

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА  
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»  
ВОЛГОГРАДСКИЙ ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ



**ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ  
РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПРАВА,  
КОНКУРЕНТНОГО ПРАВА И АРБИТРАЖНОГО ПРОЦЕССА  
В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ  
САНКЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ**



*Сборник научных трудов*



г. Волгоград, 22–23 апреля 2022 г.

УДК 341.018:[346.26+347.918](063)

ББК 67.404.91+67.410.12я431

Ф 94

Под редакцией:

доктор юридических наук *С. М. Миронова*, доцент;

*А. Е. Пономарченко*, старший преподаватель

*Тексты статей печатаются в авторской редакции*

*Точки зрения редакционной коллегии и авторов могут не совпадать*

**Ф 94** **Фундаментальные проблемы и перспективы развития предпринимательского права, конкурентного права и арбитражного процесса в современных экономических условиях санкционной политики:** сборник научных трудов по материалам II Международной научно-практической конференции 22–23 апреля 2022 года / под общ. ред. С. М. Мироновой, А. Е. Пономарченко; Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС. – Волгоград: Изд-во Волгоградского института управления – филиала РАНХиГС, 2022. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). – Систем. требования: IBM PC с процессором 486; ОЗУ 64 Мб; CD-ROM дисковод; Adobe Reader 6.0. – Загл. с экрана. – 456 с.

В сборнике представлены материалы Международной научно-практической конференции «Фундаментальные проблемы и перспективы развития предпринимательского права, конкурентного права и арбитражного процесса в современных экономических условиях санкционной политики», которая состоялась в Волгоградском институте управления – филиале РАНХиГС 22–23 апреля 2022 года. Организатором выступила кафедра финансового и предпринимательского права ВИУ РАНХиГС.

Отдельным разделом включены материалы прошедшего в рамках конференции круглого стола «Гиг-экономика как фактор трансформации правового регулирования в сфере налоговых, гражданских и трудовых отношений», который был проведен в соответствии с грантом Российского научного фонда № 22-28-00914 «Гиг-экономика как фактор трансформации правового регулирования в области налоговых, трудовых и гражданских правоотношений».

Работы носят научно-практический характер и будут интересны преподавателям, аспирантам, магистрантам, студентам юридических факультетов, представителям органов власти, практикующим юристам, специалистам в области предпринимательского права, конкурентного права и арбитражного процесса.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

<i>Абдуллаева Т. М.</i> ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ .....	9
<i>Абрамян М. Х.</i> ДОГОВОР СУБПОДРЯДА НА ВЫПОЛНЕНИЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ РАБОТ .....	19
<i>Азимли Г. Ш.</i> ПОНЯТИЕ И ПРИЗНАКИ ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЙ ПРИ БАНКРОТСТВЕ ГРАЖДАНИНА: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ.....	25
<i>Азоева Н. А.</i> СУДЕБНАЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА В АРБИТРАЖНОМ ПРОЦЕССЕ: СУЩНОСТЬ, ОБЪЕКТЫ И ЗАДАЧИ .....	31
<i>Алимбекова А. С., Аль-Аззави В. В.</i> НИВЕЛИРОВАНИЕ КОРРУПЦИОННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ В РАБОТЕ НАЛОГОВЫХ И ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ КАК УСЛОВИЕ УСПЕШНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВО-ПРАВОВЫХ НОРМ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ САНКЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ.....	40
<i>Баширцева Е. А.</i> О ДИСКУССИОННОСТИ ПОНИМАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ГРАЖДАНСКОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ .....	47
<i>Биткина И. К.</i> ПРИМЕНЕНИЕ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА В АРБИТРАЖНОЙ ПРАКТИКЕ .....	54
<i>Боброва Е. А.</i> ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ РЕФОРМЫ ОБРАЩЕНИЯ С ТВЕРДЫМИ КОММУНАЛЬНЫМИ ОТХОДАМИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ .....	60
<i>Божко А. С.</i> ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ .....	71

<b>Братухина М. А.</b> РИСК КАК ПРИЗНАК ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ .....	78
<b>Вахменина М. М.</b> ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ОСУЩЕСТВЛЯЕМОЙ В СЕТИ «ИНТЕРНЕТ» .....	86
<b>Вихлянцева Е. Ф.</b> ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ В СФЕРЕ ОКАЗАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ .....	98
<b>Воронцова А. М.</b> НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ЗАЩИТЫ ПРАВ МИНОРИТАРНЫХ УЧАСТНИКОВ ОБЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ .....	107
<b>Езекян А. А.</b> ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ДОРОЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ .....	113
<b>Железняк В. С.</b> ЗАЩИТА ПРАВ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ДРУГИХ ГОСУДАРСТВАХ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ COVID-19 .....	119
<b>Зубкова Д. О.</b> ВОЗДЕЙСТВИЕ САНКЦИЙ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ГАЗОРАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ КАК СУБЪЕКТОВ ЕСТЕСТВЕННОЙ МОНОПОЛИИ .....	125
<b>Илясов Д. В.</b> СУДЬБА АНТИМОНОПОЛЬНЫХ ИММУНИТЕТОВ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ .....	131
<b>Каменнов И. А.</b> ПРЕТЕНЗИОННЫЙ ПОРЯДОК УРЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СПОРОВ .....	138
<b>Канцер Ю. А., Бирюлькин Д. С.</b> КОНТРОЛЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АРБИТРАЖНОГО УПРАВЛЯЮЩЕГО .....	146

<b>Копьева Е. С.</b> К ВОПРОСУ О СОБЛЮДЕНИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ ПРАВ ПРИ ПРОДАЖЕ ТОВАРОВ НА МАРКЕТПЛЕЙСАХ .....	156
<b>Котельников И. Ю.</b> ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ МЕДИЦИНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ ВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ И ИНОЙ ПРИНОСЯЩЕЙ ДОХОДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ .....	166
<b>Куркина Н. В.</b> ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ .....	174
<b>Лазарев Е. М.</b> ПРЕДЕЛЫ ДОПУСТИМОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И СРЕДСТВ ИНДИВИДУАЛИЗАЦИИ В КОНТЕКСТНОЙ РЕКЛАМЕ .....	182
<b>Литвинов Р. А.</b> ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ РЕЕСТРА НЕДОБРОСОВЕСТНЫХ ПОСТАВЩИКОВ КАК МЕРЫ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВЫХ ОТНОШЕНИЯХ .....	188
<b>Лубянцева А. Е.</b> ИНСТИТУТ ФИНАНСИРОВАНИЯ СУДЕБНЫХ РАСХОДОВ ТРЕТЬИМИ ЛИЦАМИ .....	200
<b>Макарова А. Н.</b> ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТОМАТОЛОГИЧЕСКОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ .....	207
<b>Мартыненко Е. И.</b> ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ОХРАНЫ ИНФОРМАЦИИ С ОГРАНИЧЕННЫМ ДОСТУПОМ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ .....	217
<b>Мельберг А. С.</b> ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДИСТАНЦИОННОГО ВЕДЕНИЯ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ .....	223
<b>Нигметов В. Д.</b> АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЗАЩИТЫ ПРАВ СУБЪЕКТОВ АРЕНДНЫХ ОТНОШЕНИЙ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ .....	228

<i>Олейникова А. Е.</i> МЕЖДУНАРОДНЫЕ САНКЦИИ И ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РФ .....	235
<i>Пильгужев К. Д.</i> ЭКОНОМИКО-ПРАВОВАЯ СУЩНОСТЬ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА .....	241
<i>Попов К. А.</i> РЕОРГАНИЗАЦИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОГО ПАРТНЕРСТВА.....	247
<i>Псарева Н. Ю.</i> ХОЛДИНГОВЫЕ СТРУКТУРЫ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ: ПРАВОВЫЕ, ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ .....	252
<i>Серова Д. А.</i> ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ИНИЦИАТИВА В КОНТЕКСТЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ИСТОРИИ РАЗВИТИЯ КУРОРТНОГО ДЕЛА В ДОРЕВОЛЮЦИОННОЙ РОССИИ .....	265
<i>Симолян А. Г.</i> ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИНТЕРЕСОВ ПОДРЯДЧИКА ПО ДОГОВОРУ СТРОИТЕЛЬНОГО ПОДРЯДА ПОСРЕДСТВОМ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАВ И ОБЯЗАННОСТЕЙ .....	276
<i>Сохань К. В.</i> ВЛИЯНИЕ ОФШОРОВ НА МИРОВУЮ И НАЦИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ .....	284
<i>Степанова Е. В., Моатассам Беллалах М.</i> ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ КЛИМАТА НА УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ .....	289
<i>Сусарина К. М.</i> ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗАЩИТЫ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ УСЛУГ В СФЕРЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ.....	301
<i>Сусикова Д. Р.</i> ПОНЯТИЕ, РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ .....	309
<i>Тозалакян А. Н.</i> О НЕКОТОРЫХ ВОПРОСАХ ОТЧУЖДЕНИЯ ДОЛИ В УСТАВНОМ КАПИТАЛЕ ООО.....	318

