

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЮРИДИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени О.Е. КУТАФИНА (МГЮА)»**

ОРЕНБУРГСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

**ЕВРАЗИЙСКОЕ ДВИЖЕНИЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ОРЕНБУРГСКОЕ РЕГИОНАЛЬНОЕ ОТДЕЛЕНИЕ**

**ВОПРОСЫ
ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РАМКАХ
ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО
СОТРУДНИЧЕСТВА**

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ КРУГЛОГО СТОЛА

16 ноября 2016 года

**Оренбург
2017**

УДК 347 (07)
ББК 67.404 я73
В 74

Ответственный редактор и автор предисловия – Т.В. Ефимцева

В 74 **Вопросы** правового регулирования предпринимательской деятельности в рамках Евразийского экономического пространства: сборник материалов круглого стола (16 ноября 2016 года) / Отв. ред. и авт. предисловия Т.В. Ефимцева. – Оренбург: Оренбургский институт (филиал) Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА), 172 с.

В сборнике представлены доклады участников круглого стола на тему «Вопросы правового регулирования предпринимательской деятельности в рамках Евразийского экономического пространства», касающиеся таких сфер, как организационно-правовые формы ведения бизнеса, реклама, поддержка малого и среднего предпринимательства, таможенное и антимонопольное регулирование, финансовое обеспечение, несостоятельность (банкротство). Сборник адресован научным сотрудникам, преподавателям, аспирантам, магистрантам и бакалаврам юридических и экономических учебных заведений, предпринимателям, представителям государственных органов, а также всем, кто интересуется современными проблемами правового регулирования предпринимательской деятельности и евразийского экономического сотрудничества.

**УДК 347 (07)
ББК 67.404 я73**

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	5
<i>Самонкин Ю.С.</i> Международно-правовые аспекты укрепления и развития Евразийской интеграции и Евразийского Экономического Союза	6
<i>Невзоров О.Ю.</i> Сценарии развития Евразийской экономической интеграции на период до 2030 года	16
<i>Дмитриева Ю.В.</i> Евразийский Экономический Союз: становление, развитие, значение	19
<i>Михайлов Н.И.</i> Формирование нормативно-правовой базы Евразийского Экономического Союза с учетом опыта Союзного государства	23
<i>Казанина Т.В.</i> Особенности правового регулирования предпринимательской деятельности в Российской Федерации в условиях функционирования Евразийского Экономического Союза	30
<i>Железняк А.В.</i> Правовое регулирование внешнеторговой деятельности ЕАЭС: состояние и перспективы	40
<i>Ефимцева Т.В.</i> Некоторые аспекты таможенного регулирования внешнеторговой деятельности в Российской Федерации	48
<i>Баймашкин П.А., Боброва В.А., Колесникова К.В.</i> Развитие таможенного законодательства ЕАЭС	52
<i>Мащинова К.С.</i> Совершенствование таможенного администрирования в Российской Федерации в условиях функционирования Евразийского Экономического Союза	57
<i>Нефёдова Я.М.</i> Проблемы правоохранительной деятельности таможенных органов Российской Федерации	63
<i>Цапаева С.И.</i> Проблемы экспортного потенциала Российской Федерации	
<i>Москвина О.С.</i> Таможенные платежи как основной источник государственных доходов	67
<i>Будникова Н.И.</i> Таможенное декларирование и защита прав на объекты интеллектуальной собственности в странах-участницах ЕАЭС	72
<i>Жесткова А.И.</i> Проблема недостаточного использования изобретений в предпринимательской деятельности в Российской Федерации и пути ее решения	76
<i>Максимова Е.В.</i> Проблемы правового регулирования конкуренции в странах-участницах ЕАЭС	82
<i>Инякина А.С., Макаридзе Т.А., Масло Е.Н., Метелева А.Г., Михальская А.О.</i> Сравнительная характеристика законодательства о рекламе Российской Федерации и Китайской Народной Республики	89

<i>Петрусёва Ю.А.</i> Проблемы правового регулирования земельных отношений в Европейском Союзе	97
<i>Коновалова М.В.</i> Создание рынка социальных услуг: качественный рывок в развитии государственно-частного партнерства	105
<i>Левина Л.К.</i> Поддержка малого и среднего предпринимательства на основе федерального и регионального законодательства	109
<i>Морозкин К.Ю.</i> Проблемы правового регулирования предпринимательской деятельности в сфере строительства в Российской Федерации и Республике Беларусь	111
<i>Жилкибаев С.Н.</i> Организационно-правовые формы ведения предпринимательской деятельности иностранными лицами в КНР	117
<i>Безгодова А.Е., Нигматуллин Т.Р., Толстова Д.О., Чердинцева И.Г., Черникова А.Д.</i> Сравнительная характеристика законодательства о процедурах банкротства Российской Федерации, Республики Казахстан, Китайской Народной Республики	120
<i>Анисимова М.В.</i> Проблемы правового регулирования несостоятельности (банкротства) в Российской Федерации	130
<i>Тимощенко А.В.</i> Вопросы правового регулирования инвестиционной деятельности в государствах Евразийского Экономического Союза	136
<i>Мирохина Л.А.</i> Некоторые аспекты потребительского кредитования в Российской Федерации	143
<i>Шохин С.О.</i> Основы формирования нормативно-правовой базы единой валюты ЕАЭС	149
<i>Зарецкая К.И., Шатохина Е.И.</i> Евразийский банк развития: современные пути развития	157
<i>Рыбьянов А.А., Часовских А.В.</i> Проблемы правового регулирования коллекторской деятельности в Российской Федерации	163

Сведения об авторах

ПРЕДИСЛОВИЕ

Предлагаемый читателям сборник научных материалов отражает результаты работы круглого стола, проведенного в Оренбургском институте (филиале) Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА) кафедрой предпринимательского и природоресурсного права совместно с Оренбургским региональным отделением Евразийского движения Российской Федерации (ЕДРФ), на тему «Вопросы правового регулирования предпринимательской деятельности в рамках Евразийского экономического сотрудничества».

В ходе работы круглого стола были обсуждены как общие вопросы, касающиеся становления и развития Евразийского экономического сотрудничества, так и конкретные аспекты правового регулирования предпринимательской деятельности в отдельных сферах деятельности.

Особое внимание было уделено такой важной составляющей евразийской экономической интеграции, как таможенное законодательство и таможенное дело.

Наиболее важным результатом проведенного круглого стола стал вывод о том, что самое главное средство для устранения проблем в предпринимательской практике - это, во-первых, стабильность законодательства, причем как на национальном, так и на наднациональном уровнях, и, во-вторых, однозначность норм, что в значительной мере обеспечит права всех субъектов предпринимательской деятельности.

МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ УКРЕПЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ЕВРАЗИЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ И ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

Мир с каждым годом все дальше идет по пути глобализации и интеграции. Крепнут связи внутри экономических и политических союзов, появляются новые межгосударственные объединения. Одной из таких организаций является Евразийский экономический союз (ЕАЭС). Давайте подробнее узнаем о работе этого регионального объединения. Что же представляет собой Евразийский экономический союз? Это международное объединение, направленное на экономическую интеграцию ряда стран, расположенных в Европе и Азии. В настоящее время в него входят только ряд государств бывшего Советского Союза, но это не означает, что теоретически ЕАЭС не может расширяться за границы существовавшего ранее СССР.

Нужно отметить, что члены Евразийского экономического союза расширяют сотрудничество между собой не только в экономическом плане, но также в политическом и культурном аспекте. Главная цель, которую перед собой ставит Евразийский экономический союз - углубление экономического взаимодействия между странами, входящими в него. Это находит выражение в локальных задачах, таких как стимулирование товарообращения между странами, снятие таможенных и налоговых ограничений при торговле, развитие сотрудничества и разработка общих экономических проектов. Результатом углубления сотрудничества должен быть рост экономик стран-участниц и повышение уровня жизни их граждан. Основным инструментом достижения стратегической цели является обеспечение свободной торговли, что выражается в беспрепятственном перемещении товарных ценностей, капиталов, рабочей силы и других ресурсов в границах ЕАЭС.

Евразийский экономический союз - итоговый результат интеграционных устремлений ряда стран бывшего Советского Союза. Решение о созда-

нии данной организации было принято на саммите глав членов ЕврАзЭС еще в 2010 г. С 2012 г. начало функционировать Единое экономическое пространство, на базе которого и планировалось образование ЕАЭС. В мае 2014 г. между главами Казахстана, России и Беларуси был согласован договор о создании данной организации. Фактически он вступил в силу с начала 2015 г. В связи с этим фактом ЕврАзЭС был ликвидирован. Изначально странами-учредителями организации ЕврАзЭС являются государства, которые более всего были заинтересованы в экономической интеграции в регионе. Это Казахстан, Беларусь и Россия. Позже к ним присоединились Армения и Кыргызстан. Таким образом, в настоящий момент государства-члены Евразийского экономического союза представлены пятью странами. Единый Евразийский экономический союз не является структурой с неизменными границами. Гипотетически его членом может стать любая страна, подходящая под требования организации. Так, в январе 2015 г. членом союза стала Армения, а в августе к организации присоединился Кыргызстан.

Наиболее вероятным претендентом на вхождение в сообщество является Таджикистан. Данная страна тесно сотрудничает с государствами ЕАЭС в рамках других региональных организаций и не остается в стороне от интеграционных процессов. Таджикистан является членом СНГ, организации коллективной защиты ОДКБ, в свое время являлся полноправным участником сообщества ЕврАзЭС, которое прекратило существование после начала функционирования ЕАЭС. В 2014 г. президент Таджикистана заявил о потребности изучения вопроса о возможности вхождения страны в ЕАЭС.

В 2012-2013 гг. проводились переговоры о возможном будущем вступлении в организацию Украины, так как региональное сотрудничество без этой страны, по мнению экспертов, не могло дать максимального эффекта. Но политическая элита государства была настроена на интеграцию в европейском направлении. Главной целью создания ЕАЭС является углубление экономической интеграции между странами региона. Поэтому неудивительно, что в задачах организации экономика стоит на первом месте. В границах

организации действует Таможенный кодекс Евразийского экономического союза, принятый еще в 2010 г., до начала функционирования ЕАЭС. Он предусматривает свободное перемещение товаров без контроля на таможне на территории всех стран организации. Применение экономических инструментов, предусмотренных концепцией развития ЕАЭС, призвано снизить стоимость товаров, которые пересекают границу, из-за отсутствия на них таможенной наценки; увеличить конкуренцию, что должно вызвать рост качества продукции; привести налоговое законодательство во всех странах к единому знаменателю; повысить ВВП членов организации и благосостояние их граждан.

В последнее время много делается в плане развития евразийской интеграции с участием или лучше сказать под эгидой России: это и Содружество Независимых Государств (СНГ), это и Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС), это и Таможенный союз (ТС) России, Казахстана и Белоруссии, это и планы расширения состава участников региональной экономической интеграции, например, за счет Кыргызстана и Таджикистана, Армении, а в итоге - это планы развития Евразийского Экономического Союза (ЕАС). Данная идея, которая была озвучена Владимиром Путиным в 2011 г., и после того, как их озвучил его коллега Нурсултан Назарбаев, получает все более широкое обсуждение в политических и экспертных кругах многих стран. Не подписание соглашения в принципе, не ведет ни к каким негативным последствиям. Напротив, оно дает возможность лучше проработать соответствующие документы.

Как показывает предшествующий опыт развития постсоветского пространства, подписание слишком масштабных документов по экономической интеграции (например, в рамках СНГ и ЕврАзЭС) часто оставалось лишь декларацией о намерениях. Перспективы развития самого союза, где, очевидно, главной осью будет взаимодействие России и Казахстана, были обозначены в статье В. Путина «Новый интеграционный проект для Евразии - будущее, которое рождается сегодня», опубликованной 3 октября 2011 г. в

газете «Известия». Он указал, в частности, что этот союз станет одним из центров мировой экономики и политики и будет «обеспечивать устойчивость глобального развития» наряду с Евросоюзом, США, Китаем, АТЭС. В. Путин отметил также возможности расширения сотрудничества Евразийского Союза и ЕС. Потенциальная взаимодополняемость у двух структур есть. Новый союз может предложить Европе ресурсы, а Европейский Союз может предложить Евразии инвестиционный капитал и новые технологии. Кроме того, у членов Евразийского Союза есть хорошие перспективы в плане развития трансконтинентальных транспортных маршрутов. Правда, на пути реализации описанного потенциала есть ряд препятствий. К их числу можно отнести разногласия по Белоруссии, геополитические противоречия России и НАТО, ценностно-идеологические противоречия, связанные с проблемами демократизации, соблюдения прав человека и принципа верховенства закона, конфликт в сфере энергетической безопасности, в частности противостояние по Энергетической хартии, и т.п. Решение всех этих проблем может сделать реализацию указанных взаимодополняющих моментов вопросом долгосрочной перспективы.

В краткосрочном и среднесрочном плане, особенно учитывая проблемы с Белоруссией, для России и Казахстана наиболее перспективный путь - прямые соглашения с ЕС. В. Путин отметил также возможности расширения сотрудничества Евразийского Союза и ЕС. Правда, на пути реализации описанного потенциала есть ряд препятствий. К их числу можно отнести разногласия по Белоруссии, геополитические противоречия России и НАТО, ценностно-идеологические противоречия, связанные с проблемами демократизации, соблюдения прав человека и принципа верховенства закона, конфликт в сфере энергетической безопасности, в частности, противостояние по Энергетической хартии, и т.п.

Решение всех этих проблем может сделать реализацию указанных взаимодополняющих моментов вопросом долгосрочной перспективы. В краткосрочном и среднесрочном плане, особенно учитывая проблемы с Бе-

лоруссией, для России и Казахстана наиболее перспективный путь - прямые соглашения с ЕС. Сближение евразийских государств началось в 1995 г., с подписанием Соглашения о Таможенном союзе Беларуси, Казахстана и России. Тем самым определилось «интеграционное ядро» государств, которые на протяжении последующих 20 лет, не без трудностей и пауз, но последовательно и направленно двигались к созданию Единого экономического пространства и Евразийского экономического союза. Вскоре к договоренностям «таможенной тройки» присоединились Кыргызстан и Таджикистан. В 2000-м г. произошел настоящий рывок: «пятеркой» сопредельных государств была создана новая интеграционная структура - Евразийское экономическое сообщество, нацеленная на более тесное сотрудничество на основе унификации нормативной базы и согласования процессов структурной перестройки экономики.

В то же время активизировалась и совместная работа по формированию правовой базы Единого экономического пространства (ЕЭП). С 2003 г. к этой работе подключилась Украина - но ее вовлеченность в евразийские интеграционные процессы, к сожалению, вскоре пошла на убыль, и с августа 2006 г. работа по формированию Таможенного союза и ЕЭП сконцентрировалась в рамках Беларуси, Казахстана и России. Кыргызстан и Таджикистан заявили о намерении подключиться к формированию Таможенного союза и ЕЭП по мере готовности экономики. Новый этап стартовал с 1 января 2015 г., когда в полном объеме заработал сам Евразийский Экономический Союз. В ЕАЭС обеспечивается свобода движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, а также проведение скоординированной, согласованной или единой политики в отраслях экономики, определенных Договором и международными договорами в рамках Союза. Вместе с тем, начатая нашей страной внятная и долгосрочная, суверенная внешняя политика по созданию Единого экономического пространства и Евразийского Экономического Союза вызывает в мире, в первую очередь на Западе, далеко не однозначную реакцию.

Впоследствии данное объединение, уверенно расширяется, благодаря четкой и грамотной политики таких стран как Киргизия и Армения, президенты которых уже уверенно высказываются исключительно, положительные вещи в адрес поддержки и развития «Евразийского Экономического Союза», данная модель развития, безусловно, раздражает наших Западных Партнеров, и посягает на стремление и амбиции, прежде всего, США, в построение модели однополярного мира, при сохранении доминирующей роли Запада в глобальных политических и правовых процессах, на международной арене. Однако и без сближения с ЕС у евразийской интеграции есть определенные экономические перспективы. Специалисты Евразийского Банка Развития (ЕАБР) оценили макроэкономический эффект интеграции России, Белоруссии и Казахстана в Единое экономическое пространство. По их оценкам, интеграция к 2030 г. может дать дополнительный ежегодный прирост ВВП России на 75 млрд. долл., Белоруссии - на 14 млрд. долл. и Казахстана - на 13 млрд. долл. в ценах 2010 г. Правда, и здесь экономический эффект будет зависеть от того, будут ли успешно нейтрализованы разного рода политические риски, которые в проведенном ЕАБР исследовании не учитывались [16 С.65].

Когда-то Бенджамин Франклин сказал, «что «большая империя, как и большой пирог, начинает крошиться с краев». Печальный опыт Российской Империи и СССР яркое тому свидетельство. Тем не менее, перефразируя видного американского политика и ученого-физика, можно сказать, что и собирается большая империя, как и разлившаяся ртуть, тоже с краев: крошечные капельки разлетевшегося во все стороны от сильного внешнего воздействия жидкого металла начинают собираться вокруг самой крупной капли, постепенно сливаясь в одну большую массу, практически полностью восстанавливая былые вес и объем. Подтверждением появлению в геополитическом пространстве России подобных центростремительных тенденций является предложение казахстанского лидера Н.А. Назарбаева о создании Единого

экономического пространства (ЕЭП), основа которого была заложена Таможенным союзом России, Белоруссии и Казахстана [3 С.12].

При этом строительство Таможенного союза и Единого экономического пространства закладывают основу для выхода на следующий, более высокий уровень интеграции, - развития Евразийского Экономического Союза (ЕАЭС). Одновременно предполагается вести работу в направлении постепенного расширения круга участников Таможенного союза и ЕЭП: на первом этапе за счет полноценного подключения к работе Киргизии и Таджикистана. «Мы предлагаем модель мощного наднационального объединения, способного стать одним из полюсов современного мира и при этом играть роль эффективной «связки» между Европой и динамичным Азиатско-Тихоокеанским регионом. Евразийский союз - это открытый проект. Мы приветствуем присоединение к нему других партнеров, и прежде всего стран Содружества», - пишет в своей статье в газете «Известия» В.В. Путин [12 С.4].

Вместе с тем, начатая нашей страной внятная и долговременная политика по созданию Единого экономического пространства и Евразийского Экономического Союза вызывает в мире, в первую очередь на Западе, далеко не однозначную реакцию. Это связано с тем, что большинство стран Западной Европы и США за последние двадцать лет привыкли видеть в России по меткому выражению Збигнева Бжезинского «скорее пациента, чем партнера». Вместо одного из политических полюсов мира Запад хотел бы по-прежнему видеть в России только территорию, кладовую ресурсов.

В этих условиях заявление России о создании совместно с Белоруссией и Казахстаном ядра будущего Евразийского Союза становится толчком к новому витку борьбы за «душу Земли», за так называемый Heartland [15 С.26]. Поэтому, при проработке различных аспектов создания и развития ЕАЭС необходимо помнить следующее. Несмотря на все успехи международной дипломатии по сохранению мира, снижение угрозы развязывания крупномасштабной ядерной войны со стороны США и «перезагрузку» отношений между Америкой и Россией, в начале XXI в., как и во все предыдущие века, в ос-

нове политики обеспечения национальной безопасности практически всех государств и союзов лежит опора на военную силу и потенциал вооруженных сил [11 С.25].

В реальной политике по-прежнему актуален «принцип Аль Капоне», согласно которому «с помощью доброго слова и револьвера можно добиться гораздо большего, чем с помощью одного только доброго слова». В частности, в национальной военной стратегии даже такого наиболее экономически развитого и «демократичного» государства как США, американское руководство, тем не менее, рассматривает свои вооруженные силы в качестве самого важного, а зачастую и основного средства обеспечения национальных интересов страны. Яркий тому пример, активное распространение якобы «демократических ценностей» на Восток посредством авианосцев, и навязывание народам Востока своих культурных ценностей «на кончике штыка». Со времен Опиумных войн ничего не изменилось...

Из вышесказанного следует еще один вывод. Создание Евразийского Союза требует солидной информационной поддержки и общественного признания. На это надо направить ресурс официальной и публичной дипломатии, с участием парламентов, партий, бизнес-структур. НПО, СМИ, научного и экспертного сообщества. Так, тематика ЕАС должна войти в повестку межмидовских консультаций с заинтересованными странами, работу российских загранучреждений. Ей надо уделить пристальное внимание. Много может в этом направлении и международная работа Государственной Думы и Совета Федерации. В числе ее приоритетов - мониторинг деятельности МПА СНГ, МПА ЕврАзЭС, ОДКБ, обобщение опыта работы Европейского парламента, других региональных структур. И, конечно, предельно важное направление - разработка в кооперации с государственными органами Белоруссии и Казахстана концепции «парламентского измерения» Евразийского Союза, предложенная С.Е. Нарышкиным. Озвученная проблематика должна стать предметом системной работы российских информационных структур -

РИА «Новости», ИТАР-ТАСС, Интерфакс, «Russia Today», МТРК «МИР», радио и телевидения.

Нужны и объединенные информпроекты России, Белоруссии и Казахстана на базе ведущих евразийский научно-исследовательских университетов. Представляется, что у данного международного сотрудничества большое будущее, так как свой вклад в разработку тематики евразийского проекта призваны внести интеллектуальные круги всех стран-участниц. Они могли бы стать площадкой для объединения усилий их академических и вузовских структур в разработке «дорожных карт» строительства ЕАС, а впоследствии и полноценного субъекта международного права под названием Евразийский Союз. Таким образом, политико-правовая, экономическая и гуманитарная оферта Белоруссии, Казахстана и Российской Федерации отвечают глобальным вызовам времени. Она выделяется на фоне кризисных и проблемных явлений XXI века своей философией созидания, уважением к основным правам государства и человека, стремлением обеспечить устойчивый и эффективный миропорядок. Нацеленность «тройки» учредителей на формирование новых интеграционных структур в трансрегиональном масштабе – отражение их высокой роли в современном управлении международными отношениями. Этот вектор будет объективно усиливаться.

Говорить же о том, насколько удалась реализация ЕАЭС, пока еще рано, ведь организация функционирует чуть больше года. Вместе с тем определенные промежуточные итоги можно подвести уже прямо сейчас. Большим достижением является даже то, что организация действительно работает, а не является созданной просто для галочки структурой. Особенно это значимо в условиях международных экономических санкций против страны, которая, по сути, является цементирующей основой союза - России. В то же время, несмотря на множество положительных моментов, следует отметить, что все-таки ЕАЭС функционирует не настолько четко, как хотелось бы тем, кто видел будущее этой организации только в радужном цвете. Существует множество разногласий, как на уровне высшего руководства стран-участников, так

и в плане согласования мелких деталей, что приводит к снижению эффективности экономической отдачи данного проекта в целом. Но будем надеяться, что все проблемы со временем разрешатся, и ЕАЭС превратится в четкий механизм, эффективно работающий на благо всех его членов.

Библиографический список

1. Алексеев Н.Н. Народное право и задачи нашей правовой политики // Евразийская хроника. Париж, 1927. Вып.8. М.: Издание советского комитета по культурным связям с соотечественниками за рубежом, 1963.
2. Никитин В.П. Иран, Турция и Россия // Евразийский временник. Париж, 1927. Кн.5.
3. Никулин Л.В. Мертвая зыбь. М.: Воениздат, 1965.
4. Бисмарк О. Мысли и Воспоминания. Москва: ОРГИЗ, СОЦЭКГИЗ, 1940.
5. Глазьев С.Ю. Победить в Войне, предотвратить войну. Аналитический доклад Изборскому клубу. Москва, 2014.
6. Глазьев С.Ю. Украинская Катастрофа. От Американской Агрессии к Мировой Войне. Коллекция Изборского Клуба. Москва: Книжный Мир, 2015.
7. Геополитика. Информационно-Аналитическое Издание (Тема выпуска Евразийский Союз, выпуск 13). Москва. Кафедра Социологии Международных отношений Социологического Факультета МГУ им М.В.Ломоносова, 2011.
8. Договор о Создании Евразийского Экономического Союза. Подписан 29 мая 2014 г. в Астане, Казахстан.
9. Евразийский Экономический Союз (Вопросы и Ответы. Цифры и факты). Москва, 2014.
10. Федеральный Закон № 279-ФЗ «О ратификации договора о Создании Евразийского Экономического Союза»
11. Бжезинский З. Великая Шахматная Доска. Москва, 1998.
12. Карсавин Л.П. Основы Политики / Основы Евразийства.
13. Назарбаев Н.А. Евразийский Союз: от идеи к истории будущего // Известия. 2011. 25 октября.
14. Путин В.В. Новый интеграционный проект для Евразии - будущее, которое рождается сегодня // Известия. 2011. 3 октября.
15. Роджерс А. Ошибки Нацистов. Интернет издание «ANNA-NEWS», 2014.
16. Савицкий П.Н. Россия - особый географический мир. Прага: Евразийское кн. издательство, 1927.
17. Учебное пособие «Социология Мировых Цивилизаций» - М.: ЛДПР., 2014.
18. Право Евразийского Экономического Союза. Учебное пособие для вузов. Кашкин С.Ю., Четвериков А.Ю. Москва: Издательство Проспект, 2016.

СЦЕНАРИИ РАЗВИТИЯ ЕВРАЗИЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ НА ПЕРИОД ДО 2030 ГОДА

Становление Евразийского экономического союза - не одномоментное действие, а «живой» процесс, включающий различные сценарии и темпы интеграции в соответствии с национальными стратегиями государств-членов ЕАЭС. В условиях усложнения взаимосвязей в современной мировой экономике эта задача становится все более трудоемкой и дорогостоящей для отдельной страны, пусть даже и достаточно крупной. Особое значение здесь приобретает активизация сотрудничества в ключевых сферах экономики. Немаловажная роль должна отводиться сотрудничеству с целью создания «новых товаров и рыночных ниш»: интегрироваться там, где еще не определены сферы влияния, часто проще и эффективнее. Факторы глобализации мировой экономики и международного разделения труда в значительной степени предопределили развитие производственных возможностей на территории отдельно взятой страны.

Периодические конъюнктурные изменения в мировой экономике, и в экономиках государств-членов ЕАЭС в частности, предопределили необходимость выбора основных направлений экономического развития и мер по их реализации с учетом текущей экономической ситуации и существующих ограничений развития государств-членов. Уровень инновационного развития государств ЕАЭС свидетельствует об имеющихся национальных ограничениях к осуществлению технологического рывка в обозримой перспективе. Внутренние источники роста и обновления научно-технической и производственной базы государств-членов в последнее время сокращаются, что влияет на уровень производительности труда, состояние и эффективность использования производственных фондов, возможности снижения издержек и производства новых видов конкурентоспособной продукции. Государственное финансирование передовых разработок затруднено в связи с дефицитом фи-

нансовых, технологических и интеллектуальных ресурсов. По данным Всемирного банка, доля совокупных расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки в ВВП в 2015 г. составила в Армении - 0,3%, Беларуси - 0,7%, Казахстане - 0,16%, Кыргызской Республике - 0,16%, Российской Федерации - 1,2%. В условиях неблагоприятной ситуации на внешних рынках активизация государственной поддержки секторов экономики, связанных с разработкой и внедрением инноваций, представляется затруднительной [1].

В то же время ориентация государств-членов на догоняющее развитие может привести к серьезной зависимости от третьих стран в части импорта новых технологий, оборудования, отдельных видов товаров и услуг. По моему мнению, основным движущим фактором в евразийской экономической интеграции может явиться активизация сотрудничества государств-членов в неэнергетических сферах экономики. В качестве результирующих итогов сотрудничества рассматриваются укрепление позиций национальных производителей Союза на внутренних рынках, замещение импортных товаров конкурентоспособной продукцией государств-членов, расширение ассортимента экспортных товаров и его географической направленности. Кроме того, в рамках сценария происходит изменение сложившейся структуры рынка государств-членов за счет создания «новых товаров» и формирования новых «рыночных ниш», принимая во внимание, что интегрироваться (объединять усилия) в том, что еще не создано и где не определены сферы влияния, иногда проще и эффективнее, чем договариваться по конкурирующим позициям.

Развитие ресурсосберегающих и энергоэффективных технологий в государствах-членах Союза - это еще один фактор повышения конкурентоспособности производимой продукции, реализация которого на наднациональном уровне возможна через стимулирование использования хозяйствующими субъектами данных технологий, установление единых высоких требований к производимой и ввозимой продукции, формирование совместных научно-производственных платформ для разработки эффективных технологий по

увеличению глубины переработки энергоресурсов, строительство объектов энергетической инфраструктуры с минимальными отрицательными последствиями для окружающей среды, развитие альтернативных источников энергии и малоэнергоемких секторов экономики (легкая промышленность, пищевая промышленность, машиностроение и др.).

Договором о ЕАЭС обоснован выбор приоритетных сфер экономики, обладающих интеграционным потенциалом: Так, сотрудничество в ряде сфер экономики (например, энергетика, финансовые, информационные, транспортные услуги и др.) не только обеспечит их собственное развитие, но и создаст дополнительные импульсы для ускоренного развития других сфер экономики.

Таким образом, наиболее важна активизация формирования «отраслей будущего», сотрудничество в сферах, не представленных в структуре экономик государств-членов и обладающих перспективами долгосрочного роста доли на внутреннем рынке и рынке третьих стран. К отраслям будущего могут быть отнесены нанотехнологии, сферы информационных и коммуникационных технологий, 3D-принтинг, технологии фотоники, робототехники, автоматизации и роботизации производств, биотехнологии, обработка редкоземельных элементов, материаловедение и производство композиционных материалов, новое градостроительство, инжиниринг и промышленный дизайн, технологии энергоэффективности и энергосбережения и другие. Только такой путь позволит максимально быстро нагнать экономические наиболее развитие страны и повысить совокупный ВВП стран ЕАЭС.

Библиографический список

1. Рейтинг стран мира по уровню расходов на НИОКР // URL: <http://gtmarket.ru/ratings/research-and-development-expenditure/info> (Дата обращения: 10.11.16)

ЕВРАЗИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СОЮЗ: СТАНОВЛЕНИЕ, РАЗВИТИЕ, ЗНАЧЕНИЕ

Евразийский экономический союз (ЕАЭС) Беларуси, Казахстана, России, Армении и Киргизии является международным интеграционным экономическим объединением (союзом), вступившим в силу с 1 января 2015 года, и представляет собой форму экономической интеграции пяти государств на постсоветском пространстве. ЕАЭС создан на базе Таможенного союза и Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС) с целью дальнейшего развития сотрудничества, укрепления экономик и повышения конкурентоспособности стран-участниц на мировом рынке. Данная интеграция предусматривает учреждение единой таможенной территории, в пределах которой во взаимной торговле товарами не применяются таможенные пошлины и ограничения экономического характера, за исключением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер. Страны-участницы Евразийского экономического союза договорились о применении единых таможенных тарифов и других мерах регулирования при торговле с третьими странами.

Опыт сотрудничества на пространстве Содружества Независимых Государств (СНГ) во многом послужил основой для углубления разноформатных интеграционных процессов в рамках ЕврАзЭС, Таможенного союза и Единого экономического пространства. «Своего рода продолжением Содружества как интеграционного объединения стало Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС), а также сформировавшиеся в его рамках Таможенный союз, Единое экономическое пространство, а также Евразийский экономический союз» [1].

Таможенное регулирование в рамках Евразийского экономического союза рассматривается в контексте международного таможенного права [3].

Создание Евразийского экономического союза происходило в несколько этапов путем принятия трех межгосударственных договоров, подписанных в 2000, 2007 и 2014 годах, последний из которых учредил формирование Евразийского экономического союза. Доступ продукции на территорию ЕАЭС осуществлялся после проверки ее на соответствие требованиям технических регламентов союза, которые применимы к данным продуктам. В настоящее время разработано более тридцати технических регламентов ЕАЭС. С 1 января 2012 года три государства образовали Единое экономическое пространство для углубления экономической интеграции. Россия, Белоруссия и Казахстан ратифицировали 17 соглашений, регулирующих создание и функционирование Единого экономического пространства (ЕЭП). 29 мая 2014 года в Астане (Казахстан) был подписан договор о создании Евразийского экономического союза.

Отмена таможенных границ между Россией, Беларусью и Казахстаном означала первую стадию в развитии Таможенного союза и в дальнейшем Евразийского экономического союза. Такие меры, как отмена ограничений на свободную торговлю и ликвидация пограничного контроля, явно способствовали облегчению торговли между странами-участницами особенно во время финансового и экономического кризиса.

Безусловно, самый важный экспортный продукт во взаимных торговых отношениях между странами ЕАЭС - энергетические ресурсы, которые составляют почти 50% общего объема экспорта. Большую важность также имеет продукция машиностроения, торговля транспортными средствами, химической и металлургической продукцией. Российский экспорт в настоящее время составляет почти две трети объема взаимной торговли и со временем только повышается.

По данным члена коллегии (министра) по таможенному сотрудничеству Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) В. Гошина, в договорно-правовую базу Таможенного союза и Единого экономического пространства наряду с Таможенным кодексом Таможенного союза входят тридцать меж-

дународных договоров, девять из которых потеряли актуальность на 1 января 2015 г. Нормы 16 международных договоров были пересмотрены и в измененном виде включены в проект Таможенного кодекса ЕврАзЭС. В качестве отдельных международных договоров теперь останутся только те, которые затрагивают таможенные вопросы, но непосредственно не регулируют таможенные правоотношения. Сейчас таких договоров пять. Среди них соглашения, касающиеся работы объединенной коллегии таможенных служб государств-членов Таможенного союза, деятельности представительств таможенных служб, соглашения, определяющие особенности привлечения лиц к административной и уголовной ответственности, а также оказания правовой помощи и взаимодействия таможенных органов государств-членов Евразийского экономического союза по уголовным делам и делам об административных правонарушениях.

В целом при подготовке проекта Таможенного кодекса ЕврАзЭС помимо согласования его терминологии и норм с положениями договора о ЕврАзЭС, а также имплементации в него положений 16 международных договоров решаются весьма актуальные для государств-членов ЕврАзЭС задачи:

- совершенствование таможенного администрирования с использованием современных информационных технологий;
- сокращение национального сегмента таможенного регулирования;
- учет положений международных конвенций по таможенным вопросам и обязательств государств-членов, принятых в рамках Всемирной Таможенной Организации, в том числе соглашения по упрощению процедур торговли от 11 декабря 2013 г.;
- устранение недостатков, имеющих место в Таможенном кодексе Таможенного союза [4].

Среди наиболее важных изменений таможенного законодательства, которые нашли отражение в проекте Таможенного кодекса ЕврАзЭС:

- приоритет электронного таможенного декларирования и применение письменной формы декларирования в исключительных случаях;

- возможность автоматического совершения таможенных операций, связанных с регистрацией таможенной декларации и выпуском товаров, на основании информационных систем таможенных органов;

- оптимизация сведений, подлежащих указанию в декларации на товары и транзитной декларации;

- возможность подачи таможенной декларации без представления таможенному органу документов, на основании которых она заполнена;

- использование механизма единого окна при совершении таможенных операций, связанных с прибытием товаров на таможенную территорию, убытием товаров с этой территории, таможенным декларированием и выпуском товаров - сокращение сроков выпуска товаров;

- регламентация условия использования товаров, помещенных под таможенные процедуры, если содержание таможенной процедуры предусматривает ограничения по их использованию на таможенной территории ЕвразЭС либо за его пределами.

В проекте Таможенного кодекса ЕвразЭС должны появиться новеллы при регулировании таких вопросов как применение системы управления рисками при проведении таможенного контроля; проведение таможенного контроля после выпуска товаров; совершение таможенных операций в отношении транспортных средств международной перевозки; перемещение товаров физическими лицами для личного пользования; деятельности уполномоченных экономических операторов [2 С.16-19].

Библиографический список

1. Международно-правовые основы создания и функционирования Евразийского экономического союза / К.А. Бекашев, Д.К. Бекашев, С.Ю. Кашкин и др. Отв. ред. Е.Г. Моисеев. - М.: Проспект, 2014.
2. Берлявский Л.Г., Куликова И.В. Трансформация таможенного союза в Евразийский экономический союз // Российская юстиция. - 2015 - № 4. – С.16-19.
3. Буваева Н.Э. Международное таможенное право: учебник для магистров. М., 2013.
4. Гошин В. Таможенный кодекс ЕАЭС принесет предпринимателям только выгоду [Электронный ресурс] - режим доступа: <http://eurasiancenter.ru/expert/20140730/1003612288.html>.

5. Попов В.В., Райкова Н.Е. Развитие показателей таможенной статистики Российской Федерации и проблема их сопоставимости // Молодой ученый. - 2012. - № 8.
6. Попов В.В. Об оценке влияния структуры внешнеторговых товаропотоков на объемы таможенных платежей в условиях ВТО и Евразийского экономического союза. Экономика, экология и общество России в 21-м столетии. Сборник научных трудов 17-й Международной научно-практической конференции. Санкт-Петербург, 2015.

