

Н. Г. Скачков

Московский государственный юридический
университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА)
г. Москва, Российская Федерация

Кластерная стратегия; особенности реализации отраслевых и межотраслевых правовых институтов

Резюме. В статье рассматриваются процессы создания и функционирования кластерных структур. Кластерные подходы сегодня весьма перспективны: они позволяют как создавать новые институты развития, так и управлять существующими. Хозяйствующие субъекты, входящие в кластер, одновременно являются участниками еще и инвестиционного договора. Показано, какими субъективными правами, абсолютными обязанностями они обладают, объединившись в кластер промышленного типа. Реализация инвестиционных проектов опосредуется обновлением основных фондов. Инновационный кластер сулит тогда самодостаточность, самофинансирование, однако создание кредитных ресурсов представляется чрезвычайно затратной процедурой. Рассматриваются те институты контрактной системы, которые в состоянии нейтрализовать риски, возникающие в этой связи. Обобщаются различные аспекты замещающих сделок, в целом взаимодействия инвестиционных и управленческих контрактов. Отмечено, что внутри кластера его бенефициары своими действиями способствуют как кумуляции прибыли, так и накоплению убытков. Чем больше будет у них шансов погасить дебиторскую задолженность, тем скорее они обратят свои активы в разряд ликвидных по полной стоимости. На первый план выносятся функциональность кластерных объектов, которая очерчивает кратчайший путь к монетизации их развития. Освоение Арктического ресурсного потенциала (за счет кластерной презумпции) в этом отношении представляется весомым. Взаимодействие правовых институтов рассматривается согласно концепции так называемой тройной спирали (Triple helix), насколько она упрощает при этом создание имущественных комплексов.

Ключевые слова: кластерный подход; инвестиционный проект; сделка проектного финансирования; форвардный договор; договор приобретения базисного актива; замещающие сделки; ликвидность; дисконт; изменение структуры капитала; корпоративное финансирование; устойчивое развитие; дуализм частного права; освоение Арктики

Для цитирования: Скачков Н. Г. Кластерная стратегия; особенности реализации отраслевых и межотраслевых правовых институтов. *Lex russica*. 2023. Т. 76. № 11. С. 103–116. DOI: 10.17803/1729-5920.2023.204.11.103-116

Cluster Strategy: Features of Sectoral and Intersectoral Legal Institutions Implementation

Nikita G. Skachkov

Kutafin Moscow State Law University (MSAL)
Moscow, Russian Federation

Abstract. The paper discusses the processes of creation and functioning of cluster structures. Cluster approaches are very promising today: they allow for both creating new development institutions and managing the existing

ones. The economic entities included in the cluster are also participants in the investment agreement at the same time. The author shows which subjective rights, absolute duties they have when united in an industrial-type cluster. The implementation of investment projects is mediated by the renewal of fixed assets. The innovation cluster then promises self-sufficiency, self-financing, but the creation of loan capital seems to be an extremely costly procedure. The institutions of the contract system that are able to stem the risks arising in this regard are considered. Various aspects of substitution transactions, in general, the interaction of investment and management contracts are summarized. The author notes that within the cluster, its beneficiaries by their actions contribute to both the accumulation of profits and the accumulation of losses. The more chances they have to pay off accounts receivable, the sooner they will turn their assets into liquid ones at full value. The functionality of cluster objects is brought to the fore, which outlines the shortest path to monetization of their development. The development of the Arctic resource potential (due to the cluster presumption) in this regard seems significant. The interaction of legal institutions is considered according to the concept of the so-called Triple helix, as far as it simplifies the creation of property complexes.

Keywords: cluster approach; investment project; project financing transaction; forward agreement; basic asset acquisition agreement; replacement transactions; liquidity; discount; capital structure change; corporate financing; sustainable development; dualism of private law; Arctic development

Cite as: Skachkov NG. Cluster Strategy: Features of Sectoral and Intersectoral Legal Institutions Implementation. *Lex russica*. 2023;76(11):103-116. (In Russ.). DOI: 10.17803/1729-5920.2023.204.11.103-116

Кластерная политика — составная часть внутренней политики государства, проводимой с целью обеспечения конкурентоспособности, одновременно упрочения связи между коммерческими структурами в различных отраслях экономической деятельности. Создание кластеров совершенствует и существующие нормативно-правовые, методологические механизмы управления бизнес-процессами. Сформулированные в этой связи дефиниции термина «кластер», естественно, могут различаться между собой, однако в одном они сходны: подразумевается группа предпринимательских компаний, которые участвуют во взаимосвязанных договорах.

Закрываемые под эгидой кластерной структуры контракты между тем разнородны. По предлагаемому товарному ассортименту предмет их зачастую вовсе несопоставим, настолько, что сделка с началом исполнения разобщается на несколько разновидностей. Тем не менее такие понятия, как взаимность, координация, наконец, контроль, не удостоились бы значимой смысловой нагрузки, отсутствию у данных договоров общая, консолидирующая экономическая цель. Закономерным основанием составления такого контракта, не говоря уже о его выполнении, пресловутой *causa*, является предвидимый результат, например отчуждение имущества, оказание услуг, агентских функций, представительских полномочий.

Мотивы субъектов данного договора — социально-экономические решения относительно его судьбы — должны быть продиктованы экономической обоснованностью кластеризации в целом. Эта форма коммерческого сотрудничества имеет давнюю историю развития. Однако о целесообразности перехода от ненормативных аспектов, опосредующих кластер, к сущностному уже характеру правоотношений заговорили лишь в эпоху четвертой промышленной революции, когда выяснилось, что далеко не все из действующих институтов финансирования в состоянии сформировать еще и инфраструктуру инноваций. Оттого им трудно обеспечить эффективность инвестируемого в отрасль капитала. В этой связи факторные условия создания кластеров оказались, что называется, налицо. Причиной тому, как провидчески предполагал американский экономист М. Портер, основатель теории объединения компаний по признаку институционального проектирования, возможно, послужила односторонняя оценка институтами цивилистики конкуренции между коммерческими структурами. Вместо значимого масштаба инвестиционного проекта, где развитие скорее качественное, заметна больше заинтересованность в обязательствах количественных, таких как легкодоступные поставки природных ресурсов¹.

Ученый предостерегал от эффекта размывости границ кластерных структур, в соотнесении

¹ Porter M. The Competitive Advantage of Nations // Harvard Business Review. 1990. March — April ; Porter M. Clusters and the New Economic Competition // Harvard Business Review. November — December 1998.

