

Алексей Тимофеев

Регулирование на основе принципов на финансовом рынке

Октябрь 2023

Principles-based regulation (PBR) и Rules-based regulation (RBR)

- Классический пример - правило: «не превышать 90 км/ч», принцип: «вести не быстрее, чем это благоразумно с учетом всех обстоятельств»;
- PBR – использование абстрактных правил, нарушение которых предполагает юридическую ответственность;
- Граница между PBR и RBR не всегда ясна – чем абстрактнее правило, чем большее значение для его применения имеет толкование (вообще-то, детальные правила тоже могут толковаться по разному), тем более оно похоже на принцип, а действующее регулирование всегда изобиловало абстрактными понятиями
- Суть дискуссии – может ли финансовый рынок регулироваться абстрактными правилами и можно ли позволить регулятору это делать

Три элемента PBR*

- Абстрактные правила вместо детальных - общие формулировки, использование качественных, а не количественных терминов («честный», «справедливый», «обоснованный», «подходящий», «своевременно» вместо «в течение двух рабочих дней», «сумма более X млн»), абстрактное регулирование процесса – например Product Governance
- Регулирование, направленное на результат (outcomes-based) - участники рынка лучше, чем регулятор, знают как организовать процесс чтобы достичь цель регулятора. Иногда конкретные правила не достигают своей цели или приводят к обратному эффекту
- Усиление ответственности руководителей

*Эти элементы могут применяться по отдельности, но часто комбинируются

Ожидаемый положительный эффект – достоинства PBR

- Принципы включают старшее руководство в регулятивный процесс и придают комплайнс-подразделениям более стратегическую роль;
- Принципы фокусируются на целях регулирования лучше, чем детальные правила;
- Принципы обеспечивают гибкость в соблюдении правил, упрощая развитие новых бизнес-моделей, продуктов, стратегий и внутренних процессов;
- Принципы усиливают отзывчивость регулирования на рыночные инновации, избавляя от необходимости постоянных поправок;
- Принципами трудно манипулировать (обходить), используя «креативное соблюдение»;
- Принципы ведут к «сущностному соблюдению» с учетом целей правил, вместо формального;
- Небольшое количество Принципов могут снизить сложность восприятия и соблюдения большого числа детальных правил;
- Принципы могут создать основу для диалога между регулятором и регулируемым, особенно в случае с фирмами с хорошими намерениями*
- Консервативное соблюдение

* Making a success of Principles-based regulation. 2007. Black, Hopper, Band

Недостатки PBR*

- Неопределенность – отсутствие общего на финансовом рынке понимания смысла принципов
- Размножение разъяснениями - множество источников (индивидуальные или общие, FAQ, выступления, рабочие примеры и тд), более низкая дисциплина в формулировании, учета других разъяснений
- Различия во внутренних подходах регулятора и регулируемых - практика регулятора, настаивающего на конкретных решениях, а не на подходе
- Перерегулирование из-за исчезновения границ между минимальными стандартами и «лучшими практиками»
- Недоверие к провозприменителю

* Making a success of Principles-based regulation. 2007. Black, Hopper, Band

Правоприменитель при PBR

Главный вызов PBR – абстрактность принципов, делающее ключевым элементом регулирования правоприменение, а главной фигурой – институт, его осуществляющий («наш крокодил – как хотим так и меряем»):

- Регулятор, осуществляющий правоприменение на основе принципов должен быть способен учитывать широкий круг обстоятельств, понимать работу рынка и вести диалог с регулируемым, вызывая доверие
- Институт куда может быть обжаловано решение регулятора, основанное на принципах, также должен быть готов применять принципы

PBR UK (1)

- FSA провозгласила новый подход в 2003 г в Financial Services Authority, Consultation Paper, No. 185, The CIS Sourcebook – A new approach (London: 2003)
- 2003. Ed Balls, Economic Secretary to the U.K. Treasury: “Наша система регулирования на основе принципов и регулирования, основанного на рисках, обеспечивает нашим финансовым услугам большое конкурентное преимущество и является лучшей в мире.”
- 2006 г John Tiner (FSA): «Я хочу подчеркнуть, что мы можем и мы принимаем правоприменительные действия на основе одних только Принципов и намерены идти по этому пути далее ... Принципы – правила и мы будем увеличивать количество правоприменительных действий на базе Принципов»

PBR UK (2)