Н.И. Михайлов

**ФОРМИРОВАНИЕ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ БАЗЫ
ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА
С УЧЕТОМ ОПЫТА СОЮЗНОГО ГОСУДАРСТВА**

(по материалам 40-го семинара при Парламентском Собрании Союза Беларуси и России по вопросам строительства Союзного государства на тему: «Дальнейшая гармонизация законодательства Республики Беларусь и Российской Федерации»)

Основой для формирования единого экономико-правового пространства стран-участниц Евразийского союза на сегодняшний день является Договор о Евразийском экономическом союзе, подписанный в Астане 29 мая 2014 г. Тут необходимо, принимая во внимание опыт гармонизации законодательства России и Беларуси в рамках Союзного государства, учитывать такие важные факторы, как:

- обязательность соблюдения принципов межгосударственного взаимодействия;
- обеспечение рыночных начал в отношениях субъектов предпринимательства в зависимости от специфики соответствующих национальных правовых систем.

В связи с этим следует провести поэтапную взаимоувязку норм различных законодательных актов стран Евразийского экономического союза с целью гармонизации норм законодательства в вопросах правового положения субъектов предпринимательства (хозяйствования) и регулирования их деятельности на пространстве сообщества. При этом речь идет о различных

отраслях законодательства: гражданского, таможенного, административного, энергетического, трудового, пенсионного и так далее.

Для эффективной (прибыльной) деятельности субъектов предпринимательства, как в сфере производства, так и в сфере оказания услуг в странах со сложившейся рыночной экономикой в качестве одной из главных предпосылок для их экономического развития в условиях активной конкуренции признаются такие факторы, как:

- расширение рыночного пространства;
- инновационное развитие.

Так, при формировании Союзного государства инновации рассматривались, как в России, так и в Беларуси, учитывая практику стран Запада как обязательный элемент стратегии развития не только отдельных компаний, но и целых отраслей, когда их специализация базируется на наукоемком производстве либо на постоянно обновляемых технологиях оказания услуг, в том числе на обеспечении управленческих процессов. Это подтверждается результатами сравнительно-правового анализа, который показывает, что инновации для хозяйственной деятельности, прежде всего в сфере производства в странах со сложившейся рыночной экономикой, определяются в качестве одного из главных условий экономического прогресса.

Рассмотрим это на примере нормотворческой практики регулирования стран-участниц ЕАЭС в отдельных сферах их экономик. Например, сопоставление законодательных актов, регулирующих предпринимательскую (хозяйственную) деятельность, как в Российской Федерации, так и в Республике Беларусь и Казахстане, приводит к ряду выводов. Прежде всего, базовыми актами для этой сферы являются гражданские кодексы каждой страны, которым в соответствующих национальных правовых системах отводится центральное место в закреплении организационно-правовых форм корпоративных субъектов и регулировании предпринимательской деятельности.

Наряду с этим для эффективного разрешения рассматриваемых проблем учитываются сходство и особенности правового статуса корпоративных

субъектов, зарегистрированных в соответствии с национальным законодательством. Такие подходы целесообразно использовать и для аналогичных актов правовых систем стран ЕАЭС.

Подобный подход уже апробирован при взаимоувязке норм различных законодательных актов России и Беларуси. При этом в рамках строительства Союзного государства определяющим были такие ключевые юридические категории, как правовое положение и регулирование деятельности субъектов хозяйствования (предпринимательства), в том числе в сфере инноваций, что обусловлено целями и принципами создания Союзного государства. Это свидетельствует о целесообразности изучения правового обеспечения ключевых сфер функционирования субъектов хозяйствования с учетом имущественных и интеллектуальных интересов граждан каждого Союзного государства.

Сравнительно-правовой анализ предусмотренных законодательством стран - членов союза организационно-правовых форм субъектов предпринимательства показывает, что наблюдается их фактическое совпадение в их трактовке, а также в определении понятия «предпринимательская деятельность», зафиксированных в гражданских кодексах стран-участниц ЕАЭС. Так, проведенный анализ в результате сравнения основных видов субъектов предпринимательства по законодательству стран сформированного союза показал наличие существенного сходства в правовом положении таких корпоративных субъектов, как хозяйственные общества, являющихся наиболее распространенными организационно-правовыми формами в условиях рыночной экономики.

Следовательно, одно из главных условий для интеграции экономик стран Евразийского экономического союза предполагает создание на этом пространстве взаимоувязанного правового механизма стран-участниц с соблюдением интересов каждого государства и их резидентов. При этом, исходя из экономических начал взаимодействия обозначенных субъектов, одним из значимых в рассматриваемом ряду факторов на межгосударственном правовом поле следует выделить появление в свое время таких системообра-

зующих актов, как Договор о Таможенном кодексе Таможенного союза от 27.11.2009 г. с участием Беларуси, Казахстана и России в рамках Евразийского экономического сообщества.

Известно, что правовые основы формирования и функционирования Таможенного союза между Республикой Беларусь, Республикой Казахстан и Российской Федерацией были заложены в январе 1995 г., когда в Минске было подписано Соглашение о Таможенном союзе между Российской Федерацией и Республикой Беларусь. 20 января того же года к данному Соглашению присоединилась Республика Казахстан, одновременно подписав с Россией и Беларусью, выступающими в качестве одной стороны, Соглашение о Таможенном союзе.

В последующем, в 1996 г. к данным Соглашениям присоединилась Кыргызская Республика, а в 1999 г. - Республика Таджикистан. В дальнейшем правовая база Таможенного союза была дополнена такими соглашениями, как Договор об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях (1996 г.), Договор о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве (1999 г.), Договор о создании единой таможенной территории и формировании Таможенного союза (2007 г.) и т. д. Логическим завершением данного процесса стало подписание в ноябре 2009 года Договора о Таможенном кодексе Таможенного союза. Указанные базовые соглашения обозначили цели формирования Таможенного союза, а именно:

- обеспечение совместными действиями социально-экономического прогресса стран-участниц путем устранения между ними разделяющих препятствий для свободного экономического взаимодействия между хозяйствующими субъектами;

- гарантирование устойчивого развития экономик, свободного товарообмена и добросовестной конкуренции;

- создание условий для формирования общего экономического пространства;

- создание условий для активного выхода государств-членов на мировой рынок.

Создание правовой базы к ликвидации таможенных границ на пути движения товаров и услуг внутри таможенной территории позволил бы повысить экономическую активность и товарооборот между странами. С окончательным формированием единой таможенной территории будет осуществляться свободное перемещение товаров, услуг и рабочей силы, ограничения во взаимной торговле будут сняты, а таможенные пошлины упразднены. Это, безусловно, будет стимулировать национальные экономики государств, входящих в Таможенный союз, позволит более эффективно осуществлять ими антикризисные меры и добиться значительного экономического и социального прогресса.

В таможенном законодательстве стран Таможенного союза в целом ряде случаев изменяются принципиальные подходы к таможенному оформлению товаров, появляются новые таможенные институты и понятия. Так, принцип национального резидентства предусматривает оформление товаров только в стране регистрации участника внешнеэкономической деятельности. Это означает, что, например, резидент РФ не может самостоятельно завершить таможенное оформление товаров и выпустить их для свободного обращения, например, в Казахстане.

Также изменяется порядок декларирования товаров, корректировки таможенных деклараций, заявления таможенных процедур (например, таможенного транзита), определения и подтверждения таможенной стоимости товаров (например, допускается отложенное решение по таможенной стоимости, позволяющее определить ее после принятия таможенной декларации и выпуска товаров, что существенно облегчает, в частности, оформление товаров, в связи с ввозом которых уплачиваются лицензионные платежи) и другое.

Приведенные принципиальные новшества правового регулирования деятельности субъектов таможенных отношений в рамках анализируемого

Таможенного союза дают основания для вывода об активном влиянии этой сферы законодательства на различные, связанные не только с экономикой, отрасли законодательства правовых систем Беларуси, Казахстана и России. Наряду с отмеченным гражданским законодательством, представленным, прежде всего, гражданскими кодексами, следует также отметить бюджетное и налоговое законодательства, а также процессуальное законодательство, в котором должны быть учтены особенности разрешения возникающих как предпринимательских, так и административно-процессуальных споров.

Таким образом, просматривается отчетливая тенденция влияния изменений в таможенном законодательстве отдельных стран на многие отрасли их национального законодательства в рамках Евразийского экономического союза. Вместе с тем, следует учитывать возможность и обратного влияния, когда совершенствование норм актов национальных законодательных отраслей, смежных с таможенным законодательством повлечет за собой изменение положений Таможенного кодекса Таможенного союза.

В частности, объемные изменения ГК РФ, вносимые во все его части, приведут, бесспорно, к внесению корректив в национальное таможенное законодательство России. Аналогичные процессы в перспективе ожидаются на нормотворческом поле Беларуси и Казахстана. Так, в соответствующих кодексах предполагается, что будут уточнены виды организационно-правовых форм корпоративных субъектов предпринимательского оборота и их компетенция, в том числе в отношении публичного характера, складывающихся в связи с такой деятельностью.

Следовательно, формирование единого экономического пространства в границах стран Евразийского экономического союза диктует необходимость унификации законодательных систем стран-членов в части правового регулирования отношений субъектов предпринимательства. В этой связи на сегодняшний день актуальным является взаимоувязка соответствующих договорных институтов гражданских кодексов этих стран, что создает предпосылки к

упорядочению предпринимательских связей корпоративных субъектов, представляющих страны союза.

Согласованное использование соответствующих договорных форм с их унификацией в качестве правовых инструментов субъектами предпринимательства стран ЕАЭС представляет особую актуальность внедрения нововведений в производство, в том числе как средство инвестирования со стороны компаний-нерезидентов, что будет способствовать упрочению их положения в конкурентной среде соответствующего сектора рынка.

В зависимости от того, каким прогнозируется развитие промышленности, сельского хозяйства, транспорта и других производственных секторов экономики стран ЕАЭС, в том числе с учетом такого фактора, как вхождение России в ВТО, необходимо моделировать развитие правовых систем каждой страны нашего союза. Осуществляя такое моделирование, целесообразно прогнозировать развитие систем отраслей права и законодательства стран-участников ЕАЭС с учетом перспектив зарождения новых секторов нашей экономики с акцентом на правовом регулировании научно-технической, включая инновационную, деятельности.

В качестве примера можно привести активно формируемые энергетическое и информационное право с соответствующими массивами законодательства, как относительно новых элементов современных правовых систем. Данные отрасли права, учитывая современные энергетические и информационные технологии, затрагивают многие сферы общественной жизни, будь то государственное управление, предпринимательство, социальное обеспечение и так далее. Этот пример можно продолжить перечислением еще ряда перспективных отраслей.

Принимая во внимание современные процессы глобализации, необходимо настраиваться на всевозрастающее влияние на правовые системы Беларуси, а также в особенности России как члена ВТО, правовых систем стран Евросоюза и других стран с развитой рыночной экономикой. В связи с этим следует подчеркнуть необходимость обеспечения в этих процессах приори-

тетности интересов стран ЕАЭС в решении стратегических задач, связанных со здоровьем своих наций, обороной и государственной безопасностью.

Т.В. Казанина

**ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЕВРАЗИЙСКОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА**

Значение предпринимательской деятельности и задачи по ее развитию определены во многих стратегических документах. Так, в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, в разделе I «Стратегические ориентиры долгосрочного социально-экономического развития» указано на то, что политика государства ориентирована на расширение свободы предпринимательства, обеспечение эффективности системы государственного управления [1]. В данном документе определены принципы, которыми государство руководствуется в отношениях с субъектами предпринимательской деятельности в целях перехода к инновационному социально ориентированному развитию, в том числе создание условий для свободы предпринимательства и конкуренции, развитие механизмов саморегулирования предпринимательского сообщества.

В Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года указаны следующие стратегические цели обеспечения национальной безопасности: вхождение России в среднесрочной перспективе в число пяти стран-лидеров по объему валового внутреннего продукта, а также достижение необходимого уровня национальной безопасности в экономической и технологической сферах (п. 53). Достижение указанных целей, несомненно, требует обеспечения условий для развития предпринимательской деятельности, при этом в действующей Стратегии национальной безопасности указано

на такой негативный фактор, как недостаточная эффективность государственного регулирования национальной экономики, который, безусловно, в совокупности с другими может привести к замедлению перехода к инновационному развитию, накоплению социальных проблем в стране (п. 56) [2].

Приведенные выше документы свидетельствуют о признании государством определенных проблем в сфере регулирования предпринимательской деятельности. Наличие трудностей в достижении поставленных государством амбициозных целей показывает статистика, в том числе по государственной регистрации юридических лиц: количество создаваемых юридических лиц не намного больше количества юридических лиц, прекративших свою деятельность. Так, в период с 01.01.2013 г. по 01.01.2014 г. количество обществ с ограниченной ответственностью (ООО), внесенных в Единый государственный реестр юридических лиц (ЕГРЮЛ), составляет 425.190, а количество ООО, прекративших деятельность в указанный период, - 328.956. В отношении акционерных обществ (АО) соответствующая статистика за тот же период еще более пугающая: количество АО, внесенных в ЕГРЮЛ, - 9.833; АО, прекративших деятельность, - 19.691 [3]. Количество безработных - 5% (цифра названа Президентом Российской Федерации В.В. Путиным на пресс-конференции 18.12.2014) - также свидетельствует о недостатках в правовом регулировании предпринимательской деятельности.

Противоречие между результатами деятельности юридических лиц, в том числе в виде налогов и сборов, и требованиями общества и государства к таким результатам становится все более значимым с учетом экономического объединения государств, с одной стороны, и экономического давления целого ряда ведущих государств, с другой стороны. Все вышесказанное определяет необходимость проведения анализа теории и практики правового регулирования предпринимательской деятельности и поиска способов изменения правоприменительных подходов.

Основным принципом, положенным в основу регулирования предпринимательской деятельности, является принцип свободы, что определяет при-

менение диспозитивного метода. Однако поскольку для государства предпринимательская деятельность, точнее ее результаты, являются способом обеспечения экономической и социальной безопасности, стабильности и процветания, власть устанавливает определенные ограничения действия указанного принципа.

Анализ российского законодательства показывает, что на этапе создания юридического лица основной способ регулирования отношений - дозволение, но в качестве ограничения можно рассматривать требования, установленные к порядку государственной регистрации, необходимость которой не вызывает сомнений. При этом более жесткие требования установлены в отношении создания юридических лиц, которые будут осуществлять деятельность в финансовой сфере (банковские и страховые организации), что связано с высокими рисками в указанных сферах и их значительном влиянии на уровень жизни как общества в целом, так и отдельных граждан.

Основной способ регулирования деятельности юридических лиц - дозволение, что проявляется во многих возможностях, в том числе принять решение о направлениях деятельности, о ее расширении, о распределении прибыли и убытков и даже о реорганизации и ликвидации юридического лица. В данном контексте следует отметить расширение возможностей для граждан России в реализации своего конституционного права на занятие предпринимательской деятельностью, в том числе путем увеличения видов организационно-правовых форм коммерческих и некоммерческих организаций (ст. 50 ГК РФ) [4].

Однако в определенной мере регулирование отношений, возникающих в процессе деятельности юридического лица, осуществляется и таким способом, как обязывание. Прежде всего, это касается публично-правовой обязанности - обязанности по оплате налогов и сборов. Следует отметить, что руководство Российской Федерации в условиях жестокого экономического давления со стороны некоторых государств считает необходимым максимальное

снижение контроля за деятельностью юридических лиц, особенно тех, которые не допускали существенных нарушений законодательства.

Такой способ регулирования, как обязывание применяется в российском гражданском праве не только в отношении самого юридического лица, но и в отношении лиц, уполномоченных выступать от имени юридического лица, членов коллегиальных органов юридического лица и лиц, определяющих действия юридического лица (ст. 53.1 ГК РФ), что представляет собой новеллу гражданского законодательства, закрепившую в указанной норме правило морали и нравственности, т.е. тот ориентир, который поставлен для общества.

К числу ограничений, установленных государством в отношении деятельности предпринимателей, можно отнести следующие.

Во-первых, лицензирование отдельных видов предпринимательской деятельности или членство в саморегулируемой организации или получение свидетельства саморегулируемой организации о допуске к определенному виду работ (п. 3 ст. 49 ГК РФ). Следует отметить стремление государства предоставить максимальную свободу сообществам предпринимателей, однако некоторые специалисты считают институт саморегулирования неэффективным [5 С.141-149].

Во-вторых, государственная регистрация средств, индивидуализирующих продукцию юридического лица, - товарных знаков, наименований мест происхождения товаров (ст. 1492-1505, 1529 ГК РФ).

Введение указанных ограничений продиктовано задачей, которую призвано решать государство, - это защита интересов потребителей и их контрагентов - предпринимателей, а если шире, то целью - обеспечением социальной безопасности.

Создание Таможенного Союза предопределило введение ряда правил, направленных на регулирование предпринимательской деятельности, прежде всего в сфере внешней торговли. Регулирование деятельности лиц в сфере таможенного дела (таможенный представитель, таможенный перевозчик,

владелец склада временного хранения, владелец таможенного склада, владелец магазина беспошлинной торговли, уполномоченный экономический оператор, владелец свободного склада) осуществляется на двух уровнях: наднациональном (в Таможенном кодексе Таможенного союза закреплены основы взаимоотношений указанных лиц и таможенных органов) [6] и национальном (дополнительные условия включения в реестры указанных лиц определяются законодательством государств - членов Таможенного союза) [7].

В таможенном законодательстве предусмотрены следующие особые условия приобретения статуса лица, осуществляющего деятельность в сфере таможенного дела:

- наличие статуса юридического лица в соответствии с требованиями гражданского законодательства и представление документов, подтверждающих этот статус;
- наличие достаточных материальных ресурсов;
- реальное участие в гражданских правоотношениях.

Выделение двух последних условий подтверждается требованиями таможенного законодательства о наличии заключенных договоров банковского счета, договоров страхования риска гражданской ответственности. Таким образом, для приобретения статуса лица, осуществляющего деятельность в сфере таможенного дела, необходима особая совокупность юридических фактов: решение органа государственной власти, осуществляющего государственную регистрацию юридических лиц, и решение органа государственной власти, осуществляющего обеспечение исполнения таможенного законодательства, причем отстоящих друг от друга, и иногда значительно во времени (так, например, перевозчик должен осуществлять деятельность по перевозке грузов не менее двух лет на день обращения в таможенный орган).

Российское таможенное законодательство предусматривает ограничение осуществления предпринимательской деятельности вышеназванных лиц путем ее приостановления, как на добровольной основе, так и принудительно (ст. 56 Федерального закона от 27.11.2010 г. № 311-ФЗ «О таможенном регу-

лировании в Российской Федерации»). Следует отметить, что подобные нормы российскому гражданскому законодательству не известны. При этом введение указанного ограничения не препятствует осуществлению других видов предпринимательской деятельности.

Предпринимательская деятельность в настоящее время, на первом этапе развития Евразийского экономического союза (ЕАЭС), находится в целом в компетенции государств-членов. Международному институту передана лишь таможенная политика, внешняя торговля и защита промышленного производства с целью развития конкуренции. Однако необходимо учитывать и установленные исключения из этого общего подхода, т.е. случаи, когда регулирование гражданско-правовых отношений предусмотрено на наднациональном уровне.

Во-первых, это защита прав потребителей (ст. 60 Договора о ЕАЭС). В связи с этим установлены следующие правила:

1) предоставление национального режима гражданам других государств-членов (имеют право обращаться в государственные и общественные организации по защите прав потребителей, другие организации, а также суды и (или) осуществлять иные процессуальные действия на тех же условиях, что и граждане этих других государств-членов);

2) обязанность государств-членов ЕАЭС проводить согласованную политику в сфере защиты прав потребителей, цель которой - формирование равных условий для граждан государств-членов по защите их интересов от недобросовестной деятельности хозяйствующих субъектов (п. 1. ст. 61 Договора о ЕАЭС).

Во-вторых, это ограничение деятельности юридических лиц через нормы антимонопольного законодательства. Так, в разделе 7 Договора о ЕАЭС установлены общие принципы и правила конкуренции, обеспечивающие выявление и пресечение антиконкурентных действий на территориях государств-членов, и действий, оказывающих негативное влияние на конкурен-

цию на трансграничных рынках на территории двух и более государств-членов.

В-третьих, закрепление цели и принципов правового регулирования в сфере государственных (муниципальных) закупок. Изучение ст. 88 Договора о ЕАЭС показывает, что в ней указаны только принципы правового регулирования в этой области, а цель правового регулирования - обеспечение экономического развития путем расширения возможностей для предпринимателей государств-членов ЕАЭС [8]. Анализ принципов, закрепленных в указанной выше статье Договора о ЕАЭС и в российском гражданском законодательстве [9], позволяет выделить пять общих принципов:

- открытость, прозрачность информации о контрактной системе в сфере закупок;
- обеспечение конкуренции;
- эффективность осуществления закупок;
- контроль органов власти за исполнением законодательства о закупках;
- ответственность за нарушение законодательства о закупках.

Следует отметить, что принцип обеспечения конкуренции более детально закреплен в Договоре о ЕАЭС, в котором указано на необходимость обеспечения беспрепятственного доступа потенциальных поставщиков и поставщиков государств-членов к участию в закупках, проводимых в электронном формате, путем взаимного признания электронной цифровой подписи, изготовленной в соответствии с законодательством одного государства-члена, другим государством-членом, а также на предоставление государствам-членам национального режима в сфере закупок и, одновременно, на недопустимость предоставления третьим странам режима в сфере закупок более благоприятного, чем предоставляемый государствам-членам.

В российском законодательстве также закреплены такие принципы контрактной системы в сфере закупок, как профессионализм заказчиков, стимулирование инноваций. Первый из этих принципов в определенной мере

носит характер «высокой планки», необходимость постановки которой требуется для достижения глобальной цели - экономического развития государства и, следовательно, обеспечения социальной стабильности, что предполагает предоставление условий для занятости населения, экономии средств федерального бюджета и бюджетов муниципальных образований. Включение в российское законодательство о государственных (муниципальных) закупках принципа инвестирования инноваций продиктовано стремлением государства изменить структуру экономики, обеспечить отход от экономики, зависимой от продажи энергоресурсов.

Отдельно отметим, что обеспечение принципа свободы предпринимательской деятельности осуществляется через предоставление следующих прав:

- на обжалование действий и бездействия должностных лиц органов государственной власти и местного самоуправления;
- на обращение в судебные органы своего государства.

На наднациональном уровне предусмотрено право хозяйствующих субъектов на обращение в Суд ЕАЭС с заявлениями:

- о соответствии решения Евразийской экономической комиссии (Комиссии) или его отдельных положений, непосредственно затрагивающих права и законные интересы хозяйствующего субъекта в сфере предпринимательской и иной экономической деятельности, Договору и (или) международным договорам в рамках Союза;
- об оспаривании действия (бездействия) Комиссии, непосредственно затрагивающего права и законные интересы хозяйствующего субъекта в сфере предпринимательской и иной экономической деятельности.

Основание обращения в Суд ЕАЭС - решение Комиссии или ее действие (бездействие), которое повлекло нарушение предоставленных Договором и (или) международными договорами в рамках Союза прав и законных интересов хозяйствующего субъекта (приложение 2 к Договору о ЕАЭС. Статут Суда Евразийского экономического союза).

Следует отметить, что в одном из рассмотренных дел Суд ЕврАзЭС применил расширительное толкование права хозяйствующих субъектов на суд и защитил не только права, но и законные интересы юридических лиц - банкротов, постановив, что и после окончания ликвидационных процедур и последующего исключения из реестра интересы юридических лиц в судах могут быть защищены их менеджерами (генеральными директорами, если речь идет о кредитной организации), а также акционерами. Логика такого подхода, как отмечает Т.Н. Нешатаева, заместитель председателя Суда ЕврАзЭС, исходит из необходимости защиты интересов тех компаний, которые планируют вернуться на профессиональный сегмент рынка, если у Суда нет оснований полагать, что такой интерес не является законным [10 С.106-119].

Полагаем, что данный подход, выработанный судебной инстанцией в рамках наднационального объединения, вполне возможно трансформировать в конкретную норму и прямо закрепить как на уровне национального законодательства, так и на наднациональном уровне.

На этапе прекращения деятельности юридического лица в качестве ограничения действия принципа свободы предпринимательской деятельности следует рассматривать меры по обеспечению прав кредиторов, причем российское гражданское законодательство ставит интересы государства только в третью очередь (п. 1 ст. 64 ГК РФ). Новелла российского гражданского законодательства - возможность получения кредиторами части имущества после ликвидации юридического лица (ст. 64.1 ГК РФ). Способ регулирования отношений, возникающих на этапе прекращения деятельности юридического лица, - обязывание - продиктован стремлением защитить интересы его кредиторов, а в целом - обеспечить социальную стабильность.

С учетом создания Евразийского экономического союза возникает непростой вопрос об уровне сближения законодательства государств-членов ЕАЭС в части регулирования предпринимательской деятельности, тем более что Договор о ЕАЭС предусматривает два варианта сближения: гармонизацию законодательства (установление сходного (сопоставимого) нормативно-

го правового регулирования в отдельных сферах) и его унификацию (установление идентичных механизмов правового регулирования в отдельных сферах). Безусловно, установление общего правового регулирования имеет много положительного, может способствовать облегчению взаимной торговли. Однако государства-члены ЕАЭС имеют разный уровень экономического развития, и, что еще более значимо, в каждом государстве приняты и действуют разные подходы к определению степени свободы предпринимательской деятельности, что не позволит в ближайшем будущем максимально гармонизировать рассматриваемую сферу законодательства.

Представляется важным, что самое главное «средство» для устранения проблем в практике регулирования предпринимательской деятельности – это, во-первых, стабильность законодательства, причем как на национальном, так и на наднациональном уровнях, и, во-вторых, однозначность норм, что в значительной мере обеспечит права участников гражданского оборота.

Библиографический список

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17.11.2008 г. № 1662-р «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» // Собрание законодательства РФ. - 2008. - № 47.
2. Указ Президента Российской Федерации от 12.05.2009 г. № 537 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года» // Собрание законодательства РФ. - 2009. - № 20. - Ст. 2444.
3. Сведения о работе по государственной регистрации юридических лиц по состоянию на 01.01.2014 г. // Сайт Федеральной налоговой службы
4. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть I (с изм. от 05.05.2014) // Собрание законодательства РФ. - 1994. - № 32. - Ст. 3301.
5. Кванина В.В. Системные недостатки института саморегулирования // Закон. - 2014. - № 8.
6. Таможенный кодекс таможенного союза (приложение к Договору о таможенном кодексе таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 г. // Собрание законодательства РФ. - 2010. - № 50. - Ст. 6615.
7. Федеральный закон от 27.11.2010 г. № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. - 2010. - № 48. - Ст. 6252.
8. Договор о Евразийском экономическом союзе (подписан в г. Астане 29.05.2014) // Официальный сайт Евразийской экономической комиссии / URL: <http://www.eurasiancommission.org/>
9. Федеральный закон от 05.04.2014 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // Собрание законодательства РФ. - 2013. - № 14. - Ст. 1652.

10. Нешатаева Т.Н. К вопросу о создании Евразийского союза: интеграция и наднационализм // Закон. - 2014. - № 6.

А.В. Железняк

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЕАЭС: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Современные интеграционные процессы представляют собой важнейший глобальный тренд. Растет количество и видовое разнообразие экономических блоков, выдвигаются новые интеграционные программы, ширится круг концепций построения интеграционных и протоинтеграционных сообществ различной институциональной формы [1 С.158].

Евразийский экономический союз начинает свою деятельность с 1 января 2015 года, когда вступает в действие Договор о Евразийском экономическом союзе. И хотя экономические, правовые и гуманитарные сферы трёх стран-учредителей данного союза унифицировались и проходили процесс интеграции, только с данной даты можно говорить о полноценном начале деятельности ЕАЭС. 2 января 2015 г. к ЕАЭС присоединилась Армения, а 12 августа 2015 г. - Киргизия. В 1961 г. была изложена пятичленная схема американского теоретика венгерского происхождения Балаши о последовательной эволюции от зоны свободной торговли через таможенный союз и общий рынок к полной экономической и политической интеграции [2].

Таким образом, ЕАЭС сегодня представляет крупный международный экономический союз, который продолжает развиваться и расширять перечень «классических свобод» внутри интеграционного образования. В данное время это экономические свободы, благодаря которым развитие предпринимательства, секторальное развитие экономик стран-членов ЕАЭС, а также развитие внутренней и внешней торговли становится менее проблемным с точки зрения унификации нормативно-правового регулирования и снятия различных административных барьеров.

Это делает вопрос внешнеэкономической деятельности ЕАЭС актуальным с точки зрения формирования общего экономического рынка, обеспечения экономического суверенитета стран-участниц, поиска траектории экономического роста, решения внутренних проблем путём расширения внешне-торговой деятельности и привлечения инвестиций в ЕАЭС, поддержка экспорта продуктов ЕАЭС и в конечном итоге экономическое развитие всего евразийского региона в целом.

Так, первичной нормой, регламентирующей основные цели и задачи внешнеторговой политики ЕАЭС, является ст. 33 Договора о Евразийском экономическом союзе, которая закрепляет такие цели и задачи, как содействие устойчивому экономическому развитию государств-членов, диверсификацию экономик, инновационное развитие, повышение объемов и улучшение структуры торговли и инвестиций, ускорение интеграционных процессов, а также создание конкурентоспособной организации в рамках глобальной экономики [3]. Внешнеторговая деятельность ЕАЭС опирается на принципы создания режима наибольшего благоприятствования, свободной торговли и тарифные преференции в отношении менее развитых стран [3]. Данные принципы соответствуют Генеральному соглашению по тарифам и торговле 1994 г. [4]. Кроме того, ст. 33 определяет основные нормативно-правовые формы осуществления внешнеторговой деятельности, а именно принятие решений и заключение международно-правовых договоров с третьими странами.

Сегодня действует ряд нормативных и декларативных документов в сфере внешнеторговой деятельности и сотрудничества с третьими странами. Ко второй категории можно отнести Меморандумы в сфере торговли ЕАЭС и третьих стран. На данный момент заключены следующие: Меморандум о сотрудничестве по вопросам торговли между Евразийской экономической комиссией и Кабинетом министров Украины [5], Меморандум о сотрудничестве по вопросам торговли между Евразийской экономической комиссией и Министерством коммерции Китайской Народной Республики [6], Меморан-

дум о сотрудничестве между Евразийской экономической комиссией и Конференцией Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД) [7] и Меморандум о взаимопонимании между Евразийской экономической комиссией и Европейской экономической комиссией ООН [7]. Подписание подобных совместных международных меморандумов способствует запуску процессов переговоров, обмену информацией и первым шагам к полноценной работе над созданием зон свободной торговли или просто к снятию торговых барьеров.

Наибольший успех в сфере внешнеторговых отношений ЕАЭС можно зафиксировать в форме Соглашения «О свободной торговле между Евразийским экономическим союзом и его государствами - членами, с одной стороны, и Социалистической Республикой Вьетнам, с другой стороны» [8]. Это наиболее полноценный и проработанный международный договор, подписанный с момента создания ЕАЭС. Данное соглашение было подписано 29 мая 2015 г. в Бурабае и предполагает либерализацию и содействие торговле товарами между сторонами путем снижения тарифных и нетарифных барьеров и упрощения таможенных процедур; либерализации торговли услугами и содействия торговле услугами между сторонами; поддержки экономического и торгового сотрудничества между сторонами, а также создания основ для дальнейшего развития более тесного сотрудничества в областях, предусмотренных настоящим Соглашением.

Кроме Меморандумов торгового характера и единственного договора о зоне свободной торговли с Вьетнамом, внешнеторговая деятельность ЕАЭС в рамках ВТО регламентируется Договором от 19 мая 2011 г. «О функционировании Таможенного союза в рамках многосторонней торговой системы» [9], а согласно Решению Коллегии Комиссии от 31 мая 2012 г. № 54 был принят План мероприятий по адаптации договорно-правовой базы Таможенного союза и Единого экономического пространства к условиям функционирования в рамках многосторонней торговой системы [10].

Кроме того, необходимо отметить, что во внешнеторговой деятельности действует большое количество нормативных актов в форме решений и распоряжений Департамента торговой политики ЕЭК, которые регулируют доступ на внешние рынки, урегулирование торговых споров, тарифные преференции развивающимся и менее развитым странам, а также правила определения страны происхождения товара. Для практического анализа указанных актов необходимо проанализировать статистические данные за 2015 год, а также их реализацию, рассмотрев правоприменительную деятельность ЕЭК и его структурных подразделений за период с 1 января 2016 г. по 10 ноября 2016 г., тем самым показав практическую значимость нормативных решений для внешнеторговой деятельности и развития предпринимательства в странах ЕАЭС.

Так, суммарный объем внешней торговли товарами государств - членов Евразийского экономического союза с третьими странами за 2015 год составил 579,5 млрд. долл. США, в том числе экспорт товаров - 374,1 млрд. долл., импорт - 205,4 млрд. долл. По сравнению с 2014 годом объем внешнеторгового оборота сократился на 33,6%, или на 293,6 млрд. долл., экспорт - на 32,7% (на 181,5 млрд. долл.), импорт - на 35,3% (на 112,1 млрд. долл.). Профицит внешней торговли составил 168,7 млрд. долл. против 238,1 млрд. долл. в 2014 году [11]. Данная статистика, безусловно, не впечатляет, но в условиях экономического кризиса и резкого спада цен на углеводороды она не столь ужасает. Для того, чтобы рассмотреть реальные изменения во внешнеторговой деятельности ЕАЭС, необходимо проанализировать новые экспортные группы товаров, которые не являются нефтегазовыми и в будущем могут стать драйвером роста экономики ЕАЭС. Так, например, экспорт мяса и пищевых мясных субпродуктов вырос в 2,7 раз, овощей - на 43,9%, экстрактов дубильных или красильных, таннинов и их производных, красителей, пигментов и прочих красящих веществ, красок и лаков, шпатлевок и прочих мастик, полиграфической краски, чернил, туши - в 2,1 раз, шелка - в 3,8 раз, трикотажных изделий - на 38%, алюминия - на 13%, средств наземного

транспорта, летательных аппаратов, плавучих средств и относящихся к транспорту устройств и оборудования - на 13% [11]. Таким образом, отдельные группы товаров демонстрируют отличный рост и выход на новые внешние рынки, что на фоне общего экономического спада - хороший результат. Кроме данной статистики за 2015 год, необходимо рассмотреть меры, которые были приняты в 2016 году в сфере внешнеторгового регулирования.

Так, 24 февраля 2016 г. Коллегия Евразийской экономической комиссии приняла решение снизить ставку ввозной таможенной пошлины на какао-продукты с 3-5% до 0% от таможенной стоимости до 31 декабря 2017 г. [12], 1 марта 2016 г. на заседании Коллегия Евразийской экономической комиссии продлила нулевые ставки ввозной таможенной пошлины на лесоматериалы и листы для облицовки из тропических пород дерева - макоре, анергии, кото, ипе, имбайи, тика, цедро - толщиной не более 1 мм, а также Коллегия ЕЭК приняла решение продлить действие нулевой ставки ввозной таможенной пошлины на части для газовых турбин мощностью от 5000 кВт до 50 000 кВт до конца 2021 года [13]. 2 июня 2016 г. на заседании Коллегии Евразийской экономической комиссии по итогам повторного антидемпингового расследования принято решение продлить действие антидемпинговой меры на обсадные, насосно-компрессорные, нефтегазопроводные трубы и трубы общего назначения из Украины еще на пять лет [14]. Эти и многие другие решения правоприменения в сфере внешнеторговой деятельности ЕАЭС способствуют стабилизации рынка внутри Союза и позволяет развивать импорт и экспорт с третьими странами наиболее сбалансировано.

Может сложиться мнение, что нормативно-правовая база ЕАЭС скудна, и единственный договор о зоне свободной торговли не внушает доверия, но это далеко не так. На наш взгляд, необходимо рассмотреть перспективы развития ЕАЭС и отношений с его внешнеторговыми партнерами, а также сложности и объем текущей и будущей нормативно-правовой работы, чтобы оценить колоссальный объем уже проделанной работы и перспективы такого рода сотрудничества.

Во-первых, необходимо рассмотреть переговорные треки о свободной торговле с третьими странами. Так, согласно официальной информации 16 октября 2015 г. Высший Евразийский экономический совет принял решение № 29 «О начале переговоров с Государством Израиль о заключении соглашения о зоне свободной торговли» [15], а 31 мая 2016 г. Высший Евразийский экономический совет принял решение № 6 «О начале переговоров с Республикой Сербией об унификации Евразийским экономическим союзом и его государствами-членами торгового режима с Республикой Сербией» [16].

Кроме того, начался процесс изучения перспектив для начала переговоров по заключению соглашений о свободной торговле с Арабской Республикой Египет, Республикой Индия, Исламской Республикой Иран, также работает группа по определению оптимальных подходов по развитию торгово-экономических отношений между ЕАЭС и Республики Корея.