<b>Токарев Д. А., Абдуллаев Ш. М. ВОПРОСЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СДЕЛОК, КОЛЛИЗИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СДЕЛОК .....</b>	<b>326</b>
<b>Трекова Ю. А. РЕКЛАМА КАК ОБЪЕКТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ОТНОШЕНИЙ. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ .....</b>	<b>334</b>
<b>Шашкин Э. Д. АНТИМОНОПОЛЬНЫЙ КОМПЛАЕНС КАК ИНСТРУМЕНТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....</b>	<b>341</b>
<b>Шуваев А. С. К ВОПРОСУ О ПОНЯТИИ И ВИДАХ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....</b>	<b>347</b>
<b>Ярчук В. В. ПОНЯТИЕ И ПРИЗНАКИ ДОГОВОРА СТРОИТЕЛЬНОГО ПОДРЯДА .....</b>	<b>355</b>
<b>СТАТЬИ, ВЫПОЛНЕННЫЕ В РАМКАХ ОБСУЖДЕНИЯ КРУГЛОГО СТОЛА «ГИГ-ЭКОНОМИКА КАК ФАКТОР ТРАНСФОРМАЦИИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В СФЕРЕ НАЛОГОВЫХ, ГРАЖДАНСКИХ И ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ»</b>	
<b>Скотт Дэвис О СУЩНОСТИ ГИГ-ЭКОНОМИКИ.....</b>	<b>362</b>
<b>Бурдакова М. А. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ САМОЗАНЯТЫХ В РФ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ .....</b>	<b>366</b>
<b>Булетова Н. Е. ВЛИЯНИЕ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ НА ГИГ-ЭКОНОМИКУ СУБЪЕКТА РФ .....</b>	<b>376</b>
<b>Иванова Т. Б. АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ПО ОКАЗАНИЮ УСЛУГ, ФОРМИРУЕМОЙ СУБЪЕКТАМИ ГИГ-ЭКОНОМИКИ (НА ПРИМЕРЕ ПАССАЖИРОПЕРЕВОЗОК).....</b>	<b>388</b>

<i>Кожемякин Д. В.</i> ОСОБЕННОСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ К БЕЗВИНОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ОПЕРАТОРОВ ЦИФРОВЫХ ПЛАТФОРМ В РАМКАХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРАВООТНОШЕНИЙ.....	395
<i>Куркин И. В.</i> ГИГ-РАБОТНИКИ И УПЛАТА ИМИ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ: НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ.....	406
<i>Литвиненко З. Г.</i> РАЗГРАНИЧЕНИЕ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВЫХ И ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ .....	415
<i>Меграбян Д. А.</i> САМОЗАНЯТЫЕ КАК ИНСТРУМЕНТ НАЛОГОВОЙ ОПТИМИЗАЦИИ .....	424
<i>Миронова С. М.</i> ГИГ-ЭКОНОМИКА: ПОНЯТИЕ, ПРИЗНАКИ И ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ .....	430
<i>Пономарченко А. Е.</i> НЕКОНВЕНЦИОНАЛЬНАЯ (ТЕНЕВАЯ) ЗАНЯТОСТЬ .....	437
<i>Сухомлинов Н. М.</i> ИЗМЕНЕНИЕ ТРУДОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ПОД ВЛИЯНИЕМ GIG-ЭКОНОМИКИ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ .....	444
<i>Юрина Э. А.</i> ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ОПРЕДЕЛЕНИИ ТЕРМИНА «САМОЗАНЯТЫЙ» .....	451

УДК 338

## ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Абдуллаева Т. М.

студент 2 курса магистратуры юридического факультета, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Научный руководитель: Усанова В. А.**, кандидат юридических наук, доцент, заведующий кафедрой финансового и предпринимательского права Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** Статья посвящена анализу инфраструктурных возможностей, созданных государством в сфере молодежного предпринимательства в Российской Федерации. В результате исследования определено, что на современном этапе в различных регионах инфраструктура поддержки молодежного предпринимательства создается по-разному, исходя из социально-экономического развития регионов, инвестиционной привлекательности, уровня инновационно-технологического развития. Следовательно, разработка единого комплексного подхода деятельности всех системообразующих органов, организаций, образующих инфраструктуру поддержки молодежного предпринимательства, станет «толчком» в повышении конкурентоспособности экономического благополучия регионов и страны в целом.

**Ключевые слова:** молодежь, молодежное предпринимательство, инфраструктура, бизнес, поддержка.

## YOUTH ENTREPRENEURSHIP SUPPORT INFRASTRUCTURE IN THE RUSSIAN FEDERATION

**Abdullayeva T. M.**

2nd year graduate student of the Faculty of Law Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Scientific advisor: Usanova V. A.**, PhD in Law, Associate Professor, Head of the Department of Financial and Business Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Abstract.** The article is devoted to the analysis of infrastructural opportunities created by the state in the field of youth entrepreneurship in the Russian Federation. As a result of the study, it was determined that at the present stage in different regions, the infrastructure for supporting youth entrepreneurship is created in different ways, based on the socio-economic development of the regions, investment attractiveness, and the level of innovation and technological development. Consequently, the development of a unified integrated approach to the activities of all system-forming bodies, organizations that form the infrastructure for supporting youth entrepreneurship will become an «impetus» in increasing the competitiveness of the economic well-being of the regions and the country as a whole.

**Keywords:** youth, youth entrepreneurship, infrastructure, business, support.

В настоящее время развитие молодежного предпринимательства в России только набирает обороты и требует совершенствования. С внесением последних поправок в основной закон страны [1] и вследствие принятия ключевого Федерального закона от 30 декабря 2020 г. № 489-ФЗ «О молодежной политике в Российской Федерации» [2] (далее – Федеральный закон № 489-ФЗ) начался процесс формирования единой молодежной политики на территории всего российского государства.

В качестве одного из основных направлений реализации молодежной политики Федеральный закон № 489-ФЗ предусматривает поддержку и содействие предпринимательской деятельности молодежи. Следовательно, молодежное предпринимательство занимает особо важное место в системе экономического роста.

В период социально-политической нестабильности, в результате санкционной политики западных стран, кризиса наблюдается бифуркация экономической системы, что выражается в ее неустойчивом состоянии и множественности выбора дальнейшего развития. Все перечисленные обстоятельства отражаются, прежде всего, на малом и среднем предпринимательстве, в виде сбоя процессов поставки товаров, увеличении сроков в связи с нарушением логистических цепочек, увеличения закупочной стоимости во всех отраслях хозяйствования и др.

Как справедливо отмечает С. Г. Петросян в своем диссертационном исследовании, «инфраструктура поддержки молодежного предпринимательства представляет собой совокупность государственных и негосударственных, общественных, образовательных и коммерческих организаций, осуществляющих регулирование деятельности структур, оказывающие образовательные, консалтинговые и другие услуги, необходимые для развития молодежного бизнеса и обеспечивающие среду и условия для производства товаров, и услуг» [7].

Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» определяет инфраструктуру малого и среднего предпринимательства как систему коммерческих и некоммерческих организаций, которые:

- целенаправленно создаются и осуществляют свою деятельность, направленную на достижение вышеуказанной цели;
- привлекаются в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) для осуществления закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд в рамках Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» при реализации федеральных, региональных и муниципальных программ (подпрограмм), обеспечивающих условия для создания субъектов малого и среднего предпринимательства, и для оказания им поддержки.