- 2013 (PRIN 1.1.2, DEPP 6.2.14.- 6.2.15): Принципы – общие заявления основополагающих обязанностей фирм Принципы проистекают из регулятивных полномочий FCA по закону Нарушение Принципов ведет к дисциплинарной ответственности фирм. ... Где FCA сочтет уместным, она будет применять дисциплинарные меры на основе одних только Принципов.
- 2016 (EG 2.8): «Подход FCA к регулированию включает комбинацию принципов, детальных правил, и разъяснений ... FCA хочет подтолкнуть фирмы осуществлять оценку и принимать ответственность в отношении того, что Принципы означают для них с точки зрения их бизнеса»

PBR (FSA-FCA Handbook) - Principles of Business (PRIN)

1. Integrity – Фирма должна вести свой бизнес честно
2. Skill, care and diligence – Фирма должна вести свой бизнес с надлежащим умением, осторожностью и старанием
3. Management and control – Фирма должна проявлять необходимую заботу, чтобы организовать и контролировать свои дела ответственно и эффективно, с адекватной системой управления рисками
4. Financial prudence – Фирма должна поддерживать адекватные финансовые ресурсы
5. Market conduct – Фирма должна соблюдать надлежащие стандарты рыночного поведения
6. Customers' interests – Фирма должна уделять надлежащее внимание интересам своих клиентов и относиться к ним справедливо.
7. Communications with clients – Фирма должна уделять надлежащее внимание информационным потребностям клиентов и предоставлять информацию им ясным, честным, не вводящим в заблуждение способом

PBR (FSA-FCA Handbook) - Principles of Business (PRIN)*

8. Conflicts of interest – Фирма должна управлять конфликтом интересов справедливо как между собой и своими клиентами, так и между клиентами
9. Customers: relationships of trust – Фирма должна принимать необходимые меры, чтобы обеспечить соответствие своих советов и решений, которые она уполномочена принимать, для всех клиентов, которые могут полагаться на ее суждения.
10. Clients' assets – Фирма должна организовать адекватную защиту активов клиентов, когда она ответственна за них.
11. Relations with regulators – Фирма должна взаимодействовать со своим регулятором открыто и в духе сотрудничества и должна раскрывать FCA все, имеющее отношение к фирме
12. Consumer Duty - Фирма должна действовать так, чтобы обеспечить хороший результат для розничных клиентов

*По существу – общая часть FSA-FCA Handbook, далее – 10 Кодексов бизнес-стандартов.

PBR (FSA) Treating customers fairly – towards fair outcomes for customers* 2006

- Потребители должны быть уверены, что они имеют дело с фирмами, в корпоративной культуре которых справедливое отношение к потребителям является центральным
- Продукты и услуги предлагаемые на розничном рынке разработаны, чтобы соответствовать потребностям определенных групп потребителей и соответственно нацелены
- Потребителям предоставляется ясная информация до, во время и после продажи
- Если потребители получают советы, то советы подходящие (suitable) и учитывают их обстоятельства
- Потребителям предлагаются продукты, результаты по которым соответствуют ожиданиям, которые создала фирма, и связанные с ними услуги также соответствуют приемлемым стандартам, ожидание соответствия которым создала фирма
- Потребители не столкнутся с необоснованными пост-продажными барьерами, чтобы изменить продукт, провайдера, направить жалобу

*Развитие принципа 6 (теперь и Принципа 12)

PBR (Канада) IIROC* – правило 1402

«Регулируемое лицо в деловых сделках должно соблюдать высокие стандарты этики и поведения и должно действовать открыто и честно и в соответствии со справедливыми принципами, и не должно участвовать в деловом поведении, которое неприлично или вредит общественным интересам.

Без ограничения вышесказанного, любое бизнес-поведение, которое халатно, нарушает правовые, регуляторные, контрактные или другие обязанности, включая правила, требования и политики Регулируемого лица, демонстрирует отказ от стандартов, соблюдение которых ожидается от Регулируемого лица, или ослабляет доверие инвесторов к честности рынка ценных бумаг, фьючерсному или деривативному рынку, может быть признано нарушающим один или несколько стандартов ... »

*сейчас CIRO

PBR (Канада) – рекомендации*

- Двигаться в сторону подхода, больше основанного на принципах
- Разработать критерии, когда использовать правила, а когда принципы
- Создать механизмы, которые помогут участникам рынка понимать регулятивные ожидания, и «интерпретирующее сообщество», в том числе: разъяснения, постоянные коммуникации с индустрией, образование для ключевых участников и сотрудничество с адвокатами инвесторов и ассоциациями индустрии
- Работать вместе создавая регулятивную культуру (применения принципов) ...
- Разработать эффективную и структуру правоприменения, ближе к подходу УК, чем к «тяжеловесному» подходу США.
- Уделять особое внимание маленьким фирмам, применять пропорциональный и основанный на риске подход.

