



Проблемы правового регулирования экономических процессов на макроуровне

М.Н. Семякин¹, А.В. Губарева¹, С.П. Степкин²

¹ Уральский государственный юридический университет

² Российский государственный социальный университет

В статье анализируются структурные уровни в системе правового регулирования экономики. Обращено внимание на то, что экономисты обычно игнорируют влияние права на макроэкономические процессы. Основное внимание уделено исследованию правового регулирования экономических отношений на уровне макроэкономики, а также её первичных звеньев – предприятий, организаций и др. В частности, выделено и рассмотрено правовое регулирование нескольких подуровней экономики: воспроизводственный, отраслевой (межотраслевой), региональный (межрегиональный). Сделан вывод о том, что система управления экономикой постоянно претерпевает изменения под воздействием различных факторов объективного и субъективного характера, важное место среди которых занимают правовые средства и способы. Идеи, выдвинутые в своё время Р. Коузом, нуждаются в научном осмыслении с учётом новых, современных экономических реалий. Сделаны рекомендации, направленные на усиление роли договора в управлении экономикой, совершенствование законодательства, устранение излишнего администрирования деятельности хозяйствующих субъектов.

Ключевые слова: структурные уровни, система, правовое регулирование, макроэкономика, совершенствование, законодательство

В данной статье рассматривается проблема правового регулирования макроэкономических процессов. Вполне оправданным представляется выделение структурных уровней: макро- и микроэкономического. Первый предполагает рассмотрение экономики как единой и целой хозяйственной системы, действующей по своим специфическим экономическим закономерностям; а второй – уровень функционирования отдельных предприятий, организаций и других первичных звеньев экономики как её микросистем.

Ключевой характеристикой макроэкономики является внутренняя структура, выражающая её важнейшие экономические особенности, сущность. Осно-

УДК: 332.02, 338.2, 334.02, 334.7

Поступила в редакцию: 15.11.2021 г.

Принята к публикации: 16.02.2022 г.

ву макроэкономики составляют экономические отношения, опосредствующие распределение экономических ресурсов в определённых пропорциях между различными секторами экономики, фазами воспроизводственного процесса, его подразделениями, отраслями и регионами в соответствии с общественно необходимыми потребностями.

Регулирование рынков и факторов производства осуществляется для достижения конкретных социальных целей. Необходимость такого регулирования объясняется обычно так называемыми «провалами рынка», возникающими из-за информационной асимметрии, эффекта масштаба производства, внешних эффектов и т. д. В таких обстоятельствах экономические агенты могут не полностью учитывать социальные последствия (экстерналии) своих действий и соответствующее рыночное регулирование в этом случае может повысить общественное благосостояние.

Однако в этом случае действия регулятора должны быть мотивированы исключительно общественными интересами. В действительности регулирование подчиняется более сложному политико-экономическому процессу, в котором законные социальные цели могут переплетаться с целями определённых групп интересов в отношении уровня и распределения ренты. Регулирование может быть смещено от общественного благосостояния в пользу отдельных групп интересов, что подчёркивается в научной литературе по «регуляторному захвату» (Dal Bó 2006).

Влияние регулирования на совокупные экономические показатели привлекает в последние годы всё большее внимание исследователей как в промышленно развитых, так и в развивающихся странах. Согласно широко распространённому мнению, чрезмерное регулирование является главной причиной отставания Европы по макроэкономическим показателям по сравнению с США (Blanchard 2004; Mody 2018; Ketels, Porter 2021). Эксперты Всемирного банка отмечают противоречивое регулирование среди основных препятствий для экономического роста во многих развивающихся странах. Так, в докладе от 2020 г. отмечается, что «предприниматель в стране с низким доходом обычно тратит около 50,0% дохода на душу населения на создание компании, по сравнению с 4,2% в стране с высоким доходом»¹.

Макроэкономическое регулирование влияет на эффективность распределения ресурсов между компаниями и отраслями, что приводит, как показывают на примере Китая и Индии Ч. Хсие и П. Кленов (Hsieh, Klenow 2007), к значительным последствиям для совокупной производительности. Существует обширная эмпирическая литература, в которой утверждается преимущественно негативное влияние различных видов регулирования на рост ВВП в целом, и на отдель-

¹ Doing Business 2020. Comparing Business Regulation in 190 Economies. *World Bank*. <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/32436/9781464814402.pdf> (accessed 14.06.2022)

ные его детерминанты – общую факторную производительность, инвестиции и занятость. Так, Дж. Николетти и А. Скарпетта (Nicoletti, Scarpetta 2003) считают, что регулирование товарного рынка снижает многофакторный рост производительности в странах ОЭСР, а А. Бассанини и Е. Эрнст (Bassanini, Ernst 2002) обнаруживают негативное влияние регулирования на инновации, измеряемое расходами на НИОКР. Недавний систематический кросстрановой обзор исследований о соотношении экономического роста и регулирования показывает, что «экономическое регулирование имеет тенденцию снижать благосостояние на конкурентных рынках» (Broughel, Hahn 2022). Анализ регулирования на федеральном уровне 22 отраслей промышленности в США на протяжении 35 лет (1977–2012) показывает, что регулятивные ограничения привели к замедлению экономического роста примерно на 0,8% в год с 1980 г. «Если бы регулирование оставалось неизменным на уровне 1980 г., наша модель, – заявляют авторы исследования, – показывает, что к 2012 г. экономика выросла бы почти на 25%» (Coffey, McLaughlin, Peretto 2020).

В связи с этим возникает интересный методологический вопрос: может ли правовое регулирование оказывать влияние на макроэкономические характеристики, обеспечение необходимых пропорций между ними и т. д., либо на этом уровне действуют объективные экономические законы, исключаящие какое-либо влияние права на эти процессы, в частности на распределение экономических ресурсов в общественном масштабе, максимизацию их полезности?