В ч. 2. ст. 15 Федерального закона № 209-ФЗ поименованы организации, составляющие инфраструктуру поддержки субъектов МСП, которые мы можем также отнести и к системе инфраструктурной поддержки молодежного предпринимательства.

Таким образом, инфраструктура молодежного предпринимательства представляет собой следующие структуры:

1) центры и агентства по развитию предпринимательства, различные консультационные центры, созданные для оказания комплекса информационно-консультационных услуг, направленных на содействие созданию и развитию субъектов малого и среднего предпринимательства;

2) государственные и муниципальные фонды поддержки предпринимательства, акционерные инвестиционные фонды и закрытые паевые инвестиционные фонды, непосредственно осуществляющие финансирование, а также привлекающие инвестиции для субъектов малого и среднего предпринимательства;

3) региональные гарантийные организации, осуществляющие предоставление поручительств субъектам малого и среднего предпринимательства и организациям инфраструктуры по их обязательствам перед финансовыми организациями;

4) технопарки и научные парки, как территории с расположенными на ней имущественными комплексами, состоящими из объектов коммунальной, транспортной и технологической инфраструктуры, обеспечивающие полный цикл услуг по размещению и развитию промышленных и (или) инновационных компаний, являющихся их резидентами. Стоит отметить, что воспользоваться поддержкой могут регионы, имеющие потенциал для развития обрабатывающих производств. В апреле 2022 года Министерством экономического развития был расширен перечень регионов, которым предоставлена возможность получить поддержку на создание технопарков. В настоящее время 64 технопарка функционируют в 38 регионах Российской Федерации, создавая рабочие места более 35 тыс. сотрудников.

5) бизнес-инкубаторы как организации, созданные для поддержки малого и среднего предпринимательства на ранней стадии их деятельности, осуществляющие такую поддержку путем предоставления в аренду помещений и оказания услуг, необходимых для ведения предпринимательской деятельности;

б) центры поддержки экспорта, созданные для оказания информационно-аналитической, консультационной и организационной поддержки внешнеэкономической деятельности предприятий, содействия привлечению инвестиций и выходу экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства на международные рынки;

7) лизинговые компании, действующие в рамках Федерального закона от 29.10.1998 № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)»;

8) промышленные, индустриальные и агропромышленные парки, как совокупность объектов инфраструктуры, предназначенных для создания или модернизации промышленного и агропромышленного производства;

9) центры коммерциализации технологий, трансфера технологий, осуществляющие помощь научным организациям, компаниям и предприятиям в подготовке технологических разработок к продаже, подготовке проектов коммерциализации, проведение маркетинговых исследований технологического рынка;

10) центры коллективного доступа к высокотехнологичному оборудованию как имущественные комплексы, обеспечивающие режим коллективного пользования научным и технологическим оборудованием большому количеству пользователей;

11) инжиниринговые центры, созданные для повышения технологической готовности субъектов малого и среднего предпринимательства за счет разработки (проектирования) технологических и технических процессов и обеспечения решения проектных, инженерных, технологических и организационно-внедренческих задач;

12) центры прототипирования и промышленного дизайна, созданные для оказания субъектам малого и среднего предпринимательства услуг по созданию макетов, прототипов, опытных образцов и иной мелкосерийной продукции на этапах от компьютерного проектирования до изготовления продукции;

13) центры кластерного развития, оказывающие поддержку комплексным проектам, координацию кластеров, их методическую поддержку;

14) государственные фонды поддержки научной, научно-технической, инновационной деятельности, осуществляющие деятельность в соответствии с законодательством Российской Федерации;

15) микрофинансовые организации предпринимательского финансирования, предоставляющие микрозаймы субъектам малого и среднего предпринимательства и (или) организациям, образующим инфраструктуру, соответствующие Указаниям Банка России от 20.02.2016 № 3964-У «О микрофинансовых организациях предпринимательского финансирования»;

16) организации, осуществляющие управление технопарками (технологическими парками), технополисами, научными парками, промышленными парками, индустриальными парками, агропромышленными парками;

17) центры инноваций социальной сферы, поддержки субподряда, поддержки народных художественных промыслов, развития сельского и экологического туризма, палаты и центры ремесел, инновационно-технологические, маркетинговые и учебно-деловые центры;

18) центры сертификации, стандартизации и испытаний, созданные для проведения испытаний оборудования, технологических процессов, образцов выпускаемых товаров посредством создания материально-технической, экономической и научной базы в сфере промышленного и сельскохозяйственного производства;

19) МФЦ, предоставляющие услуги субъектам малого и среднего предпринимательства в соответствии с Федеральным законом от 27.07.2010 № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг»;

20) торгово-промышленные палаты, действующие в соответствии с Законом РФ от 07.07.1993 № 5340-1 «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации»;

21) иные организации, например, коворкинги – открытые пространства, оборудованные необходимой инфраструктурой и содержащие рабочие места, сдаваемые в аренду на определенный срок.

В настоящее время в различных регионах Российской Федерации складывается собственная инфраструктура поддержки молодежного предпринимательства, исходя из имеющихся возможностей конкретного региона.

Особая роль в реализации обозначенных задач и формировании инфраструктуры поддержки молодежного предпринимательства в каждом субъекте, в том числе и Волгоградской области, отведена государственному автономному учреждению «Мой бизнес», на базе которой функционируют центры инжиниринга, прототипирования, центр поддержки предпринимательства, центры инновационной социальной сферы, центр поддержки экспорта, гарантийный фонд, микрофинансовый центр и МФЦ.

В Волгоградской области проводится системная работа по выстраиванию эффективной инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства, в том числе и молодежного. С 2019 года реализуется национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», в рамках которой реализуются мероприятия, направленные на содействие предпринимательской деятельности молодежи.

В целях содействия развитию малого и среднего предпринимательства и развитию конкуренции, в Волгоградской области действует координационный

совет при Губернаторе Волгоградской области по развитию малого и среднего предпринимательства и развитию конкуренции.

В субъектах Российской Федерации активно функционируют организации, основной целью деятельности которых является содействие в развитии предпринимательских инициатив субъектов малого и среднего предпринимательства.

Среди них можно выделить общероссийскую общественную организацию малого и среднего предпринимательства Опору России. В её организационной структуре функционирует комитет по молодёжному предпринимательству, одной из основных миссий которого является организация и проведение образовательных мероприятий. Крупнейшее объединение молодых предпринимателей, входящих в состав членов комитета в рамках просветительских мероприятий открыто делится знаниями и наработанным практическим опытом.

Интересным примером популяризации молодёжного предпринимательства в образовательной среде является опыт Пермского края и Лысьвенского городского округа. На базе Лысьвенского муниципального фонда развития предпринимательства при участии Пермского Центра поддержки предпринимательства за счет краевого бюджета организуются и проводятся обучающие мероприятия для старшеклассников. Уроки посвящены основам предпринимательской деятельности и проводятся в рамках Федеральной программы «Ты-предприниматель» [6].

Среди действующих общественных организаций, обеспечивающих благоприятную среду для развития молодёжного предпринимательства, можно также отметить:

- Союз «Волгоградская торгово-промышленная палата».
- Российский союз промышленников и предпринимателей.
- Некоммерческое партнерство «Совет директоров предприятий и организаций Волгоградской области».
- Общероссийская общественная организация «Деловая Россия».
- Областная общественная организация «Волгоградский Центр защиты и развития бизнеса «Дело».

Ежегодно с 2019 года в Волгоградской области организовывается форум молодёжного предпринимательства «За бизнес», который представляет собой уникальную площадку для получения новых знаний и обмена опытом с действующими успешными предпринимателями.

Основными целями и задачами форума является мотивация молодых людей к открытию собственного дела, поддержка уже действующих молодых предпринимателей при помощи современных инструментов для развития и масштабирования бизнеса.

Данное мероприятие реализуется центром «Мой бизнес» Волгоградской области в рамках регионального проекта «Популяризация предпринимательства», обеспечивающего достижение целей и показателей национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» при поддержке Министерства экономического развития РФ и комитета экономической политики и развития Волгоградской области.