*Expert Panel on Securities Regulation

PBR – дискуссия в США 2005-2007 (1)

- 2002 г Закон Сорбейнза-Оксли (манипулирование отчетностью Enron в 2001);
- 2005 г Oхера study: «Регуляторная среда» – второй по важности фактор для конкуренции финансовых центров (первым названа доступность профессионального персонала). Два пункта невыгодно отличают регулятивную среду Нью-Йорка по сравнению с Лондоном: «слишком много регулирующих органов и недостаточное взаимодействие между ними»; «более гибкая, основанная на принципах регуляторная философия FSA по сравнению с предписывающим, основанным на правилах подходом SEC»;
- 2006 г IPO в США составили 16% по сравнению с 57% мирового рынка в 2001.

PBR – дискуссия в США 2005-2007 (2)

- 2006 г. Комитет по регулированию рынка капитала: «Смещение регулятивной интенсивности привело к потере конкурентоспособности финансового рынка США. Это (сохранение лидирующей позиции Лондона как финансового центра) было сделано путем обеспечения защиты инвесторов хорошо сделанными, эффективными законами надлежаще применяемыми без лишних расходов ...»;
- 2007 г - Майкл Блумберг, Хэнк Полсон (Секретарь Казначейства) предложили перейти к британскому, более гибкому, подходу, чтобы сохранить глобальную конкурентоспособность финансового рынка США;
- 2020 г - SEC – изменения в регулирование S-K (раскрытие информации эмитентами) более основанные на принципах

РВР и российский финансовый рынок

Тенденция – больше норм-принципов, больше рекомендаций

Факторы

- Ограниченность регулирования детальными правилами
- Большое ненормативное влияние Банка России
- Заимствование международного опыта регулирования на основе принципов

Стандарты СРО (1) как нормативные акты

- Закон о СРО в сфере финансового рынка (статья 4): Стандарты СРО - «документы, устанавливающие требования к членам саморегулируемой организации и регулирующие отношения между членами саморегулируемой организации, между членами саморегулируемой организации и их клиентами, между саморегулируемой организацией и ее членами и между саморегулируемой организацией и клиентами ее членов.»
- Отношения «между членами саморегулируемой организации, между членами саморегулируемой организации и их клиентами» - отношения имущественные, основанные на равенстве, автономии воли и имущественной самостоятельности участников, – предмет гражданского права. Особенность правовой защиты – административная, но возможно (при признании судом нарушения стандартов нарушением обычая и в отсутствие соглашения сторон) – и гражданско-правовая

Стандарты СРО (2) и обзоры практики контроля

- Стандарты должны соответствовать другим нормативным актам. Закон о СРО в сфере финансового рынка: БС согласовываются комитетом по БС, утверждаются ЦБ (статья 5). Базовые стандарты – форма разграничения полномочий ЦБ и СРО, делегирования полномочий ЦБ к СРО основана на отсутствии ясной границы между этими полномочиями, Внутренние стандарты должны соответствовать также базовым стандартам (статья 6)
- Обзоры практики контроля НАУФОР: Обзор практики НАУФОР по контролю за соблюдением базовых и внутренних стандартов при определении инвестиционного профиля клиента (2021-2022), Обзор практики НАУФОР по контролю за соблюдением базовых и внутренних стандартов при предоставлении инвесторам информации о финансовых инструментах и финансовых услугах (2023) – толкования и рекомендации

Кодекс деловой этики НАУФОР (1) - этика и право

- Этика - основа для права (У Аристотеля этика - наука о добродетелях), более того (с точки зрения естественно-правовой концепции) - и есть право
- Кодекс: «... общие правила поведения, которые применяются в отсутствие специальных правил базовых стандартов и внутренних стандартов НАУФОР, а также при толковании специальных правил базовых стандартов и внутренних стандартов НАУФОР», по существу – и в отсутствие иных нормативных актов, регулирующих отношения в юрисдикции СРО
- Кодекс – нормативный акт, один из стандартов, но более абстрактный, чем остальные (Lex generalis по отношению к ним)

