительственной поддержке. Названный закон коренным образом изменил

отношения между правительством, университетами и частным сектором в части передачи исключительных прав на изобретения, полученные за счет бюджетных средств, частному бизнесу. До настоящего времени он остается главной составляющей правительственной политики в области коммерциализации инноваций. В-третьих, Закон о технологических инновациях Стивенсона-Уайдлера 1980 года (Stevenson-Wydler Technology Innovation Act of 1980) не только предоставил широкие полномочия Министерству торговли США по повышению роли технологических инноваций в коммерческих и государственных целях, поддержке их трансфера, но и оказал существенное влияние на развитие взаимовыгодной кооперации между частным и государственным секторами экономики.

## ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ

Регулирование в сфере инновационной деятельности относится исключительно к компетенции государств — членов ЕС. Вместе с тем, основываясь на добровольном сотрудничестве государств-членов, ЕС принимает акты в рассматриваемой сфере. Эти акты носят рекомендательный характер и впоследствии имплементируются в национальное законодательство. Документов достаточно много, поэтому в контексте анализа стимулирования инновационной деятельности с точки зрения повышения уровня знаний в области получения правовой защиты результатов интеллектуальной деятельности остановимся на разработанном Европейской комиссией еще в 2003 году документе «Инвестиции в исследования: план действий», который содержит рекомендации для реализации конкретных мероприятий для государств-участников и представлен в виде четырех блоков. Положения одного из них направлены на улучшение защиты результатов исследований и технологических инноваций. Рассматриваемый документ уделяет внимание не только действиям, осуществляемым на уровне государственных органов, но и действиям непосредственных участников создания и пользователей результатов интеллектуальной деятельности. В частности, каждый

студент, обучающийся на факультетах естественных наук, факультетах инженерного направления или бизнеса, дополнительно к основной специальности должен пройти курс обучения в области интеллектуальной собственности и трансфера технологий. В развитие описанных подходов Европейская комиссия приняла еще один важный документ «Инновационная стратегия — внедрение знаний в практику» («Putting knowledge into practice: A broad-based innovation strategy for the EU», COM (2006) 502), который предлагает развивать и поддерживать, в том числе, следующие методы стимулирования инновационной деятельности: (1) создание и развитие кластеров (система взаимосвязанных предприятий, исследовательских институтов, расположенных в одном месте); (2) создание и развитие компаний, создаваемых совместно исследовательскими университетами и бизнесом; (3) введение на национальном уровне налоговых льгот для инновационных предприятий.

## ГЕРМАНИЯ

В Германии к настоящему времени сформирована законодательная база инновационной системы, правовые акты которой можно условно разделить на три группы — относящиеся к учебным заведениям, к исследовательским организациям и к сектору предпринимательства. Особенно удачной признается действующая система патентных законов, предусматривающая, в числе прочего, упрощенную регистрацию изобретений. Эффективность патентного законодательства Германии подтверждается увеличением количества патентов с 1977 года в 20 раз.

Значительное внимание уделяется созданию информационного обеспечения инновационной сферы. Важным источником информации для получения новых знаний в предпринимательском секторе является Патентное ведомство Германии. Исследователи указывают, что для облегчения доступа малым и средним предприятиям к соответствующей информации создано более 20 патентно-информационных центров и служб, рассредоточенных по всей стране.

В Германии также налажена система государственной поддержки реализации запатентованных изобретений. Уже более 20 лет Гамбургский патентно-инновационный центр заключает соглашения с научными учреждениями и выступает в качестве брокера в интересах малого и среднего предпринимательства. Центр сотрудничает также с ведущими национальными информационными сетями, через которые коммерчески значимые изобретения предлагаются заинтересованным лицам внутри страны и за рубежом. При этом, что немаловажно для малого и среднего бизнеса, Центр отслеживает выполнение условий данных соглашений<sup>114</sup>.

## ФРАНЦИЯ

С 1998 года во Франции действует государственный план стимулирования патентования изобретений отечественными фирмами. В 1999 году был принят Закон об инновациях и научных исследованиях, призванный реорганизовать и модернизировать национальную инновационную систему в направлении более эффективной коммерциализации научно-исследовательского потенциала. Реализация закона привела к принятию целого ряда решений правительства и специального «инновационного плана» (2002 года), цель которых заключается в создании общей правовой базы, стимулирующей развитие партнерства между государственным научным сектором и негосударственными участниками инновационного процесса. Документом, призванным объединить все общие законы и нормативные акты по инновациям и исследованиям во Франции, является Исследовательский кодекс. Его нормы посвящены правам государственных исследовательских учреждений на участие в коммерческой деятельности. В частности, существует группа учреждений со специальным статусом, дающим им финансовую независимость, и их ресурсы формируются в основном за счет прибыли от коммерческой деятельности. Другая группа не имеет таких возможностей, и их участие в коммерческой деятельности ограничено определенными условиями. Они должны соблю-

114 Калятин В.О., Наумов В.Б., Никифорова Т.С. Опыт Европы, США и Индии в сфере государственной поддержки инноваций. <http://www.ruzh.org>

дать и выполнять задачи, определенные в Исследовательском кодексе, которые включают, в том числе, продвижение результатов исследований<sup>115</sup>. Государственные исследовательские, научные и технологические учреждения, а также вузы<sup>116</sup>, могут оказывать услуги, выполнять договоры на проведение исследовательских работ, использовать запатентованные изобретения и лицензии и коммерциализировать продукты своей деятельности. Законодательно определены правила, дающие возможность ученым участвовать во внедрении и коммерческом использовании разработанных ими результатов интеллектуальной деятельности. Например, работники исследовательских учреждений могут даже вносить (на ограниченный срок) в данное учреждение права на использование результатов интеллектуальной деятельности, полученных в ходе работы в исследовательском учреждении.

В целях улучшения кооперации участников инновационной деятельности во Франции разработана и запущена специальная программа «Полюсы конкурентоспособности», обеспечивающая взаимодействие участников процесса по разработке и внедрению инноваций.

Следует отметить, что отсутствие упрощенных вариантов регистрации изобретений во Франции связано с действием явочной системы патентования, заменяющей сложную и длительную проверку заявки по существу (экспертизу по существу).

## КИТАЙ

К способам поддержки инноваций можно отнести:

- отсроченный характер проведения экспертизы заявки по существу. Позволяет быстро получить временную охрану и вместе с ней возможность внедрять инновационный результат интеллектуальной деятельности, с последующим правом добиться полноценной охраны;
- программы поддержки разработки и внедрения «местных инноваций», в том числе путем

привлечения иностранных инвестиций или совершенствования, доработки иностранных инновационных продуктов. При этом необходимо отметить, что существует механизм национализации любых изобретений, которые отвечают интересам национальной безопасности, что дестимулирует потенциальных разработчиков.

## ЯПОНИЯ

Японское патентное ведомство осуществляет международное сотрудничество в рамках сразу двух систем межведомственной кооперации: (1) Трехстороннего патентного ведомства, членами которого также являются Европейское патентное ведомство и Патентное ведомство США, а также (2) «Азиатского трехстороннего патентного ведомства» вместе с Китайским и Корейским патентными ведомствами. Такое взаимодействие ведущих по количеству патентуемых технических решений государств существенно оптимизирует процедуру выдачи патентов. Кроме того, помимо Патентного ведомства, действует Японский институт изобретений и инноваций (Japan Institute of Invention and Innovation), аккредитованный Патентным ведомством Японии как агентство по предоставлению патентной информации. В контексте стимулирования инноваций и содействия функционированию патентной системы:

- организует курсы повышения квалификации для сотрудников компаний,
- повышает информированность общества путем публикаций последних новостей и исследований в области промышленной собственности, изобретений и инноваций, в том числе в собственном ежемесячном журнале,
- аккумулирует и размещает информацию о выданных патентах.

Для разработчиков инновационных результатов интеллектуальной деятельности важен механизм опубликования Патентным ведомством заявки и приложений к ней в течение 18 месяцев со дня

<sup>115</sup> Тот же источник.

<sup>116</sup> Правам государственных вузов посвящены нормы Образовательного кодекса.



ее подачи, что обеспечивает публичный доступ к инновационной информации.

Недавно была предпринята попытка ускорения процесса патентования. В рамках существующей отсроченной системы сокращен срок для подачи заявления на проведение экспертизы по существу с 7 до 3 лет, однако последствием явилось увеличение нагрузки на патентное ведомство.

## ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПАТЕНТНЫХ ВЕДОМСТВ

К механизмам ускорения предоставления охраны инновационным результатам интеллектуальной деятельности следует отнести развитие взаимодействия между патентными ведомствами, приводящее к ускорению проведения проверки заявок по существу. Так, процедура ускоренного делопроизводства по выдаче патентов (Patent Prosecution Highways или PPHs) при определенных условиях позволяет заявителю, чья заявка признана патентоспособной в ведомстве страны первой подачи, требовать ускоренного рассмотрения соответствующей заявки в ведомстве страны второй подачи. Ведомство страны второй подачи получит возможность использовать результаты поиска и экспертизы, проведенных первым бюро, и заявитель сможет добиться быстрого рассмотрения своей заявки. Это ускоряет обработку заявок ведомствами, участвующими в PPH, что снижает расходы как для самих ведомств, так и для заявителей. PPH были опробованы в качестве пилотного проекта в Ведомстве по патентам и товарным знакам США (USPTO) и Патентном ведомстве Японии (JPO) в 2006 году.

## ВЫВОДЫ

- Имеются сформировавшиеся законодательные базы инновационных систем, охватывающие:
  - учебные заведения,
  - исследовательские организации,
  - предпринимательский сектор.
- Особое место в этих законодательных системах занимает патентное законодательство, направленное на стимулирование инновационной деятельности (Германия, Франция).
- Большое внимание уделяется информационному обеспечению инновационной сферы. При этом значительную роль в информационном обеспечении играют патентные ведомства. Во взаимосвязи с патентными ведомствами и/или на их базе создаются патентно-информационные центры, рассредоточенные на территории страны (Германия, Франция, Япония).
- Государственная поддержка реализации запатентованных изобретений через специализированные центры (Германия, Франция).
- Ускоренная процедура патентования заявок на важные для национальной экономики и конкурентоспособности технические решения без дополнительных расходов (но с дополнительной патентной пошлиной, размер которой снижается в два раза для малого бизнеса).
- Установлены особенности процедуры оспаривания в административном порядке, направленные на недопущение предоставления правовой охраны непатентоспособным техническим решениям, которые могут явиться недобросовестным препятствием для реализации инновационного продукта (США).
- Информационная поддержка со стороны патентного ведомства в виде предоставления информации о зарубежных достижениях (США).
- Предоставление возможности исследователям самостоятельно патентовать и использовать полученные за счет бюджетного финансирования результаты интеллектуальной деятельности с предоставлением государству безотзывных безвозмездных лицензий с другими особыми условиями (США).
- Отсроченная экспертиза по заявкам на изобретения, позволяющая получить временную охрану и внедрять инновационный результат (КНР).
- Программа поддержки разработки и внедрения местных инноваций:
  - привлечение иностранных инноваций;
  - совершение, доработка иностранных инновационных продуктов;
  - механизм национализации любых технологий, которые отвечают интересам нацио-

нальной безопасности, что дестимулирует потенциальных разработчиков (Китай).

- Межведомственная кооперация патентных ведомств в целях оптимизации процедуры выдачи патентов:
  - ЕПВ, USPTO и JPO;
  - JPO, KIPO и SIPO.
- Повышение квалификации сотрудников (разработчиков) компаний (Япония).
- Повышение информированности общества о новостях в исследованиях, изобретениях и инновациях (Япония).
- Размещение информации о выданных патентах (Япония).
- Публикация заявок (18 месяцев с даты подачи) для обеспечения доступа к инновационной информации (Япония).
- Создание специализированных фирм (учредители: университеты, муниципальная и региональная власти):
  - консультирование по вопросам патентования;
  - составление и заключение договоров;
  - проведение экспертиз результатов исследований на предмет коммерческого потенциала;
  - поиск потенциальных клиентов для внедрения (коммерциализации).
- Процедура ускорения делопроизводства по выдаче патентов (РРН).
- Дополнительное образование по курсу интеллектуальной собственности для студентов, обучающихся на факультете естественных наук, информационного направления или бизнеса.
- Создание и развитие кластеров.
- Налоговые льготы для инновационных предприятий.

## ТАМОЖЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

### ОПЫТ ТАМОЖЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ

При рассмотрении зарубежного опыта и передовых практик, в которых решаются указанные

выше проблемные вопросы, следует в первую очередь обратиться к законодательству Европейского союза. Это обусловлено рядом причин.

Европейский союз, как и ЕАЭС, является таможенным союзом государств, имеющим единое наднациональное таможенное законодательство. В этой связи преодоление ряда проблемных вопросов, связанных с неполной гармонизацией таможенного законодательства в ЕАЭС и сохраняющимися территориальными ограничениями можно проследить именно на аналогичном законодательстве другого таможенного союза.

Современное таможенное законодательство в России еще в начале 90-х годов начало формироваться на основе, в первую очередь, передового на тот момент европейского таможенного законодательства. На протяжении прошедших с тех пор более двух с половиной десятилетий таможенное законодательство в России, а затем и в Таможенном союзе России, Беларуси и Казахстана развивалось параллельно таможенному законодательству ЕС. В результате в таможенном законодательстве ЕАЭС и ЕС имеется много сходных категорий, понятий, принципов, таможенных процедур и т.д.

В настоящее время в таможенном законодательстве ЕС осуществляется самая значительная с начала 90-х годов прошлого века реформа.

9 октября 2013 года была опубликована новая редакция Таможенного кодекса ЕС (Регламент № 952/2013 Европейского парламента и Совета Европейского союза «Устанавливающий Таможенный кодекс Союза (в новой редакции)», принят в г. Страсбурге 09.10.2013). Регламент вступил в силу на двадцатый день после его опубликования (30 октября 2013 года), однако большинство статей будет применяться с 1 июня 2016 года, поскольку должны быть изданы имплементирующие положения. До того времени продолжает действовать Таможенный кодекс Сообщества 1992 года (Регламент № 2913/92) и имплементирующие положения к нему (Регламент Комиссии № 2454/93).

Учитывая, что до начала действия нового комплексного европейского законодательного акта, учитывающего все передовые практики и техноло-

гии в таможенном деле, осталось несколько месяцев, мы полагаем целесообразным в дальнейшем анализе опираться именно на Таможенный кодекс ЕС 2013 года.

В ТК ЕС полностью сняты все указанные нами в ЕАЭС территориальные ограничения, порождающие дополнительные сложности для ведения бизнеса в государствах ЕАЭС.

ТК ЕС не содержит ограничений по подаче таможенной декларации только в том государстве, где зарегистрирован декларант. Данный порядок существует в ЕС и в настоящее время, т.е. до вступления в силу новой редакции ТК ЕС. Более того, ТК ЕС допускает как оказание услуг таможенными представителями, так и применение таможенных упрощений уполномоченными экономическими операторами в любом государстве ЕС.

Согласно ст. 18 ТК ЕС все лица вправе пользоваться услугами таможенных представителей. Государства — члены ЕС могут определить условия, на которых таможенный представитель может предоставлять свои услуги в том государстве — члене ЕС, в котором он учрежден. При этом ТК ЕС устанавливает и единые критерии (пункты «а» — «d» статьи 39), при соблюдении которых таможенный представитель имеет право предоставлять свои услуги в любом государстве — члене ЕС. В соответствии с п. 4 ст. 38 ТК ЕС статус уполномоченного экономического оператора признается таможенными органами во всех государствах — членах ЕС.

ТК ЕС также не устанавливает, что решения таможенных органов ЕС по классификации (т.н. решения, относящиеся к обязательной тарифной информации, — ВТИ) обязательны только для таможенных органов того государства, где они выданы, т.е. данные решения могут быть применены при таможенном декларировании в любом государстве ЕС.

Статья 34 ТК ЕС предусматривает только один случай, когда классификационные решения теряют силу с даты их принятия. Такие решения аннулируются, если они основаны на недостоверной или неполной информации заявителей.

Изменение классификационных решений ТК ЕС не предусмотрено. Если такие решения более не могут применяться по различным причинам: изменение Товарной номенклатуры, принятие разъяснений по классификации Комиссией ЕС, принятие классификационных решений Всемирной таможенной организацией, принятия решения Судом ЕС и т.д., такие решения отзываются и прекращают действие с даты отзыва. Прекращение действия обратной силы не имеет. В ряде случаев по заявлению декларанта решения могут продолжать применяться в течение 6 месяцев для завершения поставок по контрактам, подписанным с учетом этих решений.

## МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ В ПРИМЕНЕНИИ ТАМОЖЕННЫХ ПРОЦЕДУР ПЕРЕРАБОТКИ

Для более эффективного применения таможенных процедур переработки обратимся к Международной конвенции об упрощении и гармонизации таможенных процедур (совершено в Киото 18.05.1973, в ред. Протокола от 26.06.1999) (далее — «Киотская конвенция»).