их разве что с экономически результативными отраслями. Все иные, в том числе и родственные им по предмету, а также методу регулирования, призваны упрочить деловые контракты между коммерческими кругами, предпринимательскими сообществами, когда они займутся собственно внедрением инноваций. Основным показателем достигнутого такой отраслью или подотраслью успеха явилась бы доля экспортируемого товара в системообразующих макропоказателях, где определенное место займет также и доля местного капитала. Поэтому имело смысл учредить не менее 16 кластеров, впоследствии разделить их на три большие группы: базовые отрасли, отрасли промышленности, а также поддерживающие их, конечное потребление и сфера услуг. В итоге может обозначиться небезынтересная закономерность: для 10 кластерных структур характерен исключительно свой выбор 3, а то и 6 наиболее конкурентоспособных отраслей².

Особое внимание стоит уделить внешним, а также внутренним преимуществам территориальных кластеров. Первая группа указывает на статистическую достоверность измерений: показателей финансовой результативности кластерной модели, исходя из анализа рисков юридически значимого поведения коммерсантов. Вторая категория тоже прозрачна: за ней стоит упрочение доверия, но одновременно и обеспечение безопасности инвестиционной сферы, сохранности выплат.

Кластер, получается, создает эффект конвертации одного финансового института в другой, откуда инвестор мог бы извлечь частную выгоду. Тем самым создается динамика ведения бизнеса, а та же конкуренция субъектов хозяйствования всё больше напоминает межсистемное взаимодействие, на фоне которого и исполняются торговые сделки. Обновление основных фондов, напротив, осуществляется избирательно: учет амортизационных отчислений основных средств при приобретении инвестиционного пая чаще всего бывает дополнен новыми счетами. Туда, помимо расширения номенклатуры, вносятся также объемы экспорта сырьевой продукции.

Приобретаемый экспортный потенциал, в принципе, должен работать на увеличение прибыли. Территориально близко расположенные компании *ad contra* заинтересованы в

снижении издержек за счет повышающего стоимость выполненных работ, оказываемых услуг коэффициента. Вывод лежит, что называется, на поверхности. Определяющей для территориального кластера является ротация обязанностей при заполнении заявки финансирования цепочки поставок. Приходится манипулировать: не сокращать сроки действия договора, а выравнивать сделки по стоимости, особенно когда возятся однородные товары.

Кластеры, приходим мы к обобщающему заключению, становятся важными лейтмотивами механизма развития международных кооперационных связей. Одновременно кластеризация охватывает гибкие предпринимательские структуры. Свойственная им высокая приспособляемость к изменчивости рыночной конъюнктуры наводит на мысль о необходимости дальнейшей систематизации механизмов ценообразования в договорной работе. Следующим шагом станут разъяснения, какую сделку проектного финансирования следовало бы быстрее заключить, а инвестиционный проект выбрать.

При этом законодатель зачастую устанавливает некоторую узость правовых возможностей для исполнения этих договоренностей. Так, из правовых положений Французского гражданского кодекса не следует, правомерно ли изменить контрактные условия уже подписанного соглашения либо сначала имеет смысл выполнить сопутствующий ему договор, который прекращает второстепенные обязательства за счет их новации. Согласно Германскому гражданскому уложению, стороны должны предвидеть, к чему может привести модификация договора, в ходе его исполнения. В связи с этим предугадывается настолько масштабное изменение обстоятельств, что границы основной сделки малозаметны, скажем, для третьих лиц.

Воздержание от действий, неисполнение договора позволяет в какой-то мере адаптироваться к столь рискованным изменениям бизнес-среды. Хотя едва ли его стоит считать оптимальным решением, выходом из неординарной ситуации. Между тем нарастающие негативные внешние тенденции развития экспортно-ориентированных производств означают уверенное наступление рисков деллокализации. Они, помимо возможного сокращения ресурсной базы, чреваты еще и рисками группы комплаенса, вплоть до неправомерного пере-

² Porter M. E. The competitive advantage of nations : With a new introd. Basingstoke (Hants) ; New York : Palgrave, 1998.

лива капиталов. Последствия красноречиво приводятся в Федеральном законе «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (измененная редакция, вступила в силу с 29 мая 2023 г.). Согласно данному нормативному акту, заказчик услуг уполномочен заменить в договоре не только поставщика, но и подрядчика.

Напротив, сформулированное в Федеральном законе «О концессионных соглашениях» (последние дополнения внесены 29 декабря 2022 г. Федеральным законом № 604-ФЗ) прекращение подрядного договора в одностороннем порядке возможно едва ли, тем более если все меры антимонопольного контроля (куда, стоит заметить, включаются и комплаенс-риски) выполнены в полном объеме.

Субъекты хозяйствования, видимо, сочтут разумной любую метаморфозу подразумеваемых здесь институтов контрактной системы, как только она предотвратит появление системных рисков, тем самым сможет придать большую осмотрительность действиям контрагентов. Прослеживаемое тогда соотношение их имущественных интересов, стоит предположить, продиктовано необходимостью соблюсти в том числе и баланс кредиторской задолженности при заключении договора. Подписи займодавец дополнительное соглашение к поставочному форвардному договору касательно уменьшения покупной цены на задолженность, как заемщик сразу будет поставлен перед фактом наступления ущерба, более значительного, чем тот, на который обычно принято рассчитывать, исполняя основной контракт.

В то же время, разъясняют И. Ю. Купцова и И. А. Стрельникова, при переходе от изменения договора к признанию его несостоятельности важно отыскать своего рода субстрат правового института — цельность, единство признаков несущественных и, собственно, существенных³.

Для договора приобретения базисного актива, под расчетный форвард, неоднократного продления сроков выборки расчетных средств иной раз достаточно просто воспользоваться статьей 451 ГК РФ и разорвать, наконец, контракт.

Бесспорно, кластерные формирования остро реагируют на изменение квалификации правоотношений, когда нормы о договоре, который

утверждал бы пределы совместной деятельности, сформулированы много шире, чем можно предусмотреть. Вместе с тем контракт о распределении полномочий настолько органично имплементирован в систему правового регулирования, что составляет основу сразу двух договоров. Один из них регламентирует привлечение инноваций, тогда как другой содержит уже непосредственно порядок включения нового субъекта в число участников кластерной структуры, с начислением доли стоимости в чистых активах.