Во-вторых, не стоит забывать инициативу, которую поддержали лидеры ЕАЭС и Китая по сопряжению Экономического Пояса Шелкового Пути и ЕАЭС. «Для нас сопряжение реализации проекта ЭПШП с функционированием единого рынка в рамках ЕАЭС и развитием его связей с внешними партнерами в Евразии, такими как Индия, Иран, Пакистан, - это шанс выстроить широкую взаимосвязанную зону соразвития Евразии, которая обладала бы значимым потенциалом и экономическим весом в мировой экономике» - отметила Министр по торговле Евразийской экономической комиссии Вероника Никишина в рамках Астанинского экономического форума [17].

Таким образом, стоит сделать вывод, что перспективы внешней торговли у ЕАЭС огромные, поскольку кроме указанных выше стран более 40 государств интересуется торговлей с ЕАЭС и либерализацией торговых условий. Кроме того, существует план долгосрочного развития до 2030 г., в котором исходя из исследований ЕЭК, наибольшим потенциалом развития в рамках Союза обладают в сфере товаров - производство фармацевтической продукции и товаров химической промышленности, а в сфере услуг - поездки (охватывают товары и услуги, приобретаемые в какой-либо стране во время

ее посещения нерезидентами этой страны для собственного потребления или последующей передачи третьей стороне) и транспортные услуги [18].

В связи с данными предпосылками в скором будущем нормативная база, связанная с данными отраслями производства и торговли будет более подробно регламентироваться, а нормативно-правовая база расширяться, что позволит снизить издержки для государств ЕАЭС и частного предпринимательства в торговле с третьими странами. Уже сейчас стоит активно следить за решениями ЕЭК в сфере внешней торговли и использовать конкурентные преимуществами деятельности ЕАЭС в тех сферах торговли, которые ставятся относительно льготными, занимать торговые ниши в группах товаров, которые не облагаются торговыми пошлинами, а также с теми странами, с которыми сняты административные и иные барьеры в торговле.

Библиографический список

1. Шаклеина Т.А., Байкова А.А. Мегатренды: Основные траектории эволюции мирового порядка в XXI веке. - М. 2013.
2. Balassa V. The Theory of Economic Integration. Boston, MA: Irwin, 1961.
3. Договор о Евразийском экономическом союзе (ред. от 08.05.2015) // URL: Официальный сайт Евразийской экономической комиссии <http://www.eurasiancommission.org> (Дата обращения: 26.10.16)
4. Генеральное соглашение по тарифам и торговле 1994 г. (ГАТТ/GATT) (Вместе с Договоренностями в отношении положений о платежном балансе, освобождения от обязательств, о толковании статей II:1 "b", XVII, XXIV, XXVIII, "Марракешским протоколом...") (Заключено в г. Марракеше 15.04.1994) // URL: <http://treaties.un.org/> (Дата обращения: 26.10.16)
5. Меморандум о сотрудничестве по вопросам торговли между Евразийской экономической комиссией и Кабинетом Министров Украины // URL: <http://docs.cntd.ru/document/499019169> (Дата обращения: 13.11.16)
6. Меморандум о сотрудничестве по вопросам торговли между Евразийской экономической комиссией и Министерством коммерции Китайской Народной Республики // URL: <http://docs.cntd.ru/document/499019174> (Дата обращения: 13.11.16)
7. Решение «О подписании Меморандума о взаимопонимании между Евразийской экономической комиссией и Европейской экономической комиссией ООН» и Меморандума о сотрудничестве между Евразийской экономической комиссией и Конференцией Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД)» // URL: <http://docs.cntd.ru/document/499011946> (Дата обращения: 13.11.16)
8. Федеральный закон «О ратификации Соглашения о свободной торговле между Евразийским экономическим союзом и его государствами-членами, с одной стороны, и Социалистической Республикой Вьетнам, с другой стороны, Протокола N 1 между Российской Федерацией и Социалистической Республикой Вьетнам к Соглашению о свободной торговле между Евразийским экономическим союзом и его государствами-членами, с одной стороны, и Социалистической Республикой Вьетнам, с другой стороны, и Протокола N 2

между Российской Федерацией и Социалистической Республикой Вьетнам к Соглашению о свободной торговле между Евразийским экономическим союзом и его государствами-членами, с одной стороны, и Социалистической Республикой Вьетнам, с другой стороны» от 01.05.2016 г. № 120-ФЗ // URL: <https://rg.ru/2016/05/06/vietnam-dok.html> (Дата обращения: 13.11.16)

9. Договор о функционировании Таможенного союза в рамках многосторонней торговой системы // URL: <http://www.tsouz.ru/MGS/MGS-15/Pages/P-87.aspx> (Дата обращения: 13.11.16)

10. Решение Коллегии ЕЭК «Об утверждении Плана мероприятий по адаптации договорно-правовой базы Таможенного союза и Единого экономического пространства к условиям функционирования в рамках многосторонней торговой системы» // URL: Официальный сайт Комиссии таможенного союза www.tsouz.ru (Дата обращения: 26.10.16)

11. Внешняя торговля товарами. Статистика Евразийского экономического союза. 2015 год: Статистический бюллетень. Евразийская экономическая комиссия. - Москва. 2016.

12. ЕЭК временно обнуляет ставку пошлины на какао-продукты // URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/26-02-2016-6.aspx> (Дата обращения: 13.11.16)

13. ЕЭК продлевает нулевую ставку пошлины на листы для облицовки из тропических пород дерева и на части для газовых турбин // URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/03-032016-2.aspx> (Дата обращения: 13.11.16)

14. ЕЭК продлевает действие антидемпинговой пошлины на некоторые виды стальных труб из Украины еще на пять лет // URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/07-06-2016-5.aspx> (Дата обращения: 13.11.16)

15. Решение «О начале переговоров с Государством Израиль о заключении соглашения о зоне свободной торговли» // URL: <http://docs.cntd.ru/document/420309446> (Дата обращения: 13.11.16)

16. Решение «О проекте решения Высшего Евразийского экономического совета "О начале переговоров с Республикой Сербией об унификации Евразийским экономическим союзом и его государствами-членами торгового режима с Республикой Сербией» // URL: <http://docs.cntd.ru/document/420353183> (Дата обращения: 13.11.16)

17. Сопряжение ЕАЭС и ЭПШП и развитие связей Союза с партнерами в Евразии - шанс выстроить широкую зону соразвития со значимым экономическим потенциалом. // URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/27-05-2016-11.aspx> (Дата обращения: 26.10.16)

18. Долгосрочный прогноз экономического развития Евразийского экономического союза до 2030 г. // URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_makroec_pol/economyPrognoz/Pages/Dolg_prog.aspx (Дата обращения: 26.10.16).

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ТАМОЖЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Правовое регулирование внешнеторговой деятельности претерпело в последние десятилетия значительные изменения, которые были связаны с развитием рыночной экономики в нашей стране.

Начало либерализации внешнеэкономической деятельности было положено принятием Постановления Совета Министров СССР от 2 декабря 1988 г. № 1405 «О дальнейшем развитии внешнеэкономической деятельности государственных, кооперативных и иных общественных предприятий, объединений и организаций». Этим Постановлением отечественным предприятиям было предоставлено право самостоятельного выхода на мировые рынки. Следующий этап либерализации внешнеэкономической деятельности связан с Указом Президента РСФСР от 15 ноября 1991 г. № 213 «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР» [1]. В соответствии с этим Указом всем зарегистрированным на территории России предприятиям и их объединениям независимо от форм собственности было разрешено осуществлять внешнеэкономическую деятельность без специальной регистрации.

На современном этапе осуществление предпринимательской деятельности во внешнеэкономической сфере регулируется рядом нормативных правовых актов.

Основополагающим нормативным актом в области регулирования внешнеэкономической деятельности является Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» [2] (далее - Закон об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности), в котором определены основные

направления государственной политики и принципы государственного регулирования в данной сфере.

Согласно ст. 12 указанного Закона государственное регулирование внешнеторговой деятельности осуществляется посредством:

- 1) таможенно-тарифного регулирования;
- 2) нетарифного регулирования;
- 3) запретов и ограничений внешней торговли услугами и интеллектуальной собственностью;
- 4) мер экономического и административного характера, способствующих развитию внешнеторговой деятельности.

Тарифное регулирование относится к экономическим методам государственного регулирования и осуществляется путем установления таможенных пошлин. Таможенные пошлины являются по сути одним из видов неналоговых платежей, поскольку они выполняют функцию налога, взимаемого с товаров при пересечении таможенной границы. В связи с этим таможенные пошлины выступают одним из источников поступления средств в государственный бюджет. Кроме того, указанные пошлины применяются также в качестве защитных мер.

Правовой основой тарифного регулирования являются Таможенный кодекс Таможенного Союза [3] и Закон РФ от 21 мая 1993 г. № 5003-1 «О таможенном тарифе» [4] (далее - Закон о таможенном тарифе). В Таможенном кодексе Таможенного Союза определен механизм государственного регулирования перемещения товаров, работ, услуг, капиталов через таможенную границу.

В Законе о таможенном тарифе дано понятие таможенного тарифа; определены виды ставок таможенных пошлин; права и обязанности декларанта и таможенного органа; методы определения таможенной стоимости товара; механизм определения страны происхождения товара; тарифные льготы. На основе данного Закона принимаются нормативные акты, устанавливающие ставки таможенных пошлин, порядок их взимания. В частности, таможенным

законодательством установлены следующие виды ставок таможенных пошлин: адвалорные, начисляемые в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров, специфические, начисляемые в установленном размере за единицу облагаемых товаров, и комбинированные, сочетающие оба названных вида таможенного обложения.

Режим тарифного регулирования предусматривает, что ставки таможенных пошлин на товары определяются дифференцированно. Установление ставок и их размер зависят, как от вида товара, так и от страны его происхождения. Таможенными пошлинами в основном облагаются импортируемые товары.

Постановлением Правительства РФ от 6 мая 1995 г. № 454 «Об утверждении ставок ввозных таможенных пошлин» [5] установлены правила определения ставок в зависимости от страны происхождения товара. Этим Постановлением вводятся базовые ставки ввозных таможенных пошлин. Базовыми являются те ставки, которые применяются в отношении товаров, происходящих из государств, которым РФ предоставляет режим наиболее благоприятствуемой нации в торгово-экономических отношениях. Ввозные таможенные пошлины увеличиваются в два раза в отношении товаров, происходящих из государств, которым РФ не предоставила режим наибольшего благоприятствования.

Анализ судебной практики по спорам, связанным с обжалованием решений таможенных органов по классификации товаров, свидетельствует о том, что основными причинами признания незаконными указанных решений таможенных органов являются следующие:

- недостаточное обоснование таможенными органами классификации товара в конкретной подсубпозиции Таможенной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Таможенного Союза или Таможенной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского Экономического Союза (ТН ВЭД ТС или ТН ВЭД ЕАЭС);

- различный подход судов и таможенных органов к определению основного предназначения (свойства) товара, имеющего определяющее значение для его правильной классификации;

- предпочтение у судов результатам таможенной экспертизы по сравнению с результатами судебной или иной экспертизы.

Так, например, по делу № А43-8155/2014 на основании заключения эксперта экспертно-криминалистической службы таможенным органом по результатам камеральной проверки принято решение об изменении заявленного декларантом классификационного кода вывезенного товара. Несмотря на то, что экспертиза была проведена в отношении товара, указанного в одной таможенной декларации, ее результаты использованы таможенным органом в отношении товаров, вывезенных заявителем по другим таможенным декларациям.

Суд, принимая решение не в пользу таможенного органа, указал на то, что определить, является ли спорный товар медным порошком, возможно лишь в результате экспертизы. Распространение выводов таможенной экспертизы, проведенной в отношении одной партии товара, на иные партии одноименного товара, вывезенного в другое время, таможенным законодательством не предусмотрено.

На основании изложенного можно сделать вывод о том, что дальнейшее развитие таможенного законодательства в рамках ЕАЭС должно происходить с учетом действующей правовой базы и сложившейся практики ее применения таможенными и судебными органами.

Библиографический список

1. Указ Президента РСФСР от 15.11.1991 г. № 213 «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР» // Ведомости СНД и ВС РСФСР. – 1991. - № 47. - Ст. 1612. Утратил силу.
2. Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. (ред. от 13.07.2015) № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» // Собрание законодательства РФ. – 2003. - № 50. - Ст. 4850.
3. Таможенный кодекс Таможенного союза (ред. от 08.05.2015) (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного

Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 г. № 17) // Собрание законодательства РФ. – 2010. - № 50. - Ст. 6615.

4. Закон РФ от 21.05.1993 г. (ред. от 05.04.2016) № 5003-1 «О таможенном тарифе» // Ведомости СНД и ВС РФ. - 1993 - № 23. - Ст. 821.

5. Постановление Правительства РФ от 06.05.1995 г. (ред. от 08.12.2010) № 454 «Об утверждении ставок ввозных таможенных пошлин» // Собрание законодательства РФ. – 1995. - № 20. - Ст. 1806.

П.А. Баймашкин, В.А. Боброва, К.В. Колесникова

РАЗВИТИЕ ТАМОЖЕННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ЕАЭС

В законодательстве России наряду с другими странами постоянно происходят различные перемены, и это обосновывается тем, что необходимо соответствовать изменяющимся условиям современной действительности. Развитие уже существующей нормативной правовой базы - один из вариантов по улучшению качества принимаемых актов в дальнейшем. Сегодня Евразийская экономическая комиссия активно ведет работу над новой редакцией Таможенного кодекса Евразийского экономического союза (ТК ЕАЭС). ТК ЕАЭС создается не как документ с самостоятельным предназначением, а как модифицированный вариант действующего законодательства, предусматривающий определенные нововведения. От того, насколько продуктивно пройдет этот процесс в перспективе, зависят темпы развития экономик стран-участниц интеграционного объединения.

ТК ЕАЭС - кодифицированный нормативно-правовой акт, который создается с целью регулирования таможенных отношений в рамках территорий стран-участниц, а именно: Армении, Белоруссии, Казахстана, Киргизии и России. Этот документ сменит Таможенный кодекс Таможенного союза (ТК ТС), принятый еще в 2009 году с целью упрощения таможенного оборота, улучшения его условий и создания более лояльного единого таможенного пространства и будет регулировать отношения и действия органов сфере таможенного обращения. Наиболее злободневной темой для стран - участниц ЕАЭС, является совершенствование, модернизация таможенного администрирования с использованием современных информационных технологий, где

прослеживаются тенденции изменения таможенного законодательства к увеличению ответственности участников внешнеэкономической деятельности. Вступление в законную силу ТК ЕАЭС автоматически приведет к прекращению действия ТК ТС.

Необходимость разработки ТК ЕАЭС вызвана рядом причин. Прежде всего, формальная причина - в унификации терминологии. В договоре о Евразийском экономическом союзе установлено, что таможенное регулирование осуществляется в соответствии с ТК ЕАЭС, если меняется терминология в самом договоре, соответственно она меняется и в Таможенном кодексе.

Необходимость кодификации законодательства связана также с необходимостью освободить новый документ от громоздкости, присущей ныне действующему ТК ТС. Проект нового Таможенного кодекса для удобства пользования вбирает в себя все принятые между участвующими странами соглашения, принятые по таможенной тематике.

Одной из причин разработки нового Таможенного кодекса стало желание исключить особенности национального таможенного регулирования по аналогии с Европейским Союзом, где таможенное законодательство по максимуму регулируется на уровне наднациональных отношений.

Но самое главное - ТК ТС уже вступает в противоречие с требованиями жизни. В нем недостаточно пунктов, которые сегодня практически не применяются из-за перехода на электронный документооборот, что создает трудности в его применении. Изложение статей в лаконичной форме, а также официальный перевод на языки стран участниц союза также продиктовано требованием доступности понимания сути документа участниками таможенных правоотношений.

Заинтересованным сторонам было давно очевидно, что обещанное в свое время вступление в силу с 1 января 2016 г. ТК ЕАЭС не произойдет. Когда до обозначенной даты оставались считанные дни, стали говорить о том, что долгожданное событие может произойти не раньше 1 января 2017 г. Причиной послужили разногласия государств - членов Союза в подходах к прин-

ципам таможенного регулирования на территории единого таможенного пространства пяти стран, входящих в Союз.

Непредсказуемыми стали результаты внутригосударственных согласований проекта документа. Количество полученных от стран - участниц поправок и замечаний перевалило за полторы тысячи. Беларусь и Россия по большей части направили замечания технического характера, но предложения казахстанской стороны полностью поменяли концепцию документа. Казахстан настаивает на значительном увеличении роли национального сегмента в таможенном регулировании. Так же, согласно положениям Республики Казахстан, кодекс должен быть рамочным базовым актом, а единой в рамках ЕАЭС предлагается сохранить только систему таможенного транзита.

Данная позиция подверглась критике со стороны Евразийской экономической комиссии (ЕЭК), которая придерживается следующего: таможенное регулирование на национальном уровне в рамках единой таможенной территории приведет к нарушению доверия между членами союза, что помешает развитию общих целей ЕАЭС. В ЕЭК считают, что предложения Республики Казахстан значительно понижают уровень интеграции, достигнутый при разработке ныне действующего ТК ТС, и противоречат самому Договору о ЕАЭС.

Кроме того, одним из спорных моментов является вопрос об особых экономических зонах (ОЭЗ) в Калининградской и Магаданской областях. У принятого проекта ТК ЕАЭС есть два приложения. В первом установлены особенности перевозки и совершения операций в отношении товаров, перемещаемых между территорией самого западного российского региона и основной частью ЕАЭС. Во втором - нормы о товарах, которые находятся и используются на территории свободных таможенных зон, созданных по территориальному признаку.

В нынешнем году Казахстан и Беларусь выступили с предложением исключить из проекта кодекса все особенности функционирования Калининградской и Магаданской ОЭЗ, прописав нормы в отдельных соглашениях.

Данную позицию поддержали Армения и Киргизия. Однако Россия с этим не согласна и настаивает на сохранении приложений, которые касаются ОЭЗ. Как пояснили в Минэкономразвития, министерство и ФТС России предполагают, что эффективность работы операторов свободных экономических зон зависит от стабильности и неизменности ранее достигнутых договоренностей между государствами.

Однако стоит отметить, что ТК ЕАЭС является перспективным нововведением, по сравнению с прошлой редакцией и отражает геополитические интересы стран - участниц ЕАЭС, выразившиеся в предоставлении большего числа льгот по сравнению, например, ЕС.

Так, главы стран - участниц ЕАЭС не раз подчеркивали необходимость максимальной либерализации условий экономической деятельности, «полной отмены изъятий и ограничений в движении товаров» в рамках ЕАЭС. При составлении проекта был создан предварительный список изъятий и других ограничений, в том числе барьеров взаимного доступа субъектов предпринимательской деятельности, в ЕС также имеется аналогичный список с названием «Белая книга». Было выявлено более 600 пунктов. В предварительном списке значатся 422, где: 71 - нуждаются в дополнительной проработке; 73 - устранены с 1 января 2015 г.; 36 - были устранены в течение 2015 г.; 12 - устраняются в течение переходных периодов с 2016 г.; 230 - сохранено в Договоре о ЕАЭС.

Анализ данных показывает, что в этой области не решенных вопросов осталось всего восемь, а именно:

- упрощения пограничного контроля на внутренних границах государств - членов ТС и ЕЭП;
- отмены ограничения на поставку продукции в Российскую Федерацию в рамках гособоронзаказа предприятий легкой промышленности Республики Беларусь;
- пересмотр ограничения предоставления национального режима нерезидентам на экспорт газа;

- создание более благоприятных условий для стран ЕАЭС в отношении операторов морского транспорта на рынке России;

- пересмотр ограничения принципа наибольшего благоприятствования в России в отношении открытия представительств иностранных авиационных предприятий;

- вопрос об ограничении доли учредителей или членов биржи в ее уставном капитале;

- дополнительный пересмотр положения об ограничении на приобретение иностранцами сельскохозяйственных земель и земель приграничных территорий;

- отмена взимания Российской Федерацией утилизационного сбора на ввозимые в Российскую Федерацию или произведенные, изготовленные в Российской Федерации автомобили.

Здесь возникает закономерный вопрос, а насколько они таможенные. Вопрос этот дискуссионный. Ведь эти меры больше имеют экономический характер, чем таможенный. Формально решение этих вопросов остается за таможенным блоком Комиссии. Если в ближайшее время будут устранены большинство барьеров, то это сведет к минимуму издержки предпринимательского сообщества во внешнеэкономической деятельности, как итог, на лицо серьезное улучшение бизнес - климат в странах ЕАЭС, а также явная конкурентоспособность с ЕС.

Чтобы проследить и понять существующие нетарифные барьеры в ЕАЭС, необходимо уделить отдельное внимание докладу № 30 Евразийского Банка Развития «Оценка влияния нетарифных барьеров в ЕАЭС: результаты опросов предприятий». В докладе представлен полный перечень барьеров на сегодняшний день, а также дается оценка их влияния на торговлю, на основе практики и опросов предприятий Единого экономического пространства и фокус - групп. Там же отмечается, что при классификации нетарифных барьеров из списка ЕЭК, было выявлено, что большое количество нетарифных

мер приходится на санитарные и фитосанитарные меры, технические барьеры, меры ценового контроля и меры, которые влияют на конкуренцию.

Не стоит забывать, что проблемы интеграционных процессов в таможенной сфере для экономических, таможенных союзов существовали и существуют в силу различных причин. Так, изучение опыта Евросоюза в области упразднения таможенных барьеров для перемещения товаров в рамках ЕС, позволяет нам сделать вывод о том, что проблема интеграции в таможенной сфере в ЕАЭС, не является новой и аналогична ранее имевшей место в ЕС. Развитие права предопределено потребностями наших граждан, общества, интересов бизнеса и государства, поэтому необходимо как можно скорее разрешить существующие разногласия и приступить к практической реализации.

К.С. Мащинова

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТАМОЖЕННОГО
АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
В УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА**

Экономическое пространство современного мира невозможно представить без интеграционных процессов. В рамках стран Европы действует Европейский союз, в Азии - АСЕАН, в Африке - МЕРКОРУС. Аналогом на территории стран Евразии стал Евразийский экономический союз.

Договор о Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС) вступил в силу с 1 января 2015 г. В течение этого времени Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) продолжала вести сложную и кропотливую работу по созданию унифицированной нормативной базы государств-членов с целью формирования единого рынка товаров, услуг, капитала и рабочей силы, которая была начата еще в 2007 г. с принятием решения об образовании Таможенного союза между Россией, Белоруссией и Казахстаном.

Главы государств-членов ЕАЭС неоднократно заявляли о необходимости максимальной либерализации условий экономической деятельности в союзе, и ЕЭК совместно со странами «пятерки» (Россия, Казахстан, Белоруссия, Армения и Киргизия) последовательно реализует поставленную перед ней задачу.

Однако, формирование благоприятных условий эффективной интеграции любой страны в мировое хозяйство, изменение масштабов, характера и форм внешнеэкономической деятельности неразрывно связаны с рациональным использованием инструментов таможенной политики. Таможенная политика в свою очередь является составной частью внутренней и внешней политики государства, основной компонентой которой выступает институт таможенного администрирования.

Администрирование таможенной политики в своей деятельности находится между двумя составляющими: во-первых, необходимостью осуществления четкого контроля в целях обеспечения безопасности общества; во-вторых, содействием развитию бизнеса посредством максимального упрощения таможенных формальностей.

Это означает, что экономический интерес, связанный не только с развитием торговли, но и с производством конкурентоспособных товаров и технологий для насыщения потребительского рынка, все больше отражается и в таможенном деле. Отсюда названные широкомасштабные возможности таможенных служб государств – членов ЕАЭС могут позволить достаточно успешно решать эти две важные задачи.

Среди многих факторов, от которых зависит процесс экономических преобразований в нашей стране, таможенное администрирование является одним из важнейших институтов расширения производственных возможностей, так как оно занимает особое место в системе экспортно-импортных операций, сочетая функции фискального, правоприменительного, контролирующего и регулирующего органа.

Таким образом, таможенное администрирование призвано создать благоприятные условия для привлечения инвестиций в российскую экономику, обеспечения полного поступления таможенных платежей в федеральный бюджет, защиты отечественных товаропроизводителей, объектов интеллектуальной собственности, максимального содействия внешней торговле, эффективной борьбы с административными правонарушениями и преступлениями. От успешной организации таможенного администрирования зависит реализация социально-экономических вопросов, развитие внешнеэкономической деятельности, реформирование и модернизация таможенной службы, характер ее воздействия на социум в приемлемых для массового сознания формах восприятия. Оно способствует реализации интересов государства в сфере внешней торговли и развитию российского производства товаров, оказывает противодействие угрозам национальной безопасности [3].

Для выполнения поставленных задач Федеральная таможенная служба обеспечивает деятельность по следующим направлениям:

1. Развитие информационных систем таможенных органов.

Данное направление предусматривает принцип «одного окна», под которым понимается доступность всех государственных органов к документам, предоставленным в одно государственное учреждение. Затем в ходе информационного межведомственного взаимодействия, по результатам обработки в системе управления рисками декларация либо автоматически выпускается самим «компьютером» и этот выпуск имеет юридическое значение, либо направляется на дополнительную проверку, глубина, форма и степень которой зависят от рекомендаций СУР.

2. Сокращение до минимума сроков совершения таможенных операций при декларировании и выпуске товаров.

Количество документов, регулирующих пересечение товаров и транспортных средств через государственную границу Российской Федерации, в 2012 г. было сокращено с 10 до 4 при импорте и с 8 до 4 при экспорте. Срок подготовки также были сокращены с 25 до 7 дней, как при импорте, так и

при экспорте. Срок совершения таможенных операций, необходимых для выпуска товаров, с 96 снизился до 2 часов при импорте и с 72 до 2 часов при экспорте [2].

Однако отказаться от необходимости предоставления внешнеторгового контракта, других документов, подтверждающих уплату таможенных платежей и полномочия декларанта, так и не удалось.

Одним из важных моментов является удаленный выпуск товаров, т. е. возможность выпуска вне зависимости от местонахождения декларируемых товаров. Необходимо дальнейшее расширение этой практики на основе принципа разделения таможенного контроля на документальный и фактический контроль. Понятие «удаленный выпуск» касается проведения и завершения таможенного контроля в отношении товара, который таможенный инспектор лично не видел, или физически находился на далеком расстоянии от него. Технология удаленного выпуска активно востребована нашим бизнесом ввиду ее удобства, экономичности и возможности совершения таможенных операций на расстоянии.

3. Дифференциация участников внешнеэкономической деятельности.

Данное направление позволит отделить добропорядочных от потенциальных нарушителей, сократив контрольные операции в отношении первой категории лиц вплоть до заявительного принципа и при этом усиливая до необходимой степени контроль в отношении второй группы. Одним из наиболее эффективных инструментов дифференциации участников ВЭД является введение статуса уполномоченного экономического оператора.

4. Совершенствование механизма уплаты таможенных платежей.

Перед таможенными органами стоит задача упростить данную процедуру и сделать ее более прозрачной.

В настоящее время таможенными органами России создана система удаленной уплаты таможенных платежей. Удаленная уплата таможенных платежей - один из самых популярных сервисов платежной системы на сего-

дняшний день. Она позволяет существенно сократить сроки совершения таможенных операций, в частности, декларирования товаров. Такая технология предоставляет возможность оплачивать таможенные платежи при декларировании в электронной форме с использованием электронного терминала, установленного вне мест расположения таможенного органа. Поэтому необходимо обеспечить полномасштабное и повсеместное подключение к системе, обеспечивающей возможность удаленной уплаты таможенных платежей всех таможенных органов.

5. Перенос таможенного контроля на этап после выпуска товара.

С учетом увеличивающегося объема международной торговли таможенные службы мирового сообщества все более склонны к тому, чтобы осуществить таможенный контроль после выпуска товаров. Это может ускорить прохождение товарооборота и оптимизировать ресурсы таможенной службы. Процедура таможенного контроля после выпуска товаров является одной из наиболее перспективных мер по обеспечению соблюдения таможенного законодательства Российской Федерации и совершенствования таможенного администрирования. Данная процедура позволяет оперативно осуществлять выпуск товаров и иметь в своем распоряжении больше времени для полноценного таможенного контроля. Однако для наибольшего положительного эффекта важно повышение степени доверия таможенных органов к участникам ВЭД.

Для реализации деятельности в данных направлениях в 2013 г. Правительством была утверждена государственная программа «Развитие внешнеэкономической деятельности». Федеральная таможенная служба России принимает активное участие в качестве ответственного исполнителя подпрограммы 5 «Совершенствование таможенной деятельности». Данная подпрограмма является инструментом реализации государственной политики в сфере ВЭД и таможенного дела.

Приоритеты, предусмотренные государственной программой «Развитие внешнеэкономической деятельности», определены следующими программными документами:

- Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года;
- Основными направлениями внешнеэкономической политики Российской Федерации до 2020 года;
- Концепцией развития таможенных органов Российской Федерации;
- Стратегией развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года [1].

Эти программные документы оказывают весьма серьезное воздействие не только на внешнеэкономическое развитие России, но и на ее экономику в целом.

Участие ФТС России в разработке упомянутой подпрограммы обусловлено развитием и совершенствованием таможенного администрирования, способствующей развитию внешнеторговой деятельности.

Ожидаемый результат при реализации данного программного документа - формирование современной высокотехнологичной, эффективной системы таможенного администрирования, которая создаст необходимые приемлемые условия для развития внешнеэкономической деятельности. Документ ориентирован на защиту интересов Российской Федерации и других государств - членов Таможенного союза в рамках ЕАЭС. При создании эффективной системы таможенного администрирования странами - участницами ЕАЭС в максимальной степени будет соблюден баланс интересов бизнеса и государств.

Библиографический список

1. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 г. № 330 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие внешнеэкономической деятельности»
2. Распоряжение Правительства РФ от 29.06.2012 г. № 1125-р «О плане мероприятий («дорожной карте») «Совершенствование таможенного администрирования».

3. Постановление СФ ФС РФ от 15.04.2015 г. № 140-СФ «О задачах Федеральной таможенной службы в условиях функционирования Евразийского экономического союза»
4. Кинякин М.В. Таможенное администрирование как институт интеграции России в мировую экономику: автореф. дис. ... канд. экон.наук. – Ростов н/Д, 2012.
5. Джабиев А.П. Институт таможенно-тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности как фактор развития национальной экономики // Вестник Российского государственного торгово-экономического университета. - 2014. - № 3 (83). - С. 27-42.

Я.М. Нефёдова

ПРОБЛЕМЫ ПРАВООХРАНИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Таможенно-правовые отношения - это установленные и гарантированные таможенно-правовыми нормами общественные отношения, участники которых являются носителями взаимных прав и обязанностей. Причем понятие «общественные отношения в сфере таможенного дела» входят в понятие «таможенно-правовая норма».

Таможенно-правовые отношения носят публично-правовой характер, так как определяются принципами власти и подчинения и являются разновидностью управленческих отношений. Одним участником этих отношений всегда является государство. Элементами таможенных правоотношений являются субъекты таможенного права (стороны таможенно-правовых отношений), объекты таможенно-правовых отношений (то, по поводу чего эти отношения возникают) и содержание этих правоотношений.

Объекты таможенного права могут быть неимущественного характера (непосредственный объект) и имущественного характера (предмет таможенно-правового регулирования). Непосредственным объектом таможенных правоотношений является поведение сторон в сфере управления таможенным делом, предметом же таможенного регулирования является цель, ради которой субъекты таможенного права вступают в отношения между собой. Это могут быть как материальные блага (товары и транспортные средства, непосредственно перемещаемые через таможенную границу), так и блага немате-

риального характера (например, услуги по таможенному оформлению, перевозке и хранению товаров и транспортных средств и др.) [4].

Таможенно-правовые отношения делят на материальные и процессуальные: отношения, регулируемые материальными нормами таможенного права и отношения, регулируемые нормами процессуального таможенного права. Таможенно-правовые отношения могут возникать: 1) до фактического перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу (отношения по поводу информирования и консультирования таможенными органами лиц, собирающихся совершить внешнеторговую деятельность); 2) в момент такого перемещения (отношения по поводу уплаты таможенных платежей, проведения таможенного оформления и таможенного контроля); 3) после фактического пересечения товарами или транспортными средствами таможенной границы (отношения между таможенным органом и участником ВЭД по поводу проведения контроля после выпуска товаров, корректировки таможенной стоимости).

Вкупе с глобальным развитием мировых экономических отношений, интеграцией РФ в международное экономическое пространство увеличивается и число правонарушений в области таможенного дела. Особую важность приобретает правоохранительная деятельность таможенных органов как инструмента предотвращения и расследования правонарушений в данной сфере. Правоохранительная деятельность осуществляется таможенными органами всех уровней от ФТС до таможенных постов. Правоохранительный статус таможенных органов РФ закреплен ст. 7 ТК ТС (согласно которому таможенные органы ведут оперативно-розыскную деятельность, осуществляют производство по делам об административных правонарушениях и являются органами дознания по делам о контрабанде, об уклонении от уплаты таможенных платежей), указами Президента РФ. Таким образом, нормативно-правовую основу деятельности таможенных органов в части административного принуждения и наказания составляют Кодекс РФ об административных правонарушениях и Таможенный Кодекс Таможенного союза, а в части доз-

нения и оперативно-розыскной деятельности - Уголовно-процессуальный РФ, Уголовный кодекс РФ, ФЗ «Об оперативно-розыскной деятельности» [1].

Правоохранительная деятельность - деятельность уполномоченных государственных органов и общественных формирований, осуществляемая для обеспечения охраны права путем применения мер государственного принуждения к виновному лицу за совершение противоправного деяния и юридического наказания соответственно. Наиболее распространенные меры принуждения, применяемые таможенными органами: таможенное наблюдение; проверка финансово-хозяйственной деятельности лиц, перемещающих товары и транспортные средства через таможенную границу РФ; проверка документов и сведений, необходимых для таможенных целей; досмотр товаров и транспортных средств, личный досмотр, проверка системы учета и отчетности.

Таможенные органы как государственные правоохранительные органы, несут ответственность за обеспечение правопорядка и законности, защиту прав и свобод человека, законных интересов государственных и негосударственных организаций, борьбу с преступлениями и иными правонарушениями. Однако специфика таможенных органов РФ, отличающая их задачи от задач других правоохранительных органов - это защита экономического суверенитета, экономической безопасности РФ, единства таможенной территории ЕАЭС и экономических интересов страны, соблюдение законодательства в сфере таможенного дела, обеспечение выполнения гражданами, хозяйствующими субъектами и государственными органами обязанностей в области таможенного дела. ФТС осуществляет специальные функции по борьбе с контрабандой, преступлениями и административными правонарушениями в области таможенного дела; обеспечивает соблюдение установленных запретов и ограничений в отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу РФ. Таможенные органы несут обязанность по принятию предусмотренных уголовно-процессуальным кодексом мер при обнаружении преступлений и лиц, их совершивших.

Таможенные органы как субъект системы правоохранительных органов в целях решения задач таможенного дела взаимодействуют с иными правоохранительными органами, а также с другими государственными органами и негосударственными структурами (предприятия, организации). В работе по предупреждению, раскрытию и расследованию преступлений в сфере внешнеэкономической деятельности, пресечению незаконного вывоза и ввоза в РФ оружия, наркотиков, валюты и культурных ценностей, выявлению условий, способствующих совершению данных правонарушений таможенные органы осуществляют взаимодействие с МВД и ФСБ РФ: подразделения МВД на местах проводят оперативно-розыскные мероприятия в среде потребителей и сбытчиков наркотиков, спекулянтов валютой и культурными ценностями, лиц, занятых в организациях и предприятиях, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность; ведут учет культурных ценностей, задержанных по делам о контрабанде, сбытчиков наркотиков, располагающих межнациональными связями, информируют органы ФСБ о лицах, подозреваемых в причастности совершения или о фактах их подготовки незаконных внешнеэкономических операций и особо опасных государственных преступлений, противоречащих интересам обеспечения государственной безопасности, со стороны участников ВЭД; о появлении в незаконном обороте на внутреннем рынке наркотиков иностранного производства и новых форм незаконного перемещения через государственную границу предметов, запрещенных к ввозу, вывозу или транзиту; о случаях хищений культурных ценностей из музеев, частных коллекций, церквей. ФСБ ориентируют о возможных фактах контрабанды, связях лиц, привлекаемых к уголовной ответственности за подобные правонарушения, оказывает содействие в обеспечении контроля за объектами оперативной заинтересованности органов внутренних дел. При проведении мероприятий по предупреждению, раскрытию и расследованию преступлений в сфере внешнеэкономической деятельности взаимодействие таможенных органов с органами МВД и ФСБ осуществляется на основе совместных планов, и координация взаимодействия при решении вопросов ор-

ганизации борьбы с преступностью возлагается на специально создаваемые совместные рабочие группы. Перспективным и активно развивающимся направлением в борьбе с таможенными правонарушениями является развитие сотрудничества с таможенными органами зарубежных стран (что даёт возможность получать документы и иную информацию от таможенных служб иностранных государств). На сегодняшний день в числе стран, с которыми Российская Федерация заключила межправительственные соглашения о сотрудничестве и взаимной помощи в сфере таможенного дела страны Евросоюза, Китайская Народная Республика, Монголия, Южная Корея, государства - участники СНГ и другие. Одной из форм международного сотрудничества (в частности в правоохранительной деятельности) является сотрудничество таможенных органов через межгосударственные органы. Таким органом в ЕАЭС выступает Евразийская Экономическая Комиссия [4].