Кодекс деловой этики НАУФОР (2) и добросовестность

- Кодекс не пользуется понятием «добросовестность» - он весь про добросовестность, раскрывая ее через более конкретные требования
- Статья 1 ГК: «... участники гражданских правоотношений должны действовать добросовестно» (п 3). Пленум ВС № 25 (2015 г): «Оценивая действия сторон как добросовестные или недобросовестные, следует исходить из поведения, ожидаемого от любого участника гражданского оборота, учитывающего права и законные интересы другой стороны»
- Статья 6 ГК: В случаях, когда отношения прямо не урегулированы законодательством или соглашением сторон и отсутствует применимый к ним обычай, к таким отношениям применяется аналогия закона, а при невозможности использования аналогии закона применяется аналогия права и требования добросовестности, разумности и справедливости

Кодекс деловой этики НАУФОР (3) – лояльность (забота о клиентах)

- Член НАУФОР должен заботиться об интересах клиентов с тем, чтобы клиенты были заинтересованы в долгосрочных отношениях, сохраняли доверие к члену НАУФОР и к финансовой индустрии в целом.
- Член НАУФОР не должен освобождать себя от ответственности или ограничивать свою ответственность за риски, которые находятся под его контролем, а также в отношениях с лицами, не являющимися квалифицированными инвесторами, даже в случаях, когда это возможно по закону, если это приведет к несбалансированности отношений с клиентами и позволит снизить мотивацию соблюдения их интересов.

Кодекс деловой этики НАУФОР (4) - честность

- Вся предоставляемая клиентам (потенциальным клиентам) информация должна быть ясной, достоверной и не вводить в заблуждение, предоставляться удобным для получения клиентом (потенциальным клиентом) и известным ему способом.
- Член НАУФОР не должен осуществлять нерегулируемую деятельность, создавая у клиентов впечатление осуществления регулируемой деятельности.
- Член НАУФОР не должен распространять или предоставлять информацию об услугах, оказание которых не является законным на территории Российской Федерации.
- Член НАУФОР при предложении услуг иных лиц должен избегать действий (бездействия), в результате которых у клиентов (потенциальных клиентов) может создаться впечатление, что услуги оказывает сам член НАУФОР, либо он несет ответственность за оказание таких услуг.

Кодекс деловой этики НАУФОР (5) - осторожность (осмотрительность)

- Член НАУФОР обязан действовать осмотрительно по отношению к клиентам и потенциальным клиентам, исходить из того, что, в случае неквалифицированного инвестора, клиент может не понимать услугу или финансовый инструмент, с которым намерен совершить операцию. Во всех случаях, а также при определении условий услуг член НАУФОР должен использовать по умолчанию вариант наилучшим образом соответствующий интересам клиента и сохранности его активов.

Кодекс деловой этики НАУФОР (6) - справедливость

- При оказании услуг член НАУФОР должен относиться непредвзято ко всем клиентам (потенциальным клиентам), исключая дискриминацию по половому, расовому, национальному признакам, а также не обусловленных свойствами финансового продукта различий, зависящих от возраста или состояния здоровья клиента (потенциального клиента), должен относиться равным образом ко всем клиентам (потенциальным клиентам) в рамках оказания одинаковых услуг, не злоупотреблять своими возможностями.

Кодекс деловой этики НАУФОР (7) - профессионализм

- Член НАУФОР должен действовать профессионально, что предполагает знание законодательства и стандартов, рекомендаций регулятора и СРО в сфере деятельности, которую он осуществляет, знание процессов и процедур работы на финансовом рынке, торговых обыкновений, знание финансовых инструментов и операций, в которых участвует и предлагает клиентам, наличие навыков и на определенных должностях опыта такой деятельности.
- Член НАУФОР должен принимать все меры для того, чтобы оказать услугу клиенту наиболее качественно.

Кодекс деловой этики НАУФОР (8) - честная конкуренция

- Член НАУФОР не должен препятствовать переходу клиента на обслуживание к другому участнику финансового рынка.
- Член НАУФОР не должен допускать действий и высказываний своих сотрудников, способных негативно отразиться на репутации других членов НАУФОР, иных участников финансового рынка.
- При распространении или предоставлении информации член НАУФОР не должен допускать некорректных сравнений финансовых инструментов и (или) финансовых услуг с другими финансовыми инструментами и или услугами иных участников финансового рынка.