Наиболее реалистичными оказываются всё же требования к взаимосвязанным договорам. Неотделимы от них сервисные риски, риски контрактного взаимодействия по замещающим сделкам, когда становится крайне трудным делом разъяснить, значение какого из двух обязательств, основного или только из первого договора, состоятельно едва ли. Соотношение акцессорного договора, а также контракта, устанавливающего обеспечение, видится столь же сомнительным.

Предвидима в этом ключе смена конкурентных приоритетов. Она варьируется от общенациональной правовой среды как сложноорганизованной социальной системы в соответствии с закрепляемыми контрактными условиями и до заключения договоров, которые конструируют инвестиционный микроклимат бизнеса. Создаваемые модели правового регулирования всецело определяются компетенцией правопорядка либо государства происхождения выплат, либо принимающей их страны.

Этапы существования кластерной структуры действительно разнородны. Так, можно допустить учреждение производственных агломераций, где при выборе поставщика известный акцент придается импортозамещению. Экспорто-ориентированные структуры отвечают и наименованию, и требованиям производственных экосистем. Они представляют собой объединение компаний разных профильных направлений, постулированной непрерывности высокотехнологических разработок. При этом, подчеркивается в Федеральном законе «О соглашениях о разделе продукции» (последние изменения датированы 8 декабря 2020 г., установлены Федеральным законом № 429-ФЗ), максимизация полученной прибыли признается настолько справедливой, насколько она

³ Купцова Ю. И., Стрельникова И. А. Особенности и основания изменения и расторжения гражданско-правового договора // Вестник экономической безопасности. 2020. № 6. С. 88–92.

могла бы послужить основанием для отсрочки выплат по сделке.

По мнению Л. А. Гамидуллаевой, Е. П. Страхова и Т. А. Ржевской, складывается детерминант горизонтального и вертикального администрирования реализуемого актива в структуре государственно-частных партнерских отношений⁴. Их публикация, отмечает Е. В. Новикова, выявляет новые грани и смыслы того благоприятного правового режима, который отвечал бы за высокую правовую защищенность, ликвидность частных инвестиций на фоне проектов «зеленой экономики», вытекающих из них гарантийных, а также финансовых обязательств⁵.

Данные заключения, резюмируем, апеллируют к позиции исследователя М. Энрайта о зависимости кластерного развития от конкурентоспособности «якорной» предпринимательской структуры или нескольких компаний — лидеров по приросту добавленной стоимости⁶.

Однако понеси тот или иной из данных резидентов кластерного объединения расходы по сделке с ввозимыми товарами, разграничение их на постоянные и переменные будет затруднено. Сложно тогда определить полную себестоимость единиц реализуемой в конечном счете продукции. Возникает насущная потребность начисления условно постоянных затрат. Их финансирование располагает классическими ресурсами устойчивого развития, такими как коэффициенты дисконтирования, корректировка процентов с очевидной поправкой на индекс потребительских цен.

Между тем инвестирование (организационные договоры в сфере государственного и частного партнерства, соответственно, заключены) опирается уже на критерий выявленных сравнительных преимуществ (RCA Balassa). Моделирование безубыточности, исходя из пределов распространения страховых, нефинансовых расходов, вынуждено поэтому корреспондировать к коэффициенту, чаще называемому как

Open forest. Он даже более полезен по сравнению с формулой диверсификации экспорта, особенно если логичным этапом эволюции бизнеса станет появление специализированной торговой системы, где позволительно будет обмениваться любыми из доступных коммерческих продуктов. Однако платежные транзакции все равно подвергаются риску различий в расстояниях, на которые транспортируются ввозимые и идентичные им товары.

Как допускают Д. А. Кошечев и Е. А. Третьякова, риски диспропорции территориальных кластерных структур едва ли следствие полумера при исполнении обязательств по приобретению и поставке. В какой-то степени это уже выборка, системное разобщение на кластерные группы, где пространственный кластер определенно стоит особняком⁷.

Промышленный кластер обоснованно преподносится в качестве антипода сугубой территориальности, несомненно присущей кластерным структурам. Трудно тем не менее удержаться от констатации факта приобретения субъективных имущественных прав, характеризующих кластерную структуризацию несколько иначе — волевыми действиями эмитсаров владельческих полномочий. При этом малоценно, являются ли данные субъекты участниками кластера, либо господство над вещью порождено близкой им юридической системой. Лишним доводом в пользу более глубокого (и одним этим отличного от первичных вариантов) понимания спектра проблем является нормативность сделки. Она априори состоятельна. Свидетельством тому служат аргументированные предложения об атрибутах право- и дееспособности конечного выгодоприобретателя, субъекта владельческой защиты, когда он заключает с управляющей в кластерном объединении компанией контракт жизненного цикла.

Вместе с тем анализ категории исполненности договора отталкивается и от раскрытия существа юридических обязанностей. В этом

⁴ Гамидуллаева Л. А., Страхов Е. П., Ржевская Т. А. Систематизация факторов кластеризации хозяйствующих субъектов с позиции жизненного цикла кластера // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. 2022. № 4. С. 531.

⁵ Новикова Е. В. Концептуальные основы правового регулирования «зеленой» экономики в России // Экологическое право. 2020. № 5.

⁶ Enright M. J. Regional Clusters: What We Know and What We Should Know // Innovation Clusters and Interregional Competition, Advances in spatial science / J. Bröcker, D. Dohse, R. Soltwedel (eds). Berlin, 2003. P. 99–129. URL: http://www.dx.doi.org/10.1007/9783540247609_6 (дата обращения: 18.05.2023).

⁷ Кошечев Д. А., Третьякова Е. А. Феномен индустриального кластера: системноагломерационный подход // Журнал экономической теории. 2020. № 2. Т. 17. С. 451–465.

аспекте формулируется общий вывод: ее можно квалифицировать достаточно широко сквозь призму специфики финансирования по концессионному соглашению. Платежный механизм здесь многовариантен. Его имеет смысл рассматривать и содержательно, и в качестве инструментального компонента института инноваций, и на стадии инвестирования кластера.