Библиографический список

1. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 г. № 195-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // СЗ РФ. – 2002. - № 1 (ч. 1). - Ст. 1.; Таможенный кодекс Таможенного союза (ред. от 08.05.2015) (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 г. № 17) // СЗ РФ. – 2010 - № 50. - Ст. 6615.; Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18.12.2001 г. № 174-ФЗ (ред. от 06.07.2016) // СЗ РФ. – 2001. - № 52 (ч. I). - Ст. 4921.; Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 г. № 63-ФЗ (ред. от 06.07.2016) // СЗ РФ. - 1996 - № 25. - Ст. 2954.; Федеральный закон от 12.08.1995 г. № 144-ФЗ «Об оперативно-розыскной деятельности» (ред. от 06.07.2016) // СЗ РФ. – 1995. - № 33. -Ст. 3349.
2. Батычко В.Т. Таможенное право в вопросах и ответах.
3. Егоров С.А. Международное право: Учебник. 2014.

С.И. Цапаева

ПРОБЛЕМЫ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Под экспортным потенциалом понимают способность экономики страны производить конкурентоспособную на мировых рынках продукцию и экспортировать ее в достаточных объемах по мировым ценам. Экспорт дает

дополнительные ресурсы, при эффективном использовании которых, возможно стимулирование экономического роста [1 С.136-138].

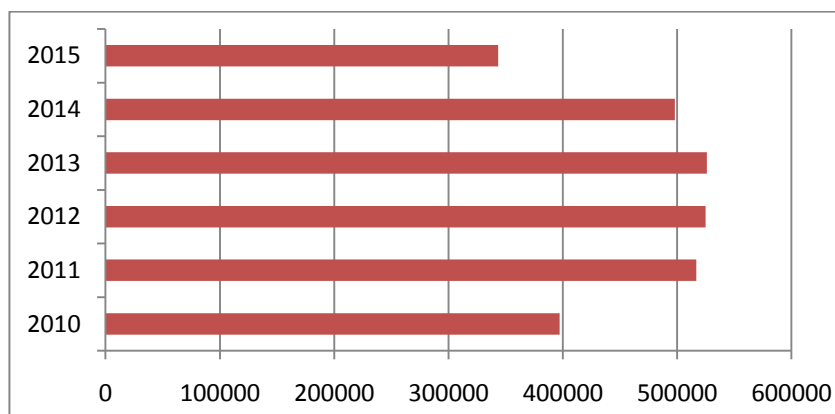
Таким образом, видится важным за счет развития и расширения экспортного потенциала развивать экономику нашего государства.

Для более точной характеристики экспортного потенциала России, важно отметить, что Россия больше нацелена на экспорт (65%), нежели на импорт (35%), а, значит, что большая часть доходов от внешней торговой деятельности поступает в бюджет государства именно за счет экспорта (таблица 1) [2].

Таблица 1. Экспорт и импорт РФ

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
	Миллионов долларов США					
Экспорт	397068	516718	524735	525976	497834	343427
Импорт	228912	305760	317263	315298	286669	182403

С 2010 г. по 2013 г. наблюдается увеличение экспорта. Так, например, рост экспорта в 2012 г. по сравнению с 2010 г. (базовым) составил 32,5 %. Однако, в последнее время в России наблюдается его резкое снижение. В 2014 г., по данным таможенной статистики, по сравнению с базовым 2010 г. наблюдается прирост на 25%, а в сравнении с предыдущим 2013 г. - снижение на 6,4%. В 2015 г. замечено снижение по сравнению со всеми годами изучаемого периода. По сравнению с 2014 г. экспорт снизился на 31%, а в сравнении с базовым годом на 14%. *Рисунок 1. Динамика экспорта РФ (2010г. - 2015 г.)*



Отрицательная динамика экспорта (рисунок 1) обусловлена снижением конъюнктуры мирового рынка нефти, уменьшением импортных потребностей западноевропейских стран ввиду мягкой зимы 2015 г., снижением конкурентоспособности отечественных экспортеров под действием таких внутренних факторов, как дорогой кредит, рост тарифов, укрепление рубля, высокая налоговая нагрузка и другие.

В географической структуре внешней торговли России особое место занимают страны СНГ, АТЭС и страны ЕС. Основными торговыми партнерами России среди стран СНГ являются следующие: Беларусь, Украина, Казахстан, Азербайджан, Молдова и Узбекистан, а среди стран дальнего зарубежья – это Китай, Нидерланды Германия, Италия, Япония, США, Корея, Польша, Финляндия [3].

Исходя из товарной структуры экспорта (таблица 5) можно увидеть, что в структуре экспорта в России преобладают минеральные ресурсы, составляющие 63,8% от общей суммы экспорта в России (больше всего топливно-энергетических товаров – 63%) [4]

Наименование товарной отрасли	2011	2012	2013	2014	2015
ВСЕГО:	478211	524727	526392	496944	343426
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	11339	16597	16196	18905	16181
Минеральные продукты	346099	374557	376835	350116	219162
Топливо-энергетические товары	340697	369378	371791	345444	216101
Продукция химической промышленности, каучук	29224	31971	30739	29118	25338
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	331	500	608	413	309
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	10392	10128	10965	11634	9832
Текстиль, текстильные изделия и обувь	439	739	906	1068	848
Драгоценные камни, драгоценные металлы и изделия из них	11118	13818	14367	11843	7875
Металлы и изделия из них	43399	44465	40859	40565	33014
Машины, оборудование и транспортные средства	21086	26490	28339	26329	25385
Другие товары	4781	5460	6578	6948	5482

Таблица 5

Развитие экспортного потенциала замедлено ввиду ряда проблем. К основным проблемам экспорта относится преимущественная доля сырьевых товаров и незначительная несырьевых (в том числе высокотехнологичной продукции), иными словами, российский экспорт имеет крайне низкий уровень диверсификации. Это связано с низкой конкурентоспособностью на мировом рынке не сырьевых товаров, вызванной использованием при их производстве старого оборудования и технологий. В свою очередь отсутствие но-

вых технологий в процессе вызвано слабой поддержкой этих отраслей государством. Другими проблемами, препятствующими развитию экспорта, являются большие размеры пошлин, высокие процентные ставки по кредитам, большое налоговое бремя и многое другое.

В настоящее время в России финансовая поддержка экспорта осуществляется, в основном, с помощью программ субсидированных процентных ставок, предоставления экспортных кредитов, государственных гарантий и кредитов. К числу других мер государственной поддержки экспорта можно отнести использование системы налогового кредитования экспортеров по НДС [5].

Особого внимания требуют меры нетарифного регулирования экспорта. К этим методам относятся квотирование и лицензирование. Альтернативной мерой являются меры тарифного регулирования. Основной целью экспортного тарифа является регулирование внутрихозяйственной экономической политики и приспособление к мировой конъюнктуре.

Большой интерес в поддержке экспорта представляет деятельность экспортных кредитных агентств (ЭКА), представляющих страховки или гарантии против неплатежей по кредитам, выдаваемые экспортером покупателю в стране-импортере. Другим способом поддержки экспорта является деятельность агентств по продвижению экспорта (АПЭ), оказывающих помощь экспортерам в поиске рынков сбыта для производимой продукции и предоставление информации о востребованных на различных экспортных рынках товарах.

Согласно Национальной экспортной стратегии [5] к параметрам базисного сценария относятся:

- 1) увеличение стоимостных объемов экспорта товаров в 1,7-1,9 раза в 2030 г. по сравнению с 2013 г.;
- 2) увеличение стоимостных объемов экспорта не сырьевых товаров в 1,3-1,35 раза в 2020 г. по сравнению с 2013 г.;

3) формирование тенденции к повышению коэффициента товарной диверсификации экспорта, более выраженной в 2020-х годах;

4) увеличение в 1,3-1,5 раза доли России в мировом экспорте высокотехнологичных товаров к 2030 г.;

5) повышение доли услуг в общем экспорте России товаров и услуг в 1,5 раза к 2030 г.;

б) увеличение числа организаций - экспортеров товаров в 1,5 раза к 2020 г. по сравнению с 2013 г. и в 3 раза к 2030 г.

Таким образом, на основе вышесказанного можно сделать вывод, что основной характеристикой экспортного потенциала России является низкий уровень диверсификации, то есть преобладание в экспорте товаров топливно-энергетического комплекса, такая направленность ставит нашу страну в зависимость от изменений конъюнктуры на внешних рынках. В целом у нашей страны большой экспортный потенциал, однако полностью его реализовать Россия не может, так как она имеет ряд проблем, как внутри государства, так и за его пределами. Вместе с тем в скором будущем, согласно Национальной стратегии развития экспорта, планируется с помощью мер государственной поддержки увеличить объемы экспорта. В первую очередь большие надежды возлагаются на производство конкурентоспособной высокотехнологичной продукции, которую можно было бы экспортировать за рубеж.

Библиографический список

1. Батурина Э.А., Цветцых А.В. Экспортный потенциал России: сущность и оценка // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. - 2010. - № 2.
2. Основные показатели Российской Федерации [Электронный ресурс]: статистические данные / Федеральная служба государственной статистики. - режим доступа: <http://gks.ru> (Дата обращения: 31.05.2016.)
3. О текущей ситуации в экономике Российской Федерации в январе-феврале 2015 г. в части внешнеэкономической деятельности: документ правительства Российской Федерации. - 2015.
4. Товарная структура экспорта [Электронный ресурс] / Федеральная таможенная служба. - режим доступа: <http://customs.ru> (Дата обращения: 31.05.2016.)
5. Национальная экспортная стратегия России на период до 2030 года: Проект Всероссийского научно-исследовательского конъюнктурного института по заказу Министерства экономического развития Российской Федерации, 2014.

6. Попов В.В. Статистический анализ таможенных платежей региона в условиях создания и развития таможенного союза // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. - 2011. - № 35.

7. Попов В.В. Статистика таможенных платежей в рамках таможенного союза. В сборнике: Формирование основных направлений развития современной статистики и эконометрики материалы I-ой Международной научной конференции. Научный редактор В.Н. Афанасьев. - 2013.

О.С. Москвина

ТАМОЖЕННЫЕ ПЛАТЕЖИ КАК ОСНОВНОЙ ИСТОЧНИК ГОСУДАРСТВЕННЫХ ДОХОДОВ

В условиях Евразийского экономического союза Республики Беларусь, Казахстана, Армении, Кыргызстана и Российской Федерации таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности становится все более актуальным, так как одной из целей таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности, является в первую очередь получение доходов от импорта и экспорта товаров. Роль таможенных органов для экономики России значима, так как большая часть доходов федерального бюджета формируется за счет реализации фискальной функции таможенных органов. Фискальная функция таможенных органов реализуется путем взимания ввозных и вывозных таможенных пошлин, НДС и акциза, таможенных сборов, особых таможенных пошлин, контроля правильности исчисления и своевременности уплаты перечисленных таможенных платежей, осуществления контроля за валютными операциями, связанными с перемещением товаров через таможенную границу Евразийского экономического союза. Следует отметить, что все таможенные платежи являются строго фискальными доходами федерального бюджета государства и не могут быть использованы для других целей.

Рассмотрим долю таможенных платежей в доходах федерального бюджета (Рисунок 1).

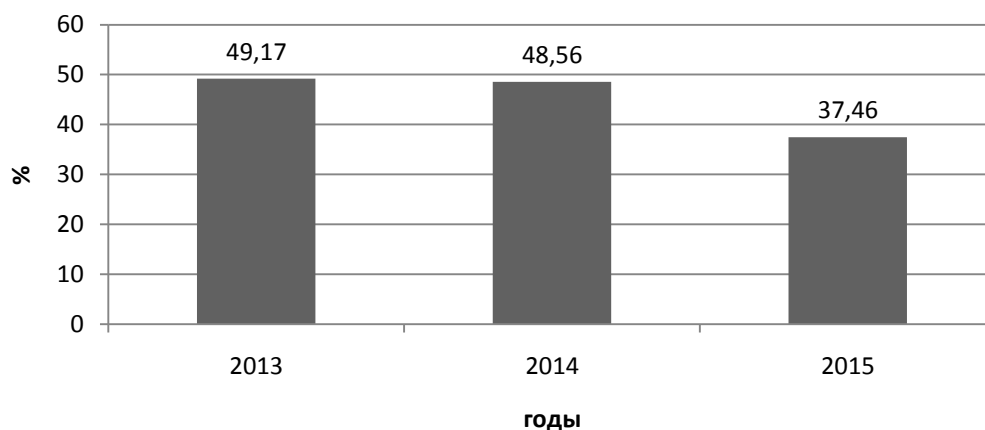


Рисунок 1. Доля таможенных платежей в доходах федерального бюджета за 2013-2015гг. [1]

В 2013 г. доля таможенных платежей в доходах федерального бюджета составила 49,2%, в 2014 г. - 48,6%, в 2015 - 37,5%. Если сравнивать с США, то здесь доля таможенных пошлин в доходах федерального бюджета составляет 1%, в Великобритании - 1%, в Германии - 4%.

Грамотно построенная система таможенных платежей, их структура и цели реализуемой таможенной политики оказывают значительное влияние на продуктивность экономик и на систему макроэкономических показателей развития России в целом, и в частности на предпринимательскую активность физических и юридических лиц [2 С.69-73]. Поэтому необходимо проанализировать динамику таможенных платежей в период с 2013 по 2015 год (Рисунок 2).

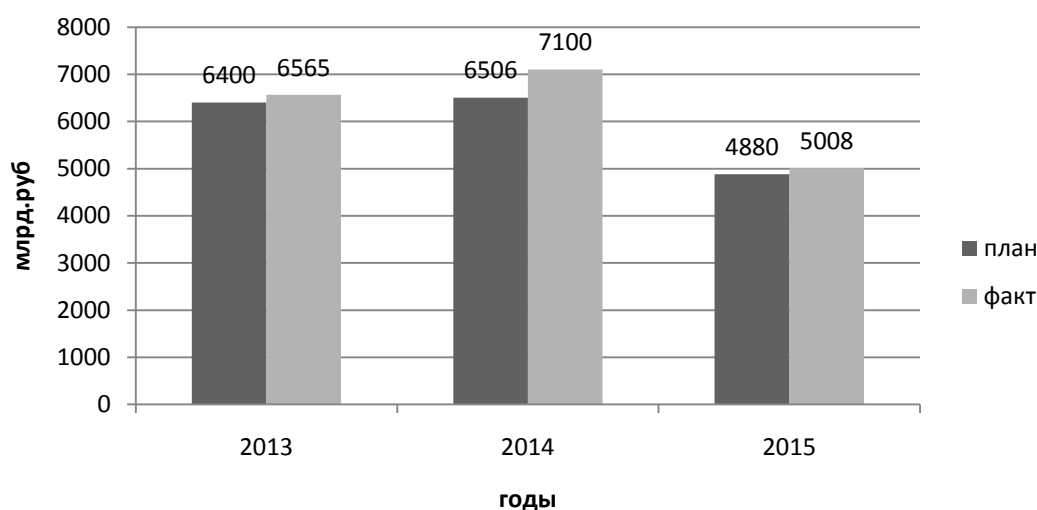


Рисунок 2 - Динамика плановых и фактических показателей поступления таможенных платежей в федеральный бюджет за 2013 – 2015 гг., млрд. руб. [3]

Таким образом, фактические показатели поступления таможенных платежей в федеральный бюджет всегда превышали плановый показатель. Однако на сегодняшний день происходит снижение объёмов таможенных поступлений в федеральный бюджет. Это объясняется внешними и внутренними причинами. К внешним относится: давление, оказываемое США, странами Европейского союза и другими государствами на Россию посредством политических и экономических санкций. А внутренними причинами являются: сохраняющаяся сильная зависимость России от импорта оборудования и продовольственных товаров, экспорта энергоресурсов, мировых цен на нефть и нефтепродукты и колебания курсов валют.

В 2013 - 2015 гг. наибольшая доля в структуре таможенных платежей приходилась на вывозные таможенные пошлины, а затем на НДС, ввозные пошлины, акцизы, таможенные сборы (Рисунок 3).

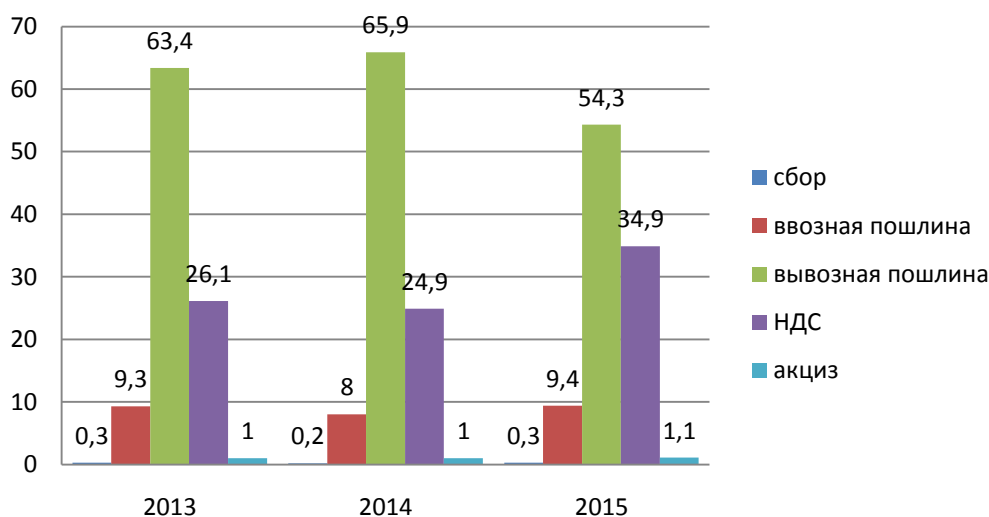


Рисунок 3. Относительные показатели структуры таможенных платежей в 2013- 2015 гг., %

В 2015 г. наибольшая доля в структуре таможенных платежей приходилась также на вывозные таможенные пошлины - 54, 3% (снижение по сравнению в 2013 г. на 9,1 %). Доля НДС увеличилась по сравнению с 2013 г.

на 8,8%, остальные виды платежей остались практически без изменений. Доля вывозных таможенных пошлин уменьшилась в 2015 г. по сравнению с 2013 г. в связи с падением стоимости барреля нефти, а, как известно, экспорт России имеет сырьевую направленность.

В анализируемый период времени объем собранных таможенных платежей был ниже показателей предыдущего года, но, не смотря на это, сбор всегда превышал плановые показатели. При этом основными факторами, повлиявшими на результат, были изменения в стоимости нефти, а также изменения структуры и стоимости экспорта и импорта.

Таким образом, необходимо отметить ведущую роль таможенных платежей в структуре доходов федерального бюджета, которая отражает роль фискальной функции [4 С.382-387]. Это подтверждает значимость действий таможенных органов, направленных на обеспечение достоверного декларирования, законности предоставления льгот по уплате таможенных платежей, тарифных преференций, контроля таможенной стоимости, использования системы управления рисками.

Библиографический список

- 1 Официальный сайт Федерального Казначейства РФ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.roskazna.ru>
- 2 Попов В.В., Цыпин А. П. Статистический анализ динамики поступления таможенных платежей в федеральный бюджет в современных экономических условиях // Вестник Оренбургского государственного университета. - 2015. - № 13.
- 3 Официальный сайт Федеральной таможенной службы Российской Федерации [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://customs.ru>.
- 4 Гирина А.Н., Ильсаев З.А. Система уплаты таможенных платежей в современных условиях. Проблемы и перспективы развития учетно-аналитической и контрольной системы в условиях глобализации экономических процессов: Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 20-летию кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита, 2014.
- 5 Попов В.В. Статистический анализ и оценка рисков совершения торговых-экономических операций в рамках таможенного союза // Вестник Оренбургского государственного университета. - 2012.

ТАМОЖЕННОЕ ДЕКЛАРИРОВАНИЕ И ЗАЩИТА ПРАВ НА ОБЪЕКТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В СТРАНАХ-УЧАСТНИЦАХ ЕАЭС

Таможенное декларирование является основой эффективного таможенного контроля товаров, содержащих объекты интеллектуальной собственности, как до их выпуска таможенными органами, так и после выпуска, что является более эффективным с точки зрения защиты публичных интересов при защите интеллектуальных прав таможенными органами [1 С.26-31].

Данная сфера приобретает наибольшую популярность в условиях роста международной торговли, а также глобализации мировой экономики. Все больше товаров, содержащих объекты интеллектуальной собственности, составляющей значительную стоимость товаров, перемещаются через таможенную границу ЕАЭС. 80% всей мировой торговли приходится на объекты интеллектуальной собственности.

Нормативная правовая база в области правовой охраны интеллектуальной собственности включает в себя следующие нормативные правовые акты:

- Парижская конвенция об охране промышленной собственности (Париж, 20.03.1883);
- Мадридское соглашение о международной регистрации знаков (Мадрид, 14.04.1891);
- Гражданский кодекс Российской Федерации;
- Таможенный кодекс Таможенного союза;
- Федеральный закон от 27.11.2010 г. № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации»;
- Кодекс об административных правонарушениях Российской Федерации.

В России отношения, связанные с защитой прав на объекты интеллектуальной собственности, регулируются частью четвертой Гражданского кодекса РФ.

В соответствии с ТК ТС - одной из важнейших функции таможенных органов является обеспечение в пределах своей компетенции защиты прав на объекты интеллектуальной собственности на таможенной территории ЕАЭС [2 С. 60-68].

В рамках реализации данной обязанности таможенные органы государств - членов ЕАЭС совершают таможенные операции, предшествующие подаче таможенной декларации, а также таможенные операции, связанные с помещением товаров под таможенную процедуру и проводят таможенный контроль в отношении товаров.

Перемещение товаров сопровождается их таможенным декларированием в целях исчисления и взимания таможенных платежей, формирования таможенной статистики и применения таможенного законодательства Таможенного союза и иного законодательства государств - членов ЕАЭС. Таможенным законодательством ЕАЭС предусмотрены особенности перемещения через таможенную границу и совершения таможенных операций в отношении отдельных категорий товаров, содержащих объекты интеллектуальной собственности [3].

При формировании рынка интеллектуальной собственности на территории ЕАЭС нельзя забывать о необходимости создания эффективных механизмов защиты прав на объекты интеллектуальной собственности.

Принимая во внимание отсутствие таможенных границ между Республикой Беларусь, Республикой Казахстан и Российской Федерацией, Республика Армения, Кыргызская Республика, национальные и иностранные правообладатели крайне заинтересованы в обеспечении согласованной таможенной защиты единого рынка товаров от поступления контрафактной продукции из третьих стран.

Центральные таможенные органы государств-членов ведут национальные таможенные реестры объектов интеллектуальной собственности. Однако существующая разница в наполнении национальных таможенных реестров (в Республике Беларусь - свыше 200 объектов, в Республике Казахстан - свыше 400, в Российской Федерации - свыше 3300) создает вероятность беспрепятственного ввоза товаров, содержащих объекты интеллектуальной собственности, на территорию одного из государств-членов и с учетом отсутствия внутренних таможенных границ - их дальнейшего распространения на территории иных государств-членов, что существенно снижает эффективность национальных реестров [4 С.40-49].

В связи с этим существует объективная необходимость регистрации объектов интеллектуальной собственности в Едином таможенном реестре, которая позволит защищать права интеллектуальной собственности одновременно на всей территории ЕАЭС (от 27 ноября 2009 г. государства - члены ТС и ЕЭП заключили Соглашение о Едином таможенном реестре объектов интеллектуальной собственности государств - членов Таможенного союза) [6].

В целях таможенной защиты исключительных прав правообладатели регистрируют товарные знаки в национальных таможенных реестрах государств-членов для недопущения поступления на территорию государства-члена товаров, обозначенных товарным знаком без согласия правообладателя. Защита рынка от несанкционированного правообладателем импорта обеспечивает инвестиционную привлекательность для создания правообладателями рабочих мест и размещения на территории государств-членов производства товаров известных торговых марок.

Основываясь на принципах охраны исключительных прав на товарный знак, которые закреплены в национальных законодательствах государств-членов, сохранен региональный принцип исчерпания исключительного права на товарный знак (раздел V, приложение № 26 к Договору о Евразийском экономическом союзе). Кроме того, региональный принцип исчерпания ис-

ключительного права на товарный знак распространен на товарный знак Евразийского экономического союза.

Рисунок 1. Региональный принцип исчерпания исключительного права на товарный знак



Проблематика исчерпания исключительного права на товарный знак напрямую связана с «параллельным» импортом. Под «параллельным» («серым») импортом подразумевается ввоз на таможенную территорию ЕАЭС продукции без разрешения правообладателя, которая была легально введена в гражданский оборот вне территории Союза.

С одной стороны, легализация «параллельного» импорта может положительно сказаться на развитии малого предпринимательства в сфере импорта товаров, может привести и к снижению цен на внутреннем рынке. С другой стороны, защищенность рынка от несанкционированного правообладателем импорта повышает инвестиционную привлекательность для создания правообладателями рабочих мест и размещения производства [7 С.80-85].

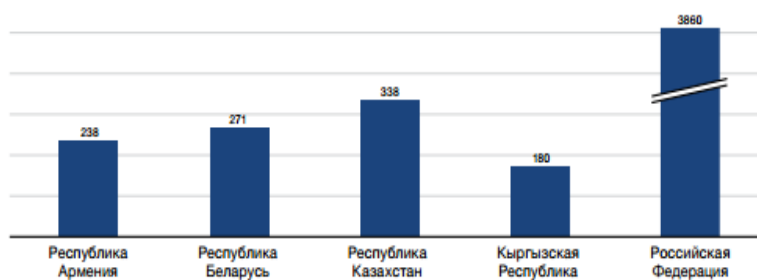
Государства-члены ЕАЭС представляют собой страны со смешанной экономикой, где достаточно серьезный интеллектуальный потенциал отдельных конкурентных отраслей промышленности и, соответственно, высокие потребности производителей в защите своих прав на интеллектуальную собственность сочетаются с неконкурентоспособными отраслями.

В Российской Федерации в работе по противодействию и пресечению ввоза и оборота контрафактных товаров наиболее активно задействованы ор-

ганы внутренних дел и таможенные органы. Важный вклад в формирование правоприменительной практики в области защиты прав интеллектуальной собственности в Российской Федерации вносит Федеральная таможенная служба. Ежегодно в таможенный реестр объектов интеллектуальной собственности включается порядка 500 объектов. На конец 2015 г. в него было включено 3860 объектов интеллектуальной собственности. В 2014 г. таможенными органами возбуждено 1270 дел об административных правонарушениях (в 2013 г. - 1188 дел). За первое полугодие 2015 г. этот показатель составил 451 дело. Большинство дел (около 97%) возбуждено за незаконное использование товарного знака, остальные - за нарушение авторских и смежных прав. В 2014 г. таможенные органы выявили 9,5 млн. единиц контрафактной продукции. Предотвращенный ущерб правообладателям составил 2,4 млрд. руб. [7 С.80-85].

Важным фактором, негативно влияющим на поступление контрафактных товаров на территорию ЕАЭС, является различие в полномочиях таможенных служб государств-членов в сфере защиты прав на объекты интеллектуальной собственности. Однако следует отметить положительную динамику в этом вопросе. С 2015 г. Комитет государственных доходов Министерства финансов Республики Казахстан получил необходимые для полноценной борьбы с контрафактом полномочия в области уголовного и административного преследования нарушений прав на объекты интеллектуальной собственности. Ранее такие полномочия получила таможенная служба Республики Беларусь. Тем не менее, негативным фактором остается отсутствие правоохранительных полномочий по борьбе с нарушением прав на объекты интеллектуальной собственности у таможенных служб Республики Армения.

Рисунок 2. Наполнение национальных таможенных реестров государств - членов ЕАЭС (на конец 2015 г.)



Комиссии ЕАЭС совместно с таможенными службами государств-членов предстоит большая работа по совершенствованию таможенного законодательства ЕАЭС в области защиты прав на объекты интеллектуальной собственности. Данная работа должна подкрепляться тщательным анализом правоприменительной практики в государствах-членах Союза и изучением лучших мировых таможенных практик.

Библиографический список

1. Агагомедова С.А. Таможенное декларирование товаров, содержащих объекты интеллектуальной собственности // Патенты и лицензии. - 2016. - № 3.
2. Сухарева И. В. Особенности контроля таможенной стоимости товаров, содержащих объекты интеллектуальной собственности // Вестник Российской таможенной академии. - 2015. - № 3.
3. http://www.eurasiancommission.org/ru/act/tam_sotr/departament/tamDeclarirovanie/Pages/default.aspx
4. Алиев С.Б. Интеллектуальная собственность в рамках Евразийской интеграции / Евразийская Экономическая Комиссия / Аналитический обзор за январь - март 2016 г. 2016. - № 1.
5. Коростелева С. Актуальные тенденции развития системы права Евразийского экономического союза в сфере интеллектуальной собственности // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. - 2016. - № 2.
6. Договор о Евразийском экономическом союзе (подписан в г. Астане 29.05.2014) [Электронный ресурс]: <http://www.eurasiancommission.org/>, 13.11.2014 (Официальный сайт Евразийской экономической комиссии).
7. Алиев С.Б. Роль интеллектуальной собственности в развитии Евразийской интеграции / Евразийская Экономическая Комиссия / Аналитический обзор за 2016 г. 2016. - № 2.
8. Попов В.В. Теоретические аспекты статистического анализа таможенных платежей // Вестник Оренбургского государственного университета. - 2008. - № 84.
9. Попов В.В. Экономико-статистическое исследование отчетности по взиманию таможенных платежей. Автореферат дисс... кандидата экономических наук. - Екатеринбург. - 2009.

ПРОБЛЕМА НЕДОСТАТОЧНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИЗОБРЕТЕНИЙ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПУТИ ЕЕ РЕШЕНИЯ

По данным Организации экономического сотрудничества и развития инновации в настоящее время - один из ключевых компонентов успешной предпринимательской деятельности. Организация экономического сотрудничества выявила следующие закономерности:

1. «Инвестиции предприятий в нематериальные активы (одним из компонентов которых являются права на использование изобретений) способствуют росту производительности труда. Исследования по Евросоюзу и США показывают, что вклад, который инвестиции предприятий в нематериальные активы вносят в средний рост производительности труда, составляет 20% - 34%.

2. Нематериальные активы преобразуют то, что делает предприятия конкурентоспособными. Например, в автомобилестроительном секторе программное обеспечение играет все большую роль в стоимости разработки новых автомобилей, при этом в основе высокотехнологичных автомобилей лежат миллионы строчек компьютерных программ.

3. Страны, которые больше инвестируют в ИК, также более эффективно перераспределяют ресурсы в пользу инновационных предприятий. Если судить по доли внутреннего валового продукта (ВВП), то США и Швеция инвестируют примерно в два раза больше в ИК, чем Италия и Испания, а патентующие свои изобретения предприятия в США и Швеции привлекают в четыре раза больше капиталовложений, чем аналогичные фирмы в Италии и Испании» [1].

Согласно Справке об использовании результатов интеллектуальной деятельности по федеральным округам Российской Федерации за 2014 год (по данным формы федерального статистического наблюдения № 4-ИТ (пе-

речень) «Сведения об использовании интеллектуальной собственности»), выложенной на официальном сайте ФГБУ «Федеральный институт промышленной собственности», общее число используемых в экономике изобретений по состоянию на 2014 год составило 26731 [2]. В то время, как за девять предшествующих лет, выдано 195013 патентов на изобретения [3]. Проанализировав эти цифры, можно сделать вывод о том, что доля реально используемых в экономике изобретений составляет лишь около 13%, причем в расчет приняты патенты, выданные только за последние 9 лет перед подсчетом, тогда как патенты действуют двадцать лет. Все это говорит о том, что в Российской Федерации изобретения недостаточно широко используются в предпринимательской деятельности.

Важным мировым нововведением в области налогового стимулирования и инноваций является так называемый «патентный подарок» (patentbox). Он представляет собой снижение ставки налогов на доходы компаний, полученные от использования изобретений, собственных или по лицензии, что способствует наиболее эффективной коммерциализации патентов [4 С.169]. Так, например, в Великобритании, этот режим налогообложения был введен в апреле 2013 года в Законе о бюджете 2012 г., а также путем дополнения Акта о налоге на доходы корпораций 2010 г. главой 8А «Льготы от использования патентов и тому подобного» [5]. Суть данной налоговой льготы состоит в том, что компания может применить для прибыли, полученной от использования интеллектуальной собственности, включая изобретения, селекционные достижения, но исключая объекты авторского права и товарные знаки, вместо общей ставки 20% ставку 10% [6]. Такая мера должна стимулировать применение интеллектуальной собственности, главным образом изобретений, в предпринимательской деятельности.

Что касается налоговых льгот в России, то С. Трофимов выделяет следующие группы налогоплательщиков-льготников: во-первых, это участники программы по осуществлению исследований, разработок и коммерциализации результатов, то есть резиденты Сколково, во-вторых, это иностранные

организации-организаторы Олимпийских игр в Сочи, и в-третьих – все остальные организации. Автор справедливо отмечает большую терминологическую путаницу по отношению к результатам интеллектуальной деятельности в главе 25 Налогового кодекса РФ, а также необоснованное признание расходами для целей налогообложения прибыли не всех платежей за использование результатов интеллектуальной деятельности, а лишь периодических, таким образом, расчет за использование, например, изобретения, паушальным (разовым) платежом не уменьшает налогооблагаемую базу по налогу на прибыль организаций. Таким образом, по мнению С. Трофимова, глава 25 Налогового кодекса РФ не содержит льгот, связанных с приобретением или использованием результатов интеллектуальной деятельности российскими организациями [7 С. 49-55].

Пытаясь возразить вышеупомянутому ученому, представим сводный список налоговых льгот, каким-либо образом связанных с изобретениями. Во-первых, в соответствии с подпунктом 26 пункта 2 статьи 149 НК РФ, не облагаются налогом на добавленную стоимость, в частности, операции, связанные с передачей прав на изобретение по договору об отчуждении исключительного права на изобретение, а также по лицензионному договору. Вторая льгота касается только тех налогоплательщиков, которые имеют право на применение упрощенной системы налогообложения, ограничения касаются суммы получаемого дохода, среднесписочной численности работников, а также сферы предпринимательской деятельности и стоимости основных фондов. Так, согласно положениям подпункта 2 пункта 2 пунктам статьи 346.16 НК РФ они могут включить в состав расходов, уменьшающих объект налогообложения, суммы, потраченные, в частности, на расходы на приобретение исключительных прав на изобретения, расходы на патентование и (или) оплату правовых услуг по получению правовой охраны результатов интеллектуальной деятельности, в частности и изобретений, а также, на научные исследования и (или) опытно-конструкторские разработки.

Таким образом, льготы при использовании изобретений в предпринимательской деятельности в РФ распространяются лишь на налогоплательщиков, перешедших на упрощенную систему налогообложения, и то не на доходы, полученные от использования изобретений, а на возможность не облагать расходы, связанные с их использованием, налогом на прибыль.

Проектом федерального закона N 893784-6 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части государственной поддержки инновационной деятельности, осуществляемой субъектами малого и среднего предпринимательства» предлагается ввести в Российской Федерации некое подобие «патентного подарка». В частности, статья 2 вышеупомянутого законопроекта, предполагающая внесение изменений в Налоговый кодекс РФ, содержит положения, освобождающие реализацию «товаров (работ, услуг), основанных на использовании в собственном производстве изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений, топологий интегральных микросхем, секретов производства (ноу-хау), реализуемых субъектами малого и среднего предпринимательства в пределах срока действия исключительных прав на указанные результаты интеллектуальной деятельности, но не более 5 лет» [8]. от обложения налогом на добавленную стоимость, а также доходы, полученные от такой реализации – от налога на прибыль. К сожалению, законопроект находится на рассмотрении в Государственной Думе с 5 октября 2015 г. практически без движения, и Правительство Российской Федерации дало на него отрицательное заключение, обосновывая это тем, что, во-первых, освобождение операций с товарами, работами, услугами, основанными на использовании в производстве объектов интеллектуальной собственности, от налога на добавленную стоимость, не позволит субъектам малого и среднего предпринимательства претендовать на возмещение, зачет, возврат предъявленных поставщиками сумм налога на добавленную стоимость. В отношении же льгот по налогу на прибыль, туманно упоминается, что в главе 25 Налогового

кодекса уже содержатся льготы для малого и среднего предпринимательства [9].

Однако, как можно увидеть из предшествующих положений, льгот, направленных именно на стимулирование коммерциализации объектов интеллектуальной собственности нам не удалось найти в главе 25 НК РФ. Исключение составляет лишь статья 246.1. «Освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщика организации, получившей статус участника проекта по осуществлению исследований, разработок и коммерциализации их результатов» НК РФ. Участник проекта представляет собой «российское юридическое лицо, созданное исключительно в целях осуществления исследовательской деятельности в соответствии с настоящим Федеральным законом и получившее в соответствии с настоящим Федеральным законом статус участника проекта» [10]. Отсюда следует, что имеющаяся льгота распространяется только на создателей объектов интеллектуальной собственности, что совершенно не способствует широкому использованию изобретений в предпринимательской деятельности, увеличению числа заключаемых лицензионных договоров для использования наиболее ценных изобретений наибольшим кругом субъектов предпринимательской деятельности.