Уточняя Коуза

Экономисты, как правило, исследуя макроэкономические процессы, игнорируют при этом влияние на них права (Экономическая концентрация 2016: 17), либо вообще не обращая на это внимание, либо недооценивая его роль. Так, известный британский экономист Рональд Коуз, уделивший немало внимания соотношению экономики и права, в своей знаменитой работе «Фирма, рынок и право», на наш взгляд, несколько недооценивает роль и значение прав в обеспечении максимизации полезности экономических ресурсов, их размещении (Coase 1937; 1960; 1972; 1992; 1996). Признавая и уделяя внимание влиянию правовой системы на функционирование экономики, Р. Коуз вместе с тем пришёл к выводу, что максимизация производства, размещение ресурсов не зависят от тех или иных правовых регуляторов: «...конечный результат (максимизирующий ценность производства) не зависит от системы правовых норм, если ценовая система работает без издержек» (Коуз 1993: 15–16).

В других местах автор неоднократно подчёркивает, что процессы размещения ресурсов подчиняются экономическим закономерностям и не подвержены влиянию со стороны права (Коуз 1993: 93–94, 96).

В обоснование своей позиции Р. Коуз приводит ряд любопытных примеров, остановимся на двух из них. Один касается взаимоотношений фермера и ско-

товода, когда фермер страдает от растущего ущерба, причиняемого его посевам растущим поголовьем скота.

Исходная позиция – в стаде три бычка. «Тогда, – рассуждает Р. Коуз, – фермер будет готов заплатить до 3 долл., если скотовод уменьшит стадо до двух бычков, до 5 долл. – в случае уменьшения стада до одного бычка и до 6 долл. – за отказ от скотоводства. Таким образом, скотовод получит 3 долл. от фермера, если он сократит стадо от трёх бычков до двух. Эти 3 долл. являются, таким образом, частью издержек на содержание третьего бычка. Являются ли 3 долл. платой скотовода за прибавление третьего бычка к стаду (в случае, если скотовод обязан платить фермеру за потраву посевов) либо это деньги, которые он получит за отказ от третьего бычка (если скотовод не обязан возмещать фермеру ущерб от потравы), конечный результат остаётся тем же. В обоих случаях 3 долл. остаются издержками прибавления третьего бычка к стаду, которые должны быть приплюсованы к другим издержкам. Если рост ценности производства в скотоводстве при увеличении стада от двух бычков до трёх больше, чем величина дополнительных издержек (включая 3 долл. за потраву), размер стада возрастет. В противном случае – нет. Поголовье останется тем же независимо от того, должен ли скотовод возмещать ущерб от потравы или нет» (Коуз 1993: 93).

Во-первых, рассуждения автора в этом хрестоматийном примере носят абстрактно-стоимостной характер, не учитывающий многие жизненные, в том числе правовые, реальности (Калабреззи 2016: 14–15). Прежде всего, согласится ли фермер платить скотоводу за сокращение поголовья скота или нет зависит не только от того, обязан ли скотовод возмещать фермеру ущерб за потраву или нет, что само по себе как исходная правовая позиция очень важно, но и от многих других юридических «тонкостей» и «деталей» – объёма и характера возмещаемого вреда, правовых оснований для такого возмещения, правовых положений страхового законодательства, правовых позиций государства по отношению к сельскохозяйственным производителям (предоставление субвенций, субсидий и т.д.) и т.п., которых, к сожалению, не учитывает Р. Коуз. А между тем для определения конкретных жизненных позиций (ситуаций) и формулируемых на этой основе теоретических выводов как раз очень важны указанные и другие юридические нюансы.

В самом деле, возьмем вариант, когда скотовод обязан возмещать ущерб за потраву, то в случае причинения такого ущерба он в силу закона должен его, как правило, в полном объёме возместить потерпевшему (фермеру), и заставит ли этот факт скотовода уменьшить поголовье (и на сколько) либо вообще отказаться от скотоводства – будет зависеть на практике от многих указанных выше факторов. В частности, не исключена и такая ситуация, когда скотовод даже и при условии возмещения им вреда от потравы не пойдёт на уменьшение поголовья скота и тем более не откажется от занятия скотоводством, если эта деятельность окажется тем не менее прибыльной для него, чтобы продолжать заниматься ею, что не исключает и Р. Коуз. А это будет зависеть от многих и

многих особенностей действующего законодательства, экономических, национальных и других факторов и делать отсюда какой-либо однозначный вывод представляется вряд ли возможным.

Анализировать ситуацию с «обратной» стороны, когда скотовод не обязан возмещать ущерб за потраву, можно лишь сугубо экономически, поскольку с юридической точки зрения это занятие потребует глубокого обоснования, поскольку на практике правопорядки всех стран содержат соответствующие правовые положения, обязывающие причинителя вреда возместить его, причём, как правило, в полном объёме.

Следовательно, вывод автора, что право никоим образом не влияет на перераспределение экономических ресурсов, максимизацию их полезности, нуждается, на наш взгляд, в уточнении с учётом соответствующих правовых позиций.

Как представляется, высказанные соображения, на наш взгляд, касаются и другого примера, приводимого Р. Коузом в подтверждение указанного выше его вывода и относящегося к рассмотрению судебного дела Стуржес против Бриджмена.

Суть спора сводится к тому, что доктор обратился в суд с иском к кондитеру, чтобы тот воздержался от использования в производстве оборудования, шум и вибрация которого мешали работе приёмной доктора, расположенной напротив кухни кондитера. Суд удовлетворил требования доктора, постановив, что он имеет право запретить кондитеру пользоваться своим оборудованием.

По мысли Р. Коуза, «можно было, конечно, изменить форму выхода их конфликта, добившись заключения сделки между сторонами. Доктор мог бы отказаться от своего требования и позволить дальнейшее использование оборудования, если бы кондитер выплатил ему денежную компенсацию, превышающую потерю дохода от переезда в более дорогое или менее удобное место... Кондитер заплатил бы требуемое, если бы сумма была меньше, чем сокращение дохода от изменения технологии на прежнем месте, от полного прекращения деятельности или переноса кондитерского дела в другое место. Обстоятельства, при которых кондитеру будет невыгодно продолжать использование своих машин и компенсировать доктору его ущерб от шума и вибрации (если у доктора есть право запретить кондитеру использование его машин), будут как раз теми самыми, когда доктору будет выгодно заплатить кондитеру, чтобы он отказался от своих машин (если у кондитера есть право их эксплуатировать)» (Коуз 1993: 96).