Подобные мероприятия проводятся и в других регионах России. С 2008 года Международный форум лидеров бизнеса (International Business Leaders Forum) занялся реализацией программы «Молодежный бизнес России», которая предоставляет комплекс услуг молодым людям, желающим начать свое дело. Основными компонентами Программы являются: «обучение и консультирование по вопросам организации и ведения бизнеса, доступ к стартовому капиталу и помощь наставника. В настоящее время данная программа действует в 11 регионах России – в Калужской, Воронежской, Новосибирской, Ростовской, Кировской, Томской и Волгоградской областях, в Приморском и Краснодарском краях, в городе Москва и Московской области. Программа «Молодежный бизнес России», аккредитована в качестве члена международной сети программ поддержки молодежного бизнеса Youth Business International» [8]. При поддержке программы «Молодежный бизнес России» в одной только Воронежской области реализовалось 10 бизнес проектов, среди которых:

- «The REBELHEADS», барбершоп (мужская парикмахерская);
- «MY SUN», студия танцев, фитнеса и йоги для женщин и детей;
- «КОЛОКОЛ», школа гончарного искусства;
- «DECART IT-PRODUCTION», разработка интернет-проектов;
- «HONEY SHOP», производство крем-меда;
- «ЗОЛОТАЯ КОШКА», семейный центр творческого и физического развития;
- «ПРОТОН ЭНЕРГО», светотехническая компания;
- «NE MOROZY», производство и доставка льда и др. [7]

При формировании условий для построения экосистемы молодежного предпринимательства нельзя не отметить процесс цифровизации всех сфер общественной жизни, в том числе и бизнес-процессы.

Цифровизация бизнеса однозначно создает благоприятный климат развития бизнеса, позволяющий сохранять самый ценный ресурс – время. Невероятная скорость развития и распространения цифровых технологий привела к изменению и логики бизнеса и облика многих отраслей экономики, порождая совершенно новые возможности для роста производительности, повышения качества жизни общества в целом. Очень важно отметить, что цифровая трансформация не сводится к косметическим условным улучшениям, это реальные радикальные изменения бизнес-процессов и реализация тех экономических социальных эффектов, которые эта трансформация порождает [5].

Государственная поддержка цифровой трансформации на основе социально-экономических процессов общества подтверждается Национальной технологической инициативой (далее – НТИ) – программы по созданию инновационных условий по глобализации технологического лидерства до 2035 года, и реализации национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», действующего с 2018 года.

Таким образом, очевидно на современном этапе уделяется особое внимание развитию молодежного предпринимательства, однако в различных регионах инфраструктура поддержки молодежного предпринимательства создается по-разному, исходя из социально-экономического развития регионов, инвестиционной привлекательности, уровня инновационно-технологического развития. Следовательно, разработка единого комплексного подхода деятельности всех системообразующих органов, организаций, образующих инфраструктуру поддержки молодежного предпринимательства, станет «толчком» в повышении конкурентоспособности экономического благополучия регионов и страны в целом.

### **Библиографический список**

1. Российская Федерация. Законы. Конституция Российской Федерации: [принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020]. Проспект, 2022. 64 с. 100000 экз. ISBN 978-5-392-36631-6. Текст: непосредственный.
2. Российская Федерация. Законы. О молодежной политике в Российской Федерации [Текст]: федер. закон Рос. Федерации от 30 декабря 2020 № 489-ФЗ

(ред. от 04.01.2021) / Российская Федерация. Законы // Собрание законодательства РФ. 2021. № 1 (часть I). Ст. 28.

3. Волконская, С. А. Проблемы развития молодежного бизнеса в регионах России // Евразийский союз ученых. 2020. № 7-7(76). С. 44–49.

4. Истории создания бизнесов от участников программы «Молодежный бизнес России» в Воронежской области – [Электронный ресурс]. URL: <http://youthbusinessrussia.org/histories/>

5. На встрече Дискуссионного клуба ВШЭ и Сбера обсудили последствия диджитал-трансформации – [Электронный ресурс]. URL: [https://www.gazeta.ru/tech/news/2021/04/20/n\\_15885932.shtml](https://www.gazeta.ru/tech/news/2021/04/20/n_15885932.shtml)

6. Официальный сайт Лысьвенского городского округа – [Электронный ресурс]. URL: [http://adm-lysya.ru/biznesu/ekonomika/predprinimatelskaya-deyatelnost/molodezhnoe-predprinimatelstvo/?ELEMENT\\_ID=13979](http://adm-lysya.ru/biznesu/ekonomika/predprinimatelskaya-deyatelnost/molodezhnoe-predprinimatelstvo/?ELEMENT_ID=13979)

7. Петросян, С. Г. Организационно-экономический механизм поддержки молодежного предпринимательства в России: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Москва, 2012. 196 с.

8. Программа поддержки предпринимателей «Молодежный бизнес России» (МБР) – [Электронный ресурс]. URL: <http://youthbusinessrussia.org/mbr/about.php>

УДК 346

## ДОГОВОР СУБПОДРЯДА НА ВЫПОЛНЕНИЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ РАБОТ

**Абрамян М. Х.**

студент 1 курса магистратуры юридического факультета, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Научный руководитель: Епифанов А. Е.**, доктор юридических наук, профессор, профессор кафедры конституционного и административного права, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** Договор строительного подряда – один из наиболее востребованных видов гражданско-правовых договоров. Сущность договора строительного подряда состоит в выполнении работы, связанной со строительством или реконструкцией зданий, сооружений или иных объектов, а также выполнении смежных работ, именуемых монтажными и пусконаладочными. Также по договору строительного подряда могут быть выполнены любые другие строительные работы, произведен капитальный ремонт здания, сооружения.

ГК РФ при выполнении обязательств по договору предусматривает возможность привлечения к работе субподрядчиков, например, для выполнения работ, требующих высокой квалификации или специальной строительной техники, особых инструментов или материалов. Данные положения имеют важное значение для целей предпринимательской деятельности, учитывая, что работы по договору строительного подряда выполняются, в большей степени, индивидуальными предпринимателями или коммерческими юридическими организациями, специализирующимися в области строительства.

В настоящей статье рассматриваются ключевые аспекты договора строительного субподряда, анализируются возможности гражданско-правовых норм, регулирующих выполнение данного договора, в сфере защиты прав предпринимателей.

**Ключевые слова:** строительный подряд, субподряд, генеральный подрядчик, субподрядчик, предпринимательская деятельность.

## SUBCONTRACT FOR THE PERFORMANCE OF CONSTRUCTION WORKS

**Abramyan M. Kh.**

1st year master's student of the Faculty of Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPА, Volgograd

**Scientific advisor: Epifanov A. E.**, Doctor of Law, Professor, Professor of the Department of Constitutional and Administrative Law of the Volgograd Institute of Management – a branch of RANEPА, Volgograd

**Abstract.** A construction contract is one of the most popular types of civil contracts. The essence of the construction contract is to perform work related to the construction or reconstruction of buildings, structures or other objects, as well as related work, referred to as installation and commissioning. Also, under the construction contract, any other construction work can be performed, major repairs of the building, structures are carried out.

The Civil Code of the Russian Federation, when fulfilling obligations under the contract, provides for the possibility of attracting subcontractors to work, for example, to perform work requiring high qualifications or special construction equipment, special tools or materials. These provisions are important for the purposes of entrepreneurial activity, given that the work under the construction contract is carried out, to a greater extent, by individual entrepreneurs or commercial legal organizations specializing in the field of construction.

This article discusses the key aspects of construction subcontracting agreements, analyzes the possibilities of civil law norms governing the implementation of this contract in the field of protecting the rights of entrepreneurs.

**Keywords:** construction contractor, subcontractor, general contractor, subcontractor, entrepreneurial activity.

Современный договор строительного подряда – это отдельный, самостоятельный вид гражданско-правовых соглашений, имеющий четко выраженную направленность на создание объекта недвижимости или выполнение иных строительных работ, тесно связанных со зданиями и сооружениями.

Договор строительного подряда следует разграничивать со смежными видами соглашений, имеющими схожее содержание и результат. Только в рамках договора строительного подряда может быть возведен новый объект недвижимости или иное сооружение, проведен капитальный ремонт различных объектов,

выполнены иные строительные работы.

Договор строительного подряда является возмездным, многосторонним, срочным, консенсуальным, свободным. Он может быть основным и предварительным и имеет ярко выраженную строительную направленность. Цель заключения договора строительного подряда состоит в появлении нового объекта материального мира, либо реконструкции имеющегося объекта.

