

*Нарижний Артём Сергеевич*

*магистр права, зам. начальника юридического отдела ООО «Онегин-Консалтинг»  
(Санкт-Петербург)*

## **О проблеме залога будущего имущества**

С учетом все более отчетливо формирующегося в последнее время тренда на вовлечение в экономический оборот будущего имущества путем его использования в качестве предметов таких договоров, как купля-продажа и аренда, не могла не вызвать научного интереса и конструкция залога будущей вещи. Этот феномен, известный со времен еще римского права и широко представленный в законодательствах, договорной и судебной практике многих стран, включая Беларусь и Россию, тем не менее не получил до настоящего времени сколь бы то ни было серьезного исследования, хотя вне всяких сомнений заслужил его.

Так, гражданин, желающий построить дом, зачастую может не иметь денежных средств на оплату строительных материалов и самого процесса работ. В этом случае он идет в банк с просьбой о кредите. Однако практически исключена возможность того, что банк предоставит кредит, основанный на одном лишь доверии к заемщику. А даже если такое вдруг случится, то принятые банком риски напрямую отразятся на процентной ставке: она будет весьма обременительной для заемщика. В связи с этим предпочтительным для обеих сторон кредитного договора будет получение хоть какого-то обеспечения: для заемщика его предоставление будет означать снижение платы за пользование полученными деньгами, для кредитора – дополнительные гарантии получения долга. Как правило, источником таких гарантий становится имеющееся у должника имущество. Однако если по каким-то причинам такового в наличии у должника не окажется, на помощь может прийти тот самый дом, под строительство которого и берется кредит, то есть будущее имущество заемщика.

Еще одним примером является автокредитование. Не имея денежных средств в размере, достаточном для оплаты автомобиля, гражданин также обращается в банк. Однако банку обеспечение нужно здесь и сейчас, в момент заключения кредитного договора. И предметом такого обеспечения зачастую выступает та самая машина, на приобретение которой берутся денежные средства. Поскольку к моменту заключения договоров займа и залога договор купли-продажи автомобиля еще не заключен и не исполнен, постольку указанный автомобиль при получении кредита также является будущим для заемщика имуществом.

Однако возможность передачи в залог будущего имущества встречает серьезное сопротивление со стороны известного многим странам принципа спецификации. Этот принцип в общих чертах сводится к тому, что предметом ряда сделок, в том числе и залога, должно быть имущество, обладающее индивидуализирующими его признаками. В отношении же будущего имущества, которое в одних случаях еще не принадлежит

продавцу, арендодателю или залогодателю на достаточном для распоряжения им праве, а в других и вовсе не существует к моменту заключения соответствующей сделки, индивидуализация зачастую оказывается попросту невозможной. В той мере, в какой различные виды активов предполагают различные стандарты их описания и различные требования публичности совершаемых с ними сделок, в той мере и правопорядок сталкивается с затруднениями при попытках восприятия таких обеспечительных конструкций, как залог будущего имущества и универсальный залог.

*Олехнович Галина Ивановна*

*д. э. н., профессор, профессор кафедры международного бизнеса  
Белорусского государственного экономического университета*

## **Знание и информация как социальная проблема**

«Описать такой неопределённый предмет как знания, до безумия трудно» (канадская школа). «Создание знаний есть один из важнейших источников международной конкуренции» (японская школа) Знание есть «доказанное истинное убеждение». Западная эпистемология (теория знаний) делает ударение на понятии «истинное»; японская – на понятии «доказанное». Запад считает главным здесь формальную логику; японцы – динамический субъективный процесс проверки личного мнения истине. Термин «знание» и «информация», как правило, отождествляются. Но между ними существуют серьёзные различия:

1. Информация есть среда, материал для извлечения знания; продукт, из которого можно получить знание. Исследование информации можно осуществлять при помощи либо синтаксического подхода, либо семантического подхода. Синтаксический подход есть подход содержательный (объём). Семантический – есть подход смысловой (значение). Таким образом, информация – это поток сообщений.

2. Знание возникает из этого потока. Но оно зависит целиком и полностью от мнения и убеждения индивида. Значит знание (в отличие от информации) всегда, обязательно, в высшей степени связано с человеческой деятельностью.

И информация, и знание зависят от ситуации, а потому имеют относительный смысл, то есть они создаются динамично, в процессе взаимодействия индивидов. Строго говоря, знание создаётся индивидом, отдельным человеком. Без человека, без индивида никакая кампания, фирма или организация знания не создаст. Эти структуры могут только создать (или не создать!) необходимые индивидам условия. Эпистемология проблемы описывает 2 вида знаний. 1. *Неформализованные знания*, т.е. личное знание не зависит от ситуации, поэтому оно с рудом поддается формализации и распространению. Передается с помощью жестов, языка, активного создания и систематизации личного опыта... «Понимание... предчувствие... догадка – это есть элементы знания» (Э. Кант). Эта