В этом случае заявленная модель определения первоначальной стоимости носит классический для частного партнерства характер, поскольку начинает действовать буквально сразу, с момента распределения активов по их видам. Здесь стоит упомянуть о денежных потоках от операционной деятельности — в форме или прямых, или скрытых платежей. Также совершаются и периодические платежи, но на этот раз от партнера публичного. При обсуждении данного квалифицирующего признака Н. А. Журавлева и Т. Кльештик отстаивают идею о внесении изменений в расчетную схему контракта жизненного цикла. Предлагается заключение хеджирующих сделок, договоров фондирования, где бы предусматривался так называемый прямой тариф (*direct tolls*) вместо завуалированных выплат (*shadow tolls*)⁸.

Вывод об операционных доходах, которые претендуют на то, чтобы выступить альтернативой бюджетным субсидиям, привлечь капитальные затраты, повысить тем самым инвестиционную привлекательность инфраструктурных проектов, звучит тем не менее слишком банально.

Заключение о видимом изменении структуры капитала с учетом достаточности собственных активов представляется столь же нелишним. Соотношение ликвидности и платежеспособности отнюдь не сплав разноотраслевых правовых норм, как можно подумать, а по большей части ключ к управлению операционными рисками. Критическая их масса выливается в проблему нестабильности внешней среды, осложненной отсутствием межотраслевой регламентации. Возрастают отсюда запросы на преодоление эффекта отрицательного синергизма. Откликом им становится та простота, с какой осуществляется управленческое взаимодействие, хотя, уточним, тех участников кластера, для кого конкуренция превращается в еще один способ извлечения предпочтений.

В этом плане инфраструктурное обеспечение субъектов кластера имеет отправной точкой создание управляющей компании. Но все-таки вопрос об архитектонике кластерной организации продолжает оставаться открытым. Те же, предположим, территориальные ее параметры можно, наверное, отнести к разряду неявного (отложенного) обогащения. По уровню понесенных расходов основное обязательство в рамках данной подгруппы оказывается весьма обременительным. Напротив, размер требований совпадает с теми, что будут обусловлены качественными особенностями изготавливаемых товаров, непосредственно самой постановкой инновационной задачи, реализацией ее выполнения в установленные контрактом сроки.

Пространственные границы кластера, скорее всего, очерчиваются в ходе произведенного участниками рынка функционального анализа потребительских отношений, когда правом владения наделяется заказчик услуг. Во всяком случае, общие правила Федерального закона «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (последние изменения, а также дополнения были внесены 29 декабря 2022 г. Федеральным законом № 604-ФЗ) позволяют высказать такое предположение.

Более того, статья 612 ГК РФ диктует вывод о необходимости отнесении арендаторов к числу правообладателей, хотя они и пользуются абсолютно чужим имуществом. Тем не менее правомочия пользования на материальную вещь, соответственно, побуждают принять решения относительно юридической ее участи.

Одновременно кластерные формы уподобляются поворотным точкам освоения определенного географического региона, который по уровню валового удельного продукта обладает немалой ценностью для сырьедобывающего комплекса, сбытовых компаний, наконец, ассоциированных с ними коммерческих организаций.

Государство никогда не потеряет интереса к промышленным кластерам, административное усмотрение тогда определяет границы действия права всего социума, включая многообразие сфер предпринимательской деятельности.

⁸ Журавлева Н. А., Кльештик Т. Проблемы финансирования проектов развития транспортной инфраструктуры и основные инвестиционные тренды 2020 года // Инновационные транспортные системы и технологии. 2020. № 1. Т. 6. С. 129–141.

Автономии воли сторон при этом, как представляется, оказывается недостаточно. Видимо, поэтому действия конкретных бенефициаров признаются осуществляющими свое право, если они предельно прозрачны и следуют конкретным нормам закона.

Взаимообусловленность данной кластерной структуры опирается прежде всего на внутрифирменную институционализацию, формирование дополнительных управленческих компетенций.

Соответствующая им правовая материя отличается известной сложностью, поскольку туда вносятся как постулаты традиционного цивилистического подхода, так и элементы теории транзакционных издержек Нобелевского лауреата Р. Коуза (Ronald Harry Coase)⁹.

Обратим тогда внимание на обязательность существования системы межуровневых связей, соотносимых с теми, что характерны для отраслевого нормообразования в целом. Компания — лицо права, она входит в сообщество контрагентов, следуя принципу вытянутой руки. О целесообразности правоприменителей действовать в пользу определяющего здесь качества собственно нормативности совершенно справедливо размышляют исследователь Д. Медикус, а также его коллега¹⁰.

С точки зрения Х. Й. Вилинга, данная концепция (универсальности, объективного характера правопонимания) не противоречит позитивистской теории правомочий. Речь идет о фактической презумпции воли контрагента, изъясляющего намерение по сделке. Толкование коммерческого контракта указывает тогда на истинность этого договора, тождество его содержания предмету, эмпирическую разумность рисков, их перспективы, наступающие для субъекта правоотношений¹¹.

Промышленный кластер в данном ключе воспринимается несколько механистически: он представляет собой сферу объединения предпринимательских корпораций. Постоянное переплетение национальных и международных

активов становится своего рода ударной силой освоения иностранных товарных, инвестиционных рынков, слияния корпоративных финансов на микроуровне бизнес-проектов.

Этим промышленная кластерная организация, очевидно, отличается от традиционных картелей: они чаще всего идентифицируются таким образом, чтобы могло состояться отчуждение строго определенных, вместе с тем и коммерчески востребованных продуктов. Экономическая их эффективность, то, благодаря чему они называются успешными, продвигаемыми проектами, опосредуется различными маркетинговыми предложениями, будь то заявки на поставку или договоры об организации производства.

Такие контракты укореняют исполнение обязательств, отвечающее специальному нормативно-правовому регулированию, режиму как юридической канве инфраструктурного проекта. Однако на стадии, пока цепочки поставок номенклатурных товаров еще только формируются, потребности в административном велении, надо признаться, малы. Влияние представительско-обязывающих требований (позитивных либо ограничительных) ощутимо возрастает на стадии высвобождения краткосрочной ликвидности. Частноправовой юридический инструментарий начинает замещать собой комплексные, межотраслевые законы, акты публикации.

Едва ли поэтому тезис об институциональном характере договорного управления вправе удостоиться иного эпитета, кроме как насущный. Тогда, благодаря контрактным условиям, удастся выстроить, наконец, шкалу коммерческих ценностей. Ее авторство принадлежит исследователям К. Прахаладу и В. Рамасвами, которые стремились найти точки соприкосновения двух бизнес-моделей: основной, для внутрифирменных институтов, а также дифференцированной, в зависимости от ожиданий ключевых потребителей оказания услуг, предложенной ценности денежного потока, гарантированной его рыночной стоимости¹².