Договор строительного подряда имеет свой особый предмет, позволяющий провести разграничение с иными видами смежных договоров, результатом которых становится появление каких-либо овеществленных объектов. Необходимо отметить, что в литературе и судебной практике не сложилось единого подхода к определению предмета договора строительного подряда. В частности, И. Г. Хубаев и Т. Н. Иванова считают, что предмет рассматриваемого договора полностью совпадает с содержанием статьи 740 ГК РФ [4, с. 258].

Профессор Е. А. Суханов расширяет предмет договора строительного подряда и пишет, что данным понятием охватываются также создание заказчиком подрядчику необходимых условий для выполнения работ; принятие объекта строительства или результатов иных строительных работ; уплата обусловленной цены за выполненные работы [3, с. 151].

Нет единства по данному вопросу и в судебной практике. В отдельных судебных решениях можно встретить утверждения о том, что в предмете договора подряда должны быть определены содержание и объем выполненных работ; наименование работ и их результат; объект производства работ и ряд других аспектов.

Исходя из положений статьи 740 ГК РФ, предметом договора строительного подряда следует признать результат работы подрядчика в виде построенного объекта или определенного объема работ, связанного со строительством или реконструкцией объекта (в том числе – проведением монтажных или иных смежных работ на каком-либо объекте).

Сторонами договора могут выступать любые физические и юридические лица, обладающие полной правосубъектностью. Следует отметить, что большинство работ по данному договору выполняется субъектами предпринимательской деятельности – индивидуальными предпринимателями и коммерческими организациями, создаваемыми в различных организационных формах (ООО, АО, производственный кооператив, товарищество на вере и других).

Так, согласно официальным статистическим данным, повышение деловой активности в IV квартале 2021 г. в сфере строительства наблюдалось в 28 субъектах Российской Федерации. Результаты исследования, проведенного среди 6,1 тысячи строительных организаций и индивидуальных предпринимателей, действующих в сфере строительства, свидетельствуют, что в 26 из 85 субъектов Российской Федерации, участвующих в обследовании, индекс предпринимательской уверенности выше, чем в среднем по России.

В 2022 году в 30 субъектах Российской Федерации руководители строительных организаций предполагают рост объемов работ, и в 50 – прогнозируют увеличение численности занятых в строительстве. Наиболее интенсивное увеличение численности занятых ожидается в строительных организациях Республик Башкортостан, Дагестан и Коми, Сахалинской области и Ненецкого автономного округа [2].

Особенностью подрядных отношений в строительстве следует признать то, что при выполнении обязательств по договору строительного подряда исполнитель (подрядчик) вправе привлекать к работам третьих лиц – субподрядчиков [5, с. 98].

Привлечение третьих лиц к выполнению договора строительного подряда накладывает на генподрядчика ряд обязательств.

Во-первых, подрядчик наделяется статусом генерального подрядчика, то есть субъекта, контролирующего ход всех выполняемых работ.

Во-вторых, генеральный подрядчик отвечает за действия субподрядчиком перед заказчиком, в том числе – за возможные причиненные убытки.

В-третьих, ответственность генерального подрядчика наступает перед заказчиком и в случае, если субподрядчик выполнил работы ненадлежащим образом. Заказчик вправе потребовать устранения всех выявленных недостатков, либо возмещения убытков.

Отдельно оговаривается ситуация, когда заказчик самостоятельно привлекает к выполнению работ других лиц (пункт 4 статьи 706 ГК РФ). В этом случае основной подрядчик не приобретает статуса генерального подрядчика, и не отвечает за действия данных работников.

Кроме этого, судебная практика исходит из того, что при привлечении подрядчиком субподрядчиков заказчик вправе оплатить работу (услуги) субподрядчиков самостоятельно. Однако данный вопрос должен получить свое письменное закрепление в дополнительном соглашении; в противном случае правового значения достигнутые соглашения иметь не будут.

Например, как следует из материалов одного из судебных решений, между заказчиком и ООО (подрядчиком) был заключен договор строительного подряда. В процессе исполнения обязательств по договору подрядчик привлек к работе индивидуального предпринимателя в статусе субподрядчика, с которым был заключен соответствующий договор субподрядных работ.

При приемке работы заказчик посчитал, что объем работы, выполненной субподрядчиком, не соответствует размеру перечисленных за договор денежных средств, и обратился с иском в суд к субподрядчику о взыскании неосновательного обогащения.

Однако суды первой, апелляционной и кассационной инстанций отказали в удовлетворении иска, указав, что в договоре генерального подряда и в договоре субподряда отсутствует условие о том, что расчеты за выполненные субподрядчиком работы производятся заказчиком, минуя генподрядчика, и что субподрядчик несет какие-либо обязательства перед заказчиком.

Данное требование, по мнению суда должно предъявляться генеральному подрядчику, а не субподрядчику [1].

Из вышеизложенного следует, что заказчик вправе предъявлять претензии и исковые требования к субподрядчику только при условии, что между данными субъектами правоотношений заключен соответствующий договор или соглашение, где должны быть четко зафиксированы два ключевых аспекта:

1) оплату по договору строительного субподряда производит не генеральный подрядчик, а заказчик;

2) ответственность по договору строительного субподряда субподрядчик несет непосредственно перед заказчиком, а не перед генеральным подрядчиком.

Итак, при заключении договора строительного субподряда продолжают сохраняться различные риски, что может нарушать права субъектов предпринимательской деятельности. Необходимым видится четкое формулирование базовых положений и дополнительных условий в договоре субподряда, в целях повышения гарантий надлежащего исполнения обязательств всех участников данного соглашения.

### **Библиографический список**

1. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 02.03.2006 по делу № А13-1814/2005-16 // Доступ из СПС «Консультант Плюс».
2. О деловой активности в строительстве в IV квартале 2021 года / Росстат. URL: <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/del-akt4-21.pdf>.

3. Российское гражданское право: в 2-х т. Т. 2. Обязательственное право / Под ред. Е. А. Суханова. М., 2013. 1206 с.

4. Хубаев, И. Г. Заключение договора строительного подряда: теоретические и практические аспекты / И. Г. Хубаев, Т. Н. Иванова // Россия и мир в поисках новых решений: экономика, право, гуманитарные науки. Доклады научно-практической конференции / Под общ. ред. Ф. Л. Шарова. М.: Международный институт экономики и права, 2017. С. 256–262.

5. Фастов, А. Г., Епифанов, А. Е., Ломов, В. С., Мулукаев Р. С., Кантемиров А. В. Органы внутренних дел России: История становления и развития / А. Г. Фастов, А. Е. Епифанов, В. С. Ломов, Р. С. Мулукаев, А. В. Кантемиров. Волгоград: Издательство ВА МВД РФ, 2005. 228 с.

УДК 343.535

## ПОНЯТИЕ И ПРИЗНАКИ ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЙ ПРИ БАНКРОТСТВЕ ГРАЖДАНИНА: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

Азимли Г. Ш. к.

магистрант 2 курса юридического факультета, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Научный руководитель: Усанова В. А.**, кандидат юридических наук, доцент, заведующий кафедрой финансового и предпринимательского права, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** В статье кратко обозначены сущность и специфика проявлений злоупотреблений субъективным правом в ходе процедуры банкротства физического лица. В качестве факторов, обуславливающих разные проявления недобросовестного поведения в процедурах банкротства, выделяется, прежде всего, большое количество субъектов, имеющих свои расходящиеся интересы. Злоупотребления правом при банкротстве граждан проявляют себя сразу с точки зрения двух основных теорий о недобросовестном поведении в гражданском праве – «теории легальной видимости» и «теории интереса». Законодательным пробелом представляется незакрепление «бывшего супруга гражданина-должника» в числе заинтересованных лиц должника – что на практике также ведёт к злоупотреблениям.

**Ключевые слова:** несостоятельность (банкротство), банкротство гражданина, баланс интересов, добросовестность, злоупотребление правом, недобросовестное поведение должника, бывший супруг должника.

## THE CONCEPT AND SIGNS OF ABUSE IN BANKRUPTCY OF A CITIZEN: THEORETICAL QUESTIONS

Azimli G. S. k.