В данной Конвенции, разработанной Всемирной таможенной организацией, изложены основополагающие условия и инструменты, направленные на создание современного таможенного регулирования. Киотская конвенция состоит из Генерального приложения и Специальных приложений. В настоящее время Российская Федерация присоединилась к Генеральному приложению<sup>117</sup>.

Таможенные процедуры переработки описаны в Специальном приложении F. Несмотря на то, что Россия не присоединилась к специальным приложениям Киотской конвенции, т.е. в настоящее время не взяла на себя юридических обязательств по имплементации их положений в свое законодательство, положения данных приложений могут быть изучены как передовой опыт, который в будущем может быть использован Россией. Также Всемирной таможенной организацией подготовлены официальные Рекомендации к Киотской конвенции, в которых обобщен передовой опыт таможенных администраций разных стран по

<sup>117</sup> Федеральный закон от 03.11.2010 № 279-ФЗ «О присоединении Российской Федерации к Международной конвенции об упрощении и гармонизации таможенных процедур от 18 мая 1973 года в редакции Протокола о внесении изменений в Международную конвенцию об упрощении и гармонизации таможенных процедур от 26 июня 1999 года».

применению описанных в Конвенции таможенных правил. Эти рекомендации также учтены в данном анализе.

Интерес представляет таможенная процедура возврата (drawback) (Специальное приложение F, Глава 3 Киотской конвенции), которая отсутствует в ТК ТС.

Суть данной таможенной процедуры заключается в том, что импортные товары ввозятся на таможенную территорию и выпускаются для внутреннего потребления с уплатой таможенных платежей. Однако впоследствии, если эти товары были переработаны и произведенная из них продукция экспортируется, лицо вправе обратиться за возвратом таможенных платежей, уплаченных при ввозе.

При этом Стандарт 4 Главы 3 Специального приложения F подчеркивает, что таможенная служба не приостанавливает выплату возврата только на том основании, что на момент импорта товаров для внутреннего потребления импортер не заявил о своем намерении потребовать возврат при экспорте. Точно так же экспорт товаров не является обязательным, когда такое заявление делается при импорте.

Таможенная процедура возврата используется для стимулирования развития экспортно ориентированной национальной перерабатывающей промышленности. Однако процедуру возврата не следует рассматривать упрощенно в том смысле, что любое лицо, ввезшее какие-либо импортные товары, в любой момент, решив экспортировать продукт их переработки, может потребовать и получить полную сумму уплаченных при ввозе таможенных платежей. Рекомендации к Киотской конвенции подчеркивают, что при введении процедуры возврата в национальном законодательстве обычно устанавливается:

- в отношении каких товаров процедура возврата может быть заявлена и/или на какие товары она не распространяется;
- когда может быть заявлена процедура возврата: в момент ввоза, в течение периода осуществления деятельности по производству или переработке, или в момент вывоза;

- сроки вывоза товаров, подпадающих под процедуру возврата, и сроки заявления требования;
- срок, в течение которого должна быть заявлена процедура возврата;
- сумма, ниже которой не может быть заявлена процедура возврата;
- лица, имеющие право заявить процедуру возврата: экспортер, производитель или какие-либо иные лица;
- процедура заявления возврата, включая документы/информацию, необходимые для подтверждения возврата;
- формы бланков на возврат и правила их заполнения;
- какая деятельность рассматривается как переработка или производство, дающая право на возврат;
- метод, используемый национальной администрацией для определения или применения ставки возврата: основан ли возврат на перечне установленных ставок или на индивидуальном применении ставки.

Также Рекомендации к Киотской конвенции указывают, что основа исчисления сумм, подлежащих возврату в соответствии с процедурой возврата, обычно определяется в национальном законодательстве. Если возврат применяется к налогам и пошлинам, уплаченным при ввозе товаров, разрешенных к использованию и в последующем вывозимых обратно, национальное законодательство по общему правилу устанавливает уменьшение полной суммы пошлин и налогов. Обычно это выражается в процентах (например, 80 % ввозных пошлин возвращается в режиме возврата, если товары находились в пользовании в течение времени X).

Режим возврата может быть также ограничен определенными категориями ввозных пошлин и налогов или случаями, когда товары подверглись переработке, производству или ремонту или другому разрешенному использованию. В этом отношении некоторые администрации исключают внутренние налоги, применимые при ввозе, например, налог на добавленную стоимость или

налог с оборота, из области действия процедуры возврата. Некоторые администрации исключают из процедуры возврата также товары, подлежащие реэкспорту в неизменном состоянии.

При администрировании процедуры возврата таможенная служба применяет современные методы таможенного контроля: выборочные проверки, оценку рисков, постаудиторские проверки документации пользователей процедуры.

## УСЛОВИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ, ВВЕЗЕННОГО В ЛЬГОТНОМ ПОРЯДКЕ, В КИТАЕ

Предоставление льгот по уплате таможенных платежей при ввозе технологического оборудования для организации производства в настоящее время менее характерно для постиндустриальных стран, таких как США, ЕС, Япония, которые заинтересованы в экспорте, а не импорте передовых технологий. Вместе с тем, такие льготы предоставляются в КНР в отношении технологического оборудования, которое в данной стране не выпускается или выпускается худшего качества. Также тарифные льготы предоставляются в отношении компонентов и сырья для технологического оборудования. Указанные льготные категории товаров перечислены в специальных Перечнях (the Catalogue of Key Technological Equipment and Products that Enjoy the State Support (2015 Revision) and the Catalogue of Imported Key Components and Raw Materials for Key Technological Equipment and Products (2015 Revision)).

В отношении оборудования, ввезенного в льготном порядке, установлены определенные сроки, которые варьируются в зависимости от типа оборудования (от 5 до 8 лет), в течение которого оно должно использоваться строго по целевому назначению лицом, получившим льготу. В этот период только при получении разрешения таможенного органа возможна продажа оборудования другому лицу, сдача в аренду, залог и т.д.

Таким образом, условия использования ввезенного в льготном порядке оборудования в Ки-

тае в целом схожи с условиями, установленными в ЕАЭС для товаров, ввезенных в уставный капитал с освобождением от уплаты таможенной пошлины, но предусматривают более гибкое их применение.

## ВЫВОДЫ

- В Европейском союзе, являющемся таможенным союзом, как и ЕАЭС, полностью отсутствуют территориальные ограничения, отмеченные нами в таможенном законодательстве ЕАЭС. Уполномоченные экономические операторы и таможенные представители могут осуществлять свою деятельность во всех странах ЕС при соблюдении единых требований, установленных Таможенным кодексом ЕС. Таможенная декларация на ввозимые в ЕС и вывозимые из него товары может быть подана таможенному органу любого из государств ЕС, вне зависимости от того, где зарегистрирован декларант.
- Таможенная процедура возврата является эффективным стимулом для развития экспортоориентированной перерабатывающей промышленности. Ее применение предусмотрено в таможенном законодательстве многих стран и в Международной конвенции об упрощении и гармонизации таможенных процедур.
- Льготы по уплате таможенных платежей при ввозе технологического оборудования предоставляются в КНР в отношении технологического оборудования, которое в данной стране не выпускается или выпускается худшего качества. Условия использования ввезенного в льготном порядке оборудования в Китае в целом схожи с условиями, установленными в ЕАЭС для товаров, ввезенных в уставный капитал с освобождением от уплаты таможенной пошлины, но предусматривают более гибкое их применение.

## НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Налоговые поощрения для инноваций рассматриваются во многих странах мира как ключевой фактор, обеспечивающий экономический рост и конкурентоспособность национальной экономики. Налоговые поощрения позволяют субъектам инновационной системы концентрировать сэкономленные ресурсы на достижении основных целей своей деятельности, т.е. на разработке инновационных технологий и их внедрении в инновационной продукции, что, в свою очередь, приводит к эффекту расширения совокупной налоговой базы на долгосрочном макроэкономическом уровне.

В мировой практике налоговые льготы для научно-исследовательских работ и инноваций делятся на два основных вида<sup>118</sup>:

- льготы для расходов (их ускоренное признание, возможность признания сверх понесенного размера или вычета расхода из суммы налога, а не суммы дохода);
- льготы для финансовых результатов от использования и внедрения итогов научно-исследовательских работ и инноваций.

В настоящее время второй из указанных видов критикуется в мировой практике и, скорее всего, будет существенно пересматриваться<sup>119</sup>.