Что же касается замечания С. Трофимова относительно отнесения на расходы только периодических платежей за право использовать изобретение, то можно отметить, что, действительно, прочими расходами, связанными с производством и реализацией в подпункте 33 пункта 1 статьи 264 НК РФ считаются лишь «периодические (текущие) платежи за пользование правами на результаты интеллектуальной деятельности и правами на средства индивидуализации».

Таким образом, если предприятие выкупило исключительное право на использование изобретения полностью, расходы на это будут облагаться налогом на прибыль. Однако здесь возникает проблема нематериальных активов и их амортизации, то есть постепенного отнесения их стоимости на расходы для целей налогообложения прибыли. В соответствии с положениями

пункта 1 статьи 256 НК РФ результаты интеллектуальной деятельности, которые находятся у налогоплательщика на праве собственности, используются им для извлечения дохода, относятся к амортизируемому имуществу. При этом применяются общие критерии отнесения активов к категории амортизируемого имущества - срок полезного использования более 12 месяцев и первоначальная стоимость более 100 000 руб. До внесения изменений, вступивших в силу с 1 января 2016 года, минимальная стоимость имущества, которое могло подвергаться амортизации, равнялась лишь 40 тысяч рублей.

Следовательно, суммы, израсходованные на приобретение права использовать изобретение в предпринимательской деятельности, будут облагаться налогом на прибыль, а стоимость данных нематериальных активов сможет быть отнесена на расходы не чаще чем раз в месяц в течение срока их полезного использования. Самое интересное, что в отношении основных средств действует режим так называемой амортизационной премии, установленный пунктом 9 статьи 258 Налогового кодекса Российской Федерации. Суть данного режима состоит в том, что налогоплательщик, израсходовав определенные денежные суммы на приобретение средства производства, имеет право включать в состав расходов отчетного периода расходы на капитальные вложения в размере не более 10 процентов (а по основным средствам, срок полезного использования которых от трех до десяти лет - не более 30 процентов), что, в ближайшем рассмотрении, оказывается неплохой льготой по налогу на прибыль организаций. Но, как это и следует из буквального толкования вышеприведенной нормы, а также поясняется в практических комментариях к законодательству [11 С.33-37], по отношению к приобретенным патентам на изобретение, которые являются не основными средствами, а нематериальными активами, не существует никакой амортизационной премии.

В то же время Налоговый кодекс Российской Федерации содержит в себе различные льготы, связанные с возможностью миновать процедуру амортизации и сразу отнести потраченные денежные суммы на расходы. Так,

например, пункт 6 статьи 259 НК РФ позволяет организациям, осуществляющим деятельность в области информационных технологий, признавать расходы на приобретение электронно-вычислительной техники материальными расходами налогоплательщика в отчетном периоде. Аналогичная льгота предоставлена пунктом 7 той же статьи НК РФ театрам, музеям, библиотекам, концертным организациям, являющимся бюджетными учреждениями в отношении движимого имущества.

Из вышесказанного следует, что даже режим приобретения основных средств является более льготным и удобным для хозяйствующих субъектов, чем приобретение и использование нематериальных активов, в том числе изобретений. С учетом того, что подобные амортизационные льготы уже известны Налоговому кодексу Российской Федерации, представляется желательным либо расширить распространение амортизационной премии по аналогии и для случаев приобретения нематериальных активов, либо разрешить приобретателям патентов на изобретения, в том числе и тем, кто не может перейти на упрощенную систему налогообложения, относить истраченные суммы на материальные расходы. Кроме того, помня о том, что лицензионные договоры могут предусматривать в качестве формы оплаты не только роялти, но и единовременный паушальный платеж, необходимо уточнить редакцию подпункта 33 пункта 1 статьи 264 НК РФ таким образом: «периодические (текущие), а также единовременный паушальный платежи за пользование правами на результаты интеллектуальной деятельности и правами на средства индивидуализации». Данные меры, на наш взгляд, будут способствовать повышению коммерциализации изобретений, в частности, хозяйствующие субъекты будут более заинтересованы в приобретении прав на использование изобретений в своей предпринимательской деятельности.

Библиографический список

1. Резюме доклада Организации экономического сотрудничества и развития «Поддержка инвестиций в капитал знаний, рост и инновации» // Официальный сайт Организации эко-

- номического сотрудничества и развития. 2013. URL: <http://www.oecd.org/zip/9213028e5.pdf> (дата обращения: 08.06.2016)
2. Справка об использовании результатов интеллектуальной деятельности по федеральным округам Российской Федерации за 2014 год (по данным формы федерального статистического наблюдения № 4-ИТ (перечень) «Сведения об использовании интеллектуальной собственности») // Официальный сайт ФИПС. 2015. URL: http://www.fips.ru/sitedocs/pril1_nt_2014.pdf (дата обращения: 08.06.2016)
3. Анализ изобретательской активности в регионах Российской Федерации за 2014 год // Официальный сайт ФИПС. 2015. URL: http://www.fips.ru/sitedocs/a_iz_akt_2014.pdf (дата обращения: 08.06.2016)
4. Дагаев А. Инновации для инноваций: новые тенденции в коммерциализации интеллектуальной собственности // Федерализм. - 2013. - № 4.
5. Goodall A. Patent box: regulations // Tax journal, 1.03.2013. URL: <http://www.taxjournal.com/tj/articles/patent-box-regulations-01032013> (дата обращения: 13.07.2016)
6. HMRC internal manual: Corporate Intangibles Research and Development Manual // URL: <https://www.gov.uk/hmrc-internal-manuals/corporate-intangibles-research-and-development-manual> (дата обращения: 13.07.2016)
7. Трофимов С. Налогообложение прибыли организаций и приоритеты инновационной экономики // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. - 2012. - № 11.
8. Проект федерального закона N 893784-6 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части государственной поддержки инновационной деятельности, осуществляемой субъектами малого и среднего предпринимательства» // СПС «Гарант» (дата обращения: 24.08.2016)
9. Письмо Правительства РФ от 10 июля 2015 г. № 4468 п-П13 «Заключение на проект федерального закона N 893784-6 "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части государственной поддержки инновационной деятельности, осуществляемой субъектами малого и среднего предпринимательства", вносимый в Государственную Думу депутатами Государственной Думы В.А. Черешневым, С.М. Мироновым, Н.В. Левичевым и М.В. Емельяновым» // СПС «Гарант» (дата обращения: 24.08.2016)
10. Федеральный закон от 28 сентября 2010 г. № 244-ФЗ «Об инновационном центре «Сколково» // СЗ РФ. - 2010. - № 40. - Ст. 4970. С послед. изм. и доп.
11. Амортизационная премия: практика применения // Информационный бюллетень «Экспресс-бухгалтерия»: электрон. - 2015. - № 29.

Е.В. Максимова

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ КОНКУРЕНЦИИ В СТРАНАХ-УЧАСТНИЦАХ ЕАЭС

Евразийский экономический союз (ЕАЭС) - молодое интеграционное объединение, созданное с целью помочь его странам-участницам реализовать свой экономический потенциал и потенциал хозяйственных связей внутри

региона, создать условия для повышения глобальной конкурентоспособности.

Необходимый и важный процесс для модернизации и кооперации экономик государств - участников ЕАЭС - ликвидация изъятий из единого рынка. Так, например, стороны договорились о создании единого рынка фармацевтических и лекарственных средств. Начинается подготовка к созданию общего электроэнергетического рынка. Само создание единого электроэнергетического рынка планируется на 2019 г. К 2025 г. должен возникнуть единый рынок нефти, газа и нефтепродуктов.

Каждая компания, действующая на трансграничных рынках ЕАЭС, заинтересована в получении максимально возможной прибыли. В противном случае ее деятельность не будет эффективной. Поэтому компания стремится завоевать максимально возможную часть потребительского рынка. Нередко в погоне за прибылью компания переступает запретную черту, после которой ее поведение может быть истолковано как нарушение правил конкуренции.

В целях защиты рынка от подобных наклонностей, государствами разработан комплекс последовательных мер, осуществляемых в целях обеспечения условий для состязательности хозяйствующих субъектов, повышения эффективности и конкурентоспособности экономики, модернизации предприятий и создания условий для обеспечения экономически эффективным способом потребностей населения в товарах и услугах.

Основным документом, регулирующий экономические отношения внутри ЕАЭС является Договор о Евразийском экономическом союзе (Подписан в г. Астане 29.05.2014) (ред. от 08.05.2015) и Протоколы к нему. В данном Договоре к вопросам конкуренции и антимонопольного регулирования обращаются довольно часто. Конкурентная политика охватывает практически все сферы хозяйственных отношений: торговля, сельское хозяйство, региональное развитие, энергетика, охрана окружающей среды и другие, в которых тоже проводится как государственная, и так называемая общая политика.

В соответствии с Положением о Евразийской экономической комиссии, Протоколом об общих принципах и правилах конкуренции (приложения № 1 и № 19 к Договору о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 г.

Предметом раздела XVIII «Общие принципы и правила конкуренции» Договора о Евразийском экономическом союзе является установление общих принципов и правил конкуренции, обеспечивающих выявление и пресечение антиконкурентных действий на территориях государств - членов ЕАЭС и действий, оказывающих негативное влияние на конкуренцию на трансграничных рынках на территории двух и более государств - членов ЕАЭС.

Положения раздела распространяются на отношения, связанные с реализацией конкурентной (антимонопольной) политики на территориях государств-членов, и на отношения с участием хозяйствующих субъектов (субъектов рынка) государств-членов, которые оказывают или могут оказать негативное влияние на конкуренцию на трансграничных рынках на территориях двух и более государств-членов. Критерии отнесения рынка к трансграничному в целях определения компетенции Комиссии устанавливаются решением Высшего совета.

Применение государствами-членами норм своего конкурентного (антимонопольного) законодательства к хозяйствующим субъектам (субъектам рынка) государств-членов осуществляется одинаковым образом и в равной мере независимо от организационно-правовой формы и места регистрации таких хозяйствующих субъектов (субъектов рынка) на равных условиях.

При этом государства-члены проводят согласованную конкурентную (антимонопольную) политику в отношении действий хозяйствующих субъектов (субъектов рынка) третьих стран, если такие действия могут оказать негативное влияние на состояние конкуренции на товарных рынках государств-членов.

Ст. 76 Договора перечисляет действия, трактуемые как нарушение правил справедливой конкуренции на трансграничных рынках ЕАЭС, в частности содержит запрет на недобросовестную конкуренцию.

Не допускается недобросовестная конкуренция, в том числе:

1) распространение ложных, неточных или искаженных сведений, которые могут причинить убытки хозяйствующему субъекту (субъекту рынка) либо нанести ущерб его деловой репутации;

2) введение в заблуждение в отношении характера, способа и места производства, потребительских свойств, качества и количества товара или в отношении его производителей;

3) некорректное сравнение хозяйствующим субъектом (субъектом рынка) производимых или реализуемых им товаров с товарами, производимыми или реализуемыми другими хозяйствующими субъектами (субъектами рынка).

Договор о ЕАЭС также четко прописывает действия, признаваемые злоупотреблением доминирующим положением. Под «доминирующим субъектом» понимается субъект рынка (либо несколько субъектов рынка, оперирующих на рынке определенного товара), который оказывает решающее влияние на общие условия обращения товара на соответствующем товарном рынке; устраняет с этого товарного рынка других субъектов рынка; затрудняет доступ на этот товарный рынок другим субъектам рынка.

В отношении субъектов рынка, занимающих доминирующее положение, действуют определенные ограничения:

- применение высоких или низких цен на производимые или реализуемые товары;
- создание искусственного дефицита товаров в целях получения сверхприбыли;
- навязывание невыгодных условий для покупателя и отказ от заключения договора на поставку.

На сегодняшний день в ЕЭК рассматривается вопрос наличия факта злоупотребления доминирующим положением на трансграничном рынке каустической соды со стороны российского поставщика, который занимает

доминирующее положение в России (75% всего рынка) и Казахстане (45% всего рынка).

В частности, компания, оперирующая на рынках двух стран, применяет разные цены в России и Казахстане по равнозначным договорам.

Отдельное внимание обращено на антиконкурентные соглашения. Так, запрещаются соглашения между участниками рынка государств-членов, являющимися конкурентами, действующими на одном товарном рынке, если подобные действия могут привести к установлению и регулированию цен, разделу товарного рынка, а также сокращению или прекращению выпуска товара, отказ от заключения договора с определенными продавцами или покупателями (заказчиками). Запрещаются «вертикальные» соглашения между участниками рынка, поскольку такие соглашения приводят или могут привести к установлению цены перепродажи товара и предусматривают обязательство покупателя не продавать товар хозяйствующего субъекта (субъекта рынка), который является конкурентом продавца. Исключением являются соглашения, которые установлены приложением № 19 к Договору о ЕАЭС.

Вместе с тем антимонопольное законодательство государств-членов ЕАЭС и Договор о ЕАЭС предусматривают допустимость соглашений между двумя и более участниками рынка, если такие соглашения направлены на совершенствование производства.

Таким образом, если участники соглашения смогут доказать, что соглашение не накладывает ограничений на субъектов рынка и соответствует интересам потребителей, то данное соглашение не будет считаться картельным сговором.

Пресечение нарушений субъектами рынка общих правил конкуренции на территориях государств-членов осуществляется уполномоченными органами государств-членов. Если такие нарушения оказывают или могут оказать негативное влияние на конкуренцию на трансграничных рынках, пресечение нарушений осуществляется Комиссией.

В соответствии с положениями Договора о ЕАЭС Комиссия наделена рядом полномочий и обязанностей в пресечении нарушений хозяйствующими субъектами государств-членов общих правил конкуренции.

В связи с этим Комиссия осуществляет следующие полномочия:

1) рассматривает заявления (материалы) о наличии признаков нарушения общих правил конкуренции, установленных ст. 76 Договора о ЕАЭС, которое оказывает или может оказать негативное влияние на конкуренцию на трансграничных рынках, а также проводит необходимые расследования;

2) возбуждает и рассматривает дела о нарушении общих правил конкуренции, установленных ст. 76 Договора о ЕАЭС, которое оказывает или может оказать негативное влияние на конкуренцию на трансграничных рынках, на основании обращений уполномоченных органов государств-членов, хозяйствующих субъектов (субъектов рынка) государств-членов, органов власти государств-членов, физических лиц или по собственной инициативе;

3) выносит определения, принимает обязательные для исполнения хозяйствующими субъектами (субъектами рынка) государств-членов решения, в том числе о применении штрафных санкций к хозяйствующим субъектам (субъектам рынка) государств-членов, в случаях, предусмотренных разделом XVIII Договора о ЕАЭС и Приложением № 19, о совершении действий, направленных на прекращение нарушения общих правил конкуренции, устранение последствий их нарушения, обеспечение конкуренции, о недопущении действий, которые могут являться препятствием для возникновения конкуренции и (или) могут привести к ограничению, устранению конкуренции на трансграничном рынке и нарушению общих правил конкуренции в случаях, предусмотренных разделом XVIII Договора о ЕАЭС и Приложением № 19;

4) запрашивает и получает информацию от органов государственной власти, органов местного самоуправления, иных осуществляющих их функции органов или организаций государств-членов, юридических лиц и физических лиц, в том числе конфиденциальную информацию, необходимую для

осуществления полномочий по контролю за соблюдением общих правил конкуренции на трансграничных рынках;

5) направляет ежегодно, не позднее 1 июня, в Высший совет годовой отчет о состоянии конкуренции на трансграничных рынках и мерах, принимаемых по пресечению нарушений общих правил конкуренции на них, и размещает одобренный отчет на официальном сайте Союза в сети Интернет;

б) размещает решения по рассмотренным делам о нарушении общих правил конкуренции на официальном сайте Союза в сети Интернет;

7) осуществляет иные полномочия, необходимые для реализации положений раздела XVIII Договора о ЕАЭС и Приложением № 19.

Для обеспечения проведения расследований и подготовки материалов дел о нарушении общих правил конкуренции на трансграничных рынках, установленных ст. 76 Договора, в Комиссии действует соответствующее структурное подразделение.

Помимо норм Договора о ЕАЭС, при осуществлении контроля за соблюдением общих правил конкуренции ЕЭК руководствуется Решением Высшего Евразийского экономического совета «Об утверждении критериев отнесения рынка к трансграничному» от 19 декабря 2012 г. № 29. (в целях применения единых правил конкуренции рынок относится к трансграничному, если географические границы товарного рынка охватывают территории двух и более стран-членов Союза).

В процессе осуществления контроля над соблюдением правил конкуренции, Комиссия взаимодействует с национальными антимонопольными органами государств-членов ЕАЭС (п. 57 Протокола об общих принципах и правилах конкуренции).

При этом само взаимодействие Комиссии и антимонопольных органов государств-членов Союза осуществляется при передаче антимонопольными органами заявлений о нарушении общих правил конкуренции на рассмотрение Комиссии.

В отношении третьих стран государства-члены ЕАЭС проводят согласованную политику, поскольку действия субъектов рынка этих стран могут оказать негативное влияние на состояние конкуренции на товарных рынках государств-членов Союза. Государство же имеет право принимать любые меры, которые оно считает необходимыми для защиты важнейших интересов обороны страны или безопасности государства.

Комиссия принимает решения о наложении штрафа или решения, обязывающие нарушителя совершать определенные действия.

Указанные решения, принимаемые Комиссией, являются исполнительными документами и подлежат исполнению органами принудительного исполнения судебных актов, актов других органов и должностных лиц государства-члена, на территории которого зарегистрированы совершившие правонарушение хозяйствующий субъект (субъект рынка), некоммерческая организация, не являющаяся хозяйствующим субъектом (субъектом рынка), или на территории которого постоянно или временно проживает совершившее правонарушение физическое лицо.

Размеры штрафов указаны в п. 16 Приложения №19 Договора; они могут быть изменены решением Высшего совета, за исключением штрафов, налагаемых на юридических лиц и исчисляемых исходя из суммы выручки правонарушителя от реализации товара (работ, услуг) или суммы расходов правонарушителя на приобретение товара (работы, услуги), на рынке которого совершено правонарушение.

Решения Комиссии могут быть оспорены в Суде Союза. Порядок оспаривания таких актов установлен Статутом Суда Союза (приложение № 2 к Договору о ЕАЭС). Для рассмотрения таких дел установлен максимальный срок в 90 дней (пункт 96 Статута), который может быть продлён в случаях, предусмотренных Регламентом суда. Решение суда обязательно и исполняется Комиссией «в разумный срок», не превышающий 60 дней (п. 113 Статута).

Первые дела ЕЭК были возбуждены по нарушениям прав на товарный знак, иным нарушениям интеллектуальной собственности. Например, прода-

жи тульских пряников в Беларуси, ввоз Мишки на севере в Беларусь и иные действия без согласия владельцев товарных знаков могут быть расценены как нарушения прав правообладателей.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что на территории ЕАЭС действует полноценный наднациональный орган по контролю за соблюдением общих правил конкуренции на трансграничных рынках.

Библиографический список

1. Договор о Евразийском экономическом союзе (Подписан в г. Астане 29.05.2014) (ред. от 08.05.2015)
2. Демин М.Б. Предупреждение и пресечение недобросовестной конкуренции как одно из главных направлений развития антимонопольных отношений в условиях глобализации // Актуальные проблемы экономики и права. - 2009. - № 4.
3. Холкина А.А. Преимущества и недостатки вступления стран-участниц в Евразийский экономический союз / Сборник Уральского государственного университета путей сообщения. Екатеринбург, 2015.
4. Основные направления экономического развития ЕАЭС до 2030 года. / Аналитическое издание ОНЭР. Москва, 2015.
5. Евразийский экономический союз: минусы и плюсы [Электронный ресурс] // Торгово-промышленные ведомости. - 2015. - Режим доступа: www.tpp-inform.ru/analytic_journal/5364.html.

А.С. Инякина, Т.А. Макаридзе, Е.Н. Масло,

А.Г. Метелева, А.О. Михальская

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О РЕКЛАМЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Китай - один из ярких примеров становления экономического гиганта мира. Китайский рынок приобрел огромное значение для иностранных компаний.

До 1977 г. реклама в Китае считалась злом, поэтому ее практически не было. Но в 1978 г. Правительство одобрило ее использование, и механизм был запущен.

На сегодняшний день китайский рынок рекламы быстро развивается и расширяется, у него огромный потенциал и перспективы, в связи с этим все

больше современных производителей желают запустить свой товар именно в КНР.

Одной из хитростей китайской рекламы, как утверждает Том Докторофф (известный лидер бизнеса, один из ведущих мировых экспертов, изучающий поведение китайских потребителей и в целом азиатскую коммерческую сферу с ее особенностями), является присутствие в рекламе детей, так как для жителей Китая ребенок - это божественный символ. Кроме того, реклама должна быть очень яркой и со своими специфическими особенностями.

Рекламная деятельность в КНР подлежит строгому государственному регулированию со стороны государства. В этих целях принят ряд нормативных актов, обеспечивающих эффективный контроль над этой отраслью со стороны властей.

Для более подробного изучения особенностей рекламной деятельности в Китае, хотелось бы для начала сравнить текущее законодательство данного государства с законодательством Российской Федерации.

Выделяется более 20 нормативных актов, регулирующих данную сферу, но в качестве основополагающих принято выделять в Китае три основных документа, регулирующих вопросы осуществления рекламной деятельности в стране:

- Закон КНР «О рекламе» вступил в силу 1 февраля 1995 г. (Advertisement Law of the People's Republic of China) 中华人民共和国广告法 (经修订的2015年9月1日)

- Положения о контроле над рекламой, в редакции от 30 ноября 2004 года. (Regulation on the Control over Advertisements)

- Меры по контролю над рекламой, осуществляемой в печатной форме, вступили в силу с 1 января 2005 г. (Measures for Administration of Printed Advertisements)

Основой для рекламной деятельности в России служит единственный Федеральный закон от 13.03.2006 г. № 38-ФЗ «О рекламе».

Согласно Закону КНР «О рекламе», рекламодатели, работники рекламных организаций, распространители рекламы в СМИ, занимаясь рекламной деятельностью на территории Китайской Народной Республики, должны придерживаться Закона о рекламе. В Законе о рекламе, рекламой называется деятельность коммерческих объединений, которая целиком оплачивается производителями товаров и услуг, и прямо или косвенно знакомит потребителей со своими товарами и услугами, при помощи известных посредников, а также иных средств.

Определение рекламы, сформулированное в Федеральном законе от 13.03.2006 г. № 38-ФЗ «О рекламе», схоже с определением рекламы в Законе КНР «О рекламе». В России реклама - информация, распространенная любым способом, в любой форме и с использованием любых средств, адресованная неопределенному кругу лиц и направленная на привлечение внимания к объекту рекламирования, формирование или поддержание интереса к нему и его продвижение на рынке. Однако в Законе КНР указано, что реклама - есть деятельность коммерческих организаций, которые с помощью нее знакомят потребителей со своим товаром, а в РФ, по сути, это любая информация, направленная на привлечение внимания к объекту рекламирования.

Недобросовестная реклама и недостоверная реклама не допускаются ни в одном из представленных законов. Правда, в законе КНР добавлена фраза, отражающая собственную культуру и политику данного государства, «реклама должна соответствовать требованиям социалистической духовной культуры».

Управление рекламной деятельностью в Китае осуществляет ряд государственных органов:

- Общее управление: Государственное торгово-промышленное управление и его местные отделения. The State Administration for Industry and Commerce (中华人民共和国国家工商行政管理总局) (“SAIC”);
- Управление в области СМИ:

- радио и телевидение - Государственное управление теле- и радиовещания и кинематографии. The State Administration of Radio, Film and Television (国家广播电影电视总局) (“SARFT”)

- печатные издания - Главное управление по вопросам печати и издательского дела. The General Administration of Press and Publishing (中华人民共和国新闻出版总署) (“GAPP”)

- Интернет - Министерство информации. The Ministry of Information Industry (中华人民共和国信息产业部).

В России же существует лишь антимонопольный орган как федеральный контрольно-надзорный орган исполнительной власти, и он соединяет в себе все направления реализации конкурентной политики в пределах предоставленных полномочий, непосредственно осуществляя конкурентное регулирование и контроль, а также взаимодействуя с другими уполномоченными органами власти.

Что касается стандартов рекламной деятельности, то Законом КНР «О рекламе», а именно гл. 2 определены основные ограничения.

В рекламе не должно быть нижеследующих проявлений:

1. Использования знамени Китайской Народной Республики, государственного герба и гимна.
2. Использования наименований государственных учреждений, а также имен их работников.
3. Использования формулировок государственных идей, цитат, высоких, прекрасных и других подобных выражений и др.

Что касается рекламы в России, то ст. 5 Федерального закона от 13.03.2006 г. № 38-ФЗ «О рекламе» устанавливает общие требования к рекламе. Ограничения в этих законах похожи, однако в российском законодательстве все требования разделены на три части: и устанавливают, какая реклама признается недобросовестной, недостоверной, и что реклама «не должна».

Закон КНР о рекламе установлены специальные требования в отношении рекламы отдельных видов товаров:

1. медикаментов, медицинского оборудования;
2. агрохимических препаратов;
3. продуктов питания, напитков, косметических средств.

В Законе РФ о рекламе более широкий спектр товаров, к которым установлены отдельные требования при их рекламе:

- Реклама алкогольной продукции;
- Реклама лекарственных средств, медицинских изделий и медицинских услуг, методов профилактики, диагностики, лечения и медицинской реабилитации, методов народной медицины;
- Реклама биологически активных добавок и пищевых добавок, продуктов детского питания и др.

В Китае не рекламируются наркотические, психотропные, токсичные, радиоактивные и другие основные препараты.

В России же вводятся ограничения на рекламу большего количества товаров, а именно не допускается реклама:

- 1) товаров, производство и (или) реализация которых запрещены законодательством Российской Федерации;
- 2) наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, растений, содержащих наркотические средства или психотропные вещества либо их прекурсоры, и их частей, содержащих наркотические средства или психотропные вещества либо их прекурсоры;
- 3) взрывчатых веществ и материалов, за исключением пиротехнических изделий;
- 4) табака, табачной продукции, табачных изделий и курительных принадлежностей, в том числе трубок, кальянов, сигаретной бумаги, зажигалок; и др.

Реклама табачной изделия в КНР разрешена, но с существенными ограничениями: запрещено использовать радио, кино, телевидение, газеты, пе-

риодические издания для рекламы табакокурения. Запрещена реклама табака в различного рода залах ожидания, кино и драмтеатрах, залах собраний, спортзалах, стадионах и других общественных мест и сооружениях. Реклама табака должна снабжаться пометкой «Курение вредит здоровью».

Также особое внимание хотелось бы уделить тому, что одной из современных категорий рекламы является зонтичный бренд, аспекты регулирования которого в рамках развивающегося рекламного рынка приобретают все большее значение, как в России, так и в Китае.

Законодательного закрепления определение зонтичного бренда не имеет, но на основании частого употребления данного понятия в профессиональной сфере, можно сделать вывод, что он представляет собой группу продуктов, часто смежных по назначению, объединенную под знаком торговой марки, бренда, имеющую единую концепцию продвижения, узнаваемую по единообразным бренд-сигналам, а именно элементам дизайна упаковок, рекламным материалам.

Основой такого рода бренда, исходя из данного определения, служит успешно функционирующая торговая марка, которая уже успела зарекомендовать себя на рынке, а следовательно, доверие к уже существующей марке будет распространяться и на новые товары.

Самыми наглядными примерами зонтичного бренда являются товары массового потребления. В России примером того могут служить такие бренды как: Dove, Nestle, Nivea, Faberlic, Sony, «Домик в деревне» и многие другие. В Китае это: Lion, Caicui, Changhong, Nunfu Shancuan и прочие. Все перечисленные бренды выпускают целую линейку продукции разной категории под одной маркой.

Федеральный закон от 13.03.2006 г. № 38-ФЗ «О рекламе» в ст. 5 определил, что недобросовестной признается реклама того товара, распространение информации о котором запрещено данным способом, в данное время или в данном месте, если оно осуществляется под видом рекламы другого товара, товарный знак или знак обслуживания которого тождествен или сходен до

степени смешения с товарным знаком или знаком обслуживания товара, в отношении рекламы которого установлены соответствующие требования и ограничения, а также под видом рекламы изготовителя или продавца такого товара.

Соотнеся понятие зонтичного бренда и одного из аспектов недобросовестной рекламы, указанного выше, можно прийти к выводу об их практической аналогичности.

Что касается КНР, то законодательство данного государства аналогичной нормы не имеет, нормативное регулирование данного вопроса отсутствует. Есть лишь косвенно относящиеся к данной категории статьи Закона КНР «О рекламе» и Закона КНР «О защите прав потребителей».

Ст. 3 и 4 Закона КНР «О рекламе» устанавливают, что реклама должна быть добросовестной, не должна содержать недостоверные сведения или вводить потребителя в заблуждение. Исходя из этого, и из утверждения о недобросовестном характере рекламы товаров, относящихся к одной торговой марке, следует, что некоторые рычаги оказания влияния на разрешение такого рода вопросов все же существуют. К тому же Законом запрещается разработка, производство и распространение рекламы для товаров и услуг, производство и реализация либо предоставление которых запрещено в соответствии с положениями законодательства и подзаконных актов, а также для товаров и услуг, реклама которых запрещена в рамках ст. 7 Закона КНР «О рекламе».

Однако, отмеченные нормы, недостаточно полно раскрывают нюансы рекламы, в частности, и товаров зонтичного бренда, не давая ни точной формулировки. Следовательно, речь идет о пробелах в китайской и российской правовой сфере, которые с каждодневным ростом влияния рекламы на потребителя, влекут за собой серьезные последствия, в том числе правовые. А именно, повсеместное нарушение прав потребителя, как следствие нарушение законодательства о рекламе каждой отдельно взятой страны, нарушение норм гражданского законодательства.

Ответственность, предусмотренная за нарушения положений законодательства КНР в рекламной деятельности достаточно подробно освещена в гл. 5 Закона КНР «О рекламе».

В том случае, если, в нарушение законодательства Китая, в рекламном объявлении помещается ложная информация, касающаяся товаров или услуг в Китае, то надзорно-контрольный орган, отвечающий за рекламу, приказывает рекламодателю прекратить публикацию рекламных объявлений, и использовать сумму, равную полученной плате за рекламу, для публичных опровержений в районах распространения ложной информации, с тем чтобы устранить негативные последствия, и этот же орган налагает на рекламодателя штраф в сумме, не ниже полученной за рекламу платы, но не превышающий эту сумму более чем в 5 раз; у рекламного агента и издателя, отвечающих за выход в свет такого рекламного объявления конфискуется полученная плата, и на них налагается штраф в сумме, не меньше полученной за рекламу платы, но не превышающий эту сумму более чем в 5 раз (гл. 5 Закон КНР «О рекламе»).

Нарушение физическими или юридическими лицами законодательства Российской Федерации о рекламе влечет за собой ответственность в соответствии с гражданским законодательством.

В случае установления антимонопольным органом факта распространения недостоверной рекламы и выдачи соответствующего предписания антимонопольный орган вправе обратиться в установленном порядке в суд или арбитражный суд с иском к рекламодателю о публичном опровержении недостоверной рекламы за счет рекламодателя. При этом суд или арбитражный суд определяет форму, место и сроки размещения такого опровержения.

Сравнивая часть законодательства о нарушении требований к рекламе в КНР и РФ, можно прийти к выводу, что в Китае санкции гораздо строже, чем в России, что обеспечивает меньшее число нарушений рекламной деятельности.

Таким образом, хотелось бы отметить, что культура Китая - одна из самых древних и самобытных в мире. Еще несколько лет назад экономист Джим О'Нил спрогнозировал Китаю небывалый расцвет экономики, которая, по его словам, к 2050 г. должна превзойти многие другие страны. Сегодня в Китае проводится активная рекламная кампания по продвижению продукции собственного производства. И, несмотря на расцвет рекламного бизнеса в Китае, Правительство все же контролирует, а, точнее, - дозирует рекламу небольшими порциями, чтобы не перенасытить потенциальных покупателей. Это, конечно, вызывает некоторые трудности в области продвижения, однако рекламодатели успешно пытаются искать и другие способы рекламы товаров. Сознание покупателя нередко перегружено большим потоком информации, поэтому проникнуть туда и затронуть струны души современного человека не так-то легко, но при грамотном подходе это вполне возможно, и главное - учитывать культурные особенности общества, с чем сегодня довольно успешно справляется Китай.

Библиографический список

1. Закон КНР от 01.02.1995 г. «О рекламе»
2. Федеральный закон от 13.03.2006 г. № 38-ФЗ «О рекламе» (ред. от 03.07.2016) // СЗ РФ. - 2006 - № 12. - Ст. 1232.

Ю.А. Петрусёва

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ

В настоящее время большинство европейских стран обеспечивает устойчивый и достаточно высокий уровень законодательного регулирования земельных отношений.

Влияние либерализма на правовые нормы в странах Европы обуславливают существование частной собственности, и главное, пользование ею по своему желанию. Так, конституционный закон защищает частную собствен-

ность, предусматривая экспроприацию исключительно в общественных интересах [1 С.12].

Рассматривая виды собственности на землю в странах ЕС, можно отметить существование двух различных систем земельного права. В большинстве правовых систем существует понятие «собственности», право же собственности является полным вещным правом [1 С.12]. Таким образом, собственность сможет являться совместной, но не может быть разделена на иные права собственности.

Другая группа правовых систем основана на традициях общего права. Такие страны, как Великобритания (Англия и Северная Ирландия) и Республика Ирландия не приемлют понятие «права» с позиции гражданского права, только Корона может являться единственным владельцем всех земель [1 С.13], а все же остальные лица получают землю только во владение. Земельное владение может быть определено как имение - способ занятия или удержания земли. Также в странах Евросоюза наиболее распространены следующие формы: «фригольд» - безусловное право собственности, не ограниченная во времени и «лизгольд» - право собственности на правах аренды [2 С.35].

В настоящее время каждое государство не может обойтись без кадастрового учета. Все европейские государства имеют компетентные национальные ведомства для регистрации прав собственности и взимания платы за землю [3 С.11].

Однако, в таких европейских странах как: Австрия, Дания, Франция, Германия, Польша, Испания, Люксембург, Словения - кадастры существуют как отдельные ведомства. В другой группе стран кадастр и земельный регистр являются двумя отдельными отраслями, которые вместе формируют части одного и того же агентства, именуемого «Земельное агентство» (Италия) или «Земельная информационная система» (Швеция, Финляндия).

Кадастровая система и регистрация земли составляют важную часть управления земельными ресурсами, что представляет собой процессы опре-

деления, регистрации и распространения информации о владении имуществом, стоимости и использования земли при реализации политики управления земельными ресурсами [3 С.12].

В Европе существуют два основных типа земельных реестров: регистрируются либо реальные права на землю, либо документы. Страны ЕС, чья правовая система основана на французской традиции (Франция, Италия, Бельгия), следуют системе регистрации контрактов. Система регистрации актов подразумевает, что регистрируется сам контракт, т.е. подготовленный гражданским нотариусом документ, описывающий индивидуальную сделку. Контракт является доказательством, что конкретная сделка состоялась, но сам по себе не является доказательством законных прав сторон и свидетельством законности сделки [2 С.36-37].

В странах - членах ЕС, которые следуют германской правовой традиции, существует система регистрации титулов, реестр имущества представляет, «что является собственностью кого». Эта система подразумевает, что сам участок, а не контракт, является объектом регистрации.

В Европе имеется несколько базовых типов организации земельного реестра.

Классический центрально-европейский земельный реестр - «земельная книга» - конструктивная система с регистрацией прав и защитой добросовестности, которая ведется местными судами (как часть неконфликтной юрисдикции).

Следующая система - французский залоговый реестр. Это реестр документов, необходимых только для влияния на третью сторону и без защиты добросовестности. Реестр ведется общественным должностным лицом под руководством министра финансов[3 С.12].

По всей Европе системы регистрации обеспечивают разный уровень правовой уверенности. В целом регистрация, даже реестр титулов, который обеспечивает более высокий уровень безопасности, никогда не может полностью гарантировать фактический правовой статус многих земель.

Земельный конфликт может быть определен как социальный факт, в котором участвуют, по меньшей мере, две стороны, корнями которого являются разные интересы права собственности на землю: право использовать земельный участок, распоряжаться землей, извлекать доход из земли, не допускать до земли других лиц, передать землю и получать за нее компенсацию.

Наиболее обычные типы земельных конфликтов в Европе - это конфликты между отдельными сторонами (к примеру, пограничные конфликты между соседями), наследственные конфликты. Эти конфликты сравнительно легко разрешаются в судебном порядке.

Существующие недостатки в системе управления земельными ресурсами являются основной причиной земельных конфликтов, возникающих в Европе. В качестве примера можно сказать о том, что в северных странах (Швеция, Дания) около десяти пограничных споров и споров относительно прав собственности ежегодно разрешается в суде [4 С.2-4].