2nd year undergraduate student of the Faculty of Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Scientific adviser: Usanova V. A.**, PhD in Law, Associate Professor, Head of the Department of Financial and Business Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Abstract.** The article briefly outlines the essence and specificity of manifestations of abuse of subjective right during the bankruptcy procedure of an individual. As factors causing various manifestations of dishonest behavior in bankruptcy proceedings, there is, first of all, a large number of entities with their diverging interests. Abuses of the right in bankruptcy of citizens manifest themselves immediately from the point of view of two main theories about unfair behavior in civil law – the «theory of legal visibility» and «theory of interest». A legislative gap seems to be the failure to fix the “former spouse of a citizen-debtor” among the interested parties of the debtor – which in practice also leads to abuse.

**Keywords:** insolvency (bankruptcy), bankruptcy of a citizen, balance of interests, good faith, abuse of right, dishonest behavior of the debtor, former spouse of the debtor.

Институт банкротства физического лица рассматривается в теории, прежде всего, не только с точки зрения быстрого освобождения лица от возникших задолженностей, «обнуление» его обязательств перед иными гражданами и организациями (прежде всего, банками), ставшими его кредиторами. Напротив, объявление лица в судебном порядке несостоятельным перед своими долговыми обязательствами представляет собой важный элемент механизма реализации гражданином своих экономических возможностей; концепция т.н. «быстрого старта», распространённая в зарубежной теории корпоративного права, подразумевает, что гражданин, признанный банкротом, по отбытии определённого непродолжительного срока ограничений может без особых препятствий вернуться в коммерческую деятельность, стать участником договорных и иных обязательств [1].

Вопросы регулирования банкротства приобретают всё большую актуальность в связи с учащающимся использованием механизма личного банкротства в условиях кризисов и экономической нестабильности. Д. О. Османова отмечает в своей монографии, что процедура банкротства по современному законодательству [2] является совокупностью сложных, многоступенчатых действий, включает в себя большое количество материальных и процессуальных норм, объединяет широкий круг субъектов, каждый из которых преследует целью обеспечение и преимущественную охрану своих собственных имущественных интересов (например, для кредиторов – максимально быстрое и полное удовлетворение своих требований, для должника – скорейшее освобождение от долгового бремени и т.д.) [3, с. 6].

В ходе реализации своих прав и гарантий на различных этапах процедуры банкротства субъекты реализуют свои полномочия в процедуре банкротства – при этом зачастую меры и средства, используемые участниками рассматриваемых отношений, не нарушая формально требований закона, искажают сущность основных требований гражданского законодательства – прежде всего, принципа добросовестности. Тем самым, можно говорить о наличии злоупотреблений в рамках института несостоятельности (банкротства) гражданина.

Исходя из этого, представляется необходимым подробно рассмотреть вопрос о сущности и особенностях злоупотреблений правом в институте банкротства физического лица, обозначить основные разновидности таких злоупотреблений.

Прежде всего, необходимо отметить, что согласно положениям ст. 1 ГК РФ [4], граждане и организации приобретают и осуществляют свои гражданские права и обязанности на основе собственного интереса и со своей волей. Для регулирования отдельных частноправовых институтов (к числу которых относится и банкротство гражданина) для законодателя сохраняется требование тщательной проработки специальных норм, которые бы позволяли при взаимной реализации своих интересов субъектами в рамках конкретного правоотношения не создавать юридического конфликта, необоснованных препятствий для одной из сторон в реализации своих прав и обязанностей, предоставленных Конституцией и ГК РФ, Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)». В этой связи стоит согласиться с А. В. Егоровым, отмечающим, что при обеспечении баланса интересов в частноправовых отношениях важнейшее место занимает защита и гарантирование принципа добросовестности, который направлен «на сдерживание личного эгоизма стороны там, где такой эгоизм препятствует общим целям обязательства, интересам общества и государства в целом» [5, с. 9]. Особую важность соблюдение начал добросовестности приобретает в правовых процедурах, которые «осложнены» большим количеством участников – недобросовестное поведение в такой ситуации может затронуть права и законные интересы других лиц, косвенно связанных с участниками конкурсного производства, повлечь за собой дополнительные юридические процедуры (например, обжалование действий органов и должностных лиц государственной власти, заявление исков о компенсации морального вреда и т.д.).

По мнению А. В. Габова, именно в процедуре банкротства угроза нарушения прав и законных интересов граждан и юридических лиц в связи с недобросовестным поведением проявляется наиболее «ярко». Исследователь отмечает,

что соблюдение баланса интересов в конкурсном праве заключается не только в установлении верного соотношения между законными интересами должника и кредитора (кредиторов) при удовлетворении исковых требований или реализации имущества банкрота. Законодатель, а также правоприменительные органы, конкурсные управляющие обязаны обеспечить равенство интересов, равные возможности для беспрепятственного осуществления своих прав, вне зависимости от конкретного этапа процедуры банкротства (как на стадии конкурсного производства, так и в связи с финансовым оздоровлением и наблюдением), конкретного субъекта конкурсных отношений (должника, кредитора, собственника реализуемого имущества и т.д.) [6, с. 24]. Кроме того, к числу лиц, имеющих свои интересы в ходе процедуры банкротства конкретного гражданина, следует отнести представителей различных очередей удовлетворения за счёт имущества должника, а также текущие кредиторы – которые прямо не вовлечены в конкурсное производство, однако, имеют опосредованное влияние на её результаты.

Злоупотребление правом является конкретным проявлением нарушения требования о балансе интересов в рамках процедуры банкротства гражданина. К примеру – каждый из числа кредиторов имеет право получить сумму (или иное имущество) в счёт погашения невыполненного банкротом обязательства. При этом очевидно, что законом установлены очереди погашения задолженности. Одновременно с этим, не всегда представляется возможным удовлетворить притязания кредитора на какой-то конкретный объект имущества должника – соответственно, несогласие лица с установленным порядком погашения долгов банкрота может породить злоупотребление с его стороны.

Говоря о юридической сущности злоупотребления субъективным правом в процедурах банкротства гражданина, необходимо отметить наличие двух основных теории злоупотребления, классически представленных в цивилистике:

- теория интереса, согласно которой злоупотребление правом есть не что иное, как столкновение волеизъявления субъекта с интересом, на реализацию которого направлены действия. Злоупотребление возникает в случае, когда лицо обращается к реализации права, не имея интереса на его использовании [7, с. 31];

- теория легальной видимости; в соответствии с этой теорией недобросовестное поведение лица, наделённого субъективным правом, связано с достижением определённого результата. Предпринимая действия по достижению такого результата, субъект не нарушает законодательных предписаний, однако, под сомнение ставится прямое действие принципов права, нарушаются юридические свободы иных лиц [8, с. 75]. Как представляется, нарушение принципов имеет

особое значение именно для гражданского права, где принципиальные положения не только могут быть закреплены в качестве самостоятельной нормы закона (ст. 1 ГК РФ), но и непосредственно применяться в ситуации разрешения пробелов (в порядке аналогии права).

На примере же злоупотреблений в сфере банкротства гражданина стоит отметить, что своё отражение находят на практике обе из вышеуказанных теорий, их элементы. Так, действия кредиторов по скупке долгов у должника, чтобы впоследствии заявить о его банкротстве – исключительно с целью возбуждения конкурсного производства, назначение «дружественного» управляющего для фактического захвата бизнеса должника не являются нарушениями закона (т.е., здесь действует теория легальной видимости); однако, при этом такой недобросовестный кредитор или аффилированный с ним управляющий не имеют интереса на разрешение финансовых проблем должника путём процедуры банкротства, а только направляют свои действия на получение необоснованного дохода за счёт должника (т.е., наличествуют признаки теории интереса) [9, с. 141].