Возможность признания расходов сверх понесенного размера с применением повышающего коэффициента именуется обычно «сверхвычетом» (superdeduction).

Возможность вычета расхода из суммы налога (а не из суммы дохода) именуется «налоговым кредитом» (хотя такой «кредит» безвозвратен), причем «кредит» бывает абсолютным (вычет понесенных расходов) или относительным — в последней ситуации вычитается увеличение расходов по сравнению с предыдущим периодом или его часть. Например, в США вычитается 20 %, а также предусмотрен вычет для направлений

приоритетных исследований — в сфере лечения определенных заболеваний, использования возобновляемых источников энергии и т.д. Впервые 20 %-ный вычет введен в США в 1981 году как временный, до 1985 года, но затем многократно продлялся; вычет для медицинских технологий введен в 1983 году.

Более того, в США допускается вычет затрат на научные исследования не только из корпоративного налога на прибыль, но и, в течение первых 5 лет деятельности, из обязательных платежей на заработную плату (до достижения порога выручки).

По модели вычета из налога построено поощрение научно-исследовательских работ в Японии и Канаде. В Японии вычет ограничен 10 % затрат (12 % для малого и среднего бизнеса) и 30 % налога. В Канаде федеральный вычет установлен на уровне 35 % затрат от первых 3 миллионов канадских долларов и 15 % остальной суммы, также предусмотрены вычеты на уровне провинций на уровне от 10 % до 30 %<sup>120</sup>. Япония предоставляет дополнительные вычеты или ускоренную амортизацию при покупке оборудования, увеличивающего производительность труда, а также при проведении совместных исследований с университетами и научными организациями<sup>121</sup>.

В Китае (КНР) предусмотрен вычет отдельных видов затрат с коэффициентом 1,5.

Также установлена сниженная налоговая ставка для высокотехнологичного бизнеса.

Понимание научно-исследовательских работ и инноваций в российском законодательстве соответствует международному пониманию<sup>122</sup>.

Однако для мировой практики более характерно разграничение уровней новизны (мировая, страновая или на уровне организации, абсолютная и относительная новизна). Такое разграничение может оказаться полезным в России для целей определения инновационной деятельности и эффективного применения налоговых льгот, т.е. могут

118 Danon, R.J. Tax incentives on research and development (R&D). In International Fiscal Association. 2015. ISBN: 9789012395045.

119 European Commission, Study on R&D.

120 <http://www.cra-arc.gc.ca/txcrdt/sred-rsde/menu-eng.html>

121 [https://www.jetro.go.jp/en/invest/incentive\\_programs/](https://www.jetro.go.jp/en/invest/incentive_programs/)

122 OECD, Frascati Manual: Proposed Standard Practice for Surveys on Research and Experimental Development, 2002. OECD, Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data, 2005.

устанавливаться градации налоговых поощрений, которые будут зависеть от уровня новизны (чем «глобальнее» новизна — тем больше поощрения).

В мировой практике отмечаются следующие проблемы поощрения инноваций:

- перечень охраняемых объектов, создание которых поощряется: считается, что полезными могут быть как патентуемые объекты (изобретения, полезные модели, промышленные образцы и т.п.), так и непатентоспособные объекты (ноу-хау), поэтому ограничения патентоспособными объектами нежелательны; однако не имеет широкого распространения поощрение «маркетинговых инноваций», связанных исключительно или преимущественно с продвижением продукта на рынке;
- противодействие задвоению льгот в отношении цепочек «заказчик — подрядчик» при аутсорсинге исследований;
- целесообразность установления льгот для приобретения прав на интеллектуальную собственность без ее улучшения покупателем (как правило, признается только возможность амортизации интеллектуальной собственности на общих основаниях).

Изложенные проблемы решаются в России в соответствии с мировой практикой. Патентоспособность результатов работ не является условием признания расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы. Признать расходы может лицо, производящее работы для собственных нужд, или заказчик работ, подрядчик расходы одновременно признать не может.

Опыт Германии не вполне показателен для России, поскольку в указанной стране поощрение инноваций производится, в основном, посредством публичных бюджетных ассигнований, налоговые льготы не применяются.

## ВАЛЮТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Устав Международного валютного фонда (далее — «МВФ») (1944 г.) обозначил в качестве одной из целей развития международной валютной

системы постепенный отказ от валютных ограничений. Наиболее последовательно эту политику смогли провести страны с развитой, устойчивой экономикой. К концу 1980-х годов валютное регулирование как таковое было практически повсеместно отменено в странах Западной Европы. США вовсе не прибегали к юридическим мерам валютного регулирования, насколько можно судить, как минимум с середины XX века. Это объясняется тем, что национальные валюты этих стран (а затем и европейская коллективная валюта — евро) опираются на мощные экономики и не нуждаются в административных мерах защиты от конкуренции других, более слабых, валют. Это не означает бесконтрольного совершения финансовых операций (в т.ч. валютных), т.к. в этих странах максимально развито законодательство о противодействии отмыванию преступных доходов и финансированию терроризма. Отсутствие валютного контроля компенсируется мерами финансового мониторинга.

Китай служит ближайшим ориентиром для сравнения с Россией из-за сходства стартовых условий: и российская, и китайская экономики представляют собой результат перехода от социалистической модели хозяйствования к рыночной. Сходство экономического базиса предопределяет сходство правовых институтов.

Опыт Китая представляет интерес, прежде всего, тем, что в этой стране отказались от правила репатриации и обязательной продажи валютной выручки резидентами. Эти связанные ограничения теоретически могут вводиться вновь в экстренных случаях и на ограниченный срок. Каких-либо негативных последствий, насколько можно судить, это не вызвало. Следовательно, данный опыт может быть также изучен более подробно при подготовке к соответствующим изменениям российского законодательства.

Одновременно с этим Китай сохранил постоянно действующие ограничения на операции движения капитала. Как правило, это уведомительный порядок — регистрация сделки в Народном Банке Китая. Но в ряде случаев, например, при предоставлении кредита за рубеж, действует разре-

шительный порядок. В данной части российское законодательство, отказавшееся от разрешений движения капитала, более прогрессивно. Необходим синтез двух подходов, то есть восстановление ограничений движения капитала, но исключительно как временных мер на период кризиса.

## ТРУДОВОЕ ПРАВО И МИГРАЦИОННОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

### ТРУДОВОЕ И МИГРАЦИОННОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО США, ГЕРМАНИИ, ЯПОНИИ И КИТАЯ В КОНТЕКСТЕ ПОДДЕРЖКИ И ЗАЩИТЫ ИННОВАЦИЙ МОЖЕТ БЫТЬ ИНТЕРЕСНО СЛЕДУЮЩИМ:

1. Перечень информации, которая может быть запрошена у работника, не ограничен зарубежным законодательством. Благодаря этому работодатели имеют возможность всесторонне оценивать потенциальных кандидатов, избегать ошибок при найме, которые могут быть особенно чувствительны в сфере инноваций. Например, законодательство Германии допускает запрос практически любой информации, однако обязывает работника предоставлять только те сведения, которые необходимы в связи со спецификой его работы. В большинстве штатов Америки и в Японии работодатели также законодательно не ограничены в сборе информации, необходимо лишь соблюдать общий принцип недопустимости дискриминации работника на основании полученной о нем информации, которая не относится к его работе.
2. Срочные трудовые контракты на 2, 3 года, 5 лет допускаются законом без каких-либо ограничений и являются общераспространенной практикой в большинстве зарубежных стран (например, Германия, Япония, Китай). Бессрочные трудовые отношения возникают в тех случаях, когда обе стороны настроены на продолжительное сотрудничество либо если работник уже проработал у данного работодателя и положительно зарекомендовал себя в течение длительного периода времени в рамках срочного контракта. К примеру, в Японии для новых работников предусмотрена возможность заключать трудовой договор сроком на 2 года в качестве проверки работника. Это позволяет избежать сложностей расставания с неподходящим кандидатом. В случае если есть согласие обеих сторон, трудовой договор впоследствии может быть заключен на более длительный срок либо на неопределенный срок.
3. Увольнение работника в период испытательного срока не проблематично в зарубежной практике. Как правило, достаточно соблюсти срок уведомления о расторжении договора (Германия, Китай). При этом сам срок испытания может варьироваться в зависимости от длительности контракта (например, в Китае).
4. В зарубежных странах работодатели, как правило, не обременены бюрократической ношей в сфере оформления трудовых отношений. В Китае, к примеру, кадровой документации немного, и ведет ее обычно бухгалтерия. В Германии и Японии основной документ — это трудовой договор, остальные документы могут конкретизировать работу сотрудников на предприятии, однако их ведение не является обязательным и остается на усмотрение работодателя.
5. Затрудненные процедуры увольнения работников встречаются и в зарубежной практике. Например, в Германии закон также предусматривает конкретные основания увольнения по инициативе работодателя, и соблюдение предусмотренных для этих случаев процедур является очень важным. Трудовое законодательство Китая предусматривает особую защиту для социально незащищенных категорий работников, таких как инвалиды, беременные женщины, работники в отпуске по уходу за ребенком и др. Тем не менее привлечение работника к уголовной ответственности автоматически повлечет его увольнение. При проведении сокращения численности работников в Китае существует возможность расторжения трудового договора работодателем до истечения срока уведомления о сокращении, но с обязательной



выплатой дополнительной компенсации работнику (согласие работника при этом не имеет такой важности, как в аналогичной ситуации по российскому законодательству). Указанный выше механизм досрочного увольнения, используемый в Китае, представляется целесообразным и может быть рекомендован к применению и в российском трудовом праве при проведении процедур сокращения численности или штата работников. В то же время в большинстве штатов Америки законодательство позволяет работодателям прекратить отношения с работником практически в любой момент, путем простого уведомления.