Два подхода - PBR vs RBR (1): Suitability

- Управление ценными бумагами. Положение Банка России 2015 г № 482-П о деятельности по управлению: «Инвестиционный профиль клиента-физического лица определяется управляющим в том числе исходя из следующих сведений: ... об опыте и знаниях физического лица в области инвестирования.» (п. 1.4), БС о деятельности по управлению (п 2.9) – аналогично.
- Инвестиционное консультирование. Указание Банка России №5014-У об инвестиционном консультировании: «сведения об образовании». БС (п 2.3): «сведения об опыте и знаниях физического лица в области инвестирования (например, виды услуг, сделок, финансовых инструментов, объем, частота сделок, период, за который такие сделки совершались, опыт работы клиента в организациях, осуществляющих такие услуги и сделки).

Два подхода PBR vs RBR (2): Suitability

Обзор практики контроля НАУФОР:

«В некоторых случаях информация об опыте и знаниях в области инвестирования запрашивается у физического лица в форме, не позволяющей оценить полученный ответ для целей определения инвестиционного профиля. ... Рекомендуем управляющим и инвестиционным советникам запрашивать у клиента информацию о наличии у него знаний в области инвестирования, а также об опыте работы с конкретными видами инвестиций (с указанием, по крайней мере, срока и видов финансовых инструментов) либо с конкретными услугами финансовой индустрии (брокерское обслуживание, доверительное управление, инвестиционное консультирование). К информации о знаниях в области инвестирования может быть приравнена информация об образовании, в случае, если такое образование непосредственно связано с экономикой и финансами. ...»

Два подхода PBR vs RBR (3): Appropriateness

- Брокерская деятельность. Закон о рынке ценных бумаг (п. 4 ст 51.2-1):
«... перечни вопросов тестирования, ... порядок определения положительного или отрицательного результата тестирования ... устанавливаются базовым стандартом защиты прав инвестора.»
- Базовый стандарт защиты прав и интересов клиентов брокеров: 15 групп финансовых инструментов по 3 вопроса на самооценку и 4 вопроса на знания.

Suitability (1) - сбалансированность

БС инвестиционного консультирования (п. 2.1): «Порядок определения инвестиционного профиля ... инвестиционного советника, должен обеспечивать сбалансированную оценку информации, полученной ... для определения инвестиционного профиля клиента БС управляющего не содержит аналогичного требования, однако Обзор практики контроля НАУФОР рекомендует соблюдение указанного принципа для управляющих.

Suitability (2) - сбалансированность

Обзор практики НАУФОР:

«В ряде случаев внутренние документы управляющего или советника при определении инвестиционного профиля игнорируют некоторые сведения, предоставленные клиентом, или придают им неоправданно малое значение. Порядок определения инвестиционного профиля должен предусматривать сбалансированную оценку информации, полученной от клиента, что подразумевает адекватную интерпретацию и оценку полученной информации, ее относимость для определения соответствующих условий инвестиционного профиля, соответствие задачам и внутренней логике инвестиционного профилирования, а также общерыночной практике. Методика оценки информации не должна игнорировать или недооценивать полученную информацию или быть неоправданно чувствительной, то есть, при минимальных отличиях информации приводить к необоснованным отличиям в инвестиционном профиле.

Suitability (3) - сбалансированность

Обзор практики контроля НАУФОР: Несбалансированность, в частности :

(1) слишком широкие диапазоны значений ответов о возрасте, доходах и расходах, сроках инвестирования;

(3) неоправданно малое значение информации о финансовой ситуации клиента, в результате чего допустимый риск может не соответствовать финансовой ситуации клиента, делая для клиента невозможным в случае реализации риска исполнение текущих обязательств и сохранение разумного уровня текущего потребления;

(2) отсутствие разумной зависимости между ожидаемой доходностью и допустимым риском (соотношение не является разумно приемлемым для клиента, а также разумно достижимым)

Продажи (1) – побуждение

Стандарт: «Предложение финансовых инструментов – адресованная определенному лицу или кругу лиц информация, направленная на побуждение к приобретению определенных ценных бумаг и (или) заключению определенных договоров, являющихся производными финансовыми инструментами, за исключением информации в форме индивидуальной инвестиционной рекомендации»

Обзор практики контроля НАУФОР: Побуждение - слова и обороты, призывающие или вызывающие желание приобрести ценные бумаги или заключить договор, являющийся ПФИ («успейте купить», «количество ограничено», «закажите сейчас», «торопитесь», «лучший выбор», указание на то, что другие инвесторы уже приобрели данный финансовый инструмент («многие мои клиенты уже купили») или получили рекомендацию по приобретению данного финансового инструмента («я рекомендую своим друзьям это купить», «известный брокер рекомендует купить это своим клиентам»).