⁹ Coase R. H. The Nature of the Firm // *Economica*. 1937. Vol. 4. P. 386–405.

См. также: Coase R. H. The Problem of Social Cost // *Journal of Law and Economics*. 1960. Vol. 3. P. 144 ; Breit W., Hochman H. M., Rinehart H. Also in *Readings in Microeconomics*. New York, 1968 ; Coase R. H. The Institutional Structure of Production, Lecture to the memory of Alfred Nobel, Nobel Prizes. December 9, 1991.

¹⁰ *Medicus D., Petersen J. Allgemeiner Teil*. 11. Aufl. Heidelberg, 2016. Rn. 323. S. 139.

¹¹ Вилинг Х. Й. Venire contra factum proprium и проступок в отношении самого себя // *Вестник экономического правосудия Российской Федерации*. 2020. № 5.

¹² Прахалад К. К., Рамасвами В. Будущее конкуренции. Создание уникальной ценности вместе с потребителями : пер. с англ. М. : Олимпбизнес, 2006. С. 259.

Очевидно, что подразумеваются разные воплощения интеграции хозяйствующих субъектов, готовые заявить о себе. Так называемые «центр прибыли» и, соответственно, «центр сосредоточения убытков» объективно выстраивают условия исполнения обязательств по уплате обеспечительных платежей, в том числе и за пределами территориальной юрисдикции.

Подводя в связи с этим итог анализу ликвидности краткосрочных вложений, так называемых неденежных средств, отчуждаемых, чтобы можно было воспользоваться нормами ст. 381.2 ГК РФ, выкупить основные активы, мы убеждаемся в следующем. Безусловно, в кластере обращаются и неликвидные ценности. Они включаются в состав оборотных активов. Отсюда, чем быстрее удастся погасить дебиторскую задолженность, тем больше шансов обратить данный актив всё же в разряд ликвидных, получить за него полную стоимость. Вместе с тем возмещение производится сразу после того, как будут потрачены именно оборотные активы. Любые внереализационные расходы много проще перераспределить между, условно говоря, незавершенным производством и затратами будущих периодов.

Собственно, кластерные активы многообразием вариантов, хозяйственных ситуаций расходования не отличаются. Они могут принадлежать непосредственно кластерной структуре на правах собственности, хотя бывают и заемными, привлеченными в качестве коммерческих кредитов. Согласно постановлению Правительства РФ № 549 «О государственных гарантиях Российской Федерации по кредитам или облигационным займам, привлекаемым юридическими лицами на цели, установленные Правительством Российской Федерации в рамках мер, направленных на решение неотложных задач по обеспечению устойчивости экономического развития» (в редакции от 22.04.2023) важнейшим инструментом погашения расходов продолжает оставаться выделяемая субсидия. Но все-таки открытие дотаций, перечисление субвенций видятся куда более эффективными. основополагающая их цель, как сформулировано в Стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года (последние изменения, а также дополнения внесены распоряжением Правительства РФ от 30.09.2022 № 2877р), состоит в выравнивании

бюджетной обеспеченности трансфертов как прерогативы к созданию инновационного кластера.

Очевидно, что в авангарде формирования данных коммерческих партнерств — яркие, устойчивые инвестиционные проекты: от крупных электросетевых программ и до цепочек создания стоимости. Компании активно пользуются рейтингом ESG, а сегодня от частоты измерений индекса WIGESG зависит, сколь быстрым (из реально прогнозируемых) станет снижение ставок операционных расходов. Как следствие, начнется ускоренным темпом удешевление кредитов.

Между тем, убеждены М. С. Шальнева и В. С. Шкляева, прогрессивные методы управления бизнесом реализуются лишь в среднесрочной перспективе. Минимизация рисков, напротив, опосредуется максимально возможной прибылью. Учитывая, насколько текущий уровень сметных цен подвержен тому же санкционному фактору, найти долгосрочного инвестора зачастую очень непросто¹³.

Очень важно тогда обозначить приоритетный вектор территориальной локализации правоотношений, где содержатся кратчайшие пути к монетизации рыночных, нерыночных проявлений эффективной стратегии кластерного развития. Заметим, что согласно Федеральному закону «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями от 18.03.2023) кластер считается таковым, если он на самом деле аккумулирует вокруг себя некие пространственные пределы.

Напротив, в соответствии с Федеральным законом «О промышленной политике Российской Федерации» (в редакции от 05.12.2022) одно только сосредоточение бизнес-возможностей сложно назвать тем ключевым критерием, где будут перечислены все свойства промышленного кластера. На первый план выносятся несколько иные категории, такие как функциональность его объектов, их обеспеченность технологиями производства товаров — родовых и видовых.

Сущностное наполнение правового поля тут взято из хорошо известного нам разряда эффективности, позволяет поэтому артикулировать к целому ряду позиций. Выделим особо кластерно-сетевую концепцию. Исходя из нее, альянс компаний только в том случае станет структурообразующим звеном рыночного пространства,

¹³ Шальнева М. С., Шкляева В. С. Индекс WIGESG как инструмент оценки инвестиционной привлекательности корпораций // Финансы. 2022. № 12.

если ему суждено будет заменить собой все многообразие межотраслевых связей. Фактически прослеживается разграничение квалификации заключаемых договоров в зависимости от того, относятся ли они сугубо к группе предпринимательских (*business-to-business*), но также и к разряду потребительских (*business-to-consumer*), или характеризуются в качестве бытовых (*consumer-to-consumer*).

Стоит подчеркнуть, что это достаточно удобное решение, пусть оно и исключает классическое обращение к дуализму частного права. Тем не менее нечто весьма похожее мы наблюдаем в прочтении соответствующих положений ГК Чехии 2012 г. Однако там едва ли раскрывается обширный потенциал непосредственно самой кластерной производственной агломерации, территориальные охваты которой в равной мере распространяются на сетевые экосистемы, свойственные им многочисленным инновации, наконец, высказанные теми же коммерсантами кластерные инициативы. В последнем случае можно допустить постулирование юридической коллаборации (*vinculum juris*), опосредующей правовое регулирование всего массива договорных обязательств. Он наделяется новыми свойствами, вплоть до способности трансформировать субъектный состав.