6. Миграционное законодательство США, Японии, Германии и Китая, как и российское, является довольно жестким и предусматривает определенные требования и сложные процедуры при оформлении иностранных работников (за рядом исключений, например, в Германии упрощенный порядок действует для всех граждан ЕС).
7. Наемный труд практически без ограничений допускается законодательством США, Японии, Германии и Китая. Компании активно привлекают персонал агентств.
8. Механизм взыскания с работника материального ущерба более либерально (для работодателя) урегулирован законодательством ряда стран. В частности, в Германии нет определенных ограничений по взысканию с работника ущерба и соответствующим вычетам из его заработной платы. В случае спора окончательный размер суммы взыскания устанавливается судом и может быть уменьшен в случае несоответствия последствий проступка и степени серьезности проступка работника, в результате которого был причинен ущерб (учитываются вина работника и конкретные обстоятельства дела). Наиболее часто взыскиваемые суммы достигают порядка 2000 евро или 3–4 средних месячных заработков работника. В Японии также не существует конкретных ограничений, однако размер взыскиваемого ущерба должен быть установлен в разумных пределах и соразмерен тяжести проступка работника и заработку работника. В то же время законодательство Китая, так же как и российское законодательство, существенно ограничивает права работодателя в данной сфере.
9. Деятельность профсоюзов в ряде зарубежных стран в последнее время, как и в России, не является активной (за исключением ряда крупных компаний) и в целом не оказывает существенного влияния на работодателей (Китай, Япония). В некоторых юрисдикциях представительные органы работников время от времени (Германия) или в зависимости от особенностей законодательства в конкретных административно-территориальных единицах (США) могут оказывать давление на работодателей, однако это влияние имеет скорее силу социального или политического характера, чем юридического.
10. Отраслевые соглашения, устанавливающие дополнительные гарантии и льготы для работников, не имеют такого широкого распространения в зарубежных юрисдикциях, как в Российской Федерации. В этой связи в таких странах, как Германия, США, Япония, Китай, отсутствует проблема автоматического присоединения всех работодателей конкретной отрасли к таким соглашениям.
11. Зарубежное законодательство, в отличие от российской практики, уже давно использует запрет одновременного или последующего трудоустройства работников у конкурента, создания конкурирующей фирмы, «переманивания» коллег и клиентов работодателя и иные действия подобного характера. К примеру, в США такие положения предусмотрены на уровне общего национального законодательства с особенностями его применения в отдельных штатах. В Германии и Японии правила о неконкуренции применяются, если они предусмотрены в трудовом договоре с работником. При этом в Германии в целях соблюдения баланса интересов обеих сторон трудового договора большую роль играет соответствующая компенсация работнику за соблюдение данных

положений, она может оставлять до 50–60 % от суммы заработка работника. Что касается положений о «непереманивании» коллег работника, клиентов или партнеров компании, то судебная практика по данным вопросам неоднозначна: в одних случаях немецкие суды поддерживают правомерность таких требований, в других — нет, в зависимости от конкретных обстоятельств дела. В Китае соответствующие запреты устанавливаются в трудовых договорах с отдельными работниками на период работы у конкретного работодателя. Что касается ограничений для

бывшего работника после прекращения с ним трудовых отношений, то такие положения регулируются гражданским правом и обычно применяются при условии, что компания обеспечивает определенное вознаграждение данному лицу в обмен на отказ от трудоустройства у конкурентов в течение определенного периода времени. Однако если бывший работник не соблюдает ограничений, компания вправе не выплачивать ему вознаграждение и даже взыскать суммы, выплаченные ему за период, когда лицо нарушало условия соглашения.

## ОБОБЩЕННЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ И РЕЗУЛЬТАТЫ РАЗРАБОТОК РОССИЙСКИХ И ЗАРУБЕЖНЫХ УЧЕНЫХ В ОБЛАСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМОЙ\*

Концепция национальных инновационных систем получила свое развитие в начале 90-х годов XX века. В тот период она использовалась преимущественно в исследованиях, выполняемых международными организациями, прежде всего Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), а также правительствами отдельных государств при формировании политических программ.

В современных условиях концепция национальных инновационных систем получила широкое распространение и динамично развивается как в зарубежной, так и в российской науке по следующим основным направлениям:

- разработка и обоснование различных подходов к определению и типологии инноваций;
- исследования в сфере развития национальных инновационных систем, понятийного аппарата, государственной инновационной политики;
- выявление и изучение динамики инновационных процессов;
- исследования инноваций на уровне организаций и предприятий;
- формирование моделей инновационного процесса с учетом факторов, которые характеризуют интеллектуальную и инновационную составляющие при построении макроэкономических производственных функций;
- построение моделей экономического роста с учетом инновационной деятельности;
- исследование и моделирование процессов диффузии инноваций;

- разработка моделей, отражающих поведение на конкурентных рынках с инновациями;
- анализ и оценка значения регионов в развитии инновационной экономики и разработки инновационной политики.

В настоящее время в России на законодательном уровне отсутствует четкое и полное определение национальной инновационной системы. Термин «национальная инновационная система» (далее — «НИС») в российской законодательной базе используется крайне редко.

В отечественной литературе отмечаются такие основные характеристики НИС, как:

1. системный характер, то есть рассмотрение ее как совокупности особым образом взаимодействующих элементов;
2. институциональный аспект, то есть влияние существующих в обществе формальных и неформальных институтов на темпы и масштабы развития инноваций;
3. распространение новых знаний и технологий как главная функция НИС.

Национальная инновационная система — это социально-экономическая система, образуемая совокупностью взаимосвязанных хозяйствующих субъектов научной и производственной сфер и государственных органов, которые осуществляют генерацию и реализацию продукции или услуг, совокупностью институтов финансового, правового и социального характера, которые обеспечивают реализацию инновационных процессов и характеризуются наличием прочных национальных корней, традиций, политических и культурных осо-

\* В сокращенном варианте.

бенностей, а также комплекс сопряженных с этим мероприятий, основанных на инновационных принципах ведения хозяйственной деятельности и сотрудничества и отражающих интересы развития национальной экономики страны<sup>123</sup>.

Выделяют определенные закономерности развития национальных инновационных систем:

1. Большая часть затрат, которые относятся к фундаментальным научным исследованиям, финансируется за счет государственных источников. Это объясняется тем, что, с одной стороны, указанные исследования генерируют современный облик экономики в целом, т.е. степень ее конкурентоспособности и перспективы будущего развития, а с другой, фундаментальные научные исследования представляют собой высокорисковую и низкоприбыльную деятельность для частных предпринимательских структур.
2. Предпринимательские структуры выступают главной движущей силой процесса развития национальных инновационных систем в сфере прикладных разработок, которые следуют за фундаментальными исследованиями.

В России при разработке концепций национальной инновационной системы долгое время доминировал подход, при котором основное внимание уделялось высокотехнологичным отраслям промышленности и науке, в первую очередь сосредоточенной в рамках РАН. Однако целесообразнее опираться на расширенное толкование национальной инновационной системы и формировать систему гибких горизонтальных взаимодействий между всеми экономическими субъектами, позволяющую им быстро генерировать, осваивать и распространять новые знания.

В современных условиях широко распространена модель «тройной спирали»<sup>124</sup>. Она получила свое развитие на базе евроатлантической модели. Модель отражает роль различных институтов: предпринимательских структур, власти, университетов в реализации инновационного процесса.