И далее: «Основные условия в этом случае в сущности те же самые, что и в рассмотренном примере, где скот стравливал посевы. Если рыночные трансакции осуществляются без издержек, решение суда об ответственности за ущерб не изменило бы размещение ресурсов. Точка зрения судей, конечно же, состояла в том, что они воздействуют на работу экономической системы, причём в правильном направлении... Представление судей, что они своим решением установили правило использования земли, было бы верным только в случае, когда издержки осуществления необходимых рыночных трансакций превосходят выгоду, кото-

рая может быть получена при любом распределении прав. Было бы желательным сохранить местность... для строительства жилищ или для профессиональных целей (наделив непромышленных пользователей правом предписывать прекращение шума, вибрации... и т. д.), только если бы ценность возможных дополнительных жилых домов была больше, чем ценность ущерба от неизготовленных кексов... Но этого, кажется, судьи не осознавали» (Коуз 1993: 96–97).

Представляется необходимым обратить внимание, по меньшей мере, на три момента. Во-первых, решение суда об ответственности за ущерб, как полагает Р. Коуз, не изменило бы размещение ресурсов, если рыночные транзакции осуществляются без издержки. Однако, представить себе возможность совершения рыночных транзакций, под которыми понимаются не что иное как рыночные сделки без издержек, это то же самое, как жить в земных условиях и при этом не испытывать на себе действия сил трения, о чём говорит и сам автор. Такое представление может быть допущено как исключительно теоретическое построение, лишённое какого-либо практического смысла.

Во-вторых, из вышеприведённых рассуждений Р. Коуза следует, что если издержки рыночных транзакций будут меньше той выгоды, которая может быть получена при любом распределении прав, то тогда лишается всякого смысла использование правовых регуляторов, ибо они в таких ситуациях «парализуются» конечной экономической выгодой (целесообразностью), с чем трудно полностью согласиться.

В-третьих, правильность судебных постановлений Р. Коуз сопрягает с экономической целесообразностью, что далеко не всегда совпадает. Конечно, экономическая разумность (целесообразность) имеет большое значение в регулировании экономики, о чём ниже ещё будет сказано. Вместе с тем неправильно было бы возводить этот критерий в ранг единственного принципа, на котором, должен строиться весь правовой механизм регулирования экономики, имея в виду, что существуют и другие важные социальные ценности (права человека на жизнь, здоровье и т. д.), которые также должны при этом учитываться.

Таким образом, представляется излишне однозначным утверждение, согласно которому правовое регулирование лишено какой-либо возможности влиять на экономические процессы, опосредствующие распределение ресурсов в масштабах экономики страны.

Макроэкономическое регулирование

На макроэкономическом уровне регулирования экономики можно выделить несколько подуровней, в частности, воспроизводственный; отраслевой (межотраслевой); региональный (межрегиональный)².

² Ср. Жилинский С.Э. 2006. *Предпринимательское право (правовая основа предпринимательской деятельности)*. Учебник для вузов. Москва: Издательство Норма. С. 16-17.

На воспроизводственном подуровне функционируют такие экономические отношения, которые выражают глобальные процессы соотношения между производством, распределением и использованием внутреннего валового продукта (ВВП), а также национального дохода. Процессы воспроизводства обуславливают пропорции произведённого национального продукта, связанные с простым возмещением потреблённых средств производства, расширенным воспроизводством, т. е. накоплением, а также долей продукта, которая пойдёт на удовлетворение спроса (потребление).

По мнению С. Э. Жилинского, общеэкономические или воспроизводственные пропорции отражают глобальные соотношения в производстве и использовании общественного продукта и национального дохода на макроуровне и их динамика детерминирована закономерностями расширенного воспроизводства³.

Значит ли это, что экономические отношения, опосредствующие указанные пропорции и соотношения на макроуровне, вообще не могут подвергаться правовому регулированию и, следовательно, могут только учитываться правом в тех или иных конкретных (индивидуальных) ситуациях, на которые способно реагировать право? На первый взгляд, отрицательный ответ на данный вопрос очевиден. Однако, на наш взгляд, такой ответ был бы слишком прост и не отражал бы в необходимой мере весьма сложный и неоднозначный характер экономических процессов и отношений, функционирующих на макроэкономическом уровне.

Экономические отношения и процессы рассматриваемого уровня многогранны, сложны по своей организационной структуре (имеют ряд подуровней) и в целом развиваются, подчиняясь экономическим закономерностям. Вот почему проблемы макроэкономического характера не могут быть решены в «одноразовье» и требует, как правило, более или менее продолжительного периода времени для их решения.

В рамках макроэкономических отношений присутствуют параметры, которые в известных границах связаны с проявлением воли человека, что даёт возможность использовать в этом процессе различные регуляторы, в том числе и правовые. Так, например, определяются государством конкретные размеры средств, которые пойдут на накопление, потребление, обеспечение других макроэкономических показателей и пропорций, разумеется, в рамках имеющих объективных экономических возможностей.

Эти показатели и пропорции, другие макроэкономические характеристики получают законодательное (например, закон о бюджете страны на соответствующий год) и иное закрепление и, таким образом, приобретают правовую форму своего выражения.

³ Там же. С. 16.

Ряд макроэкономических показателей получает отражение в различного вида программах социально-экономического развития (Трансформация моделей 2021: 16), которые представляют собой документы не только экономического, но и юридического характера. Правовой формой выражения валового внутреннего продукта (ВВП) является также система национальных счетов – специальные балансы, в которых отражены, с одной стороны, расходы, связанные с производством ВВП, а с другой – доходы, полученные в результате его производства. Кроме ВВП по системе национальных счетов определяется чистый национальный продукт, национальный доход и личный доход.