Более сложными земельными конфликтами являются те, которые включают в себя коррумпированную систему управления земельными ресурсами и захват земель [5 С.23].

Уголовное законодательство европейских стран, как правило, также включает такие преступления как: уничтожение, изменение, повреждение или фальсификацию межевых знаков, нарушение порядка землепользования. Например, Уголовный Кодекс Бельгии и Нидерландов содержат статьи, предусматривающие ответственность за уничтожение и изменение межевых знаков.

Государства - члены ЕС стремятся унифицировать и гармонизировать законодательство, в том числе и регламентирующее порядок совершения сделок с недвижимостью, в частности институт аренды земельных участков.

В настоящий момент единого документа, который бы регламентировал земельные отношения в ЕС, не существует, и арендные отношения регулируются национальными законодательствами государств-членов. Вместе с тем

следует отметить, что ЕС занимается данной проблемой: проводятся кадастровые реформы с целью приведения кадастровой системы и системы регистрации земли к единым стандартам.

Библиографический список

1. Schmid C.U., Hertel C. Real property law and procedure in the European Union // General report / European University Institute (EUI). Wurzburg, 2005.
2. European Property Rights and Wrongs / edited by D. Wallis, Allanson. Conexio Public Relation, 2011.
3. Zavenberger J. A systems approach to Land Registration and Cadastre. // Nordic Journal of Surveying and Real Estate Research, 2004. V. 1.
4. Ploeger H., Van Loenen B. Harmonization of land Registry in Europe // GIM International. 2005. November.
5. Wehrmann B. Land Conflicts: a practical guide to dealing with land disputes.

М.В. Коновалова

СОЗДАНИЕ РЫНКА СОЦИАЛЬНЫХ УСЛУГ: КАЧЕСТВЕННЫЙ РЫВОК В РАЗВИТИИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

О необходимости создания рынка в сфере социальных услуг заявил В.В. Путин в ежегодном Послании Федеральному Собранию 3 декабря 2015 г.: «Для некоммерческих организаций (далее - НКО), которые зарекомендовали себя как безупречные партнеры государства, будет установлен правовой статус «некоммерческая организация - исполнитель общественно-полезных услуг», будет предоставлен ряд льгот и преференций. И, наконец, считаю правильным поэтапно направлять некоммерческим организациям до десяти процентов средств региональных и муниципальных социальных программ, чтобы НКО могли участвовать в оказании социальных услуг, которые финансируются за счет бюджетов. Мы исходим из того, что мы хорошо с вами знаем действующее законодательство, мы ничего не навязываем, но я прошу руководителей регионов и муниципалитетов учитывать это в своей работе» [1].

До этого социальная сфера была полностью в руках государства. В 2016 г. были подготовлены нормативные правовые акты, конкретизирующие

механизм передачи части государственных функций некоммерческому сектору. В частности, законопроектом «О внесении изменений в Федеральный закон "о некоммерческих организациях" в части установления статуса некоммерческой организации - исполнителя общественно полезных услуг» [2] определяется статус НКО, которые могут претендовать на долю рынка. И также определяется механизм формирования реестра некоммерческих организаций - исполнителей общественно полезных услуг. Данный Федеральный закон вступает в силу с 1 января 2017 г.

В настоящий момент проходит обсуждение проект Федерального закона «О государственном (муниципальном) заказе на оказание государственных (муниципальных) услуг в социальной сфере и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [3]. Данный нормативный акт определяет, какие сферы социальных услуг и в каком объеме будут переданы НКО.

Планируется, что в первый год работы Закона - в 2018-м г. - частным организациям отдадут не менее 20% от общего объема социальных услуг. В 2019 году доля частных исполнителей должна достичь 40%, в 2020-м г. - 60%. Услугами предлагается «поделиться», в первую очередь, в таких сферах, как образование, социальная защита, культура и спорт. Минфин, выступивший разработчиком законопроекта, считает, что ряд государственных услуг частный бизнес сможет заменить полностью со временем, в частности, это касается дошкольного образования.

Кроме того, нулевое чтение в Общественной Палате РФ прошел 6 октября 2016 г. законопроект «О внесении изменений в статью 31.1 Федерального закона «О некоммерческих организациях». Принятие указанного законопроекта позволит СО НКО получать займы на льготных условиях и быть в равном положении с предприятиями малого и среднего бизнеса на рынке социальных услуг, создать здоровую конкурентную среду [4].

Несомненными плюсами создания конкуренции на рынке социальных услуг является повышение эффективности и качества их оказания. Но есть и

некоторые риски, например, наем подрядчиками не высококвалифицированных работников с целью экономии средств. Как экспертов, так и граждан волнует вопрос ответственности частных организаций за ненадлежащее исполнение услуг [5].

Библиографический список

1. Послание Президента Федеральному Собранию 2016 // URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/50864> (Дата обращения: 15.10.16)
2. Проект N 1022648-6 «О внесении изменений в федеральный закон "о некоммерческих организациях" в части установления статуса некоммерческой организации - исполнителя общественно полезных услуг» // URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=PRJ;n=147896#0> (Дата обращения: 15.10.16)
3. Проект Федерального закона «О государственном (муниципальном) заказе на оказание государственных (муниципальных) услуг в социальной сфере и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=PRJ;n=149392#0> (Дата обращения: 15.10.16)
4. Общественная Палата РФ. Нулевые чтения // URL: <https://www.oprf.ru/1449/2133/1537/2142/newsittem/36335> (Дата обращения: 15.10.16)
5. Королева А.В. Госуслуги отдадут частникам // URL: <http://expert.ru/2016/08/6/gosuslugi/> (Дата обращения: 15.10.16).

Л.К. Левина

ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ОСНОВЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Малый и средний бизнес - важные элементы современной экономики. Конечно, экономическую мощь и потенциал страны формирует крупный бизнес, но именно малый бизнес призван создавать основу экономики. По заявлению директора департамента развития малого и среднего предпринимательства и конкуренции Минэкономразвития Максима Паршина, на начало 2016 г. доля малого и среднего бизнеса в ВВП России составила лишь 20%, в то время как в США этот показатель составил 50%, в Китае - уже 60%, но в то же время он сохраняет ориентир на увеличение доли МСП в ВВП России до 40% к 2020 г. Отсюда закономерно возникает вопрос, а какая поддержка

оказывается малому и среднему бизнесу для того, чтобы этот показатель вырос.

На уровень развития малого и среднего бизнеса оказывают влияние различные факторы. Прежде всего, это политическая и экономическая обстановка в стране и в мире в целом. Наверное, ни для кого не секрет, что после событий, произошедших в феврале 2014 г., отношения между Россией и странами Европейского Союза сильно ухудшились, и в отношении России стали применяться жесткие экономические санкции, это подтолкнуло Москву ввести продовольственное эмбарго [4] (под его действие попали страны Европейского Союза, США, Канада, Австралия и Норвегия). Таким образом, речь по сути идет о целенаправленной государственной политике импортозамещения, которая при прочих равных условиях повысит экономическую безопасность нашей страны, и повлияет на увеличение малого и среднего бизнеса. Однако, если рассматривать эту проблему с другой стороны, то еще неизвестно, является ли данная политика толчком к совершенствованию, или же она призвана создавать новые препятствия в развитии экономики.

Периодически принимаются и решения об увеличении срока действия продовольственного эмбарго на неопределенный срок [6]. Подобный шаг нельзя не похвалить, поскольку благодаря ему у многих граждан появился шанс на открытие своего бизнеса. У отечественных производителей эта возможность связана с выходом на другие рынки и расширения производства в целом. Тем не менее стартовые возможности для этого должно создать именно Правительство РФ, так как без соответствующей государственной поддержки проблему развития российского предпринимательства не решить.

Поддержка малого и среднего бизнеса может осуществляться, как на федеральном, так и на региональном уровнях. К видам государственной поддержки можно отнести: *законодательную поддержку* - разработка нормативно-правовых актов, которые регламентируют функционирование малого и среднего бизнеса (Конституция РФ - каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и

иной, не запрещенной законом экономической деятельности (п.1 ст. 34) [1]; Федеральный закон от 24.06.07 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [2]; Федеральный закон от 26.06.06 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» [3]); *экономическую поддержку* - участие в конкурентных процедурах на право заключения госзаказов на производство и поставку товаров, работ, услуг для государственных нужд; *финансовую и имущественную поддержку* - льготное кредитование, поручительство и страхование субъектов малого предпринимательства, компенсация части понесенных затрат, связанных с развитием бизнеса, льготные условия аренды, приобретения имущества, предоставление грантов (Постановление Правительства РФ от 30.01.14 г № 1605 «О предоставлении и распределении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства»); *информационно-методологическую поддержку* - подготовка и переподготовка предпринимателей в целях повышения финансовой и правовой грамотности, информационная поддержка предпринимательства в рамках как доведения информации о преференциях и ответственности за ведение деятельности, так и продвижения товаров, работ, услуг отечественных производителей.

Вместе с тем можно отметить, что поддержка со стороны государства в основном оказывается производителям сельскохозяйственной продукции и производителям, работающим в направлениях агропромышленного комплекса. Это подтверждают слова Дмитрия Медведева «В условиях санкций Запада России необходимо развивать сельское хозяйство, и направлять в эту сферу существенные инвестиции» [5]. Так, на конец 2015 г. общая сумма инвестиций в сельское хозяйство составила примерно 265,9 млрд. рублей [5]. Неожиданным «подарком» отечественным производителям стал и разрыв, хотя и временный, экономических отношений с Турцией после атаки ВВС этой страны российского самолета Су-24 в Сирии. В связи с этим для отечествен-

ных производителей дополнительно открылся сегмент рынка сельскохозяйственной продукции емкостью до 1.600 млн. долларов.

Важно констатировать и тот факт, что в приоритете у государства находится развитие потенциала у молодых, начинающих предпринимателей, преимущественно занятых в сфере сельского хозяйства или высоких технологий, что в полной мере соответствует конечным целям «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года», которая стала основой для разработки «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года».

Однако не ясно, как же быть другим отраслям российской экономики.

Для большей наглядности рассмотрим и проанализируем статистические данные ФНС о государственной регистрации предпринимателей за отчетный период 2013-2016 годов. В частности, на начало 2013 г. всего было зарегистрировано 4.537.251 юридическое лицо, а количество юридических лиц, прекративших свою деятельность, составило 3.131.324, то есть всего на территории РФ осуществляло свою деятельность лишь 1.405.927 юридических лица. На первую половину 2016 г. количество зарегистрированных юридических лиц было равно 4.824.123, а количество юридических лиц, прекративших свою деятельность, составило 4.379.682, то есть всего на территории РФ осуществляло свою деятельность лишь 444.441 юридическое лицо.

Если же посмотреть государственную регистрацию индивидуальных предпринимателей, то на начало 2013 г. всего было зарегистрировано 3.882.225 индивидуальных предпринимателей, а 5.994.919 индивидуальных предпринимателей прекратило свою деятельность, то есть больше предпринимателей прекратило свою деятельность, чем открыло. Наконец, за первое полугодие 2016 г. было зарегистрировано 3.544.982 индивидуальных предпринимателя, а 7.909.185 предпринимателей прекратило свою деятельность. Так, получается, во-первых, количество зарегистрированных предпринимателей в 2016 г. меньше, чем в 2013, а, во-вторых, количество предпринимателей, прекративших свою деятельность больше тех, кто открыл свое дело. Та-

ким образом, можно говорить о том, что за период с 2013-2016 гг. большое количество юридических лиц и индивидуальных предпринимателей прекратили свою деятельность. Более того, с 2013 г. эта тенденция, к сожалению, росла, а не спадала.

Получается, что, с одной стороны, государственные программы существуют, а, с другой стороны, на практике дело обстоит по-другому: наше малое и среднее предпринимательство не так сильно развивается, как хотелось бы.

Что же касается государственной поддержки малого и среднего бизнеса на региональном уровне, то ее рассмотрим на примере Оренбургской области. В Оренбургской области поддержка малого и среднего предпринимательства осуществляется на основании Закона Оренбургской области от 29.09.2009 г. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Оренбургской области». Органы государственной власти Оренбургской области осуществляют поддержку в следующих формах: финансовая поддержка; имущественная поддержка; информационная поддержка; консультационная поддержка; поддержка в области подготовки и дополнительного профессионального образования работников; поддержка молодежного предпринимательства; поддержка в сфере услуг, в области жилищно-коммунального хозяйства, инноваций и промышленного производства, ремесленничества, внешнеэкономической, сельскохозяйственной деятельности.

Важно отметить и тот факт, что на территории Оренбургской области создан специальный фонд - Оренбургский областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства. Фонд производит микрофинансирование в рамках подпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства» Государственной программы «Экономическое развитие Оренбургской области на 2014-2015 годы и на перспективу до 2020 года». Целью деятельности Фонда является оказание финансовой помощи субъектам малого и среднего предпринимательства, осуществляющим любые виды коммерческой деятельности, не противоречащие законодательству Российской Федерации и

зарегистрированные на территории Оренбургской области в установленном порядке. Фонд также проводит маркетинг, бизнес-планирование и обучение предпринимателей.

По состоянию на первое полугодие 2016 г., количество поступивших заявок в Фонд составляет: 1181 – от предпринимателей без образования юридического лица, 640 – от предпринимателей с образованием юридического лица (из них 124 - производство, 409 - торговля, 144 - услуги и т.д.). На наш взгляд, со стороны региональных органов власти поддержка малому и среднему бизнесу оказывается вполне достаточная, причем не только в сфере сельского хозяйства, но и в других сферах.

Кроме того, следует отметить и роль международного сотрудничества в области поддержки малого и среднего предпринимательства. В частности, здесь можно назвать: взаимодействие с иностранными органами власти в рамках двухсторонних меморандумов (например, меморандум с министерством развития, промышленности и внешней торговли с Федеративной Республикой Бразилией); многостороннее сотрудничество в Шанхайской организации сотрудничества (ШОС) и др. Также следует отметить и международное сотрудничество в рамках международных форумов АТЭС (Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества), СВМДА (Совещания по взаимодействию и мерам доверия в Азии); Консультативного Совета по поддержке и развитию малого и среднего предпринимательства в государствах - участниках СНГ и т.д.

Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. // <http://www.pravo.gov.ru>
2. Федеральный закон от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (ред. от 03.07.2016) // СЗ РФ. – 2007. - № 31. - Ст. 4006.
3. Федеральный закон от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (ред. от 03.07.2016) // СЗ РФ. – 2006. - № 31 (1 ч.). - Ст. 3434.
4. Википедия. Российское продовольственное эмбарго (2014): [Электронный ресурс] - Режим доступа: [https://ru.wikipedia.org/wiki/ Российское_продовольственное_эмбарго_\(с_2014\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/Российское_продовольственное_эмбарго_(с_2014)).

5. Медведев поручил увеличить финансирование госпрограммы развития АПК из-за санкций: [Электронный ресурс] // DAIRYNEWS.RU: ежедн.интернет - изд. - 13.08.2014. - Режим доступа: <http://www.dairynews.ru/dairyfarm/medvedev-poruchil-uvelichit-finansirovanie-gosprog.html>.
6. Ткачев А. Минсельхоз допустил расширение продовольственного эмбарго: [Электронный ресурс] // LENTA.RU: ежедн.интернет - изд. - 9.7.2015. - Режим доступа: <http://lenta.ru/news/2015/07/09/embargo>.

К.Ю. Морозкин

**ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
И РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

В Российской Федерации государственное регулирование строительной деятельности тесно связано с институтом саморегулирования в сфере строительства. Тенденции к введению СРО в строительной отрасли стали активно заметными с начала 2000х годов, а в 2009 г. вступили в силу законодательные акты, регулирующие деятельность саморегулируемых организаций в строительной сфере.

Государственное регулирование строительной деятельности в РФ - это систематизированная управленческая деятельность уполномоченных государственных органов, занимающихся упорядочиванием экономических отношений в строительстве и защищающих все интересы участников договорных отношений.

Саморегулирование в области строительства, реконструкции, капитального ремонта объектов капитального строительства (строительной деятельности), введено в Российской Федерации с 1 января 2009 г. взамен строительных лицензий (лицензий на деятельность в области строительства зданий и сооружений I и II уровня ответственности). Это в свою очередь означает, что для строительства зданий и сооружений в Российской Федерации строительным организациям необходимо вступить (стать членами) саморегулируемой организации.

Саморегулируемая организация (СРО) в области строительства, реконструкции, капитального ремонта объектов капитального строительства (СРОС) в соответствии с Градостроительным кодексом РФ [1] - это некоммерческая организация, сведения о которой внесены в государственный реестр саморегулируемых организаций и которые основаны на членстве индивидуальных предпринимателей и (или) юридических лиц, выполняющих строительство, реконструкцию, капитальный ремонт объектов капитального строительства.

Однако, если говорить об идеях унификации законодательства на Евразийской территории, то стоит сказать, что не во всех странах ЕАЭС государственное регулирование предпринимательской деятельности в сфере строительства действует вместе с саморегулированием. Подробнее хотелось бы рассмотреть правовое регулирование строительной деятельности в части саморегулирования в Республике Беларусь.

Так, согласно Закону Республики Беларусь от 5 июля 2004 г. № 300-З «Об архитектурной, градостроительной и строительной деятельности в Республике Беларусь»: «Государственный строительный надзор осуществляется органами государственного строительного надзора в пределах их компетенции, определяемой Президентом Республики Беларусь, а также в соответствии с положением об органах государственного строительного надзора, утверждаемым Советом Министров Республики Беларусь» [2].

Но в данном Законе и других законодательных актах Республики Беларусь не говорится о саморегулировании строительной деятельности. Хотя неоднократно обсуждалась возможность введения института саморегулирования на территории Белоруссии, в том числе саморегулирования строительной сфере. Так, существует, хоть и не в свободном доступе проект Закона Республики Беларусь «О саморегулируемых организациях». И, кроме того, есть концепция данного законопроекта, в которой говорится в каких сферах возможно саморегулирование, а саморегулирование в строительной деятельности, так и вообще вызвало дискуссии.

Среди сфер, в которых возможно создание саморегулируемых организаций, отмечаются следующие:

- аудиторская деятельность;
- рынок ценных бумаг;
- оценочная деятельность;
- транспортная деятельность;
- адвокатская деятельность;
- риэлтерская деятельность и др.

Противоречивым оказалось отношение к созданию саморегулируемых организаций в сфере строительства.

Так, Министерством архитектуры и строительства Республики Беларусь высказано мнение об оказании положительного влияния в целом на строительство создание саморегулируемых организаций в данном секторе экономики, поскольку с отменой системы лицензирования в области проектирования и строительства остро стал вопрос по выбору подрядной организации для выполнения необходимых видов работ.

Вместе с тем частные структуры считают нецелесообразным создание таких организаций в строительном комплексе, ссылаясь на опыт работы в соседних странах, где, в частности в России, создаваемые саморегулируемые организации не в состоянии взять на себя контрольные и надзорные функции, которыми они могут быть наделены. Полагают, что в Республике существует достаточное количество нормативных правовых актов в области строительства, которые необходимо соблюдать, а также контрольно-надзорных организаций, которые на сегодняшний день справляются с поставленными задачами [3].

На мой взгляд, государственное регулирование предпринимательской деятельности в сфере строительства в Республике Беларусь очень грамотно законодательно оформлено и выполняет свои задачи на высоком уровне, учитывая практику Белоруссии в данном вопросе.

Однако, если говорить о том, что институт саморегулирования в скором времени появится в Республике Беларусь, то можно сделать вывод о том, что саморегулирование в строительной сфере было бы уместным для того, чтобы передать часть функций от государственных органов в саморегулируемые организации, а создание компенсационных фондов будет гарантировать имущественные компенсации в случае ненадлежащего выполнения работ и оказания услуг членами СРО.

Библиографический список

1. Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 г. № 190-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // СЗ РФ. – 2005. - № 1 (часть 1). - Ст. 16.
2. http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=6739#A000000038
3. http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=6739#A000000038

С.Н. Жилкибаев

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНОСТРАННЫМИ ЛИЦАМИ В КНР

Для эффективного ведения предпринимательской деятельности в КНР необходимо, прежде всего, разумно выбрать организационно-правовую форму своего бизнеса на китайском рынке.

В настоящее время иностранные граждане не вправе быть зарегистрированы в качестве индивидуальных предпринимателей (ИП), а иностранные юридические лица крайне ограничены в возможностях ведения деятельности в Китае.

Существуют пять способов установления своего делового присутствия на территории КНР:

1. Регистрация иностранного предприятия;
2. Создание дочернего предприятия со 100 % иностранным капиталом;

3. Регистрация представительства или филиала иностранного предприятия;
4. Создание совместного паевого предприятия или совместного кооперационного предприятия;
5. Создание товарищества[1 С.61].

Рассмотрим некоторые из них.

Иностранное предприятие

Вопросы, связанные с созданием и деятельностью предприятий со 100% иностранным капиталом, регламентируются как общими нормативными правовыми актами: Закон КНР «О компаниях» 1993 г. (в ред. от 2013 г.) [2], Нормы и правила «О регулировании регистрации компаний» (в ред. от 2014 г.) [3] - так и специальным: Законом КНР «О предприятиях иностранного капитала» 1986 г. (в ред. от 2000 г.) [4] и Правилами применения данного закона [5]. Кроме того, на предприятия со 100% иностранным капиталом распространяется действие нормативных актов, регулирующих инвестиции в определенные отрасли в целом, например, для транспортно-экспедиторских компаний - Правил регулирования деятельности международных транспортно-экспедиторских компаний, а также участия в этих отраслях именно иностранного капитала - Правил регулирования деятельности транспортно-экспедиторских компаний с иностранными инвестициями [6].

На предприятия со 100% иностранным капиталом распространяются требования китайского законодательства, касающиеся ведения бухгалтерского учета и подачи бухгалтерской отчетности (Закон КНР «О бухгалтерском учете»), налогообложения (Закон КНР «Об управлении сбором налогов», Закон КНР «О налоге на доходы предприятий» и другие НПА), трудовых отношений (Закон КНР «О труде», Закон КНР «О трудовом договоре»), профсоюзной деятельности, валютного контроля и др. Кроме того, ряд положений Закона КНР «О предприятиях иностранного капитала» уточнен и дополнен «Подробными правилами применения Закона КНР о предприятиях иностранного капитала».

Предприятие иностранного капитала – это предприятие, капитал (устав) которого полностью (на 100%) оплачен иностранными инвесторами (организациями и (или) физическими лицами). То есть, данное предприятие создается иностранными компаниями или гражданами и не имеет китайских участников. При передаче доли в предприятии со 100% иностранным капиталом предприятие должно быть преобразовано в совместное паевое предприятие китайского и иностранного капитала (если китайскому участнику передается более 75% долевого участия – то в предприятие национального капитала) [4].

Организационно-правовой формой предприятий со 100% иностранным капиталом в подавляющем большинстве случаев являются компании с ограниченной ответственностью [6], в меньшем числе случаев – акционерные компании с ограниченной ответственностью [1 С.65].

Юридические лица в КНР наделены специальной (ограниченной) правоспособностью. В Китае сфера деятельности предприятий строго зафиксирована в учредительных документах и даже указана в свидетельстве о государственной регистрации юридического лица - Свидетельстве о праве ведения хозяйственной деятельности.

Компании со 100% иностранным капиталом являются юридическими лицами КНР, и сфера их хозяйственной деятельности также строго ограничена. Более того, поскольку процедура создания предприятия с иностранными инвестициями сложнее, чем создание китайских компаний и предполагает участие большего количества государственных органов, ограничения по сфере деятельности также более строгие.

Так, например, китайские торговые компании часто могут работать с самыми разными группами товаров, а торговым компаниям со 100% иностранным капиталом это обычно не разрешается. Как правило, производственная компания со 100% иностранным капиталом может торговать только собственной продукцией или аналогичной; совмещение различных направлений деятельности, например, торговли, транспортных услуг и производст-

ва, как правило, невозможно. «Как правило» здесь означает, что решение об утверждении сферы деятельности предприятия со 100% иностранным капиталом принимается уполномоченными (провинциального или городского уровня) органами Министерства коммерции КНР, и они крайне неохотно утверждают предприятия с разнородными видами деятельности. Кроме того, существуют законодательно установленные ограничения на инвестирование иностранного капитала в определенные отрасли. Основным документом, устанавливающим правила осуществления прямых иностранных инвестиций в экономику КНР, является «Каталог-руководство отраслей для инвестирования иностранного капитала», выпускаемый Министерством коммерции КНР.

Отрасли экономики в Каталоге разделены на 3 раздела: «иностранные инвестиции поощряются», «иностранные инвестиции допускаются с ограничениями» и «иностранные инвестиции запрещены». Разумеется, создание компаний со 100% иностранным капиталом в отраслях, куда запрещено привлечение иностранных инвестиций, невозможно; но и в «поощряемом» разделе присутствует ряд ограничений. Кроме того, отраслевые регулирующие органы могут вводить дополнительные ограничения сферы деятельности предприятий со 100% иностранным капиталом [6].

Представительство иностранного предприятия

В соответствии с Положением «О регистрации представительств иностранных предприятий» [7], представительством иностранного предприятия - подразделение (структура) иностранного предприятия на территории КНР, которое ведет деятельность, связанную с деятельностью иностранного предприятия и не направленную на получение прибыли (некоммерческую деятельность). Представительства иностранных предприятий не имеют статуса юридического лица [8].

Исключение: представительства, наделенные правом на ведение коммерческой деятельности в соответствии с международным договором КНР (если КНР не сделала соответствующую оговорку к договору) или другим

документом, предусматривающим специальные положения о деятельности представительств:

- Представительства транспортных компаний, в частности, авиакомпаний, которые могут продавать билеты и грузовместимость;

- Представительства бухгалтерских, аудиторских, юридических фирм, которые могут давать консультации в сфере профессиональных интересов головных компаний с некоторыми ограничениями;

- Представительства торговых компаний, которые могут осуществлять коммерческую посредническую деятельность, содействуя заключению сделок, получая комиссионное вознаграждение и декларируя доход [9].

Большинство представительств могут вести только деятельность по изучению рынка (маркетингу), участвовать в выставках, размещать рекламу товаров и (или) услуг создавшего представительство иностранного предприятия, а также выступать в качестве отдела связей иностранного предприятия для налаживания деловых контактов в КНР, имеющих отношение к реализации товаров и (или) услуг иностранного предприятия, осуществления закупок или инвестиций иностранным предприятием в КНР.

Надо отдельно сказать, что маркетинговую, рекламную и другую деятельность представительство может осуществлять только в интересах создавшего представительство иностранного предприятия. Маркетинговая деятельность для неограниченного круга клиентов возможна в КНР только в форме совместного паевого или совместного кооперационного (договорного) предприятия. Рекламную деятельность для неограниченного круга лиц могут вести компании, созданные в соответствии с действующими правилами (Положения «О предприятиях рекламы с иностранным капиталом»). Представительства иностранных предприятий не вправе заключать договоры, в которых представительство выступает в качестве поставщика товаров и услуг и получателя платежей за товары и услуги.

Вместе с тем представительство иностранного предприятия вправе от своего лица заключать договоры, связанные с обеспечением деятельности

представительства, включая договор аренды помещения для размещения представительства, договор содержания (обслуживания) помещений, договор оказания трудовых услуг (со специализированным агентством по предоставлению заемного персонала для работы в представительстве), договор оказания услуг связи, договор купли-продажи необходимого представительству имущества (офисной мебели, компьютеров, автомобилей) и др. Кроме этого, представительство может заключать договоры, связанные с разрешенными ему видами деятельности. Например, представительство может заключать договоры об организации выставки или участии в выставке для продвижения товаров и (или) услуг иностранного предприятия, договоры об оказании маркетинговых услуг - для получения маркетинговых услуг на территории КНР, договоры для участия в различных рода мероприятиях (конференциях, собраниях, семинарах) - для налаживания связей в интересах иностранного предприятия и др. [8].

Совместное предприятие

Существует два вида совместных предприятий в КНР: паевые и кооперационные. Иногда паевые предприятия называются предприятиями совместного капитала или просто совместными предприятиями, а кооперационные - совместного сотрудничества или контрактные совместные предприятия. Основное различие между ними в том, что отношения участников между собой и с другими хозяйствующими субъектами в паевых совместных предприятиях определяются в соответствии с принципами правового регулирования компаний с ограниченной ответственностью (ограничение ответственности участников уставным капиталом, несение рисков, участие в управлении и право на получение прибыли в соответствии с долей в уставном капитале), а в кооперационных совместных предприятиях - в соответствии с договоренностью участников, закрепленной в учредительном договоре. Кроме того, сотрудничество несомненным не бывает. Поэтому мы предпочитаем использовать формулировки «паевые совместные предприятия» и «кооперационные совместные предприятия».

В представленной таблице приводится сравнение двух типов совместных предприятий.

	Паевые СП	Кооперационные СП
Организационно-правовая форма	Компании с ограниченной ответственностью	Компании с ограниченной ответственностью либо отсутствие статуса юридического лица
Статус юридического лица	Да	Да или нет, по соглашению участников
Ответственность участников	Ограничена суммой вклада в уставный капитал СП	Не ограничена
Внесение уставного капитала	В денежной и/или имущественной форме, в последнем случае требуется заключение независимого оценщика	В денежной или имущественной форме, в последнем случае стоимость инвестиций может определяться соглашением сторон
Режим собственности в отношении инвестиций участников	Инвестиции находятся в собственности СП	Инвестиции находятся в собственности СП либо в собственности каждого из участников, либо в совместной собственности
Распределение рисков и прибыли	В соответствии с долями участников в уставном капитале	По соглашению сторон
Органы управления	Совет директоров, генеральный директор	Совет директоров или орган совместного управления (совместный управляющий комитет), генеральный директор

Как видно, кооперационные совместные предприятия являются более гибкой с точки зрения организационной структуры, управления, распределения рисков и прибыли формой создания совместного предприятия, чем паевые, однако требуют более кропотливой работы по подготовке учредительных документов и более плотной работы с органами Министерства коммерции КНР, в компетенции которых находится утверждение этих документов, после чего они вступают в силу. Кроме того, ответственность учредителей кооперационных совместных предприятий, не имеющих статуса юридического лица, не ограничена. Паевые совместные предприятия, являясь компаниями с ограниченной ответственностью, имеют более жесткую структуру, однако, как показывает практика, легче проходят процедуру утверждения и регистрации [10].

Вопросы создания и деятельности совместных предприятий регламентируются как общими правовыми нормами – Закон КНР «О компаниях», нормы и правила о регулировании регистрации компаний – так и специальными, т.е. Законом КНР «О совместных паевых предприятиях китайского и иностранного капитала» [11], Законом КНР «О совместных кооперационных предприятиях китайского и иностранного капитала» [12] и Правилами их применения [13].

Кроме того, на совместные предприятия распространяется действие нормативных актов, регулирующих инвестиции в определенные отрасли в целом, а также участия в этих отраслях именно иностранного капитала.

Наконец, на совместные предприятия, имеющие статус юридического лица КНР, распространяется действие всех законов и правил, имеющих отношение к деятельности юридических лиц, а на предприятия, не имеющие статуса юридического лица, - действие соответствующих нормативных актов, например, Общих положений гражданского права КНР.

Организационно-правовой формой совместных предприятий чаще всего является компания с ограниченной ответственностью. Как сказано выше, контрактные совместные предприятия могут не иметь статуса юридического лица; кроме того, совместные предприятия, образованные, например, в результате приобретения иностранной компании доли в китайской акционерной компании, могут существовать в форме акционерной компании [10].

Совместные предприятия в КНР наделены аналогичной специальной (ограниченной) правоспособностью, как и предприятия со 100% иностранным капиталом. Так же аналогичен процесс регистрации и регулирования деятельности, плюс прибавляются проблемы с урегулированием отношений, споров и конфликтов с китайскими партнерами, что приводит к большей пользе создания именно иностранного предприятия [1 С.65].

Товарищества

С 1 марта 2010 г. согласно «Правилам создания в КНР товариществ иностранными предприятиями и физическими лицами» в создаваемых на

территории КНР товарищества могут принимать участие иностранные организации и граждане [14]. В соответствии с Законом в КНР «О товариществах» [15] существует два вида товариществ: обычные товарищества (полные товарищества) и ограниченные товарищества (коммандитные товарищества).

Обычные товарищества состоят из обычных участников (полных товарищей), которые несут неограниченную солидарную ответственность по обязательствам товарищества.

Ограниченные товарищества состоят из обычных участников, которые несут неограниченную солидарную ответственность по обязательствам товарищества, и участников с ограниченной ответственностью (коммандитных товарищей), которые несут ответственность по обязательствам в пределах внесенных вкладов.

Особым подвидом обычного товарищества является специальное обычное товарищество - обычное товарищество с особыми правилами ответственности по обязательствам. В случае возникновения у специального обычного товарищества обязательств в результате умышленных действий или грубой ошибки одного из участников, остальные участники несут ответственность по данным обязательствам в пределах своих вкладов. Неограниченную ответственность по данным обязательствам несет только тот участник, действиями которого обязательства возникли. Специальные обычные товарищества могут создавать лица, ведущие профессиональную практику (например, юристы и аудиторы).

Однако товарищества с иностранным участием не получили широкого распространения в Китае по аналогичным с Российской Федерацией причинам:

- 1) товарищества, в отличие от компаний, не ограничивают ответственность участников (полные товарищи) либо не дают права управлять делами товарищества (товарищи с ограниченной ответственностью);

- 2) компания может быть создана и контролироваться одним человеком, а для товарищества, как минимум, необходимо двое участников;

3) управление в компании, в отличие от товарищества проще: товариществом должны управлять все участники, а компания - собственником или нанятым им менеджером [1 С.64-65].

Таким образом, исходя из специфики материально-имущественного положения и бизнес-стратегии, следует избрать правильный первый шаг на «пути длиной в тысячи ли» по нелегкой, но увлекательной дороге бизнеса в современном Китае.

Библиографический список

1. Бажанов П.В. Ведение бизнеса в Китае: правовые аспекты. Выпуск 1: Обзор правовой среды для бизнеса: книга для юристов, сопровождающих бизнес. - М.: Инфотропик Медиа, 2015.
2. Закон КНР «О компаниях» // Pavel.Bazhanov.pro URL: http://pavel.bazhanov.pro/translations/chinacivillaw/china_company_law/ (дата обращения: 30.10.2016.)
3. Положение «О регистрации компаний» // Pavel.Bazhanov.pro URL: http://pavel.bazhanov.pro/translations/chinacivillaw/china_company_registration_regulation_statute/ (дата обращения: 30.10.2016.)
4. Закон КНР «О предприятиях иностранного капитала» // Pavel.Bazhanov.pro URL: http://pavel.bazhanov.pro/translations/chinaeconomiclaw/china_foreign_investment_enterprise_law/ (дата обращения: 30.10.2016.)
5. Подробные правила применения Закона КНР о предприятиях иностранного капитала // Pavel.Bazhanov.pro URL: http://pavel.bazhanov.pro/translations/chinaeconomiclaw/china_fie_law_implementation/ (дата обращения: 30.10.2016.)
6. Компания со 100% иностранным капиталом // Окно в Китай. URL: <http://chinawindow.ru/china/chinese-companies/wfoe/> (дата обращения: 30.10.2016.)
7. Положение «О регистрации представительств иностранных предприятий» // Pavel.Bazhanov.pro URL: http://pavel.bazhanov.pro/translations/chinaeconomiclaw/china_foreign_enterprise_representative_statute/ (дата обращения: 30.10.2016.)
8. Пределы деятельности представительства в Китае // CNLEGAL.RU URL: http://cnlegal.ru/china_incorporation/representative_office_activity/#more-728 (дата обращения: 30.10.2016.)
9. Создание представительства иностранной компании в Китае // «Окно в Китай». URL: <http://chinawindow.ru/china/chinese-companies/representative/> (дата обращения: 30.10.2016.)
10. Совместное предприятие // «Окно в Китай». URL: <http://chinawindow.ru/china/chinese-companies/joint-venture-china/> (дата обращения: 30.10.2016.)
11. Закон КНР «О совместных паевых предприятиях китайского и иностранного капитала» // Pavel.Bazhanov.pro URL: http://pavel.bazhanov.pro/translations/chinaeconomiclaw/china_sino-foreign_joint_equity_enterprise_law/ (дата обращения: 30.10.2016.)
12. Закон КНР «О совместных кооперационных предприятиях китайского и иностранного капитала» // Pavel.Bazhanov.pro URL: http://pavel.bazhanov.pro/translations/chinaeconomiclaw/china_sino-foreign_cooperation_enterprise_law/ (дата обращения: 30.10.2016.)
13. Положение «О применении Закона КНР о совместных паевых предприятиях китайского и иностранного капитала» // Pavel.Bazhanov.pro URL: http://pavel.bazhanov.pro/translations/chinaeconomiclaw/china_sino_foreign_equity_enterprise_implementation/; Подробные правила применения Закона КНР о совместных коопе-

рационных предприятиях китайского и иностранного капитала. // Pavel.Bazhanov.pro URL: http://pavel.bazhanov.pro/translations/chinaeconomiclaw/china_sino-foreign_cooperation_enterprise_law_implementation/ (дата обращения: 30.10.2016.)