В отношении инновационного развития данная модель проявляется во взаимодействии трех ключевых объектов — университетов, государства и предпринимательских структур — на каждом отдельном этапе создания инновационного продукта. Это динамическая модель межструктурных взаимодействий, которая возникает вследствие развития экономики и общества.

В современных условиях выделяют следующие типы модели «тройной спирали»:

- Государство охватывает деятельность предпринимательских структур и научных организаций и учреждений, направляя их и управляя ими в целях всей национальной инновационной системы.
- Институциональные участники (предпринимательские структуры, государство и научные организации и учреждения) действуют отдельно, во многом независимо друг от друга.
- Интерактивная, сетевая модель, построенная на пересечении (при сохранении независимости институциональных участников — предпринимательских структур, государства и научных организаций и учреждений).

Тем не менее в настоящее время считается, что полнее отражает современную постиндустриальную экономику четвертая спираль, поскольку в XXI веке в результате глобализации гражданское общество обретает критически важное значение в генерации и распространении новых ценностей и благ.

В России учеными Российского научно-исследовательского института экономики, политики и права в научно-технической сфере отделения общественных наук РАН разработана система из 15 показателей и индикаторов, позволяющая построить профиль российской национальной инновационной системы для оценки ее состояния и разработки политики позиционирования в системе национальных инновационных систем стран ОЭСР. Эти показатели отражают возможности рос-

<sup>123</sup> Определение автора диссертации А.Е. Гороховой «Повышение эффективности промышленных предприятий в условиях трансформации национальной инновационной системы».

<sup>124</sup> Теорию «тройной спирали» как модель инновационного развития общества в начале XXI в. создали Г. Ицковиц (профессор университета г. Ньюкасла, Англия) и Л. Лейдесдорф (профессор амстердамского университета).

сийской статистики, они выбраны в соответствии с двумя требованиями:

- соответствие индикаторам инновационного развития, которые признаны в мировой практике оценок,
- возможность их расчета и анализа по данным государственной статистики России.

Предложенная система включает в себя 15 индикаторов, которые структурированы в семь блоков (общеекономический блок, блок финансовых ресурсов, блок человеческих ресурсов, результативность исследований и разработок, связь науки с производством, международное сотрудничество, предпринимательская среда).

Инструменты построения российской национальной инновационной системы:

- инструментарий государственной политики, направленной на финансирование инновационных разработок — предоставление государством льготного кредитования для экономических субъектов, занимающихся научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими разработками; формирование и развитие системы государственных заказов (при жестком контроле за расходованием бюджетных средств);
- поддержка инвестиций со стороны предпринимательских структур — становление и развитие системы венчурных фондов;
- инструментарий политики в области патентно-лицензионной деятельности — сокращение сроков полного цикла патентования нововведений (результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок); формирование структур по консультированию экономических субъектов области патентно-лицензионной деятельности;
- инструменты и механизмы совершенствования коммерциализации нововведений — формирование и развитие инструментов и механизма посредничества между продуцентами нововведений и структурами, осуществляющими коммерциализацию нововведений;

- инструментарий государственного содействия деятельности научно-исследовательских организаций, предприятий, учреждений и продуцентов нововведений — выработка особых мер поддержки приоритетных направлений инновационной деятельности; формирование научных кластерных объединений (технополисов, технопарков, особых экономических технико-внедренческих зон); инструменты продвижения отечественной инновационной продукции на внутреннем и мировом рынках;
- совершенствование инструментов и механизмов нормативно-правового обеспечения, направленных на мотивацию ученых, занимающихся научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими разработками (прежде всего, в приоритетных научных направлениях), — выработка конкурентоспособной системы оплаты труда; право ученых на владение долей в уставном капитале открываемых хозяйствующих экономических субъектов в целях коммерциализации нововведений при условии нахождения этих ученых в штате указанных экономических субъектов; право ученых участвовать в распределении прибыли экономических субъектов, коммерциализирующих результаты их научных исследований и разработок;
- инструментарий интеграции системы науки, образования и производства — формирование, внедрение и развитие инновационных и образовательных организаций, предприятий и учреждений в территориальные и отраслевые кластеры;
- совершенствование инструментов и механизмов льготного налогообложения для экономических субъектов, занимающихся научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими разработками — выработка дополнительных мер льготного налогообложения и создания условий для эффективного использования льгот, к примеру:

- предоставление льгот (освобождения) по налогу на прибыль при определенных условиях (деятельность в инновационном центре «Сколково»);
- возможность замены льгот по налогу на добавленную стоимость в форме не подлежащих налогообложению определенных операций (применение льготной ставки 0 %);
- использование пониженных ставок страховых взносов в фонды (деятельность в инновационном центре «Сколково»);
- инструменты совершенствования маркетинговой политики по реализации нововведений — содействие программе становления и развития отечественных брендов (круглые столы, саммиты, конференции); формирование механизмов отбора инновационных проектов и последующая их государственная поддержка в целях коммерциализации нововведений.

Основными компонентами национальной инновационной системы являются: воспроизводство знаний, в первую очередь проведение фундаментальных исследований; подготовка кадров по организации и управлению в инновационной сфере; высокотехнологичное промышленное производство, включая крупные научно-промышленные корпорации; инфраструктура национальной инновационной системы.

Национальная инновационная система должна выступать в современных экономических условиях одним из эффективных инструментов:

- удвоения валового внутреннего продукта в предстоящее десятилетие;
- обеспечения рационального сочетания и эффективного использования уникальных природных ресурсов, высокого научно-технического, интеллектуального и промышленного потенциалов страны;
- развития инновационно-технологического предпринимательства.

Развитие национальной инновационной системы должно обеспечить проведение качественных преобразований в промышленности.

В настоящий момент Россия завершила начальный этап формирования НИС: уже созданы все ее основные элементы, отлаживаются их взаимодействие и координация, гармонизируются интересы ее участников, постепенно запускаются процессы самовоспроизводства и самоподдержания системы в целом. Вполне логично, что государство и его институты на этом этапе играют центральную роль, давая импульс к развитию событий в правильном направлении и используя все имеющиеся в распоряжении ресурсы для укрепления слабых звеньев. Так, доля государства в финансировании научных исследований и разработок в России составляет 67 %<sup>125</sup>. Между тем государство не должно подменять собой рыночные механизмы и на более поздних этапах обязательно постепенно свести свое вмешательство к минимуму, дав дорогу инициативе частных участников рынка.

Начало реализации «Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года»<sup>126</sup> (далее — «Стратегия») потребовало проведения ряда организационно-структурных изменений в органах государственной власти. В структуре большинства федеральных органов исполнительной власти были определены или сформированы подразделения, ответственные за инновационное развитие входящих в компетенцию ведомства сфер<sup>127</sup>. Полномочиями наделен 41 федеральный орган исполнительной власти.

Инновационная Стратегия носит комплексный характер, затрагивая сферы компетенций большинства ведомств, отраслей экономики России и институтов развития. Поэтому утверждение Стратегии потребовало в дальнейшем внесения корректировок в уже действовавшие госпрограммы и формирования в их рамках мероприятий,

125 Национальные инновационные системы в России и ЕС. / Под ред. В.В. Иванова, Н.И. Ивановой и др. М.: ЦИПРАН РАН, 2006. 280 с.

126 Подготовлена Минэкономразвития России, утверждена 8 декабря 2011 г.

127 Правительство РФ приняло Постановление от 16 ноября 2012 года № 1172, официально наделив федеральные органы исполнительной власти полномочиями в области государственной поддержки инновационной деятельности.

ориентированных на инновационное развитие; при этом новые госпрограммы должны были учитывать цели и задачи, указанные в Стратегии. Государственными программами, наиболее важными для достижения целей Стратегии, являются «Экономическое развитие и инновационная экономика», «Развитие науки и технологий», «Образование», «Информационное общество (2011–2020 гг.)». Работа по увязке Стратегии с государственными программами РФ, в том числе в рамках согласования планов-графиков по их реализации, будет продолжена в рамках деятельности Межведомственной комиссии по реализации Стратегии президиума Совета при Президенте РФ по модернизации экономики и инновационному развитию России.