Бесспорно, предпринятая тогда последовательность действий представляется условной. Вместе с тем переход от одной инновации к другой заставляет задуматься над унификацией правоприменительной практики в аспекте создания новых перспективных звеньев конструируемой сети за счет присоединения к ней профильно родственных фирм. Такие компании обладают способностью повысить потребительские свойства выпускаемой продукции, в том числе и отдаляя от себя звенья технологической цепи, утратившие производительность, результативность. Но получается, что коммуникация — такая же единица построения кластерной системы, как и договор, который по большей части обеспечивает связь между многообразными ее компонентами. В этой связи готова напомнить о себе давняя, но явно не позабытая концепция Т. Лумана о приобретающей юридическое значение социальной общности, закономерности, сходной определенным образом с аффилированностью¹⁴.

В данных доктринальных выкладках, строго говоря, и заложена проблематика гомогенности при установлении общей экономической цели заключаемого контракта. Так, например, в Гражданском и торговом кодексе Аргентины (2014 г.) обязательственное правоотношение настолько едино, насколько оно позволяет эффектам одного договора распространяться на другой. Между тем, согласно Германскому гражданскому уложению второй из контрактов считается в той или иной степени производным от первого лишь для того, чтобы не дать контрагенту права прервать встречное исполнение — воспользоваться привилегией одностороннего отказа.

Напротив, в соответствии со ст. 1102 Французского ГК прекращение договора реально, но осуществляется лишь в отношении контракта розничной купли-продажи, и то если предварительно право отказаться от его исполнения сформулировал потребитель услуг. Обобщая, заметим, что логика здесь проста. Сложная структура договорных связей буквально пронизывает кластерные системы, придает им такие свойства, как универсальность, целенаправленность и непрерывность. Взаимосвязанность одной группы договоров прежде всего является отличительным ее признаком, а во-вторых, она приобретает юридическое значение, как только контрактные условия упрочат собой процедуру создания корпораций, иных кластерных единиц.

Для Российской Федерации данные кластерные проекты постепенно становятся одной из самых злободневных тем в сфере действия договоров, распространения их силы на однотипные контракты, а также применения права непосредственно самого договора. Любой из сравнительно-правовых анализов здесь пока малоутешителен: в контексте глобальной кластеризации (индекс GII) Россия находится на 47-й строчке. Показатели кластерного развития, концентрации кластеров и их интегральной оценки столь же низкие: 95-е место в мировом рейтинге, номинал не превышает 0,3 и 3,4 по 7-балльной шкале¹⁵.

В этой связи от типового состава кластера, строго говоря — ядра, стремятся сразу перейти к его содержанию, где заключены основные движущие силы кластера — конкуренция

¹⁴ Luhmann N. Social systems. Stanford University Press, 1995. P. 39.

¹⁵ Официальный сайт Европейской платформы по кластерному сотрудничеству. URL: <https://www.clustercollaboration.eu/> (дата обращения: 27.05.2023).

между компаниями одного звена цепочки ценности, а также кооперация между компаниями смежных звеньев все той же цепочки ценности. Подобным образом определяется общность участников кластера по виду деятельности. Такой его элемент, как оптимизация расходов, больше ориентирован на разные грани развития бизнес-групп, доли вертикально, а также горизонтально интегрированных хозяйствующих субъектов. Оттого он и является, наверное, самым подвижным сегментом кластерной схемы.

Едва ли поэтому имеет значение, какие из взыскиваемых затрат были понесены специально для привлечения конечного потребителя. Неопределенность здесь чувствуется особенно остро, хотя бы потому, что пороговые значения понесенных издержек такими конкурентными преимуществами, как самодостаточность, а следовательно, и устойчивость к внешним критериям корпоративного контроля, располагают слабо.

Тогда как утрата конкурентоспособности остается «внутри» кластерной структуры, но она много опаснее, поскольку убеждает в размывании имеджевой индивидуальности компании. Скажем, нефтегазовый комплекс существует, но финансовые риски приобретают характер настолько внутриотраслевой, что ощущаются как самой доминантой данного кластера, так и на периферии вовлеченными в его орбиту компаниями.

Тем не менее энергетика, переработка углеводородов, промышленная химия, мелаллопрокат, IT — всё это благодатная почва для учреждения кластеров. Пошаговые их стратегии опосредуются «дорожными картами» развития, предсказуемостью рынков сбыта, за счет которых можно добиться значительного упрощения порядка фискального учета трансграничных коммерческих договоров.

В данной прагматике, где правоприменение служит гарантией не столько развитию норм, сколько их смешению, тщетно искать даже подобия системности. Стоит всё же предположить, что договоры о возмещении расходов сверх цены основного контракта будут при любых обстоятельствах заключаться. Равно как и договор на участие в долевым строительстве, одним из пунктов которого предусматривается возврат стоимости, прежде уплаченной контрагентом. Лизинговые договоры, а там особо оговаривается получение субсидии (в соответствии с постановлением Правительства РФ

от 08.05.2020 № 649 (последние изменения, а также дополнения внесены 20 декабря 2022 г.)), ни на йоту не утратили актуальности для кластерных институций. То же самое мы скажем и о кредитных, а также залоговых контрактах, договорах об оказании инжиниринговых услуг.

В связи с этим оправданна необходимость концептуального изменения подходов к системному толкованию контрактов, направленных на удовлетворение публичных интересов: от формирования особого состава поставочных отношений и до описания объекта закупки, приобретения. Определенные ожидания тогда связаны с промышленным кластером так называемого циркулярного типа. Видимо, он более удобен для компаний сырьевого комплекса. Им свойственно буквально манипулирование различными форматами создания стоимости. Отсюда, заметим, и наблюдается многообразие ЕРСМ-контрактов на стадии обогащения, пока не будет получена готовая продукция.

Отметим, что такие договоры явно коррелируют с соглашениями группы ГЧП (государственно-частное партнерство), для чего дополнительно обращаются к условиям того же инжиниринга, проектирования, наконец строительства, куда, скорее всего, и вносятся рекомендации о порядке управления долгосрочными проектами. В итоге нейтрализуются риски неисполнения контрактов. Исполнитель вправе, конечно, воспользоваться услугами третьих лиц, однако для публичного партнера он все равно продолжает оставаться единственным контрагентом.