Продажи (2) - навязывание и введение в заблуждение

Внутренний Стандарт НАУФОР: Предложение финансового инструмента должно соответствовать следующим принципам: (1) Недопустимость навязывания финансового инструмента: ... (2) Обеспечение надлежащего информирования о предлагаемом финансовом инструменте ...

Информирование о предлагаемом финансовом инструменте должно осуществляться на принципах добросовестности, достоверности и полноты сообщаемых сведений. Не допускается предоставление информации, которая вводит в заблуждение относительно предлагаемого финансового инструмента

Продажи (3) – навязывание

Обзор практики контроля НАУФОР: ... навязывание имеет место, когда предлагаемые финансовые услуги и (или) финансовые инструменты могут быть приобретены по отдельности, но финансовая организация необоснованно отказывается в оказании таких услуг по отдельности или в продаже по отдельности финансовых инструментов. ... навязывание банковского обслуживания в дополнение к брокерскому обслуживанию. Иногда навязывание происходит за счет того, что исполнение заключенного брокерского договора оказывается невозможным без заключения договора о банковском счете, например, для использования дистанционных каналов взаимодействия (доступ к личному кабинету, предоставляющему возможность подачи поручений, получения отчетности) от инвестора требуется ввести номер его банковского счета или банковской карты, которые открыты у данного брокера и при этом исключены иные варианты, либо иные варианты необоснованно сложнее.

Продажи (4) – введение в заблуждение

Обзор практики контроля НАУФОР:

- 1) умышленное предложение одной финансовой услуги под видом другой финансовой услуги (финансового инструмента под видом другого), недостаточное или двусмысленное объяснение условий договора или характеристик финансового инструмента (использование таких терминов, как «облигационный вклад», «инвестиционный вклад», комментариев «как вклад, только лучше», «по существу – это вклад» и т.п.), предложение финансового инструмента в связи с обращением клиента за открытием или продлением вклада или в офисе банка
- 2) упоминание органов власти или СРО, создающее впечатление одобрения ими качества финансовых услуг или финансовых инструментов, наличия гарантий и ответственности со стороны государства или СРО, либо тесной связи участника рынка с государством или СРО
- 3) заключение договором с представителем, без должного объяснения, с кем именно заключается договор, кто именно несет ответственность перед клиентом и возможно ли последующее взаимодействие с агентом в связи с данным договором.

Продажи или ИИР – введение в заблуждение

Обзор практики контроля НАУФОР:

1) Использования комментариев, что финансовый инструмент или сделка с ним «подходит» конкретному инвестору, «соответствует его целям» и иных аналогичных по смыслу слов и выражений

2) Обстоятельства предоставления информации - сбор информации или предоставление самим инвестором информации о своей личной финансовой ситуации и финансовых целях, наличие у инвестора с участником рынка, предоставляющим информацию о финансовом инструменте, договора об инвестиционном консультировании, либо демонстративное указание на наличие у участника рынка статуса инвестиционного советника.

PBR и RBR: выводы (1)

- Нет системы целиком основанной на регулировании на основе правил или принципов:

С одной стороны, нужны принципы:

- 1) нельзя все отношения регулировать с детальностью - финансовый рынок требует гибкости для того, чтобы предлагать разные и новые услуги и продукты (иначе - разрешительный подход, ригоризм и «регуляторная горячка»), правила часто препятствуют инновациям (нельзя предсказать будущее – детальные правила устаревают как только приняты);
- 2) нельзя оставить пробелы между правилами;

С другой стороны, нужны конкретные правила:

- 1) многие отношения могут регулироваться конкретными и детальными правилами;
- 2) регулирование только на основе принципов создало бы чрезмерную неопределенность регулирования и риск произвола правоприменителя

РВР и RBR: выводы (2)

- Развитие регулирования на основе принципов будет продолжаться
- Наилучшим правоприменительным институтом в России для регулирования на основе принципов является СРО – процедура регулирования индустрии (самой себя) и правоприменения (в отношении самой себя) при наличии мотивации внушает большее доверие, чем в случае с государственным органом
- СРО могут взять на себя большую часть регулирования на основе принципов, если выстроят эффективный правоприменительный процесс
- НАУФОР уже реализует РВР

Спасибо за внимание!