Таким образом, общеэкономическая структура, отражающая функциональное назначение различных частей ВВП в воспроизводственном процессе, получает правовое опосредствование, которое, подчеркнём ещё раз, осуществляется только в общих рамках, заданных функционированием объективных экономических закономерностей макроуровневого характера.

Второй подуровень макроэкономики – отраслевая (межотраслевая) структура – представляет собой количественное соотношение отраслей и связи между ними. Межотраслевая структура определяется как доля отрасли в ВВП, в основных производственных фондах, в трудовых ресурсах и т.д.⁴.

Экономико-правовыми документами, закрепляющими межотраслевую структуру и обеспечивающими её развитие, являются межотраслевые балансы, которые впервые были разработаны ещё в советский период, позволяющие осуществлять вариантные, прогнозные расчёты, вести поиск того или иного оптимального варианта хозяйствования и т.д. Важнейшим достоинством использования инструментов межотраслевого баланса является также то, что с их помощью можно осуществлять индикативное планирование экономики, которое успешно применяется в странах с высокоразвитой рыночной экономикой и, к сожалению, предано забвению у нас.

В зависимости от того, удастся ли создать оптимальное количественное соотношение отраслей, устойчивые связи между ними и т.д., межотраслевая структура может быть либо прогрессивной, обеспечивающей поступательное развитие экономики, либо носить стагнационный характер, влекущий застой и спад производства.

В последнее время в России предпринимаются усилия к тому, чтобы восстановить и укрепить нарушенные ранее межотраслевые связи; обеспечить оптимальную структуру, значительный рост ВВП и повышение эффективности экономики; определить приоритетные отрасли, развитие которых позволило бы осуществить в целом значительный подъём не только в количественном, но и в качественном отношении всей российской экономики. С этой целью должен быть задействован весь имеющийся арсенал различных инструментов – поли-

⁴ Более подробно см.: Жилинский С.Э. Указ.соч. С. 16.

тических, экономических, организационных и, конечно, правовых, использование которых в комплексе способствовало бы достижению указанных целей.

Третьим подуровнем в системе макроэкономического регулирования является межрегиональная структура экономики. В экономической литературе выделяют два основных направления региональной политики:

1) сугубо экономическое, сформировавшееся ещё в 20-30-е гг. XX в., предполагающее развитие в регионе отраслей производства с целью получения экономического эффекта в масштабах всего народного хозяйства страны, причём без учёта уровня развития в самом регионе социальной сферы и безопасности производства;

2) социально-экономический подход, появившийся в 70-х гг. прошлого века, к сожалению, так и не реализованный на практике (Гутман, Мироедов, Федин 2001: 13–14).

Региональные пропорции и соотношения в целом основываются на территориальном разделении труда, использовании природных, трудовых ресурсов, научно-технического потенциала и других региональных факторов.

Вместе с тем важная роль в установлении оптимальной межрегиональной структуры принадлежит законодательству и другим правовым инструментам. В частности, большую роль здесь играет налоговое законодательство, устанавливающее различные виды налогов, в том числе так называемые регулируемые налоги, предусматривающие, какая часть источников налоговых поступлений будет направлена на формирование федерального бюджета, а какая останется в региональном бюджете.

Не менее важной является и другая правовая проблема – эффективное перераспределение прав и полномочий между центром и регионами, недостаточное разрешение которой не позволяет чётко разграничить функции между ними, выработать оптимальный механизм их экономического и правового взаимодействия, сформировать региональные системы законодательства, эффективно сочетающиеся с федеральными законами.

Важная роль в управлении экономикой принадлежит также правовому регулированию, осуществляемому на уровне её низовых, первичных звеньев – предприятий, организаций и других социальных образований (микроуровень). В зависимости от того, как будет осуществляться реформирование экономики именно на этом уровне, во многом будет определяться успех экономической реформы в целом.

Существование указанных первичных звеньев экономики объективно обусловлено товарно-денежным характером производства, предполагающим наличие организационно и имущественно обособленных социальных образований – самостоятельных субъектов (участников) экономических отношений, что предполагает широкое использование такой правовой формы регулирования экономики, как гражданско-правовой договор, о чём ниже будет сказано отдельно.

Система управления экономикой – категория, постоянно претерпевающая те или иные изменения, и зависит, прежде всего, от типа социально-экономического строя. Так, в советский период использовалась так называемая административно-командная система управления, основывающаяся на подчинении хозяйствующих субъектов вышестоящим организациям и включавшая в себя двух- (государственное предприятие – министерство) либо трёхзвенную (государственное предприятие – промышленное (производственное) объединение – министерство) структуру управления.

С изменением социально-экономического строя коренному изменению закономерно подвергалась и система управления экономикой. Двухзвенная структура управления сохранилась лишь во взаимоотношениях государственных унитарных предприятий с соответствующими министерствами (ведомствами). Что же касается основной массы хозяйствующих субъектов – акционерных обществ, обществ с ограниченной ответственностью и других первичных звеньев, то организация и осуществление их деятельности в настоящее время основывается на использовании рыночных механизмов управления.

Государственные министерства и ведомства в отношении указанных звеньев больше не являются теми вышестоящими органами, которые в административном порядке могли бы им предписывать тот или иной вариант экономического поведения на рынке, и выполняют сегодня иные функции.

Управление указанными первичными звеньями осуществляется, прежде всего, сформированными внутри них в соответствии с корпоративными правилами компетентными органами. Однако по мере дальнейшего формирования рыночных отношений всё отчетливее стала проявляться тенденция к формированию хозяйствующими субъектами различного вида корпоративных объединений – холдингов, финансово-промышленных групп, концернов, корпораций и других интегрированных структур.

Сами по себе указанные формы интеграции – явление вполне закономерное не только для российской, но и экономики западных стран, и более того – мировой экономики в целом (Синицын 2021: XIV).