Сложность выявления злоупотреблений должника при осуществлении процедуры банкротства гражданина связана, как представляется, со сложным механизмом обращения взысканий различных очередей на его имущество, что позволяет лицу совершить недобросовестные действия по «уводу» имущества из-под действия конкурсных правил, не нарушая при этом законодательства. Например, как отмечает в своей статье Д. О. Османова, злоупотребления возникают в связи с намеренным прекращением лицами брачных отношений в целях освобождения от части обязательственного бремени при банкротстве одного из супругов. Действующая редакция п. 3 ст. 19 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» в числе заинтересованных лиц по отношению к гражданину-должнику не указывает «бывшего супруга (супругу) должника; на практике подобный пробел порождает ситуации, когда расторжение брака по сути становится способом защиты прав супруга, в отношении которого собирается вводиться (или уже введена) процедура банкротства, что подтверждается, в том числе, судебной практикой [10]. Согласимся с Д. О. Османовой, предлагающей: «в целях недопустимости правового перевеса в пользу защиты прав лиц, интересы которых противопоставлены правам и интересам бывшего супруга, необходимо ввести временные ограничения, когда такой супруг является аффилированным лицом: например, если брак с таким лицом расторгнут в пределах трех лет до даты введения процедуры банкротства» [11, с. 58].

Таким образом, специфика злоупотреблений в сфере института несостоятельности (банкротства) граждан обуславливается большим количеством участников конкурсных процедур с различающимися интересами; возможностью совместных недобросовестных действий двух и более субъектов (например, договорённость кредитора и конкурсного управляющего). Кроме того, определённым пробелом законодательного регулирования представляется исключение из круга заинтересованных лиц бывшего супруга (супруги) должника-физического лица; при этом на практике подтверждаются случаи намеренного расторжения брака в целях сокращения набора обязательств при процедуре банкротства.

### **Библиографический список**

1. Фролов, И. В. О формировании эффективной модели совместного банкротства супругов в российской юрисдикции // Право и экономика. 2022. № 1. С. 24–31.
2. Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (в ред. от 30 декабря 2021 г., с изм. от 3 февраля 2022 г.) // Собрание законодательства РФ. 2002. № 43. Ст. 4190.
3. Османова, Д. А. Злоупотребления при несостоятельности (банкротстве): монография. М.: Юстицинформ, 2020. 160 с.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): Федеральный закон от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (в ред. от 25 февраля 2002 г.) // Собрание законодательства РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.
5. Егоров, А. В. Принцип добросовестности в Гражданском кодексе РФ: первые шаги реформы // Legal insight. 2013. № 2. С. 4–10.
6. Габов, А. В. Государство и бизнес в системе правовых координат: монография. М.: ИНФРА-М, 2014. 320 с.
7. Пашин, В. М. Институт злоупотребления субъективными правами *de lege ferenda* // Актуальные проблемы гражданского права: Сборник статей / под ред. О. Ю. Шиловцова. М., 2003. Вып. 7. С. 30–37.
8. Волков, А. В. Понятие «обход закона» в доктрине и практике гражданского права // Законы России: опыт, анализ, практика. 2013. № 1. С. 67–81.
9. Карелина, С. А. Механизм правового регулирования отношений несостоятельности. М.: Волтерс Кулвер, 2013. 568 с.
10. Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 28 июля 2016 г. № Ф09-7515/16 по делу № А60-51872/2014 [Электронный ресурс] // Доступ из СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения: 23.04.2022).
11. Османова, Д. О. Отношения родства или свойства как инструмент для злоупотреблений при несостоятельности (банкротстве) // Предпринимательское право. 2018. № 3. С. 57–60.

УДК 334.096

## СУДЕБНАЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА В АРБИТРАЖНОМ ПРОЦЕССЕ: СУЩНОСТЬ, ОБЪЕКТЫ И ЗАДАЧИ

Азоева Н. А.

магистрант 2 курса кафедры финансового и предпринимательского права, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Научный руководитель:** Литвиненко З. Г., кандидат юридических наук, доцент, доцент кафедры финансового и предпринимательского права, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** Автором обозначаются сущность судебной финансово-экономической экспертизы как средства доказывания по арбитражным делам, указывается на особенные цели и задачи данного вида судебно-экспертных исследований.

**Ключевые слова:** арбитражный процесс, специальные знания, финансово-экономическая экспертиза, доказательство, финансовая устойчивость.

## FINANCIAL AND ECONOMIC EXPERTISE IN THE ARBITRATION PROCESS: ESSENCE AND OBJECTIVES

Azoeva N. A.

2nd year undergraduate student of the Department of Financial and Business Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Scientific advisor:** Litvinenko Z. G., PhD in Law, Associate Professor of the Department of Financial and Business Law, Associate Professor, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Abstract.** The author identifies the essence of forensic financial and economic expertise as a means of proof in arbitration cases, points to the special goals and objectives of this type of forensic research.

**Keywords:** arbitration process, special knowledge, financial and economic expertise, proof, financial stability.

Использование специальных знаний в порядке судебной экспертизы является важным подспорьем для установления фактических обстоятельств спорного правоотношения, позволяющих в дальнейшем вынести максимально верное и справедливое решение по конкретному делу. На важность и необходимость использования специальных знаний в сфере финансов – вне зависимости от вида судопроизводства – указывается практически во всех специализированных изданиях по данной теме.

Так, например, применительно к расследованию экономических преступлений, Т. В. Пащенко и Т. Г. Шешукова указывают в своей монографии на то, что «в порядке судопроизводства органы, осуществляющие предварительное расследования, суд имеют право требовать от предприятий, учреждений, организаций, должностных лиц и граждан представления предметов и документов, которые позволят установить необходимые по делу фактические данные; в свою очередь, процессуальное законодательство наделяет подозреваемого, обвиняемого, а также потерпевшего, стороны гражданского иска в уголовном судопроизводстве, а также их представителей правом собирать и представлять указанные объекты для приобщения их к уголовному делу в качестве доказательств» [1, с. 10].

Одним из важнейших способов образования необходимой доказательственной информации является производство экспертиз по обстоятельствам каждого конкретного дела. Сама специфика экономических отношений, требующая знания тонкостей осуществления финансовых операций, обуславливает обращение к квалифицированным специалистам, которые обладают специальными познаниями в сфере экономических наук.

Федеральный закон «О государственной судебно-экспертной деятельности», определяющий основные начала использования специальных знаний, даёт трактовку основных понятий – в том числе, и категории «судебная экспертиза». Статья 9 рассматриваемого нормативного акта под судебной экспертизой определяет процессуальное действие, которое состоит в производстве исследований и даче экспертом заключения по поставленным судом, следователем, органом дознания, лицом, производящим дознание, вопросам, связанным с установлением фактических обстоятельств, которые подлежат доказыванию по конкретному делу.

Цели финансово-экономической экспертизы представляется необходимым рассматривать, исходя из теоретических позиций по вопросу об общих целях судебной экспертизы. Обращение к материалам научных исследований в данном случае наиболее корректно, поскольку основные понятия – не только цель, но и

объект, предмет, задачи экономической экспертизы – не могут быть указаны непосредственно в тексте закона. Как справедливо замечает А. А. Савицкий: «Они не могут быть регламентированы в силу своей специфики, однако данные понятия встречаются в современных научно-методических публикациях» [2, с. 40].

Кроме того, как представляется, сущностью судебной экспертизы выступает проведение научного исследования – т.е., основанного на последних и наиболее эффективных достижениях науки, техники, искусства и ремесла, сведения которых используются экспертом для дачи ответов на поставленные перед ним вопросы. Применительно к финансово-экономической экспертизе такими сведениями считаются положения науки финансового анализа, бухгалтерского учёта, иные сведения в области экономики и финансов. По мнению Н. П. Майлис, именно развитие экономической науки в России – на фоне становления новой системы хозяйственных отношений – привело к развитию экономических экспертиз, их активному распространению, методическому совершенствованию [3, с. 65].

Одним из важных признаков судебной экспертизы выступает также и её законность, позволяющая расценивать заключение эксперта в качестве допустимого доказательства по делу.

Таким образом, на основе представленных теоретических позиций под целью судебной финансово-экономической экспертизы предлагается рассматривать производимое в процессуальном порядке на основе использования специальных экономических и правовых знаний выявление фактических данных о финансово-хозяйственной деятельности организаций.

Судебная финансово-экономическая экспертиза является одним из видов судебно-экономической экспертизы. Вне зависимости от предлагаемых в теории судебной экспертизы классификаций экономические экспертизы всегда выделяются в качестве самостоятельного класса – в силу общности применяемых в ходе соответствующих исследований специальных знаний, специфического предмета и объектов, а также сходных методов (методик), используемых экспертом-экономистом в ходе исследования. Надобность в производстве судебной финансово-экономической экспертизы, на наш взгляд, обусловлена, прежде всего, именно необходимостью применить специальные экономические познания, которые выходят за пределы житейского опыта, а также знаний общего характера.