Один из признаков инновационного государства — широкое использование информационно-коммуникационных технологий (ИКТ)<sup>128</sup>. Важный шаг в этом направлении Россия сделала в ходе реализации федеральной целевой программы «Электронная Россия (2002–2010 гг.)». В указанный период был создан ряд государственных информационных систем, включая Единый портал государственных и муниципальных услуг, государственную автоматизированную систему «Управление», портал государственных и муниципальных закупок и типовую информационную систему поддержки деятельности многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг для субъектов РФ. Тогда же появились сети удостоверяющих центров и общественного доступа к государственным услугам, а также были разработаны опытные образцы оборудования и программных средств для анализа реализации и прогнозирования выполнения работ по приоритетным национальным проектам, мониторинга и оценки эффективности управления бюджетными ресурсами, информационно-поисковых систем хранения и обработки мультимедийной информации.

Тем не менее в конце 2000-х гг. стало очевидным, что информационное общество в России развивается медленнее, чем в других странах; это подтверждала динамика позиций России в ряде международных рейтингов, оценивающих распространение и проникновение ИТ<sup>129</sup>. Для создания целостной и эффективной системы использования информационных технологий, при которой граждане получают максимум выгод, была разработана государственная программа «Информационное общество (2011–2020)».

Построение инновационной экономики невозможно без прочного фундамента — инновационной инфраструктуры. Под таковой следует понимать не одни лишь материальные объекты в виде зданий бизнес-инкубаторов и технопарков, научного и технологического оборудования, но и наличие человеческих ресурсов, способных решать поставленные задачи<sup>130</sup>.

Учитывая молодой возраст сформировавшейся в России инновационной экосистемы, особую остроту на первом этапе реализации Стратегии (2011–2013) приобрели вопросы отладки взаимодействия всех ее структурных элементов и гармонизация интересов государства и его институтов развития, науки, образования, бизнеса и венчурного капитала. В рамках реализации Стратегии работу по формированию федерального реестра объектов инновационной инфраструктуры взяло на себя Минэкономразвития России<sup>131</sup>. В 2012 году оно разработало классификатор инновационной инфраструктуры и формы представления информации. На основании разработанной методологической базы проведен опрос всех субъектов РФ и подготовлен сводный реестр всех объектов, созданных с использованием господдержки (федерального, регионального бюджетов, средств институтов развития и т.д.).

Разумеется, не все проблемы и барьеры на пути страны к инновационной модели развития

128 Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями / пер. с англ. / Предисл. и науч. ред. К.Ф. Пузыня. – М.: Экономика, 1989. 271 с.

129 Гузырь В.В. Национальная инновационная система и инновационная экономика: проблемы построения и развития // Томский политехнический университет, 2006. 21 с.

130 Багриновский К.А. Проблемы развития инновационной деятельности // Вестник РГНФ. 2014. № 1. С. 59–72.

131 Макеева И.В. Экономические условия развития наукоградов // Финансы. 2008. № 2. С. 21.

удалось преодолеть. В частности, молодому инновационному сегменту российской экономики свойственны стадийные и секторальные дисбалансы. Чрезвычайно актуальной остается и проблема масштаба: к сожалению, доля российского инновационного бизнеса (продуктов и услуг) в общем ВВП страны пока не превышает 15 %, тогда как в развитых странах — 30 и более.

По итогам 2014 года в сфере инноваций Правительство РФ добилось следующих результатов<sup>132</sup>.

В 22 субъектах Федерации в рамках 49 проектов ОАО «Роснано» состоялось 54 пуска новых производств и R&D-центров.

В трех субъектах РФ начали функционировать центры внедрения инноваций, реализуются восемь отраслевых и корпоративных программ (ОАО «РЖД», ОАО «Газпром», ОАО «АК «Транснефть»», Федеральное дорожное агентство, Росрезерв, МЧС России, ГК «Автодор», ОАО «Газпромнефть»), разработаны и утверждены 12 новых профессиональных стандартов для nanoиндустрии.

Заметна существенная патентная активность стартапов «Сколково» — подано свыше 280 патентных заявок<sup>133</sup>.

ОАО «РВК» продолжена работа по развитию инновационно-венчурной экосистемы: охвачено более 2 850 инновационных проектов (команд), принявших участие в конкурсах, премиях и отборах, организованных и поддержанных ОАО «РВК». Ежегодно ОАО «РВК» организует федеральный конкурс — акселератор технологических стартапов GenerationS, который собирает тысячи заявок из 65 регионов России.

Формируя российскую национальную инновационную систему и стратегически планируя ее развитие, требуется принимать во внимание особенности использования как социально ориентированных<sup>134</sup>, так и рыночных сетевых моделей<sup>135</sup>.

Очевидно, что в модели национальной инновационной системы должны гармонично сочетаться следующие аспекты:

- как конкретные условия рыночного саморегулирования, так и факторы устойчивости динамики конкурентной среды и применяемые инструменты и механизмы регулирования государством рынка и макроэкономических процессов, в том числе инновационной продукции;
- наличие развитых предпринимательского и государственного секторов экономики, прежде всего в сфере деятельности по коммерциализации нововведений;
- расширение рыночных тенденций в экономике и усилении государственных позиций в социальной сфере;
- факторы, стимулирующие самостоятельное развитие и интеграцию предпринимательских структур, научных организаций и учреждений, образовательных организаций и учреждений, производственных предприятий и компаний в ситуации стабильной государственной политики в сфере содействия научным исследованиям и разработкам, поддержки системы образования и подготовки и переподготовки кадров, соблюдения социальных гарантий;
- обоснованные и используемые на практике привилегии, льготы, исключительные права для экономических субъектов, причем критерием их предоставления должны быть выбраны важность и значимость решаемых этими экономическими субъектами задач для экономики страны, а не их принадлежность к частному или государственному секторам экономики;
- достижение социальной эффективности и устойчивости экономического роста.

<sup>132</sup> Портал открытых данных Российской Федерации. <http://data.gov.ru/> (дата обращения: 06.09.2014).

<sup>133</sup> Леонова Т. Инновационный центр «Сколково»: механизм функционирования // Проблемы теории и практики управления. 2011. № 3. С. 110–119.

<sup>134</sup> С позиций социально-ориентированной модели основной приоритет выражается в повышении уровня и качества жизни и благосостояния граждан, а основными индикаторами могут выступать показатели уровня жизни населения в развитых зарубежных странах.

<sup>135</sup> Главной особенностью рыночной модели является рассмотрение в сетевом аспекте всех открывающихся возможностей структуры и стратегии.



Для обеспечения инфраструктуры национальной инновационной системы требуются определенные механизмы, интегрирующие науку, образование, производство и предпринимательские структуры.

Наиболее приоритетными в настоящее время являются следующие механизмы:

- формирование и развитие инновационной инфраструктуры<sup>136</sup>;
- совершенствование институтов правового характера (должно быть направлено на стимулирование и поощрение развития процесса коммерциализации и инновационной деятельности; содействие привлечению талантливых людей в инновационную деятельность; на разграничение интересов (под которыми, прежде всего, понимают рамки функционирования) всех участников процесса коммерциализации; установление порядка координации деятельности участников; установление порядка закрепления прав на интеллектуальную собственность; введение порядка, способов и норм взаимодействия государства, науки и предпринимательских структур; установление стандартов инновационной продукции (качество, безопасность использования, соответствие экологическим нормам) и т.д.; развитие институтов финансового характера);
- совершенствование методов финансового свойства, прежде всего, государственной

поддержки и стимулирования инновационной деятельности<sup>137</sup>;

- достижение и укрепление потребительской лояльности (является также главной целью концепции маркетинга взаимоотношений<sup>138</sup>).

В настоящее время развитие современного общества основано на активном использовании достижений научно-технического прогресса, поэтому оно невозможно без дальнейшего совершенствования товаров и технологий. По оценкам экспертов, вклад научной составляющей в общий результат экономического роста равен 70–80 %<sup>139</sup>. Следует отметить, что сами по себе новые знания, результаты научных исследований и опытно-конструкторских работ не формируют успешной экономики. Ключом к росту благосостояния и конкурентоспособности является успешное внедрение НИОКР, т.е. инновационная деятельность и, прежде всего, процесс коммерциализации нововведений.

При этом коммерциализация промышленных нововведений характеризуется высоким уровнем риска, по оценкам экспертов только 17 % инноваций имеют успех на рынке. Поэтому даже простое сокращение доли неудачных проектов коммерциализации является источником повышения эффективности использования ресурсов, выделяемых на НИОКР. Важной проблемой коммерциализации нововведений в промышленности является маркетинговое сопровождение этого процесса.