14. Правила создания в КНР товариществ иностранными предприятиями и физическими лицами // Pavel.Bazhanov.pro URL: http://pavel.bazhanov.pro/translations/chinaeconomiclaw/china_partnership_foreign_enterprises_individuals/ (дата обращения: 30.10.2016.)

15. Закон КНР «О товариществах» // Pavel.Bazhanov.pro URL: http://pavel.bazhanov.pro/translations/chinacivillaw/china_partnership_law/ (дата обращения: 30.10.2016.)

*А.Е. Безгодова, Т.Р. Нигматуллин, Д.О. Толстова,
И.Г. Чердинцева, А.Д. Черникова*

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О ПРОЦЕДУРАХ БАНКРОТСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН, КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Различия в правовом регулировании процедур банкротства обусловлены самобытностью и уникальностью каждого государства, сходства, в свою очередь - заимствованием и внедрением позитивного опыта стран-соседей в национальные правовые системы. Как первое, так и второе представляется исключительно положительным явлением и ведет к неременному совершенствованию правоотношений в этой сфере. Каждая страна в рассматриваемом вопросе имеет свой исторический опыт.

Формирование нынешней процедуры банкротства в России началось в 1998 г. был принят Федеральный закон № 6-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». Он принес кардинальное изменение в подходе к определению критериев несостоятельности юридических лиц, новые процедуры банкротства и многое другое. Однако уже в 1999 г. возникли высказывания о необходимости дальнейшего реформирования. Федеральный закон от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» принес новые нормы, новые правила и порядок банкротства. При его формировании были учтены выводы Конституционного Суда РФ по проверке отдельных положений Закона о несостоятельности 1998 г., а именно полностью гарантированы законные интересы должника на момент возбуждения производства по делу, где по-

следний вправе заявить в процессе разбирательства обоснованности требований лица, инициирующего банкротство.

Китайская Народная Республика также прошла в плане регулирования института банкротства не самый легкий путь. 27 августа 2006 г. Постоянным Комитетом ВСНП был принят новый Закон КНР «О несостоятельности (банкротстве) предприятий» (кит. - 破產法, англ. – Bankruptcy law), который вступил в силу с 1 января 2007 г. До принятия этого закона официальными банкротами могли стать только государственные компании, а главными кредиторами признавались лишь работники предприятия. В 1986 г. в Китае был введен закон о банкротстве, но он касался исключительно государственных предприятий и защищал только права работников этих предприятий. Главной целью прежнего закона была социальная защита работников. Выплаты долгов по зарплате производились за счет госбюджета, а долги фирмы-банкрота перед банками просто списывались, поскольку все банки тоже были государственными. С 2007 г. в силу вступил новый Закон КНР «О несостоятельности (банкротстве) предприятий». Данный нормативно-правовой акт способствует притоку иностранных инвестиций. Ведь он обеспечит соблюдение прав инвесторов и кредиторов. Новый закон вводит единую процедуру банкротства для государственных и частных компаний, всех финансовых институтов и даже предусматривает процедуру банкротства физических лиц.

В Казахстане до начала реформы Закон Республики «О банкротстве» характеризовался явным «перекосом» в сторону процедуры фрагментарной ликвидации, при этом активы предприятия зачастую недооценивались и продавались по частям. Процедуры реабилитации предприятий, испытывающих трудности, использовались редко. В 2009 г. было открыто всего 14 дел о реабилитации (0,6% от всех дел о банкротстве) и 43 компании были объявлены банкротами (2% от всех дел о банкротстве). Малые и средние предприятия были особенно уязвимыми в этих обстоятельствах. Поскольку законодательство Республики Казахстан о банкротстве отставало от передовой междуна-

родной практики и не соответствовало желаемым задачам развития страны, требовались значительные изменения для повышения его эффективности, в связи с чем в 2014 г. был принят Закон «О реабилитации и банкротстве» (каз. - Оңалту және банкроттық туралы).

Учитывая, в том числе и историческую основу, на данный момент различия в вопросах банкротства можно заметить еще до начала самой процедуры. К примеру, сами дела о банкротстве относятся к юрисдикции различных судов. Если в Российской Федерации, эта процедура относится к юрисдикции Арбитражных судов, в Китайской Народной Республике дела о банкротстве находятся в юрисдикции народного суда (то есть разрешаются в рамках гражданского судопроизводства). Казахстан все же относит данную категорию дел к подсудности межрайонных специализированных экономических судов областей, то есть к судебной структуре аналогичной арбитражным судам РФ (Постановление ВС РК «О практике применения законодательства о реабилитации и банкротстве»).

Общим и главным признаком банкротства для каждой из стран является невозможность исполнения по обязательствам перед кредиторами. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» конкретизирует, что это подразумевает размер требований к юридическому лицу не менее трехсот тысяч, к физическому лицу - пятьдесят тысяч. Закон Республики Казахстан оперирует понятием «расчетный показатель» (является переменной величиной и на 2016 г. в отношении штрафных санкций составляет 2121 тенге) и применяет его по отношению к нескольким категориям требований, чтобы определить неплатежеспособность должника. К таким категориям относятся обязательства из причинения вреда здоровью, оплате труда, пенсионным взносам (100 месячных расчетных показателей); обязательства должника по налогам (150 месячных расчетных показателей); обязательства перед иными кредиторами (300 месячных расчетных показателей). В Законе КНР помимо понятия «неплатежеспособность» закрепляется второй необходимый при-

знак, который в теории называют «неоплатность», то есть недостаточность имущества должника для выполнения всех обязательств.

В отношении управляющих Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» говорит о необходимости участия управляющего в саморегулируемой организации арбитражных управляющих. Как внешние, так и конкурсные, так и все другие управляющие назначаются арбитражным судом. Аналогичные правила установлены и в Законе республики Казахстан (за исключением только терминологии - конкурсный управляющий назван банкротным). В Китае, согласно статье 24 Закона КНР «О банкротстве предприятий», в качестве управляющего может выступать ликвидационная комиссия, сформированная из сотрудников соответствующих структур и органов, или общественная посредническая структура (юридическая фирма, бухгалтерская фирма, фирма по проведению банкротства и ликвидации и т.д.).

Одним из ключевых вопросов банкротства (а, точнее, даже стадии конкурсного управления) является очередность погашения требований по обязательствам должника. Уже до определения самой очередности можно увидеть различия в отношении того, что называется внеочередные платежи. В Российской Федерации к таким относится особый «слой» текущих платежей, к которым Федеральный Закон «О несостоятельности (банкротстве)» относит расходы на оплату труда управляющего, коммунальные платежи и другое. В Республике Казахстан такие платежи имеют название «административные», в КНР они называются «Расходы на банкротство», однако в законодательстве КНР помимо этого внеочередными можно назвать расходы по, так называемым, «общим обязательствам», к которым относятся, например, обязательства, возникшие в результате получения должником какой-либо прибыли нечестным путем или обязательства, возникшие из причинения вреда при выполнении управляющим своих должностных обязанностей.

В отношении самой очередности между требованиями Российской Федерации и Республики Казахстан существуют в основном структурные отличия. К примеру, в РФ к первой очереди относятся обязательства из причине-

ния вреда и алиментные обязательства должника, ко второй - обязательства по выходным пособиям и оплате труда; в Казахстане обе категории обязательств относятся к первой очереди, но сказано, что они исполняются в порядке, в котором расположены в статье, соответственно в этом различий нет. Однако в отдельную (пятую) очередь в Казахстане выделены также требования кредиторов по возмещению убытков и взысканию неустоек. В Законе КНР «О банкротстве предприятий» задолженности по выплате заработной платы, медицинские пособия и обязательства из причинения вреда также объединены в одну группу первой очереди, во второй очереди удовлетворяются требования по социальному страхованию и налоговые задолженности, в третью очередь удовлетворяются требования по обычным платежам. Это понятие связано с правом некоторых кредиторов требовать исполнения обязательств, в приоритетном порядке, за счет «пользования обеспечением долговых обязательств отдельным имуществом должника», что, по сути, означает наличие у них права требования в отношении некоторого имущества. В случае, если они воспользовались этим приоритетным правом, но долг перед ними погашен не полностью они получают это самое «обычное право».

На стадии конкурсного управления либо (в случае с КНР и Казахстаном) на стадии признания банкротом можно заметить различия, закрепления форм продажи имущества должника. В Российской Федерации выделяется две формы продажи предприятия (имущественного комплекса) должника в случае признания его банкротом - путем проведения торгов (покупатель не должен выполнять условия) или аукциона (покупатель должен выполнять условия). В Казахстане законодательно закреплено деление на электронный аукцион и прямую продажу, что скорее говорит о форме продажи, функционально же продажа банкротным управляющим имущества должника будет называться там торгами, то же самое можно сказать о процедуре аукциона в КНР.

Во время распродажи имущества в законодательстве каждой из стран предусмотрено исполнение обязательств каждой очереди, только после пол-

ного удовлетворения требований предыдущей. Также в каждой национально-правовой системе предусмотрена разработка управляющим плана распродажи, который в каждой стране утверждается собранием (комитетом) кредиторов. В РФ комитет кредиторов впоследствии, вправе даже изменить порядок продажи имущества должника, принятый управляющим. В КНР это допустимо уже при несогласии лиц, доля которых составляет половину от всех требований кредиторов.

Особый практический интерес представляет вопрос трансграничного (международного) банкротства организаций рассматриваемых стран. Сущность этого понятия заключается в наличии иностранного элемента в отношениях банкротства (иностраный кредитор, иностранный должник, имущество должника находится в нескольких государствах). Тогда, когда в теории этот процесс изучается уже достаточно долгое время, в законодательстве РФ само понятие трансграничного банкротства упоминается только в ст. 29 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» в контексте перечисления функций исполнительных органов, в законодательстве же Республики Казахстан и Китайской Народной Республики это понятие не упоминается вовсе. Очевидно, что ключевым вопросом трансграничного банкротства является подсудность и (в соответствии с подсудностью) выбор законодательства, по которому будет рассматриваться дело.

Данный вопрос в отношениях между Россией и Казахстаном решается по общим правилам определения компетенции хозяйственных споров (по Соглашению о порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности между странами СНГ). Решающим понятием для определения подсудности в этом случае является место нахождения ответчика, территория осуществления торговой деятельности, место нахождения контрагентов ответчика (статья 4 Соглашения). В 2010-2011 годах в РФ разрабатывался проект закона «О трансграничной несостоятельности», в котором ключевым критерием выделялось нахождение центра основных интересов [1]. В отличие от Республики Казахстан отношения трансграничного банкротства

РФ и КНР разработаны на минимальном уровне. Некоторые авторы предполагают, что наличие такой проблемы обусловлено слабой разработанностью в КНР института банкротства в принципе. С.С. Извеков предполагает, что вопрос должен быть урегулирован в скором времени (как в национальном законодательстве, так и на уровне соглашений), потому что практика располагает и требует этого (например, в апреле 2015 г. Компания Baoding Tianwei, дочернее подразделение China South Industries Group, сообщила о дефолте и неспособности погасить в срок собственные облигации на сумму 13,8 млн. долл.) [2].

Законодательство о банкротстве, независимо от исследуемой страны, не перестает развиваться и совершенствоваться. Несомненно, огромное влияние на экономическое состояние стран оказывают исторические факторы, внутреннее и внешнее регулирование сектора экономики, но динамика законодательства о банкротстве идет по пути прогресса. Внимание, которое уделяется этим вопросам, достаточно велико, в связи с особой сложностью отношений должников и кредиторов.

Библиографический список

1. Козлов Ф. Трансграничное банкротство // ЭЖ-Юрист. – 2016. – № 19.
2. <http://отрасли-права.рф/article/20494> (Дата обращения: 09.11.2016)
3. Федеральный закон от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (ред. от 03.07.2016) // СЗ РФ. – 2002. - № 43. - Ст. 4190.

М.В. Анисимова

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

На современном этапе развития экономики одним из основных элементов механизма правового регулирования рыночных отношений является законодательство о несостоятельности (банкротстве). Правовой институт несостоятельности (банкротства) является чрезвычайно важным и сложным.

В современной России с переходом экономики к свободному рынку возникла проблема правового регулирования отношений несостоятельности (банкротства). В законодательстве Российской Федерации институт банкротства впервые получил правовое закрепление в 1992 г. в Законе РФ от 19 ноября 1992 г. № 3929-1 «О несостоятельности (банкротстве) предприятий» [1] (далее - Закон о банкротстве 1992 г).

Данный Закон, который опирался в основном на обширный зарубежный опыт, оказался неработоспособным в современных экономических условиях и привел к тому, что крупные предприятия получили возможность, не опасаясь банкротства, продолжать усугублять кризис неплатежей. «Практический опыт реализации данного Закона показал, что он полностью основывался на зарубежном опыте и готовился в условиях отсутствия реального опыта работы в этой сфере. Первый Закон о банкротстве (несостоятельности) не учитывал российскую специфику ведения бизнеса, и многие процедуры Закона не были обеспечены механизмами практической реализации. Как показал практический опыт, этот закон имел существенные недостатки и, по мнению многих экономистов, отбросил экономику России далеко назад. Он способствовал нарастанию коррупции в судах и стал препятствием для капитализации экономики» [2 С.139-146]. Кроме того, следует отметить, что после принятия первой части Гражданского кодекса РФ многие положения Закона о банкротстве 1992 г. устарели, что впоследствии сказалось на правоприменительной практике, поэтому федеральное законодательство о несостоятельности (банкротстве) широко не применялось.

Основными и явными недостатками были:

- *несоответствие основных понятий и признаков банкротства современным представлениям об имущественном обороте и требованиям, которые предъявлялись к его участникам.* Так, согласно ст. 1 Закона о банкротстве 1992 г.: «Под несостоятельностью (банкротством) предприятия понимается неспособность удовлетворить требования кредиторов по оплате товаров (работ, услуг), включая неспособность обеспечить обязательные платежи в

бюджет и внебюджетные фонды, в связи с превышением обязательств должника над его имуществом или в связи с неудовлетворительной структурой баланса должника». Если исходить из смысла определения несостоятельности, заложенного в указанном Законе, банкротом можно было признать предприятие только в том случае, когда кредиторская задолженность превышала балансовую стоимость имущества.

Закон о банкротстве 1992 г. позволял крупным предприятиям, не опасаясь банкротства, длительное время не оплачивать полученные товары (оказанные услуги, выполненные работы) и использовать денежные средства своих кредиторов в качестве собственных средств с тем условием, чтобы кредиторская задолженность не превышала балансовую стоимость активов.

«В процессе банкротства предприятий суды должны были сверить баланс, оценить достаточность или недостаточность средств, с точки зрения степени ликвидности активов. И только когда кредиторская задолженность превышала балансовую стоимость всех активов, должник мог быть признан банкротом. Такой подход допускал, что участниками имущественного оборота могли быть лица (организации и предприниматели), неспособные оплачивать получаемые ими товары, работы и услуги, в силу чего неплатежеспособными становились их контрагенты по договорам. Срабатывал «принцип домино», стимулирующий кризис неплатежей» [З С.156-159]. С принятием новой Конституции 1993 г. и части I нового Гражданского кодекса РФ весь понятийный аппарат, используемый в Законе, перестал соответствовать новому законодательству.

- в Законе о банкротстве 1992 г. практически не содержались нормы, детально регламентирующие процессуальные отношения по разрешению споров о несостоятельности в арбитражном суде, поэтому при рассмотрении дела участникам приходилось согласно ст. 3 Закона обращаться к нормам Арбитражного процессуального кодекса РФ, который в свою очередь детально регулировал только исковое производство.

- Закон совсем не подразделял хозяйствующих субъектов - должников на отдельные категории. Одинаковыми были признаки и процедуры банкротства для всех категорий должников, хотя было совершенно очевидно, насколько различными будут последствия их применения.

- нормы Закона отдавали предпочтение (в вопросе банкротства) интересам должника, что повлекло за собой многочисленные случаи умышленного банкротства предприятий.

Таким образом, главными причинами необходимости реформирования законодательства о банкротстве явилось:

Во-первых, отсутствие опыта применения данного законодательства и нецелесообразность заимствования практики у иных, более развитых в экономическом и политическом плане стран, без учета российской специфики.

Во-вторых, Закон о банкротстве 1992 г. по существу был рамочным, и ряд содержащихся в нем норм противоречили друг другу, в нем было также много пробелов и неясностей. Он был не в состоянии обеспечить потребности гражданских отношений. Практическая реализация норм Закона вызывала серьезные трудности и порождала многочисленные проблемы.

Первая попытка реформирования законодательства о несостоятельности (банкротстве) была предпринята в 1995г., однако она не увенчалась успехом. Государственной Думой Федерального Собрания РФ в первом чтении был принят проект Федерального Закона «О несостоятельности (банкротстве)», затем работа над этим проектом была приостановлена по причине того, что Государственной Думой был принят проект Закона «О несостоятельности банков и иных кредитных организаций», который никак не был связан с проектом общего закона. Уже в 1995 г. после возвращения обоих законов на доработку началась разработка нового закона, который вступил в силу 1 марта 1998 г.

Применение в течение шести лет Закона о банкротстве 1992 г. позволило выявить ряд объективных оснований, способствовавших принятию в 1998 г. нового Федерального закона от 08.01.1998 г. № 6-ФЗ «О несостоятельности

(банкротстве)» [4] (далее – Закон о банкротстве 1998 г.), который учел как опыт ведущих зарубежных стран, так и специфику российской действительности. Принятие нового Закона было вызвано острой необходимостью реформирования прежнего, не отвечающего объективной действительности, законодательства о банкротстве.

Введенный в действие 1 марта 2008 г. Закон о банкротстве 1998 г. существенно отличался от ранее действовавшего и по основаниям признания банкротом, и по процедурам банкротства, и по установлению несостоятельности отдельных категорий должников. Согласно ст. 2 Закона о банкротстве 1998 г. понятие «банкротство» стало более точным. Под несостоятельностью (банкротством) стали понимать признанную арбитражным судом или объявленную должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредитора по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Новым Законом о банкротстве 1998 г. была введена новая процедура банкротства – наблюдение, а понятие «Арбитражный управляющий» стало объединять в себе следующих лиц: временный управляющий (наблюдение); внешний управляющий (внешнее управление); конкурсный управляющий (конкурсное производство).

По сравнению с Законом о банкротстве 1992 г. в Законе о банкротстве 1998 г. были изменены требования к лицу, который претендовал на должность арбитражного управляющего, были расширены права и обязанности арбитражного управляющего, была включена статья 21 «Ответственность арбитражного управляющего», в которой в качестве мер ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязанностей, возложенных на арбитражного управляющего, предусматривался отзыв лицензии, отстранение арбитражного управляющего от исполнения своих обязанностей, а также возмещение убытков, причиненных должнику, кредиторам действиями (бездействием) арбитражного управляющего, нарушающими действующее законодательство РФ.

Вместе с тем с введением в действие Закона о банкротстве 1998 г. обнаружились его недостатки и пробелы в правовом регулировании отношений, связанных с несостоятельностью (банкротством). Так, для признания юридического лица несостоятельным было необходимо установить его неоплатность. Для этого в каждом случае производства по делу о несостоятельности требовалось проводить анализ баланса должника, и только в том случае, если величина долгов превышала величину активов, возможно было вынесение решения о признании должника банкротом. В противном случае суд должен был прекратить производство по делу о несостоятельности. Кроме того, анализ структуры баланса представлял собой достаточно сложный и трудоемкий процесс. С другой же стороны, создавались условия, когда руководители организаций, не опасаясь банкротства, могли довольно долго использовать предназначенные для этих целей денежные суммы в качестве собственных оборотных средств, учитывая лишь, чтобы общая сумма кредиторской задолженности не превысила стоимость активов этой организации. Легально действовавшие понятие и признаки банкротства защищали недобросовестных должников и тем самым разрушали принципы имущественного оборота.

Практика применения Закона о банкротстве 1998 г. выявила целый ряд пробелов в законодательстве о банкротстве, позволяющих недобросовестным приобретателям использовать легитимные схемы для передела собственности, захвата прибыльных предприятий и ухода от налогообложения. Данный Закон был в большей степени направлен на защиту интересов кредиторов, в результате чего он из средства оздоровления экономики превратился в источник конфликтов, привел к разорению многих платежеспособных предприятий. Нередко кредиторы были заинтересованы не в осуществлении мер по финансовому оздоровлению предприятий, а в их банкротстве и овладении их имуществом.

В этой связи, вместо принятия новой редакции Закона о банкротстве посредством поправок и изменений, направленных на устранение выявлен-

ных правоприменительной практикой пробелов и неточностей, российский законодатель признал необходимость уже в октябре 2002 г. принять новый Федеральный закон от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» [5] (далее – Закон о банкротстве).

«С точки зрения российских ученых и их зарубежных коллег, принятие в 2002 году нового Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» представляет собой важный шаг на пути совершенствования проведения процедур банкротства, а также важный этап в использовании опыта развитых стран для создания более совершенного законодательства» [6 С.803-812].

Данный Закон олицетворяет собой уже третий этап развития правового регулирования отношений, связанных с несостоятельностью (банкротством) организаций и граждан. Современный Закон о банкротстве по сравнению с ранее действовавшими двумя законами стал учитывать отраслевую специфику организаций, осуществляющих отдельные виды деятельности.

К числу основных новелл законодательства в этой сфере можно отнести увеличение требований, предъявляемых к арбитражным управляющим, к порядку их назначения и к осуществлению контроля их деятельности. Кроме того, изменениям подверглись нормы об очередности удовлетворения требований кредиторов, об основаниях возбуждения дела о банкротстве, о процедурах банкротства и др.

Закон о банкротстве имеет множество положительных характеристик. Он регулирует почти весь спектр отношений, возникающих в связи с банкротством. Однако все же существующую в Российской Федерации модель регулирования несостоятельности нельзя отнести к числу эффективных и непредвзятых, а само законодательство все еще требует доработки, поскольку некоторые проблемы его практического применения еще существуют. В то же время нельзя не отметить, что современное российское законодательство о несостоятельности, хоть и обладает рядом недостатков, постоянно дополняется и совершенствуется, основываясь на применении правовых норм в судебной практике и опыте зарубежных стран в делах о банкротстве.

Проанализировав развитие законодательства о банкротстве в Российской Федерации, следует согласиться с мнением В.Ф. Попондопуло и Е.В. Слепченко, которые считают, что повышение эффективности российского законодательства о банкротстве должно осуществляться с учетом современных мировых достижений в этой области и, исходя из такого принципа, как упрощение законодательства о банкротстве [7]. Кроме того, полагаем, что правильно было бы и дальше продолжать работу по совершенствованию законодательства о банкротстве в рамках единого Закона о банкротстве.

Библиографический список

1. Закон РФ от 19.11.1992 г. № 3929-1 «О несостоятельности (банкротстве) предприятий» (утратил силу) // Российская газета от 30.12.1992 г. № 279.
2. Шипилова Т.В., Нестеренко И.Н. Выход предприятия из кризиса: совершенствование законодательства о банкротстве (несостоятельности) // Гуманитарные и социальные науки. - 2010. - № 2.
3. Эпштейн С. Бизнес в законе. Основные тенденции развития современного законодательства о несостоятельности (банкротстве) // Экономико-юридический журнал. - 2009. - № 3.
4. Федеральный закон от 08.01.1998 г. № 6-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (утратил силу) // СЗ РФ. - 1998. - № 2. - Ст. 222.
5. Федеральный закон от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» // СЗ РФ. - 2002. - № 43. - Ст. 4190.
6. Липай К.А. Некоторые недостатки законодательства Российской Федерации и рекомендации по его совершенствованию // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. - 2012. - № 83.
7. Попондопуло В.Ф., Слепченко Е.В. Производство по делам о банкротстве в арбитражном суде. М.: Юридический центр Пресс, 2004.

А.В. Тимощенко

ВОПРОСЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ГОСУДАРСТВАХ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

Сегодня представляется аксиомой тот факт, что инвестиции являются необходимым фактором обеспечения экономического роста и прогресса общества в целом. От организованности в экономике инвестиционного процесса зависят темпы экономического роста, конечные результаты экономическо-

го развития, оцениваемые через показатели эффективности, то есть через отдачу от инвестиций.

Россия в силу своего геостратегического положения является связующим звеном между странами Западной Европы и государствами азиатско-тихоокеанского региона. Многие исследователи пытались навязать идеологический характер своим изысканиям, увидеть особую геополитическую роль России. Эта миссия нашего государства десятилетиями является объектом исследований экономистов, философов, историков.

Вместе с тем нужно отметить, что евразийство рассматривается не как новая идеология, а как экономическая стратегия, объединяющая ресурсы (экономические, человеческие, природные) государств всего евразийского пространства. Нельзя рассматривать евразийство как чисто российское явление. Сегодня евразийство имеет весьма широкие границы, общее геополитическое и экономическое пространство от восточной Европы до Индии и Китая. Политика евразийства находит свое выражение в объединениях евразийских государств таких, как ЕАЭС, Шанхайская организация сотрудничества (ШОС), Единый таможенный союз. Именно мощное евразийское пространство выступает гарантом территориальной целостности, экономической и политической независимости России и евразийских государств [1].

Ощутимое влияние на экономику государств-членов ЕАЭС оказывают происходящие в мировом сообществе глобализационные процессы, которые привели к перераспределению ресурсов мировой экономики. Чрезвычайно привлекательной формой вложений являются прямые зарубежные инвестиции. Такое участие в национальной экономике принимающей Стороны позволяет привлечь финансовые ресурсы иностранных корпораций, новые знания и технологии, что ведет к модернизации производства, повышению производительности труда и обеспечит государству экономический рост.

В этой связи научно-правовой анализ инвестиционной деятельности в странах - учредителях государственного Союза ЕАЭС особенно необходим. Только в совокупности социально-экономических, политико-правовых предпосылок и соз-

дании инвестиционного климата государства интеграционного объединения обеспечат новые инвестиционные потоки. На современном этапе экономического развития стран ЕАЭС привлечение зарубежного капитала стоит среди главных задач, поскольку инвестиции напрямую связаны с темпами развития инфраструктуры и макроэкономического роста.

Руководство России работает над поиском эффективных условий для привлечения иностранных инвесторов. Для достижения этих целей государство намерено идти в сторону открытой и последовательной инвестиционно-правовой деятельности, но это возможно лишь при четкой структуризации нормативно-правовой базы, с исключением возможных юридических коллизий с учетом национальных и наднациональных стандартов. Эти вопросы приобретают актуальность с учетом вступления Российской Федерации во Всемирную торговую организацию, а также участия России в интеграционных учреждениях на пространстве бывшего СССР.

В настоящее время иностранные вложения в России регулируются следующими законодательными актами: ФЗ от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений» [2], ФЗ от 29 апреля 2008 г. № 57-ФЗ «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства» [3], ФЗ от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в РФ» [4], ФЗ от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» [5], ФЗ от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в РФ» [6].

Если же сравнивать данный аспект с нашими ближайшими соседями, то нужно отметить, что нормативно-правовое регулирование инвестиционной деятельности в Республике Казахстан имеет структурную историю становления. В 1990 г. Был принят Закон «Об иностранных инвестициях в Казахской ССР». Следующим этапом развития законодательства в этом направлении стал Закон «Об иностранных инвестициях» от 27 декабря 1994 г., представляющий своего рода «закон второго поколения». С момента вхождения Республики Казахстан в миро-

вое рыночное пространство, идет поступательное совершенствование ее правовой базы на международном уровне. Казахстан вступил в ряд международных организаций, а также стал участником различных международных договоров и соглашений как двустороннего, так и многостороннего характера. Это повлекло за собой имплементацию общепринятых международных принципов в национальное законодательство Республики Казахстан.

В 2003 г. был принят Закон «Об инвестициях». Особенностью данного законодательного акта является создание равных условий, предоставление единых гарантий и преференций, как для иностранных, так и для национальных инвесторов. Были приняты все меры по созданию благоприятных условий для иностранных юридических лиц, что способствовало притоку значительного объема иностранного капитала в экономическую систему Казахстана.

По некоторым данным, Казахстан стал лидером среди государств СНГ по объему привлекаемых прямых иностранных инвестиций. Среди стран, активно наращивающих объемы прямых инвестиций в Казахстан, следует выделить такие страны-инвесторы, как Виргинские (британские) острова, Япония и Турция. Нужно отметить, что Республика Казахстан и Российская Федерация имеют давний устойчивый и реально успешный опыт взаимодействия, дружбы и сотрудничества. Крупнейшей сделкой 2014 г. можно считать приобретение компанией «Полиметалл» за \$619 млн. золоторудного проекта Кызыл в Восточно-Казахстанской области.

Из других стран ЕАЭС выделяется Казахстан, поскольку именно проекты его компаний и фондов, главным образом в России и Кыргызстане, по масштабам могут сравниться с российскими инвестиционными проектами в регионе ЕАЭС¹. Согласно сведениям базы данных МПИ Евразия, в 2009-2014 годах объем накопленных прямых иностранных инвестиций из Республики Казахстан в странах Евразии за пределами СНГ устойчиво рос, увеличившись с \$2.3 млрд. до \$5.5 млрд. [7]. Основная часть инвестиций Казахстана отправляется в Российскую Федерацию. Так, на форуме приграничных областей двух государств Президент Казахстана Н. Назарбаев призвал Россию пользоваться казахскими инвестициями. Им

было сказано, что казахские банки накопили средства, «которые перегревают экономику Казахстана. Кому как не близким соседям воспользоваться их инвестициями». По сообщениям ряда официальных источников, на 12 территориальных образований РФ, граничащих с Республикой Казахстан, приходится более 60% двустороннего товарооборота, там самым, Казахстан является крупнейшим торговым партнером Курганской, Оренбургской и других областей.

Следует особо отметить, что единое экономическое пространство России, Казахстана, Беларуси, а также Армении и Кыргызстана открыто для крупных инвесторов, изъявивших желание участвовать в капиталовложениях в различные секторы экономики ЕАЭС. В рамках трехсторонних отношений (РФ, Казахстан и Беларусь) и в условиях Союза были приняты законы по предоставлению таможенных льгот иностранным инвесторам. В первую очередь необходимо назвать Таможенный кодекс Таможенного союза [8], поскольку именно его правовые положения декларируют привилегированный статус иностранных инвесторов, устанавливают режим наибольшего благоприятствования и предоставляют различные правовые гарантии. Согласно положениям Соглашения между Правительством Российской Федерации, Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Казахстан от 25 января 2008 г. «О едином таможенно-тарифном регулировании», закрепляется возможность предоставления тарифных льгот в отношении товаров, которые ввозятся на российскую территорию в качестве вклада иностранного инвестора в уставной капитал в пределах сроков, установленных учредительными документами для формирования этого капитала. Данный вопрос регламентирован в Решении Комиссии Таможенного союза от 27 ноября 2009 г. [9]. Так, иностранным инвесторам предоставляются тарифные льготы в отношении тех товаров, которые ввозятся на территорию РФ из третьих стран в качестве вклада в уставной (складочный) капитал (фонд) в пределах сроков, которые установлены учредительными документами для формирования этого капитала в соответствии с действующим законодательством государств - участников Таможенного союза.

Со вступлением в свою юридическую силу Договора о ЕАЭС [10] с 1 января 2015 г. все действовавшие ранее межгосударственные нормативные правовые акты кодифицированы и перенесены в формат Евразийского государственного союза. Кроме того, наднациональными союзными институтами и органами Союзной власти были приняты и утверждены ряд регламентаций по развитию внешнеэкономической деятельности и инвестиционной политике. 16 октября 2015 г. в курортном городе Бурабай Республики Казахстан Высший совет Союза, утвердил пакет документов, генеральными из них являются: Решение под номером № 26 «Об основных направлениях международной деятельности Евразийского экономического союза» [11] (в данном документе прописано о взаимодействии с торгово-экономическими партнерами Союза в целях содействия устойчивому развитию государств-членов, диверсификации экономик, инновационному развитию, повышению объемов и улучшению структуры торговли и инвестиций, продвижению интеграционных процессов, а также дальнейшему развитию Союза, как эффективной и конкурентоспособной организаций в международном масштабе) и № 28 «Об основных направлениях экономического развития Евразийского экономического союза» [12] (в документе подчеркнуто создание условий для роста деловой активности и инвестиционной привлекательности за счет снижения системных рисков и расширение инвестиционных возможностей [13]).

На основании изложенного можно сделать вывод о том, что государства, заключая многосторонние международные и региональные договоры, но, главное, международные двусторонние договоры в сфере регулирования иностранных инвестиций, берут на себя международные обязательства, которые обязаны выполнять, чтобы не допускать возникновения инвестиционных споров, в которых они в подавляющем большинстве случаев выступают в качестве ответчика в международных институциональных арбитражных судах и международных арбитражах *ad hoc*.

Библиографический список

1. Экономика предпринимательства в условиях глобализации: практика государственного регулирования инвестиций. / Бочков В.Е., Хазанович Э.С., Бочков П.В., Борщёв Р.А. / Под научн. ред. проф., д.э.н. В.Е. Бочкова и проф., д.э.н. Э.С. Хазановича. - М.: МИЭМП. 2010.
2. Федеральный закон от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» // СЗ РФ. – 1999. – № 9. – Ст. 1096.
3. Федеральный закон от 29.04.2008 г. № 57-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства» // СЗ РФ. – 2008. - № 18. - Ст. 1940.
4. Федеральный закон от 22.07.2005 г. № 116-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» // СЗ РФ. – 2005. - № 30. – Ст. 3127.
5. Федеральный закон от 21.07.2005 г. № 115-ФЗ (ред. от 30.12.2015) «О концессионных соглашениях»// СЗ РФ. – 2005. - № 30. – Ст. 3126.
6. Федеральный закон от 9.07.1999 г. № 160-ФЗ (ред. от 05.05.2014) «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации»// СЗ РФ. – 1999. - № 28. Ст. 3493.
7. <http://www.eurasialegal.info> (Дата обращения: 07.11.2016)
8. Таможенный кодекс Таможенного союза (ред. от 08.05.2015) (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 г. № 17) // Информационно-правовая система СПС КонсультантПлюс
9. Решение Комиссии Таможенного союза от 27.11.2009 г. № 130 (ред. от 09.08.2016) «О едином таможенно-тарифном регулировании таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации»
10. Договор о Евразийском экономическом союзе (Подписан в г. Астане 29.05.2014) (ред. от 08.05.2015)
11. Решение № 26 Высшего Евразийского экономического совета «Об основных направлениях международной деятельности Евразийского экономического союза на 2015-2016 годы» (Принято в г. Бурabay 16.10.2015)
12. Решение № 28 Высшего Евразийского экономического совета «Об Основных направлениях экономического развития Евразийского экономического союза» (Принято в г. Бурabay 16.10.2015)
13. <http://www.eurasiafinace.ru> (Дата обращения: 07.11.2016)

Л.А. Мирохина

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Кредитование - один из необходимых элементов экономики развитого государства и общества. Кредитование является финансовым инструментом удовлетворения денежных нужд граждан, предпринимателей, организаций.

Понятие «кредит» (от лат. creditum - ссуда, долг, верить) отсутствует в нормативных правовых актах. Тем не менее в литературе данное понятие со-

держится, например, кредит - это заем, предоставляемый в денежной форме на условиях возвратности и платности. А.А. Устенко определяет кредит, как систему отношений, выражающихся в движении имущества или денежного капитала, предоставляемого в ссуду на условиях возвратности, срочности, материальной обеспеченности и за плату. Стоит согласиться с мнением автора, так как, прежде всего, кредит - это категория экономическая, представляющая собой вид общественных отношений, который связан с движением стоимости, и для того, чтобы рассматривать данное понятие с юридической точки зрения, нужно отразить экономическое содержание.

Кредитный договор давно известен, и в настоящее время также широко развит и поэтому занимает особое место на практике. В соответствии со ст. 819 ГК РФ по кредитному договору банк или иная кредитная организация (кредитор) обязуются предоставить денежные средства (кредит) заемщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты на нее.

Существуют различные виды кредитного договора, одним из которых является договор потребительского кредита. Потребительское кредитование является быстрорастущим сектором, но в последние годы находится в стагнации, причиной которой послужили следующие проблемы потребительского кредитования:

1. Финансовый кризис, который сильно влияет на рынок потребительского кредитования.
2. Проблемы с трудоустройством населения страны, снижение доходов населения (количество должников возрастает, а при невозврате денежных средств банк несет убытки).
3. Завышенные процентные ставки по кредитам (банки пытаются получить наибольшую прибыль в короткие сроки, поэтому многие кредитные программы имеют высокие ставки, тем самым «отпугивая» заемщиков).
4. Недобросовестность некоторых банков (при подписании кредитного договора с заемщиком сотрудники банка не разъясняют наличие скры-

тых комиссий и выплат, хотя в кредитном договоре содержится информация о подобных платежах, и заемщику приходится выплачивать сумму значительно большую сумму, чем предполагалось).

5. Неполноценная работа с должниками (некоторые банки сотрудничают с коллекторами, которые зачастую нарушают закон, оказывая давление на должников).