Специализированные организации занимают одно из весомых мест во внутренней структуре данного кластера. В то же время согласно постановлению Правительства РФ № 779 (редакция от 22.12.2022) их деятельность отчасти ограничена оказанием консультационных, а также организационных услуг. Трудно, однако, избавиться от мысли, что ключевые лимиты — стоимостные пределы — залегают всё же несколько в иной плоскости. Она обусловлена либо порядком выработки конечного продукта, либо успевшей к тому времени сформироваться территориальной системой распределения ресурсов. Поэтому, размышляют В. В. Коокуева и Ю. С. Церцейл, географической принадлежности кластера суждено прозвучать гораздо более органично как констатации неразрывности самой идеи

инновационного развития и экономических циклов ее воплощения¹⁶.

По мнению тех же исследователей, с которыми следует согласиться, здесь предстоит найти оптимальное сочетание методов публичного управления и так называемых дирижистских подходов, когда от кластерных образований ожидают откровенного протекционизма, вплоть до удержания ареала активности (технологического развития). В установленных границах сохраняется относительная устойчивость монетарной сферы, она и подтягивает все остальные отрасли до установленного ей уровня¹⁷.

Арктическое пространство (попробуем подвести под полученными результатами черту) как раз и составляет те пределы, где вопрос об осуществлении торгово-экономического сотрудничества моментально становится весомым. Он подкрепляется соизмеримыми параметрами, количественными требованиями, основным из них является априори протяженность границ, сухопутных маршрутов, судоходных дистанций. Вторую строчку занимают объемы добываемых ресурсов. Сегодня Арктическая зона Российской Федерации — это приоритетная геостратегическая территория, развитие которой тем не менее отягощено беспрецедентным санкционным давлением, растущей нестабильностью социально-экономических условий.

Видимо, оттого мы и указываем на арктические контексты того же устойчивого развития, при том далеко не в краткосрочной, а главным образом длительной перспективе. Однако, следует тогда вывод, перечень экономических выгод, возникающих вследствие существования кластеров, представляется почему-либо обобщенным. Так, надстройка и модификация любого из действующих правовых режимов формально не противоречит той экономике «замкнутого цикла», в пользу которой высказываются разработчики Стратегии развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2035 года. Отметим, что данная парадигма была утверждена три года назад, Указом Президента РФ от 26.10.2020 № 645 (последние дополнения внесены 12 ноября 2021 г.).

В то же время освоение арктического ресурсного потенциала (за счет кластерной презумпции) не всегда учитывает управленческий ресурс, казалось бы сулящий немалые перспективы. Шатки в этой связи позиции эконометрического прогнозирования применительно к такому наиважнейшему фактору, как спрос, волатильность цен на углеводородное сырье. Эволюционные переходы от одной модели устойчивого развития к другой слишком многовариантны, изобилуют альтернативными подходами, при этом каждый из них суть *est in caput anguli* (лат. — основа основ) алгоритмизации регулирования. Но регламентация зачастую ординарна — отправным ее моментом является признание того или иного лица резидентом территориального кластера, что априори гарантирует продуцирование инвестиций. Между тем компании-первопроходцы (а в рассматриваемой сфере их немного, назовем, пожалуй, «Норд Стар», «ВаллаТунтури», «Флогопит», «Термистофф», «Помор Шиппинг») заинтересованы не в одном только привлечении капиталов.

Главное для них залегает гораздо глубже: поступление активов производится по стоимости пространственно-отраслевой кластерной модели, но без пресловутой диффузии контроля над компанией, когда само распределение инвестиций равносильно распространению преимущественного права на акции. Взаимодействие правовых институтов ощущается, сразу отметим, довольно прочно — кумуляция инвестированного капитала располагает к появлению инновационных экосистем. Претворяется в жизнь концепция так называемой тройной спирали (Triple helix). Данный принцип призван упростить создание имущественных комплексов, не лишенных отраслевой специфики, к слову, вполне достаточной, чтобы они могли стать подлинными драйверами экономического роста территории размещения.

Учреждение промышленного кластера, наряду с этим, рассчитано на производство импортозамещающей продукции. Однако затраты возмещаются далеко не полностью. Отсюда видимая с ними связь кластерной модели CSC (Cluster Supply Chain), что отнюдь не снимает с

¹⁶ Коокуева В. В., Церцеил Ю. С. Формирование инновационных территориальных кластеров в России // Креативная экономика. 2019. Т. 13. № 5. С. 957–970.

¹⁷ Коокуева В. В., Церцеил Ю. С. Обзор зарубежного опыта реализации кластерной политики в развитии территорий // Российское предпринимательство. 2019. Т. 20. № 1. С. 401–414.

повестки совершенствования законодательства целый ряд значимых вопросов. Сохраняется, в частности, проблема нейтрализации на среднесрочном горизонте рисков торгового инвестирования. Измерения здесь проводятся явно в условиях идеализации норм, потому и приводят либо к отклонениям по стоимости, либо к превышению величины сверхнормативных расходов. Нормирование затрат тоже, признаем, производится не без изъянов: по популярной для кластерного подхода системе *standard-cost*. Соответственно, в статьях расходов бюджетных, внебюджетных фондов Арктической зоны главенствуют одни только основные виды добываемого сырья, материалов, а также энерго-ресурсов.

С другой стороны, альтернатив здесь не так уж и много, всё чаще пользуются методикой директ-кост. Возможно, она даже более удобна, во всяком случае, позволяет принимать своевременные управленческие решения, в том числе и по обеспечению контроля рентабельности арктических инфраструктурных проектов. Складывается благоприятная правовая почва

для последующего проектирования целеполагающей деятельности: от простого планирования к стратегии управления как таковой.

Сегодняшние санкции стали мощнейшим стимулом развития арктических кластерных проектов. Назовем здесь горнорудные кластерные формы, шельфовые, нефтегазовые, укажем на реализацию механизма государственно-частного партнерства при осуществлении арктических инфраструктурных инициатив (Северный широтный ход, Северный морской путь). Своего рода «арктический раздел» в аспекте противостояния санкционному воздействию предполагает упрочение взаимосвязи собственно энергетического суверенитета и в целом экономического развития, что позволяет сделать ставку на прибыльные технологии разведки, разработки и транспортировки минерального сырья.