Указанные тенденции хорошо известны, и в литературе имеется немало трудов как экономического, так и юридического характера, посвящённых прямо либо опосредствованно их анализу (Белоусов 1998; Паппэ 2000). Так, например, известный дореволюционный правовед М.И. Кулагин в своё время отмечал, что «в процессе поиска путей наиболее эффективного управления капиталами решение зачастую содержится в идее использования разнообразных форм зависимости и контроля между участниками хозяйственного оборота. В результате чего образуются различного рода совокупности (группы) юридически самостоятельных хозяйствующих субъектов, связанных отношениями экономической зависимости и контроля» (Кулагин 1992: 49).

Создание подобного типа корпоративных структур преследует достижение ряда целей, в том числе снижения финансовых и налоговых потерь, оптималь-

ное маневрирование материальными и финансовыми ресурсами, создание замкнутого цикла производства, объединяя в одну цепочку совокупность процессов от добычи сырья и до выпуска готовой продукции и т.д.

В Германии, Франции и других европейских странах среди юридических лиц частного права наиболее широко используемой организационно-правовой формой являются торговые товарищества, подразделяемые на «уставные» и «договорные», «персональные» и «коллективные» либо – с известной долей условности – на «объединения лиц» и «объединения капиталов».

В англо-саксонской системе права основными юридическими фигурами выступают компании (в Великобритании) и корпорации (в США), среди которых выделяют так называемые публичные общества с большим кругом участников – аналог наших акционерных обществ – и общества с закрытым кругом участников и иными задачами – в нашем понимании, как общества с ограниченной ответственностью.

Для стран с высокоразвитой рыночной экономикой характерным является высокая степень совершенства их корпоративного законодательства, детальность и «отточенность» его юридического инструментария, нередко достаточно жёсткое правовое регулирование в этой сфере. Так, например, в Великобритании согласно ст. 23 Закона о компаниях юридическое лицо не может быть членом компании, которая является его холдинговой компанией, и любое отчуждение или уступка паёв компании своей дочерней компании являются недействительными и т.д.

Что же касается аналогичного корпоративного законодательства России, то оно в сравнении с западным, можно сказать, пока находится в зачаточном состоянии, что порождает как в теории, так и особенно на практике немало проблем.

Прежде всего, необходимо разобраться в том, как правильно следует именовать фактически сложившиеся в экономике различного вида корпоративные структуры. В литературе по этому поводу высказаны разные, не совпадающие мнения исследователей. Так, академик В.В. Лаптев полагает, что любая группа, например, холдинг или финансово-промышленная группа представляет собой неправосубъектную хозяйственную систему, участвующую в правовых отношениях через свой центр – холдинговую компанию или центральную компанию финансово-промышленной группы⁵.

По мнению Т.В. Кашаниной, для обозначения совокупности экономически взаимосвязанных юридических лиц могут быть использованы словосочетания «объединение корпораций» или «корпоративное объединение»⁶. Как полагает данный автор, «в целом ГК РФ охраняет отрицательное отношение к объедине-

⁵ Лаптев В.В. 1999. *Акционерное право*. Учебник. Москва: Контракт. С. 126. 246 с.

⁶ Кашанина Т.В. 1999. *Корпоративное право*. Учебник. Москва: Норма. 802 с. С. 205

ниям предприятий, которые в условиях административно-командной экономики были разновидностью органов управления, стесняющих свободу предприятий... Хозяйственная практика выявит потребности в существовании новых для России форм объединений корпораций. Законодателю же важно не отстать от практической жизни»⁷.

Некоторые авторы во избежание расширения понимания значения законодательно установленных терминов предлагают называть отечественные экономически связанные группы юридических лиц «многосубъектными предпринимательскими образованиями» (Рузакова 2002: 211), «предпринимательскими объединениями» (Белоусов 1998: 15) и т.д.

Подобная теоретическая неопределённость ещё более усугубляется на практике, а также в действующем законодательстве. Гражданский кодекс РФ и законы о хозяйственных обществах содержат лишь исходные правовые положения, касающиеся дочерних, зависимых обществ, но не дают определения, которое бы адекватно отражало сущность такого явления как совокупность экономически взаимосвязанных юридических лиц.

Ситуация ещё более осложняется, когда указанное экономическое явление получает в той или иной форме отражение в других законах специальной направленности: Закон о конкуренции оперирует категориями «группа лиц» и «аффилированные лица», Налоговый кодекс использует понятие «взаимозависимые лица», Закон о банках и банковской деятельности – «банковская группа» и «банковский холдинг»⁸ и т. д.

А между тем анализируемая категория давно перешла из сферы теории в сугубо практическую плоскость, ибо наличие значимой для закона экономической взаимосвязанности хозяйствующих субъектов должно влечь для них и соответствующие правовые последствия.

Поэтому, как представляется, имеется необходимость в принятии обобщающего закона о корпоративных объединениях (или о предпринимательских объединениях (Звездина 2003: 150)) – здесь не столько важны некоторые терминологические различия, – в котором было бы сформулировано исходное понятие такого объединения хозяйствующих субъектов, закреплён его правовой статус, а также правовое положение входящих в него субъектов, порядок управления в таком образовании и т.д. (Звездина 2003: 150). Указанный законодательный акт, безусловно, должен быть взаимно увязан с законами специальной направленности, в которых в той или иной форме используется юридическая конструкция корпоративного объединения хозяйствующих субъектов.

Интересно, за рубежом правовые предписания, регулирующие отношения с участием зависимых и господствующих обществ, законодательства одних стран

⁷ Там же. С. 207.

⁸ СЗ РФ. 2001. №26. Ст. 2586.

адресуют материнским, дочерним, контролирующим компаниям, а в других (например, в Германии) имеется обобщающее правовое регулирование внутренних отношений в группе экономически связанных между собой обществ или «связанных предприятий» (книга 3 Закона об акционерных обществах Германии 1965 г.) (Звездина 2003: 115).

Создаваемые у нас корпоративные объединения хозяйствующих субъектов не являются юридическими лицами и, следовательно, не выступают в качестве субъектов права, каковыми являются входящие в них конкретные участники (члены) – акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью и т. д. С этих позиций не совсем ясны утверждения отдельных экономистов о том, что если корпоративные отношения с привлечением конструкции юридического лица не функционируют, то следует их законодательно «убрать» до «лучших» времён⁹.