136 Основные виды инновационной инфраструктуры:

1. Финансовая – разнообразные венчурные, инвестиционные, бюджетные, страховые фонды и другие финансовые институты (например, фондовый рынок).
2. Производственно-технологическая (или материальная) – центры трансфера технологий, технопарки, бизнес-инкубаторы, научно-исследовательские институты, национальные исследовательские центры и т.п.
3. Информационная – различные информационные, аналитические и статистические центры (организации), а также базы данных и знаний, и центры доступа к ним.
4. Кадровая – высшие образовательные учреждения (колледжи, академии, университеты), а также кадровые и рекрутинговые агентства.
5. Экспертно-консалтинговая – консалтинговые агентства (включая агентства, специализирующиеся в отдельных сферах – финансы, инвестиции, маркетинг, управление и т.п.), центры независимой экспертизы и др.

137 Используемые в настоящее время в экономически развитых странах методы и инструменты стимулирования:

- с позиции характера средств – налоговые и натуральные преференции; финансовые стимулы;
- с позиции объектов – стимулирование деятельности малых и средних компаний, контрактных научных исследований; поддержка исследователей, которые генерируют научные результаты.

138 Секерин В.Д., Казизкий Е.Ю. Стратегии управления интегрированными маркетинговыми коммуникациями // Маркетинг. – 2009. № 4. С. 72–84.

139 Глущенко И.И. Формирование инновационной политики и стратегии предприятия. – М.: АПК и ППРО, 2009. 128 с.

Гиперконкуренция, которая свойственна современному глобалистическому рынку, требует разработки особой маркетинговой стратегии промышленных компаний. Основным акцент при формировании конкурентных преимуществ промышленными компаниями традиционно делается на создание и удержание таких преимуществ, как увеличение активов компаний, позволяющих им выйти вперед в конкуренции с соперниками. К другим источникам конкурентных преимуществ можно отнести прогрессивное оборудование, позволяющее производить продукцию с более низкими затратами; торговые марки, торговые знаки, помогающие идентифицировать конкретную организацию; права собственности на сырье и материалы; различные логистические технологии, способствующие экономии затрат на производство и реализацию продукции и т.п.

Важным является одновременная ориентация и на нововведения, и на ценности, поскольку в совокупности это позволяет одновременно достичь и дифференциации, и снижения издержек. По оценкам экспертов, на обширные и незанятые ниши, приходится 14 % бизнес-начинаний, 38 % доходов и 61 % прибыли. Из этого следует, что выход на новые ниши может дать более чем 2-кратное увеличение дохода и 4-кратное повышение прибыли по сравнению с деятельностью на конкурентных рынках. Столь высокие результаты обусловлены уникальностью рыночной позиции формирования инновации ценностей предложений.

Существенное воздействие на перспективы развития промышленности, на желание собственников капиталов инвестировать их в реальный сектор экономики оказывает инвестиционный климат, в свою очередь определяемый следующими факторами:

- налоговая система, которая должна способствовать развитию хозяйствующих субъектов; необходимо обеспечить стабильное и рациональное налоговое регулирование (например, предоставление льгот по земельному налогу, льгот по единому налогу на

вмененный доход, предоставление инвестиционного налогового кредита и т.п.);

- создание на территориальном уровне эффективной инфраструктуры поддержки и развития экономики (составляющими которой выступают консультационно-информационные центры, маркетинговые центры, консалтинговые центры, лизинг, страхование, система залога и гарантий, инвестиционные компании, проведение выставок, конкурсов и т.п.);
- поддержка и лоббирование интересов хозяйствующих субъектов, зарегистрированных и осуществляющих деятельность в территориальных образованиях (например, предоставление льгот по аренде земли и муниципального имущества субъектам, деятельность которых приоритетна для развития муниципального образования; доступность власти для контактов с предпринимательскими структурами и т.п.).

В процессе модернизации промышленных предприятий значимая роль отводится взаимному трансферу технологий. Целесообразно содействовать развитию импорта перспективных разработок, современного передового оборудования. Но при этом нельзя сбрасывать со счетов тот факт, что требуется стимулировать импорт только технологий, имеющих перспективность в средне- и долгосрочном аспектах, в противном случае можно нанести серьезный ущерб экономике и спровоцировать состояние технологического тупика.

Наконец, имеет смысл предусмотреть возможность заключения соглашения о рассрочке или отсрочке уплаты налогов, схожим образом с производством энергоэффективной продукции (подп. 5 п. 1 ст. 67 НК РФ), не только для стадий научно-исследовательских или опытно-конструкторских работ, но и для стадий внедрения инноваций, т.е. производства и продажи инновационной продукции, на расчетный срок окупаемости инвестиций.

В условиях необходимости инвестиций в основные средства и интеллектуальную собствен-

ность необходим аналог инвестиционной льготы, действовавшей до 2002 года в виде возможности отнести на расходы затраты на покупку основных средств за счет собственных средств, либо затраты на погашение затраченных для этого кредитов.

Объем данного правила необходимо расширить по сравнению с его областью действия до 2002 года, допустив:

- признание затрат на погашение лизинговых платежей, когда такие платежи вносятся в рамках договоров финансового лизинга и являются по существу возвратом финансирования; это обеспечит одинаковый подход к банковским кредитам и лизинговому финансированию как равнозначным видам финансирования;
- признание затрат на приобретение прав на объекты интеллектуальной собственности, используемых для целей увеличения производительности труда, т.е. изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений, топологий интегральных микросхем, ноу-хау.

Инвестиционная льгота должна поощрять инвестирование собственных средств или погашение привлеченного финансирования при покупке основных средств и объектов интеллектуальной собственности, повышающих производительность труда.

Во избежание явной неравномерности затрат и доходов, а также резкого падения налоговых доходов бюджетов, размер инвестиционной льготы может быть ограничен:

1. либо способом, применявшимся до 2002 года (не более половины прибыли);
2. либо посредством повышающего коэффициента к норме амортизации соответствующих видов амортизируемого имущества, т.е. по существу инвестиционная льгота при таком подходе будет некоторым расширением ускоренной амортизации.

В российском законодательстве в настоящее время не применяется поощрение, которое в зарубежной практике известно под названием «налогового кредита». Такое поощрение, вопреки своему названию, является безвозвратным и предоставляется либо как вычет из суммы налога (а не из суммы налогооблагаемого дохода) расходов в понесенном размере («абсолютный» кредит), либо как вычет прироста расходов («относительный» кредит).

Возможно, для перечня наиболее приоритетных исследований (в частности, в сфере медицинских технологий и охраны окружающей среды) вычет расходов из суммы налога следовало бы рассмотреть как меру поощрения инноваций.

## ПЕРЕЧЕНЬ УСЛОВНЫХ СОКРАЩЕНИЙ

---

1. Российская Федерация (Россия, РФ)
2. Федеральный закон от 10.12.2003 № 173 -ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» (Закон о валютном регулировании)
3. Инструкция Банка России от 04.06.2012 № 138-И «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам документов и информации, связанных с проведением валютных операций, порядке оформления паспортов сделок, а также порядке учета уполномоченными банками валютных операций и контроля за их проведением» (Инструкция № 138-И)
4. Противодействие отмыванию денег (ПОД ФТ)
5. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях (КоАП РФ)
6. Высший Арбитражный Суд Российской Федерации (ВАС РФ)
7. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ)
8. Международный валютный фонд (МВФ)
9. Склады временного хранения (СВХ)
10. Евразийский экономический союз (ЕАЭС)
11. Федеральная таможенная служба России (ФТС России)
12. Всемирная торговая организация (ВТО)
13. Особые экономические зоны (ОЭЗ)
14. Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК)
15. Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ)
16. Таможенный кодекс Таможенного союза (ТК ТС)
17. Федеральный закон 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (ФЗ «О защите конкуренции»)
18. Федеральная Антимонопольная Служба (ФАС)
19. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД)
20. Высшая аттестационная комиссия (ВАК)
21. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ)
22. Федеральная налоговая служба России (ФНС России)
23. Федеральная служба по труду и занятости (Роструд)
24. Результаты интеллектуальной деятельности (РИД)
25. Федеральный институт промышленной собственности (ФИПС)
26. Суд по интеллектуальным правам (СИП)
27. Автоматизированная информационная система «Банк решений арбитражных судов» (БРАС)

28. Интеллектуальная собственность (ИС)
29. Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ)
30. Федеральный закон «О хозяйственных партнерствах» (Закон о партнерствах)
31. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО)
32. Евразийское экономическое сообщество (ЕвразЭС)
33. Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР)
34. Информационные технологии (ИТ)
35. Государственно-частное партнерство (ГЧП)
36. Территории опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации (ТОР, ТОСЭР)
37. Свободный порт Владивосток (СП Владивосток)