Вместе с тем заяви о себе инновации кластерного подхода, они едва ли утратят привлекательность «перекрестного», межотраслевого анализа проблем правоприменительной практики, развития инфраструктуры связи и экологически чистой энергетики Арктического региона.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Вилинг Х. Й.* Venire contra factum proprium и проступок в отношении самого себя // Вестник экономического правосудия Российской Федерации. 2020. № 5.
- Гамидуллаева Л. А., Страхов Е. П., Ржевская Т. А.* Систематизация факторов кластеризации хозяйствующих субъектов с позиции жизненного цикла кластера // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. 2022. № 4.
- Журавлева Н. А., Кльештик Т.* Проблемы финансирования проектов развития транспортной инфраструктуры и основные инвестиционные тренды 2020 года // Инновационные транспортные системы и технологии. 2020. № 1. Т. 6. С. 129–141.
- Коокуева В. В., Церцейл Ю. С.* Формирование инновационных территориальных кластеров в России // Креативная экономика. 2019. Т. 5. № 5. С. 957–970.
- Коокуева В. В., Церцейл Ю. С.* Обзор зарубежного опыта реализации кластерной политики в развитии территорий // Российское предпринимательство. 2019. Т. 20. № 1. С. 401–414.
- Кошечев Д. А., Третьякова Е. А.* Феномен индустриального кластера: системно-агломерационный подход // Журнал экономической теории. 2020. Т. 17. № 2. С. 451–465.
- Купцова Ю. И., Стрельникова И. А.* Особенности и основания изменения и расторжения гражданско-правового договора // Вестник экономической безопасности. 2020. № 6. С. 88–92.
- Новикова Е. В.* Концептуальные основы правового регулирования «зеленой» экономики в России // Экологическое право. 2020. № 5.
- Прахалад К. К., Рамасвами В.* Будущее конкуренции. Создание уникальной ценности вместе с потребителями : пер. с англ. М. : Олимпбизнес, 2006.
- Шальнева М. С., Шкляева В. С.* Индекс WIGESG как инструмент оценки инвестиционной привлекательности корпораций // Финансы. 2022. № 12.
- Breit W., Hochman H. M., Rinehart H.* Also in Readings in Microeconomics. New York, 1968.
- Coase R. H.* The Institutional Structure of Production, Lecture to the memory of Alfred Nobel, Nobel Prizes. December 9, 1991.
- Coase R. H.* The Nature of the Firm // *Economica*. 1937. Vol. 4. P. 386–405.

- Coase R. H. The Problem of Social Cost // Journal of Law and Economics. 1960. Vol. 3.
- Enright M. J. Regional Clusters: What We Know and What We Should Know // Innovation Clusters and Interregional Competition, Advances in spatial science / J. Bröcker, D. Dohse, R. Soltwedel (eds). Berlin, 2003. P. 99–129. URL: http://www.doi.org/10.1007/9783540247609_6.
- Luhmann N. Social systems. Stanford University Press, 1995.
- Medicus D., Petersen J. Allgemeiner Teil. 11. Aufl. Heidelberg 2016. Rn. 323.

REFERENCES

- Breit W, Hochman HM, Rinehart H. Also in Readings in Microeconomics. New York; 1968.
- Coase RH. The Institutional Structure of Production, Lecture to the memory of Alfred Nobel, Nobel Prizes. December 9, 1991.
- Coase RH. The Nature of the Firm. *Economica*. 1937;4:386-405.
- Coase RH. The Problem of Social Cost. *Journal of Law and Economics*. 1960;3.
- Enright MJ. Regional Clusters: What We Know and What We Should Know. In: Bröcker J, Dohse D, Soltwedel R, editors. *Innovation Clusters and Interregional Competition, Advances in spatial science*. Berlin; 2003. Pp. 99–129. Available from: http://www.doi.org/10.1007/9783540247609_6.
- Gamidullayeva LA, Strakhov EP, Rzhetskaya TA. Systematization of clustering factors of economic entities from the perspective of the cluster life cycle. *Modeli, sistemy, seti v ekonomike, tekhnike, prirode i obshchestve*. 2022;4. (In Russ.).
- Kookueva VV, Tsertseil YuS. Formation of innovative territorial clusters in Russia. *Kreativnaya ekonomika*. 2019;5(5):957-970. (In Russ.).
- Kookueva VV, Tsertseil YuS. Review of foreign experience in implementing cluster policy in the development of territories. *Rossiyskoe predprinimatelstvo*. 2019;20(1):401-414. (In Russ.).
- Kosheev DA, Tretyakova EA. The phenomenon of an industrial cluster: A system-agglomeration approach. *Zhurnal ekonomicheskoy teorii*. 2020;17(2):451-465. (In Russ.).
- Kuptsova Yul, Strelnikova IA. Features and grounds for changing and terminating a civil law contract. *Vestnik ekonomicheskoy bezopasnosti*. 2020;6:88-92. (In Russ.).
- Luhmann N. Social systems. Oxford University press; 1995.
- Medicus D, Petersen J. Allgemeiner Teil. 1. Heidelberg; 2016. Rn. 3.
- Novikova EV. Conceptual foundations of legal regulation of the «green» economy in Russia. *Ekologicheskoe pravo [Environmental Law]*. 2020;5. (In Russ.).
- Prahalad KK, Ramaswamy V. The future of competition. Creating a unique value together with consumers. Trans. from English. Moscow: Olimpbiznes Publ.; 2006. (In Russ.).
- Shalнева MS, Shklyayeva VS. The WIGESG index as a tool for assessing the investment attractiveness of corporations. *Finansy*. 2022;12. (In Russ.).
- Wieling HJ. Venire contra factum proprium and self-misconduct. *Vestnik ekonomicheskogo pravosudiya Rossiyskoy Federatsii*. 2020;5. (In Russ.).
- Zhuravleva NA, Kleshtik T. Problems of financing transport infrastructure development projects and the main investment trends of 2020. *Innovatsionnye transportnye sistemy i tekhnologii*. 2020;1(6):129-141. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Скачков Никита Геннадьевич, кандидат юридических наук, доцент кафедры международного частного права Московского государственного юридического университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА) д. 9, Садовая-Кудринская ул., г. Москва 125993, Российская Федерация
skanic@mail.ru

INFORMATION ABOUT THE AUTHOR

Nikita G. Skachkov, Cand. Sci. (Law), Associate Professor, Department of Private International Law, Kutafin Moscow State Law University (MSAL)
9, Sadovaya-Kudrinskaya St., Moscow 125993, Russian Federation
skanic@mail.ru

*Материал поступил в редакцию 9 июня 2023 г.
Статья получена после рецензирования 14 июня 2023 г.
Принята к печати 17 октября 2023 г.*

*Received 09.06.2023.
Revised 14.06.2023.
Accepted 17.10.2023.*