Думается, главное здесь вот что: смысл создания корпораций заключается в том, чтобы более чётко разграничить сферы управления различными имущественными массами. С этих позиций корпорация есть определённая модель управления капиталом (Яковлев 2000: 16), которая «выводит корпорацию на уровень экономических отношений с третьими лицами (Дементьев 1999а: 77).

Корпоративные отношения направлены на взаимное перераспределение властных экономических возможностей между хозяйствующими субъектами над их экономическими ресурсами. Если рассматривать экономику в целом, то, в известном смысле, можно сказать, что экономическая власть одних субъектов возможна и в той мере лишь тогда, когда и в такой же мере она ограничена у других экономических агентов и, таким образом, создаётся определённый «баланс» экономической власти в сфере управления материальными благами.

Однако, по справедливому замечанию В.Ф. Яковлева, корпоративные отношения – лишь часть общественных связей в сфере экономики. Главным же содержанием экономической жизни служат отношения собственности и товарного обмена. Корпоративные отношения всегда так или иначе связаны с отношениями собственности.

Хозяйствующий субъект, вступая в корпоративное образование, с одной стороны, сохраняет в целом свою экономическую власть, а с другой – соглашается поступиться её частью в пользу других участников этого интегрированного образования и, таким образом, отношения собственности здесь приобретают «осложнённый» характер.

Централизация капитала обуславливает необходимость в определённой степени имущественного обособления корпоративных образований, которая преломляется здесь через особенности структуры организационных связей их

⁹ Атkinson Э.Б., Стиглиц Дж. Э. 1995. *Лекции по экономической теории государственного сектора*. Учебник. Пер. с англ. под ред. Л.Л. Любимова. Москва. С. 16.

участников. Указанное имущественное обособление корпораций предполагает и создаёт возможность для «отделения» функции управления от собственности. Степень такого отделения зависит от «модели» организации (построения) корпоративного образования.

С этих позиций в литературе обычно выделяют горизонтально интегрированные структуры, где координация происходит через перекрёстные функции, и вертикально интегрированные образования, в которых формируется многоярусная структура прав собственности, где главенствующие материнские компании связаны с множеством родственных через обладание их акциями (Дементьев 1999б: 81-82).

Кроме того, различают также американскую модель, в основе которой лежит административная координация деятельности хозяйствующих субъектов, и японскую, главным образом, нацеленную на укрепление межкорпоративных связей.

Имеются и другие подходы к классификации интегрированных корпоративных структур, в частности с позиции применяемых механизмов регулирования совместной деятельности, когда выделяются бизнес-группы, основанные на участии в капитале; бизнес-группы, основывающиеся на концентрации контроля над ресурсами и услугами; бизнес-группы, строящиеся на системе добровольной централизации участниками некоторых властных полномочий (Авдашева, Дементьев 2000: 14).

В связи с этим необходимо обратить внимание также и на то, что интегрированные корпоративные структуры на практике нередко создаются с использованием смешанных форм, когда между участниками заключается соответствующий договор, и кроме этого, они консолидируют часть своих активов на базе центральной компании – специально формируемого юридического лица, имущество которого создаётся по принципу участия в капитале (финансово-промышленные группы, холдинги).

В настоящее время научное осмысление указанных и многих других подобных проблем и адекватная реакция на них законодателя крайне актуальны, ибо на практике уже возникают ситуации, когда осуществляются «покупки юридического лица без денег», что фактически оформляется так называемым «соглашением о совместном контроле», в силу которого наиболее влиятельные акционеры по существу осуществляют раздел сфер влияния в рамках корпоративного образования, а иногда и за его пределами.

Не менее важно, чтобы процессы интегрирования хозяйствующих субъектов в рамках тех или иных корпоративных образований, что само по себе явление закономерное для рыночной экономики, не превращались в скрытую форму монополизации экономической деятельности и т.д., что обуславливает необходимость дальнейшего совершенствования антимонопольного законодательства.

Представляется вполне оправданным принятие специального Закона о холдингах (Парфенов 1999: 123); законоположений, уточняющих перекрёстное участие хозяйствующих субъектов в капиталах друг друга, и других законодательных усовершенствований, регулирующих деятельность первичных (основных) звеньев экономики.

* * *

В заключение необходимо отметить, что такие категории как «рыночная экономика» и её «государственно-правовое регулирование» тесным образом взаимосвязаны. Более того, рыночная экономика не может быть нерегулируемой со стороны государства. «Есть мало оснований считать, – совершенно справедливо замечают американские учёные Э. Аткинсон и Дж. Стиглиц, – что рынок мог бы функционировать в ситуации, предполагающей негосударственную экономику»¹⁰.

Иначе говоря, рыночная экономика должна основываться на законе, функционировать в правовом поле и в этом смысле быть правовой экономикой. В противном случае такая сфера деятельности вряд ли вообще может называться экономикой.

При этом необходимо стремиться к уменьшению транзакционных издержек в обществе с тем, чтобы обеспечивалась возможность распределения и перехода экономических ресурсов к тем субъектам хозяйствования, которые смогут их использовать наиболее эффективно, сочетая частные и публичные интересы.

Выбор правового инструментария, форм и методов государственно-правового регулирования зависит как от уровня функционирования экономических отношений (макро-, микроэкономический), так и от характера самих этих отношений и других факторов, в том числе экономической политики государства.

Об авторах:

Михаил Николаевич Семякин – доктор юридических наук, профессор, главный научный сотрудник Управления научных исследований Уральского государственного юридического университета, 620137, г. Екатеринбург, ул. Комсомольская, 21. E-mail: 9193705538@mail.ru

Анна Викторовна Губарева – кандидат юридических наук, доцент, доцент кафедры предпринимательского права Уральского государственного юридического университета, 620137, Россия, г. Екатеринбург, ул. Комсомольская, 21. E-mail: ashipova@mail.ru

Степкин Станислав Павлович – кандидат юридических наук, доцент, доцент Юридического факультета Российского государственного социального университета, 129226, г. Москва, ул. Вильгельма Пика, д. 4, стр. 8. E-mail: stepkin.sciences@mail.ru

Конфликт интересов:

Авторы заявляют об отсутствии конфликтов интересов.