Однако, несмотря на освещенные проблемы потребительского кредитования в России, есть и позитивные аспекты, к которым можно отнести следующие:

1. Дальнейшее развитие банковской кредитной системы.
2. Оказание банковских услуг по переработке информации, по предварительному получению ответа о получении/отказе в выдаче кредита, по выдаче кредитов в системе онлайн и на местах.
3. Внедрение лояльных программ (например, в некоторых банках можно оформить кредит на довольно крупную денежную сумму без справок и поручителей при условии предъявления только паспорта).

Рынок кредитования постепенно развивается. Так, уже на протяжении нескольких лет стало проще оформить потребительский кредит, чем раньше. Банки быстрее рассматривают заявки, рассчитывают сумму займов и обрабатывают информацию по анкете заемщика. Ко всему этому на рынке появляется множество новых банков, которые составляют конкуренцию государственным банкам, это и предоставляет заемщикам широкий выбор банковских услуг.

Для того чтобы кредитный рынок стремительно развивался, необходимо скорейшее принятие следующих мер:

1. Продолжать внедрять новые технологии, так как скорость банковских услуг и финансовых операций значительно влияет на работу.
2. Проверять недобросовестные кредитные организации.
3. Привлечь внимание государства к развитию кредитной системы.
4. Возвращать долги банкам.

5. Создавать максимально гибкие условия для кредитования граждан.
6. Отладить в полной мере работу с должниками без оказания давления на данных лиц.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что стагнация кредитной системы происходит не только из-за кризиса, который только усилил ее проблемы и недостатки. Решение же существующих проблем потребительского кредитования необходимо рассматривать в комплексе, поскольку его развитие зависит как от государства в целом, так и от каждого лица.

С.О. Шохин

ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ БАЗЫ ЕДИНОЙ ВАЛЮТЫ ЕАЭС

Создание единой финансовой среды ЕАЭС является очень амбициозной, но в то же время необходимой задачей в условиях высокой степени интеграции экономик стран ЕАЭС.

Мировой опыт показывает, что создание единой финансовой среды в той или иной форме и с той или иной степенью глубины имеет много положительных аспектов. Это более стабильная и быстро растущая экономика; более интегрированные финансовые рынки; более внушительное присутствие в глобальной экономике. С другой стороны, единая финансовая среда предоставляет больше выбора и стабильность цен для потребителей, а также большую степень защищенности и возможностей для предпринимателей.

Многие из этих преимуществ взаимосвязаны между собой. Экономическая стабильность способствует эффективному экономическому планированию, а также экономическая стабильность снижает неопределенность в экономической среде и, как следствие, ведет к привлечению инвесторов. Это уже является преимуществом для граждан, которые получают новые рабочие места и более высокий уровень жизни.

В условиях глубокой интеграции, когда созреют предпосылки для введения единой валюты, отпадет необходимость обмена валют, будут устранены дополнительные затраты, риски и отсутствие прозрачности в трансграничных сделках. Единая валюта усиливает интеграцию и дает больше возможностей для развития интегрированного рынка. Единая валюта делает рынки интегрированных стран более привлекательными для зарубежных инвесторов и предпринимателей, способствует внутренней устойчивости к внешним экономическим трудностям.

В то же время использование единой валюты во многих странах имеет как достоинства, так и недостатки для стран-членов. К настоящему моменту, например, существуют различные мнения по поводу эффектов, вызванных введением евро, поскольку для понимания и оценки многих из этих эффектов потребуются многие годы. Высказывается множество теорий и предсказаний.

Интеграционные процессы в валютно-финансовой сфере не являются новейшим изобретением.

Необходимо иметь в виду, что юридическое оформление интеграционных процессов в финансовой сфере является вторичным. Юридическая оболочка - это форма, которая должна закреплять сложившиеся и созревшие экономические и финансовые процессы. Юридические и административные инструменты и механизмы оказывают сильное воздействие на реальные процессы, их поспешное и неумелое использование может принести больше вреда, чем пользы, и, как правило, такой вред трудно исправить. Поэтому в такой важной и чувствительной сфере, как функционирование финансовой системы, забегание вперед крайне нежелательно.

Очевидно, процесс создания единого финансового пространства будет проходить в несколько этапов.

На первом этапе может быть создана условная единица для международных расчетов в рамках ЕАЭС. Это не потребует принципиальной переработки национального законодательства, но потребуются формирование объемной дополнительной правовой базы, состоящей из блока международных

документов ЕАЭС и внутренних законодательных актов, отражающих специфику каждой страны ЕАЭС.

Здесь можно использовать опыт прошлого, например, переводного рубля СЭВ, который использовался только для безналичных расчетов между странами-участницами; существовал только в виде записей на специальных счетах Международного банка экономического сотрудничества (МБЭС), Международного инвестиционного банка (МИБ) или в банках стран-участниц.

Встает вопрос об обеспечении такой расчетной единицы. Переводный рубль имел официальное золотое содержание в 0,987412 грамма чистого золота. Может быть, можно использовать в этих целях совокупность специально созданных каждым государством резервных фондов в объемах сумм оборота взаимной торговли или какой-либо иной показатель.

Также интересен опыт ЭКЮ. Соотношение ЭКЮ с валютами других стран определялось исходя из того, что ЭКЮ служило обобщенным представителем корзины валют стран, входивших тогда в европейскую валютную систему. ЭКЮ также было введено только в безналичный расчет, но во многом имело характеристики настоящей валюты: являлось полноценным эталонной меры; счетной единицей для экономической и финансовой деятельности и учета в Сообществе; являлось резервным стоимостным активом; выпускалось под обеспечение валютных резервов и являлось средством расчетов в операциях между центральными банками стран-участниц.

Для проведения такой деятельности, очевидно, необходимы меры институционального характера - создание специализированного банка и клирингового центра для крупных платежных транзакций. Государствами - участниками ЕАЭС уже создан Евразийский банк развития, т.е. уже есть организационная структура, способная технологически освоить подобные задачи.

Заключительным этапом формирования единой финансовой среды ЕАЭС может стать создание общей валюты. Переход к этому этапу потребует глубокой экономической интеграции и может занять длительный период.

Все государства-члены, желающие вступить в общую валютную зону, должны соответствовать нескольким критериям. Не претендуя на полноту, необходимо отметить, что они, по крайней мере, должны демонстрировать устойчивый уровень финансовой стабильности; низкий уровень инфляции и долгосрочных процентных ставок; стабильность национальной валюты. Кроме того, немаловажную роль играют вес и значение национальных валют стран-участниц в мировых расчетах. Пока же, по данным агентства Bloomberg, в межбанковском обороте в системе SWIFT в период с мая 2013 г. по май 2014 г. доля евро составила 32%, доля американского доллара - 42%, юаня - 1,47%, российского рубля - 0,35% [1].

Переход к единой валюте потребует принципиального пересмотра национального законодательства и создания новой правовой базы.

В первую очередь потребуются внести изменения в Конституцию Российской Федерации в части полномочий и функций Центрального банка Российской Федерации [2]. Напомню, что ст. 75 (глава 3) устанавливает: денежной единицей в Российской Федерации является рубль, а денежная эмиссия осуществляется исключительно Центральным банком Российской Федерации. Согласно Конституции введение и эмиссия других денег в Российской Федерации не допускаются. Кроме того, в качестве основной функции Центрального банка Российской Федерации закреплены защита и обеспечение устойчивости рубля. Эта статья Конституции РФ должна подвергнуться принципиальным изменениям. При этом надо иметь в виду, что согласно ст. 136 Конституции РФ поправки к третьей главе Конституции РФ принимаются в порядке, предусмотренном для принятия федерального конституционного закона, и вступают в силу после их одобрения органами законодательной власти не менее чем двух третей субъектов Российской Федерации.

Соответственно, необходимо будет переработать многие положения Федерального закона от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» [3] и Федерального закона от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле»

[4]. Кроме того, потребуется внести соответствующие изменения в Налоговый кодекс Российской Федерации [5] и Гражданский кодекс Российской Федерации [6], инвестиционное и иное законодательство.

Для организации функционирования единой валюты нужен единый эмиссионный центр с полномочиями по выработке и осуществлению денежно-кредитной политики, управлению официальными (золотовалютными) резервами ЕАЭС, эксклюзивному праву эмиссии общей валюты, определению ключевых процентных ставок, содействию плавному функционированию платежной системы, поддержанию ценовой стабильности в зоне интеграции. Примером может быть банковская система Европейского союза.

Очень деликатный вопрос - определение квот на эмиссию наличных денег. Здесь требуется высокий уровень доверия между финансовыми и политическими властями государств-участников, что наблюдается не всегда.

Непросто будет определить и согласовать основы обеспечения единой валюты. Вариантов может быть несколько вплоть до возврата к «золотому стандарту».

Создание новых инструментов общего финансового пространства требует также организации наднационального механизма финансового контроля. Встанет вопрос о создании нового контрольного органа типа Счетной палаты ЕАЭС, построенного на паритетной квотной основе и наделенного наднациональными полномочиями в этой весьма чувствительной сфере.

Указанные проблемы потребуют от ученых-экономистов и практиков глубокого анализа и проработки, а от властей - осторожных и тщательно выверенных действий. Юридическая доктрина и практика способны обеспечить необходимое правовое оформление финансовой среды, адекватной уровню развития интеграционных процессов.

Библиографический список

1. BloombergBusiness. 7 July. 2014.
2. СЗ РФ. 2009. N 4. Ст. 445.

3. Федеральный закон от 10.07.2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» // СЗ РФ. - 2002. - № 28. - Ст. 2790.
4. Федерального закона от 10.12.2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» // СЗ РФ. - 2003. - № 50. - Ст. 4859.
5. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть I от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ // СЗ РФ. - 1998. - № 31. - Ст. 3824; Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть II от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ // СЗ РФ. - 2000. - № 32. - Ст. 3340.
6. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть I от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ // СЗ РФ. - 1994. - № 32. - Ст. 3301; Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть II от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ // СЗ РФ. - 1996. - № 5. - Ст. 410; Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть III от 26.11.2001 г. № 146-ФЗ // СЗ РФ. - 2001. - № 49. - Ст. 4552; Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть IV от 18.12.2006 г. № 230-ФЗ // СЗ РФ. - 2006. - № 52 (часть I). - Ст. 5496.

К.И. Зарецкая, Е.И. Шатохина

ЕВРАЗИЙСКИЙ БАНК РАЗВИТИЯ: СОВРЕМЕННЫЕ ПУТИ РАЗВИТИЯ

Евразийский банк развития - это международная финансовая организация, акционерами которой на сегодняшний день являются такие страны, как Армения, Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Россия и Таджикистан, доля участия которых в уставном капитале отражена на рисунке 1 [3].

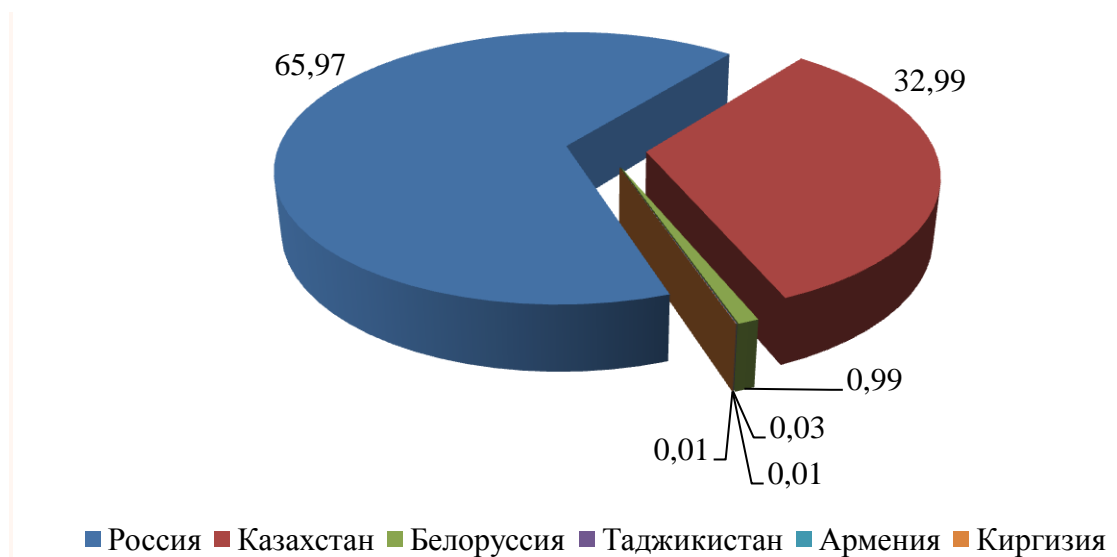


Рисунок 1. Доля в уставном капитале стран-участниц Евразийского банка развития

Евразийский банк развития был создан с целью содействовать развитию экономик стран-участниц банка, их экономическому росту и расширению между ними торгово-экономических связей путем инвестиций в межго-

сударственные, страновые и отраслевые проекты. Миссия Евразийского банка развития четко определена как «содействие региональной экономической интеграции, и реализуется она, прежде всего, путем инвестиций в крупные инфраструктурные проекты, в том числе межгосударственные» [3].

Принимая решение о будущей стратегии развития банка, его создатели определили в качестве приоритетных интеграционные проекты, то есть проекты, в которых заинтересованы все или некоторые страны - учредители банка, или, как выразился председатель правления Евразийского банка развития Дмитрий Панкин, проекты, в которых «есть цепочка добавленной стоимости: когда создание продукта начинается в одной стране, потом идет добавление стоимости в другой, а реализация – в третьей. Например, освоение в Казахстане месторождения угля. Согласно проекту для этого приобретается российское оборудование, необходимое для добычи угля за счет средств Евразийского банка развития. Добытый уголь поставляется в Россию и другие страны - участницы банка. Или строительство минского электротехнического завода, который согласно проекту приобретает необходимые комплектующие в России, а продукцию завода поставляет в страны ЕАЭС» [1].

В июне 2013 г. была утверждена стратегия развития Евразийского банка развития на 2013-2017 годы, в которой в качестве приоритетных направлений деятельности банка были определены:

- финансирование проектов по развитию энергетической, транспортной и муниципальной инфраструктуры в государствах-участниках Евразийского банка развития;
- повышению энергоэффективности экономик путем финансирования проектов по снижению энергоемкости предприятий и улучшению показателей ресурсосбережения;
- углубление экономической интеграции между государствами-участниками посредством финансирования проектов, способствующих развитию торгово-экономических связей и привлечению взаимных инвестиций [2 С.24-28.].

Стратегия развития Евразийского банка развития учитывала ряд проблем, тормозящих деятельность банка в определенном в предыдущей Стратегии направлении.

Во-первых, это качество проектов. Так, Д. Панкин в своем интервью газете «Ведомости» отмечает, что стоящих идей много, но «просчитанных проектов с проработанными рисками и юридическими вопросами, исследованием рынка - крайне мало» [1].

Так, в настоящее время в инвестиционном портфеле банка имеются проекты, ставшие нерентабельными в процессе их реализации. Например, строительство завода по производству микрочипов, реализуемый совместно с «Роснано», Сбербанком и ВЭБом, в процессе осуществления которого на рынок вышли китайские производители с аналогичной продукцией. При этом издержки их производства были значительно меньше рассчитанных в проекте, а сама продукция более высокого уровня. Такие «проекты дешевле закрыть, либо переqualифицировать, поскольку в результате их реализации инвестиции банка окажутся напрасными и не принесут ожидаемой прибыли» [4 С.3-5].

В этой связи следует в качестве приоритетной задачи ставить вопрос поиска таких проектов, где учитывались бы все факторы риска, возможная рентабельность проекта на основе мониторинга рыночной ситуации не только на Евразийском пространстве, но и на территории близлежащих стран, была бы обоснована юридическая сторона его реализации на территории стран-участниц и т.д.

Кроме того, следует обратить внимание на развитие структур, способных оказывать аналитическую поддержку интеграционных процессов на территории всех стран - участниц банка.

Во-вторых, это качество портфеля проектов. По мнению председателя правления Евразийского банка развития Дмитрия Панкина, «банк не сможет развиваться, занимаясь всем подряд. У меня вызывает вопрос большое раз-

нообразии проектов: там и зерно, и строительство отелей и офисов - как-то все хаотично» [1].

На рисунке 2 представлена отраслевая структура инвестиционного портфеля ЕАБР на 31.03.2016 г. [3].

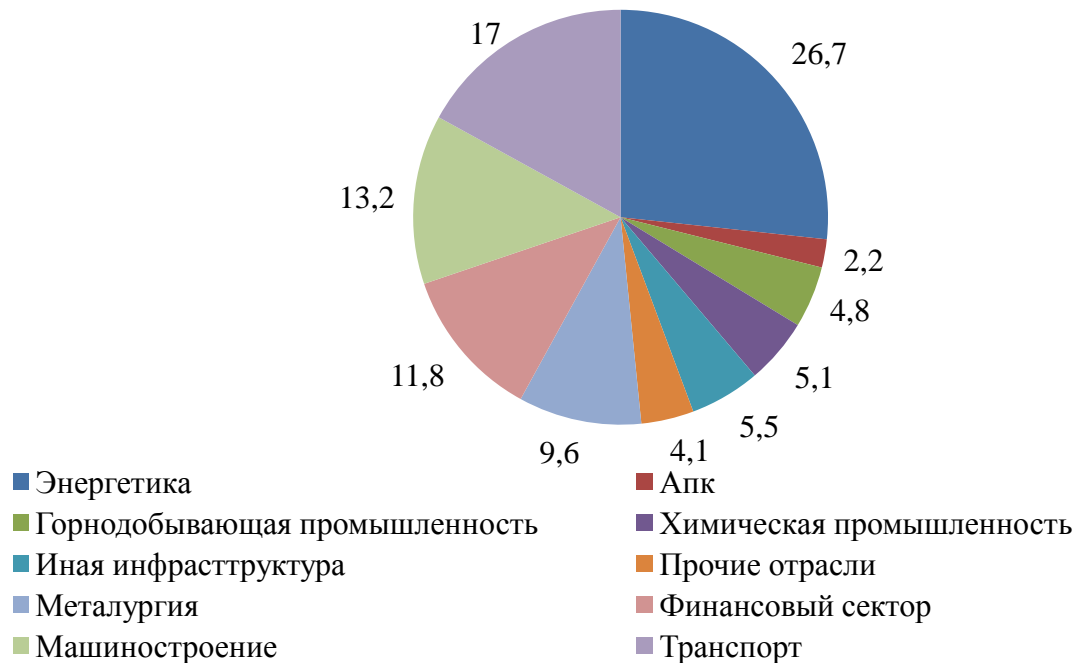


Рисунок 2. Отраслевая структура инвестиционного портфеля Евразийского банка развития

В этой связи приоритетной задачей развития банка ставится определение отраслевых направлений финансируемых проектов. Следует сосредоточиться «на инвестировании проектов по развитию энергетической, транспортной и муниципальной инфраструктуры в государствах-участниках»; проектов, способствующих «снижению энергоёмкости предприятий и улучшению показателей ресурсосбережения» [2 С.24-28.].

В данном направлении также следует не только сосредоточиться на выборе новых проектов, но и упорядочить структуру имеющихся с целью определить необходимость их инвестирования именно Евразийским банком развития. Так, строительство отеля в Белоруссии, по мнению Д. Панкина, мог профинансировать любой коммерческий банк, но «никак не банк, с такими глобальными и масштабными задачами, как у Евразийского банка развития» [4 С.3-5].

В качестве третьей проблемы можно выделить снижение прироста инвестиционного портфеля. Ежегодный объем финансируемых проектов растет, но их прирост в последние годы снизился, что обусловлено снижением интереса инвесторов к России и бывшим её союзным республикам, к которым можно отнести и страны-участницы банка, из-за политики по отношению к Украине, санкционного режима и снижения цен на нефть.

В этой ситуации приоритетной задачей ставится расширение региона деятельности за счет привлечения новых стран в качестве участниц банка. С этой целью ведутся переговоры со всеми потенциальными участниками по вопросам устойчивого взаимодействия в сфере экономической интеграции заинтересованных в этом стран. Д. Панкин отмечает, что «Евразийский банк развития открыт для новых стран. Но наша цель - не объединять географическую Евразию под брендом Евразийского банка развития, а развивать торгово-экономические связи на евразийском пространстве» [4 С.3-5].

Кроме того, приоритетной задачей банка ставится поиск международных финансовых организаций, согласных выступать в качестве соинвесторов проектов, что позволит значительно снизить кредитные и инвестиционные риски. К таким организациям, в первую очередь следует отнести Азиатский банк развития, ЕБРР, Новый банк развития БРИКС. Так, с Азиатским банком развития уже подписано Соглашение до 2021 г. о совместном инвестировании на три млрд. дол. проектов на территории Казахстана, Армении, Кыргызстана и Таджикистана.

Следует отметить, что расширение стран - участниц банка выдвинуло новые требования к стратегии его развития с учетом особенностей их экономики. При ее разработке учитывались национальные стратегии и программы развития этих стран. Это позволило определить страновые приоритеты и потребности их экономик.

Так, в Армении приоритетным направлением деятельности Евразийского банка развития являются инфраструктурные проекты, осуществление которых должно способствовать снижению транспортной зависимости, обес-

печению энергобезопасности; проектам в металлургической, горнодобывающей и обрабатывающей отраслях, что будет способствовать росту объемов экспорта; проектам в АПК с целью его модернизации, что будет способствовать обеспечению продовольственной безопасности и повышению внешней конкурентоспособности страны.

В Беларуси Евразийский банк развития планирует финансирование предприятий реального сектора, имеющих высокий экспортный потенциал: транспортное и сельскохозяйственное машиностроение, химическую и пищевую промышленность; инвестиции в энергетику: в развитие сетевого хозяйства, создание новой эффективной генерации и другие проекты, способствующие сокращению зависимости страны от импорта энергоносителей и повышению энергоэффективности.

В Казахстане Евразийский банк развития примет участие в финансировании проектов индустриально-инновационного характера, с целью повышения конкурентоспособности несырьевых секторов и снижения энергоемкости экономики, средства будут направляться на реализацию проектов, способствующих привлечению в страну новых технологий, развитию автомобилестроения, химической промышленности, стекольного производства и трубной промышленности, в том числе путем поддержки совместных предприятий с другими государствами-участниками.

В Кыргызстане ЕАБР отдается предпочтение инвестиционным проектам в энергетической, транспортной, горнодобывающей отраслях, а также в сфере развития современных информационных и телекоммуникационных технологий. В рамках целевых программ, реализуемых через банковский сектор, Банк будет осуществлять поддержку малого и среднего бизнеса страны в сельском хозяйстве, легкой и обрабатывающей промышленности.

В России в течение 2013-2017 гг. Банк сконцентрируется на финансировании крупных инфраструктурных проектов в сфере энергетики, транспорта, связи, а также проектов в несырьевых секторах, направленных на снижение энергоемкости экономики и внедрение ресурсо- и энергоэффективных

технологий. Банк будет осуществлять целевое финансирование проектов малого и среднего бизнеса путем реализации целевых программ через банковский сектор.

В Таджикистане ЕАБР продолжит поддержку проектов в сфере энергетики путем предоставления экспертной помощи и технического содействия для разработки необходимой технико-экономической документации, а также последующего участия в финансировании инвестиционных проектов. Банк окажет содействие в развитии экспортноориентированных производств, будет способствовать диверсификации сельского хозяйства, повышению производительности, а также решению вопросов продовольственной безопасности путем предоставления целевого финансирования, в том числе для развития вертикально интегрированных предприятий АПК. Учитывая значение транспортной инфраструктуры для экономики страны, ЕАБР готов поддерживать проекты, направленные на обслуживание экспортно-импортного товарообмена, повышение качества транспортных услуг и логистики, обновление парка транспортных средств и основных фондов [4 С.3-5.].

Библиографический список

1. Мода на Россию прошла: интервью с Д. В. Панкиным [Электронный ресурс]. URL: <http://customsforum.ru/news/big/idey-mnogo-prorabotannykh-proektov-malo-komu-pomozhet-kreditom-evraziyskiy-bank-razvitiya-544618.html> (дата обращения: 08.11.2016).
2. Новая стратегия развития ЕАБР // Деньги и кредит. - 2013. - № 9.
3. Официальный сайт Евразийского экономического комитета [Электронный ресурс]. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/01-01-2015-1.aspx> (дата обращения: 09.11.2016).
4. Панкин Д.В. Евразийский банка развития - активный участник интеграционных процессов // Деньги и кредит. - 2016. - № 5.

А.А. Рыбьянов, А.В. Часовских

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ КОЛЛЕКТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Принятый Федеральный закон от 3 июля 2016 г. № 230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности

по возврату просроченной задолженности» [1], несмотря на то, что внес определенную ясность в правовое регулирование коллекторской деятельности, содержит ряд недостатков, которые в будущем могут свести все «усилия» на нет.

В частности, существуют положения Закона о государственной пошлине за регистрацию коллекторской организации в размере 100 тысяч рублей и об обязательном включении коллекторских агентств в государственный реестр. Требования, закрепленные в них логичны и правильны, однако уже сейчас становится ясно, что совершенно непонятными остаются следующие вопросы: на какой орган власти должны быть возложены полномочия по формированию реестра, каким критериям должны соответствовать участники рынка по предоставлению коллекторских услуг. И если эти вопросы могли бы быть решены до 2017 г. (основные положения вступают в силу с 1 января 2017 г.), но, как совершенно справедливо пишет «Коммерсантъ»: «Вступление в силу положения об обязательном включении коллекторских агентств в государственный реестр может быть отложено на полгода. Соответствующая инициатива находится на рассмотрении Минюста и Минэкономразвития (МЭР). По данным газеты, поводом для этого послужило отсутствие договоренности с Минфином о выделении бюджетных средств». А, следовательно, если отложить исполнение требования об обязательном включении коллекторских агентств в государственный реестр, то и сам смысл регулирования можно считать выполненным чисто номинально.

«Интерфакс» со ссылкой на источник в Правительстве вообще пишет о том, что в связи с принятием данного Закона численность сотрудников Федеральной службы судебных приставов будет увеличена на 400 человек, которым предстоит осуществлять надзор за деятельностью коллекторов, а также в разработке появится автоматизированная информационная система для надзора за коллекторами появится автоматизированная информационная система, которая в 2017 г. потребует около 150 млн. рублей на свое создание. Но ФССП никогда надзорных полномочий не имела, занималась исполнением

судебных актов и других исполнительных документов (ст. 1 Федерального закона от 2 октября 2007 г. № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве» [2]). Представляется наделение ФССП подобными полномочиями будет по сути означать существование в рамках ФССП двух различных структур и по задачам, и по полномочиям. И не ясно, зачем это нужно - ведь подобную структуру могли бы создать в рамках МВД. Тем более незаконные действия коллекторов часто содержат признаки составов преступлений или административных правонарушений. А в иных случаях надзорные полномочия есть у Центрального Банка РФ.

Однако ведь проблема рассматриваемого Закона представляется не только в регулировании и контроле за деятельностью коллекторских агентств, но и в достаточно большом количестве наличие «размытых» формулировок положений закона, в частности, это касается действий, которые запрещено осуществлять коллекторам, например, применять методы, опасные для жизни и здоровья людей. Достаточно неопределенная формулировка порождает не только непоследовательности в правоприменении, но и что более важно, дает возможность коллекторам самим толковать данную норму в своих интересах.

Также весьма дискуссионным представляется положение, закрепленное в ч. 4 ст. 5 данного Закона, в котором закреплен запрет на привлечение к взаимодействию с должником лиц, имеющих неснятую или непогашенную судимость за преступления против личности, преступления в сфере экономики или преступления против государственной власти и общественной безопасности. Что конкретно изменит данное положение в части защиты от «беспредельщиков» не понятно, потому как криминогенные факторы, которые остаются у бывшего судимым коллектора остаются независимо от снятия или же погашения судимости. По нашему мнению, к такому виду деятельности, как коллекторская, не должны привлекаться лица, когда-либо привлекавшиеся к уголовной ответственности.

Помимо вышеназванных проблем, существует и проблема неразвитости института санкций за нарушение требований законодательства в области коллекторской деятельности. В настоящее время существует Национальная ассоциация профессиональных коллекторских агентств (НАПКА), но действенность данной организации достаточно номинальна. Осуществляет прием обращений от граждан и обладает наиболее профессиональной и системной статистикой по жалобам на коллекторские агентства. К компаниям-членам НАПКА, допустившим нарушения правил ассоциации, применяются только лишь дисциплинарные меры.

Делая вывод, хотелось бы отметить, что, хотя и принят Федеральный закон, регламентирующий порядок деятельности коллекторских агентств, но все же он не разрешил все проблемы, назревшие в данном сегменте экономики, и поэтому он нуждается в существенной доработке.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 3 июля 2016 г. № 230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности» // СЗ РФ. – 2016. - № 27 (Часть I). - Ст. 4163.
2. Федеральный закон от 02.10.2007 г. № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве» // СЗ РФ. – 2007. - № 41. - Ст. 4849. с послед. изм и доп.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

АНИСИМОВА Мария Викторовна - студентка магистратуры 1 курса заочного отделения направления «Правовое сопровождение бизнеса (бизнес-юрист)» Оренбургского института (филиала) ФГБОУ ВО «Московский госу-

дарственный юридический университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА)» (г. Оренбург)

БАЙМАШКИН Павел Алексеевич - студент 4 курса очного отделения Оренбургского института (филиала) ФГБОУ ВО «Московский государственный юридический университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА)» (г. Оренбург)

БЕЗГОДОВА Анастасия Евгеньевна - студентка 4 курса очного отделения Оренбургского института (филиала) ФГБОУ ВО «Московский государственный юридический университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА)» (г. Оренбург)

БОБРОВА Вероника Андреевна - студентка 4 курса очного отделения Оренбургского института (филиала) ФГБОУ ВО «Московский государственный юридический университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА)» (г. Оренбург)

БУДНИКОВА Наталья Ивановна - студентка 2 курса Института менеджмента ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет» (г. Оренбург)

ДМИТРИЕВА Юлия Вячеславовна - студентка 2 курса Института менеджмента ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет» (г. Оренбург)

ЕФИМЦЕВА Татьяна Владимировна – заведующий кафедрой предпринимательского и природоресурсного права Оренбургского института (филиала) ФГБОУ ВО «Московский государственный юридический университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА)», доктор юридических наук, доцент (г. Оренбург)

ЖЕЛЕЗНЯК Антон Вадимович - студент 4 курса очного отделения Оренбургского института (филиала) ФГБОУ ВО «Московский государственный юридический университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА)», руководитель Оренбургского регионального отделения Евразийского движения (г. Оренбург)

ЖЕСТКОВА Александра Ивановна - студентка магистратуры 2 курса очного отделения направления «Правовое сопровождение бизнеса (бизнес-юрист)» Оренбургского института (филиала) ФГБОУ ВО «Московский государственный юридический университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА)» (г. Оренбург)

ЖИЛКИБАЕВ Санат Нурболович - студент 4 курса очного отделения Оренбургского института (филиала) ФГБОУ ВО «Московский государственный юридический университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА)» (г. Оренбург)

ЗАРЕЦКАЯ Ксения Ивановна - студентка 4 курса очного отделения Оренбургского института (филиала) ФГБОУ ВО «Московский государственный юридический университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА)» (г. Оренбург)

ИНЯКИНА Анна Сергеевна - студентка 4 курса очного отделения Оренбургского института (филиала) ФГБОУ ВО «Московский государственный юридический университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА)» (г. Оренбург)

КАЗАНИНА Татьяна Владимировна – доцент кафедры гражданского права ГКОУ ВО «Российская таможенная академия», кандидат педагогических наук (г. Москва)

КОЛЕСНИКОВА Ксения Владимировна - студентка 4 курса очного отделения Оренбургского института (филиала) ФГБОУ ВО «Московский государственный юридический университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА)» (г. Оренбург)

КОНОВАЛОВА Мария Вадимовна - аспирантка ННГУ им. Лобачевского, руководитель Нижегородского отделения Евразийского Движения (г. Нижний Новгород)

ЛЕВИНА Любовь Константиновна - студентка 4 курса ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет» (г.Оренбург)

МАКАРИДЗЕ Тиона Арчиловна - студентка 4 курса очного отделения Оренбургского института (филиала) ФГБОУ ВО «Московский государственный юридический университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА)» (г. Оренбург)

ственный юридический университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА)» (г. Оренбург)

МАКСИМОВА Елена Владимировна - студентка магистратуры 1 курса заочного отделения направления «Правовое сопровождение бизнеса (бизнес-юрист)» Оренбургского института (филиала) ФГБОУ ВО «Московский государственный юридический университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА)» (г. Оренбург)

МАСЛЮ Екатерина Николаевна - студентка 4 курса очного отделения Оренбургского института (филиала) ФГБОУ ВО «Московский государственный юридический университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА)» (г. Оренбург)

МАЩИНОВА Ксения Сергеевна – студентка 2 курса Институт менеджмента ФГБОУ ВО «Оренбургский Государственный Университет» (г. Оренбург)

МЕТЕЛЕВА Анастасия Германовна - студентка 4 курса очного отделения Оренбургского института (филиала) ФГБОУ ВО «Московский государственный юридический университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА)» (г. Оренбург)

МИРОХИНА Людмила Анатольевна – студентка магистратуры 1 курса заочного отделения направления «Правовое сопровождение бизнеса (бизнес-юрист)» Оренбургского института (филиала) ФГБОУ ВО «Московский государственный юридический университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА)» (г. Оренбург)

МИХАЙЛОВ Николай Иванович - первый заместитель директора Института государства и права Российской академии наук (ИГП РАН), доктор юридических наук, профессор (г. Москва)

МИХАЙЛЬСКАЯ Арина Олеговна - студентка 4 курса очного отделения Оренбургского института (филиала) ФГБОУ ВО «Московский государственный юридический университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА)» (г. Оренбург)

МОРОЗКИН Кирилл Юрьевич – студент магистратуры 1 курса заочного отделения направления «Правовое сопровождение бизнеса (бизнес-юрист)» Оренбургского института (филиала) ФГБОУ ВО «Московский государственный юридический университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА)» (г. Оренбург)

МОСКВИНА Олеся Сергеевна - студентка 2 курса Института менеджмента ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет» (г. Оренбург)

НЕВЗОРОВ Олег Юрьевич - преподаватель СГТУ, руководитель Самарского регионального отделения Евразийского Движения (ЕДРФ), кандидат экономических наук (г. Самара)

НЕФЕДОВА Яна Михайловна - студентка 3 курса Института Менеджмента ФГБОУ ВО «Оренбургский Государственный Университет» (г. Оренбург)

НИГМАТУЛЛИН Тимур Раминович - студент 4 курса очного отделения Оренбургского института (филиала) ФГБОУ ВО «Московский государственный юридический университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА)» (г. Оренбург)

ПЕТРУСЕВА Юлия Анатольевна - студентка магистратуры 1 курса заочного отделения направления «Правовое сопровождение бизнеса (бизнес-юрист)» Оренбургского института (филиала) ФГБОУ ВО «Московский государственный юридический университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА)» (г. Оренбург)

РЫБЬЯНОВ Антон Алексеевич - студент 4 курса очного отделения Оренбургского института (филиала) ФГБОУ ВО «Московский государственный юридический университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА)» (г. Оренбург)

САМОНКИН Юрий Сергеевич - аспирант кафедры международного и европейского права Института социальных наук, Председатель коллегии АНО «Центр исследований, сохранения, поддержки и развития евразийства» (г. Москва)

ТИМОЩЕНКО Анастасия Валерьевна - студентка магистратуры 1 курса заочного отделения направления «Правовое сопровождение бизнеса (бизнес-юрист)» Оренбургского института (филиала) ФГБОУ ВО «Московский государственный юридический университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА)» (г. Оренбург)

ТОЛСТОВА Дарья Олеговна - студентка 4 курса очного отделения Оренбургского института (филиала) ФГБОУ ВО «Московский государственный юридический университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА)» (г. Оренбург)

ЦАПАЕВА Светлана Игоревна - студентка 3 курса Института Менеджмента ФГБОУ ВО «Оренбургский Государственный Университет» (г. Оренбург)

ЧАСОВСКИХ Анастасия Васильевна - студентка 4 курса очного отделения Оренбургского института (филиала) ФГБОУ ВО «Московский государственный юридический университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА)» (г. Оренбург)

ЧЕРДИНЦЕВА Ирина Георгиевна - студентка 4 курса очного отделения Оренбургского института (филиала) ФГБОУ ВО «Московский государственный юридический университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА)» (г. Оренбург)

ЧЕРНИКОВА Анастасия Дмитриевна - студентка 4 курса очного отделения Оренбургского института (филиала) ФГБОУ ВО «Московский государственный юридический университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА)» (г. Оренбург)

ШАТОХИНА Евгения Игоревна - студентка 4 курса очного отделения Оренбургского института (филиала) ФГБОУ ВО «Московский государственный юридический университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА)» (г. Оренбург)

ШОХИН Сергей Олегович - директор Высшей юридической школы Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, доктор юридических наук, профессор (г. Москва)