¹⁰ Аткинсон Э.Б., Стиглиц Дж. Э. 1995. *Лекции по экономической теории государственного сектора*. Учебник. Пер. с англ. под ред. Л.Л. Любимова. Москва. С. 18.

UDC: 332.02, 338.2, 334.02, 334.7

Received: November 15, 2021

Accepted: February 16, 2022

Legal Regulation of Economic Processes at the Macro Level

M.N. Semyakin¹, A.V. Gubareva¹, S.P. Stepkin²[DOI 10.24833/2071-8160-2022-3-84-231-249](https://doi.org/10.24833/2071-8160-2022-3-84-231-249)¹ Ural State Law University² Russian State Social University

Abstract: The article analyzes the legal regulation of the economy at the structural level. Economists usually ignore the impact of law on macroeconomic processes. The main attention is paid to the study of the legal regulation of economic relations at the level of macroeconomics, as well as its primary links - enterprises, organizations, etc. In particular, the legal regulation of several sublevels of the economy is singled out and considered: reproductive, sectoral (intersectoral), regional (interregional). It is concluded that the system of economic management is constantly undergoing changes under the influence of various factors of an objective and subjective nature, an important place among which is occupied by legal means and methods. The ideas put forward by R. Coase need to be reconsidered, considering new economic realities. Recommendations are made aimed at strengthening the role of the contract in economic management, improving legislation, and eliminating excessive administration of the activities of economic entities.

Keywords: structural levels, system, legal regulation, macroeconomics, improvement, legislation

About the authors:

Mikhail N. Semyakin – Doctor of Law, Professor, Chief Researcher of the Department of Scientific Research of the Ural State University of Law, 620137, Yekaterinburg, Komsomolskaya str., 21. E-mail: 9193705538@mail.ru

Anna V. Gubareva – Candidate of Law, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Business Law of the Ural State Law University, 620137, Russia, Yekaterinburg, Komsomolskaya str., 21. E-mail: ashipova@mail.ru

Stanislav P. Stepkin – Candidate of Law, Associate Professor, Associate Professor of the Faculty of Law of the Russian State Social University, 4 Wilhelm Peak str., p. 8, Moscow, 129226. E-mail: stepkin.sciences@mail.ru

Conflict of interests:

The authors declare the absence of conflict of interests.

References:

- Bassanini A., Ernst E. 2002. *Labor Market Institutions, Product Market Regulations, and Innovation: Cross-Country Evidence*. Economics Department Working Paper 316, OECD, Paris.
- Blanchard O. 2004. The Economic Future of Europe. *Journal of Economic Perspectives* 18(4). P. 3–26.

- Broughel J., Hahn R. W. 2022. The Impact of Economic Regulation on Growth: Survey and Synthesis. *Regulation and Governance*, 16(2). P. 448-469. DOI:10.1111/rego.12376
- Coase R. 1937. The Nature of the Firm. *Economica*. 4(16). P. 386-405. DOI: 10.1111/J.1468-0335.1937.TB00002.X
- Coase R. 1960. The Problem of Social Cost. *Journal of Law and Economics*. 3(1). P. 1-44.
- Coase R. 1972. Durability and Monopoly. *Journal of Law and Economics*. 15(1). P. 143-149. DOI: 10.1086/466731
- Coase R. 1992. The Institutional Structure of Production. *The American Economic Review*. 82(4). P. 713-719. DOI: 10.1007/978-3-540-69305-5_3
- Coase R. 1996. Law and Economics and A.W. Brian Simpson. *Journal of Legal Studies*. Vol. 25. P. 103-104. DOI: 10.1086/467973
- Coffey B., McLaughli P. A., Peretto P. 2020. The Cumulative Cost of Regulations. *Review of Economic Dynamics*, 38. P. 1-21. DOI: 10.1016/j.red.2020.03.004
- Dal Bó, E. 2006. Regulatory Capture: A review. *Oxford review of economic policy*. 22(2). P. 203-225.
- Ketels C., Porter M.E. 2021. Rethinking the Role of the EU in Enhancing European Competitiveness. *Competitiveness Review*. 31(2). P. 189-207. DOI: 10.1108/CR-08-2020-0100
- Mody A. 2018. *Euro Tragedy: A drama in Nine Acts*. Oxford University Press.
- Nicoletti G., Scarpetta S. 2003. Regulation, Productivity and Growth: OECD Evidence. *Economic Policy* 18(36). P. 11-72.
- Avdasheva S., Dementiev V. 2000. Akcionernye i neimushchestvennye mekhanizmy integratsii v rossijskikh biznes-gruppah [Joint-stock and Non-Property Mechanisms of Integration in Russian Business Groups]. *Russian Economic Journal*. №1. (In Russian)
- Belousov O.V. 1998. *Pravovye formy predprinimatel'skikh ob"edinenij po zakonodatel'stvu FRG i Rossii [Legal Forms of Business Associations under the Legislation of Germany and Russia]*. Diss. ...Candidate of Legal Sciences. Moscow. (In Russian)
- Calabresi G. 2016. *Budushchee prava i ekonomiki [The Future of Law and Economics]*. Essays on reform and reflections. Moscow: Publishing House of the Gaidar Institute. (In Russian)
- Coase R. 1993. *Firma, rynek i pravo [Firm, Market and Law]*. Trans. from English. Moscow: Delo. 192 p.
- Dementiev V. 1999a. Finansovo-promyshlennye gruppy v rossijskoj ekonomike [Financial and Industrial Groups in the Russian Economy]. *Russian Economic Journal*. Topic 10. (In Russian)
- Dementiev V. 1999b. Finansovo-promyshlennye gruppy v rossijskoj ekonomike [Financial and Industrial Groups in the Russian Economy]. *Russian Economic Journal*. №2. Topic 7. (In Russian)
- Ekonomicheskaya koncentraciya: opyt ekonomiko-pravovogo issledovaniya rynochnyh i yuridicheskikh konstrukcij [Economic Concentration: the Experience of Economic and Legal Research of Market and legal Structures]*. 2016. Ed. Egorova M.A. Moscow: Justicinform. 552 p. (In Russian)
- Gutman G.V., Miroedov A.A., Fedin S.V. 2001. *Upravlenie regional'noj ekonomikoj [Management of the Regional Economy]*. Edited by G.V. Gutman. Moscow: Finance and Statistics. 173 p. (In Russian)
- Kulagin M.I. 1992. *Predprinimatel'stvo i pravo: opyt Zapada [Entrepreneurship and Law: the Experience of the West]*. Moscow: Delo. 142 p. (In Russian)

Merkuro N., Medema S. 2019. *Ekonomicheskaya teoriya i pravo: ot Poznera k postmodernizmu i dalee* [Economic Theory and Law: from Posner to Postmodernism and beyond]. Moscow: Publishing House of the Gaidar Institute. (In Russian)

Pappe Ya.Sh. 2000. «Oligarhi»: *ekonomicheskaya hronika* ["Oligarchs": Economic Chronicle, 1920-2000]. Moscow: State University. Higher school of Economy. 230 p. (In Russian)

Parfenov I.A. 1999. *Upravlenie holdingom v neftegazovom komplekse (pravovye aspekty)* [Management of the Holding in the Oil and Gas Complex (Legal Aspects)]. Diss. ...candidate of Legal Sciences. Tyumen. P. 123. (In Russian)

Ruzakova E.V. 2002. *Predprinimatel'skie mnogosub'ektnye obrazovaniya: pravovaya model' i dejstvitel'nost'* [Entrepreneurial Multi-subject Formations: Legal Model and Reality]. *Legal Status of Business Entities*. Collection of scientific papers. Ekaterinburg. (In Russian)

Sinitsyn S. A. 2021. *Rossiyskoe i zarubezhnoe grazhdanskoe pravo v usloviyah robotizatsii i cifrovizatsii. Opyt mezhdisciplinarnogo i otraslevogo issledovaniya* [Russian and Foreign Civil Law in the Context of Robotization and Digitalization. Experience in Interdisciplinary and Industry Research]. Moscow: Infotropik Media. 212 p. (In Russian)

Transformatsiya modelej pravovogo regulirovaniya ob'ektov innovatsionnoy infrastruktury v sovremennom prave: rossiyskij i zarubezhnyj opyt [Transformation of Models of Legal Regulation of Innovation Infrastructure Objects in Modern Law: Russian and Foreign Experience]. 2021. Monograph. Under the general ed. by Blazheeva V.V., Egorova M.A. Moscow: Prospekt. 592 p. (In Russian).

Yakovlev V.F. 2000. *Rossiya: ekonomika, grazhdanskoe pravo* [Russia: Economics, Civil Law]. Moscow: RIC ISPI RAS. 224 p. (In Russian).

Zvezdina T.M. 2003. *Pravovoe polozhenie dochernih i zavisimyh hozyajstvennyh obshchestv* [Legal Status of Subsidiaries and Dependent Business Entities]. Diss. ...Candidate of Legal Sciences, Yekaterinburg. (In Russian).

Список литературы на русском языке:

Авдашева С., Дементьев В. 2000. «Акционерные и неимущественные механизмы интеграции в российских бизнес-группах». *Российский экономический журнал*. №1.

Белоусов О.В. 1998. *Правовые формы предпринимательских объединений по законодательству ФРГ и России*. Дисс. ...канд. юр. наук. Москва.

Гутман Г. В., Мироедов А.А., Федин С. В. 2001. *Управление региональной экономикой*. Под ред. Г.В. Гутмана. Москва: Финансы и статистика. 173 с.

Дементьев В. 1999а. Финансово-промышленные группы в российской экономике. *Российский экономический журнал*. Тема 10.

Дементьев В. 1999б. Финансово-промышленные группы в российской экономике. *Российский экономический журнал*. №2. Тема 7.

Зvezdina T.M. 2003. *Правовое положение дочерних и зависимых хозяйственных обществ*. Дисс. ...канд. юр. наук, Екатеринбург.

Калабреззи Г. 2016. *Будущее права и экономики. Очерки о реформе и размышления*. Москва: Изд-во Института Гайдара.

Коуз Р. 1993. *Фирма, рынок и право*. Пер. с англ. Москва: Дело. 192 с.

Кулагин М.И. 1992. *Предпринимательство и право: опыт Запада*. Москва: Дело. 142 с.

Меркуро Н., Медема С. 2019. *Экономическая теория и право: от Познера к постмодернизму и далее*. Москва: Изд-во Института Гайдара.

Паппэ Я.Ш. 2000. *«Олигархи»: экономическая хроника, 1920-2000*. Москва: Гос. ун-т. Высш. шк. Экономики. 230 с.

Парфенов И.А. 1999. *Управление холдингом в нефтегазовом комплексе (правовые аспекты)*. Дисс. ...канд. юр. наук. Тюмень. С. 123.

Рузакова Е.В. 2002. *«Предпринимательские многосубъектные образования: правовая модель и действительность»*. *Правовое положение субъектов предпринимательской деятельности*. Сб. научных трудов. Екатеринбург.

Синицын С. А. 2021. *Российское и зарубежное гражданское право в условиях роботизации и цифровизации. Опыт междисциплинарного и отраслевого исследования*. Москва: Инфотропик Медиа. 212 с.

Трансформация моделей правового регулирования объектов инновационной инфраструктуры в современном праве: российский и зарубежный опыт. 2021. Монография. Под общ. ред. Блажеева В. В., Егоровой М. А. Москва: Проспект. 592 с.

Экономическая концентрация: опыт экономико-правового исследования рыночных и юридических конструкций. 2016. Отв. ред. Егорова М.А. Москва: Юстицинформ. 552 с.

Яковлев В.Ф. 2000. *Россия: экономика, гражданское право*. Москва: РИЦ ИСПИ РАН. 224 с.