В теории существует несколько позиций по поводу определения того, что составляет комплекс специальных знаний, используемых экспертом при производстве класса судебно-экономических экспертиз (в том числе, и в ходе производства судебной финансово-экономической экспертизы).

Так, по мнению М. М. Виноградовой, к знаниям, «собственно позволяющим» разрешить вопросы, поставленные перед экспертом в соответствующем постановлении, также необходимо добавить сведения различных отраслей права (не только налогового или финансового, трудового, но и познания в сфере гражданского, уголовного права, процессуального законодательства) [4, с. 38]. На наш взгляд, более корректной представляется именно эта позиция. Однако, необходимо иметь в виду, что разрешение собственно правовых вопросов (например, о наличии факта хищения) не включается в компетенцию судебного эксперта-экономиста.

Наиболее точно по данному поводу замечает Ю. К. Орлов: «Поскольку на практике находятся вопросы, требующие соблюдения специальных предписаний (например, применительно к экономической экспертизе – правил обращения с ценными бумагами), то такие предписания приобретают двойственный характер. С одной стороны, это – правовые предписания, а с другой – они рассчитаны на лиц, которые имеют соответствующую специальную подготовку, подкреплённую квалификацией. Исходя из этого, решая вопрос о соблюдении таких предписаний, суду необходимо применение специальных знаний» [5, с. 16]. Отвечая на такой вопрос, эксперт делает вывод не о нарушении таких предписаний, что делало бы вопрос правовым, а только лишь о соответствии (либо несоответствии) произведённых и отражённых в исследованных им документах фактов установленным правилам осуществления экономической деятельности.

Говоря о предмете судебной финансово-экономической экспертизы, необходимо отметить, что в условиях современного развития хозяйственных отношений, многообразия субъектов, объектов и содержания таких отношений, до сих пор в теории нет единого подхода к определению предмета такого рода экспертиз. Предмет экспертного исследования имеет достаточно сложную структуру и традиционно относится к числу важнейших категорий общей теории судебной экспертизы. Как отмечает Ю. К. Орлов, важность определения предмета экспертизы состоит в том, что именно предмет обозначает то, что эксперту необходимо установить в ходе исследования. Предмет определяет границы возможностей эксперта, не допуская выхода эксперта за эти границы [6, с. 125].

На значение правильного и точного определения предмета конкретной экспертизы указывает в своей работе и Ю. Г. Корухов: «Только предмет призван дать исследователю полное исчерпывающее представление об объёме и характере предстоящей в ходе производства экспертизы работе» [7, с. 15]. Кроме того, определение предмета играет важное значение и для отграничения родов экспертиз между собой, что особенно важно для класса экономических экспертиз.

Традиционным определением предмета судебной экспертизы является высказанная И. Л. Петрухиным позиция, согласно которой – предмет экспертизы – это её цель, т.е. круг вопросов, которые ставятся перед экспертом следователем либо судом [8, с. 98]. В свою очередь, А. Р. Шляхов подвергает данную позицию критике, указывая на возможную неполноту определения предмета экспертного исследования в процессуальных документах. По мнению А. Р. Шляхова, предмет судебной экспертизы необходимо рассматривать как получаемые при помощи исследований квалифицированных специалистов-представителей отраслей науки и (или) техники сведения, которые требуются для установления фактических обстоятельств дела [9, с. 18].

В своём курсе общей теории судебной экспертизы Т. В. Аверьянова обращает внимание на сам процесс установления факта как основную характеристику предмета экспертизы. В соответствии с данным автором, предмет судебной экспертизы составляет «установление имеющих значение для дела фактических данных, суждений о факте. Установление происходит посредством научного исследования объектов экспертизы – материальных носителей доказательственной информации о произошедшем» [10, с. 209].

На наш взгляд, в целях исследования судебной финансово-экономической экспертизы, необходимо исходить из определения предмета, предлагаемого Е. Р. Россинской. Согласно данному определению, «предмет судебной экспертизы образуют фактические данные (обстоятельства дела), исследуемые в порядке уголовного, гражданского, арбитражного, административного, конституционного судопроизводства путём применения специальных знаний в различных отраслях науки, техники, ремесла и искусства» [11, с. 82]. Опираясь на данное понятие, необходимо теперь установить предмет рассматриваемого в настоящей работе рода судебно-экономических экспертиз.

Подобно многим вопросам теории судебной экспертизы, по вопросу об общем предмете судебной финансово-экономической экспертизы до сих пор нет единой теоретической позиции. Предлагаемые в различных научных, методиче-

ских и учебных работах определения, как правило, сводятся к перечислению сведений, установление которых требуется при производстве данной экспертизы. Так, например, Н. К. Болдова под предметом судебной финансово-экономической экспертизы понимает совокупность обстоятельств дела, которые устанавливаются в отношении финансовых показателей, а также финансовых операций исследуемой организации. Кроме того, к предмету экспертизы необходимо отнести показатели, отражённые в представленных эксперту документах и характеризующие образование, распределение и использование в пределах организации доходов и денежных фондов [12, с. 382].

Несколько другой перечень обстоятельств, характеризующих предмет судебной финансово-экономической экспертизы, приводит М. М. Виноградова:

- Данные о финансово-хозяйственной деятельности исследуемой организации.
- Данные о финансовых операциях; производимых внутри организации, а также в отношениях с контрагентами.
- Данные о финансовых показателях (в том числе, и сведения о показателях производственной деятельности).
- Данные, характеризующие образование, движение и использование денежных фондов (организации) [4, с. 56].

Также некоторыми авторами указывается специфический характер исследуемых данных. Например, Л. Н. Агеева и М. Г. Нерсесян указывают на то, что такие сведения должны содержать в себе «...негативные отклонения экономических процессов, финансовых операций, соответствующим образом повлиявшие на показатели финансового состояния организации, либо спровоцировавшие совершение правонарушений, связанных с несоблюдением правил финансовой дисциплины» [13, с. 444]. При этом необходимо иметь в виду, что в соответствии с законодательством, эксперт не является итоговым субъектом доказывания по делу; признать какие-либо фактические обстоятельства установленными имеет право лишь орган (должностное лицо), которые назначили экспертизу.

Кроме того, определяя предмет судебной финансово-экономической экспертизы, необходимо сделать обязательное указание на специфику характера используемых экспертом знаний. Именно используя знания в сфере экономики и финансов предприятия, можно дать обоснованные и соответствующие действительности ответы на вопросы, поставленные перед экспертом в постановлении о назначении экспертизы.

Таким образом, под предметом судебной финансово-экономической экспертизы предлагается понимать подлежащие установлению в рамках и в целях судопроизводства фактические данные о финансовых операциях, отражённые на материальных носителях (документах), посредством использования специальных знаний в области экономических наук. На основе предлагаемого определения предмета, можно выявить общую цель судебной финансово-экономической экспертизы, которая заключается в исследовании на основе специальных экономических знаний документов организации (предприятия) с целью анализа определённых экономических операций.

Теперь необходимо рассмотреть вопрос об объектах судебной финансово-экономической экспертизы. В общей теории судебной экспертизы закрепилось понимание объекта экспертного исследования как «...сложной динамической системы, которая включает в себя объект материального мира, содержащий необходимую для решения экспертной задачи информацию» [11, с. 89]. Применительно к классу судебно-экономических экспертиз (и финансово-экономической экспертизы в частности) к объектам исследования следует относить соответствующие документы, отражающие подлежащие рассмотрению финансовые операции – иными словами, содержащие экономическую информацию.

Как правило, говоря о видах объектов данного рода экспертиз, авторы ограничиваются простым перечислением документов. Так, к примеру, С. А. Смирнова к объектам судебной финансово-экономической экспертизы относит первичные документы, разнообразные бухгалтерские регистры, организационно-распорядительные документы организации, заключённые договоры, проекты договоров, сведения о ценных бумагах, а также документы, уточняющие ранее зафиксированную информацию [13, с. 454].

В соответствии с наиболее распространённым в теории судебной экспертизы подходом к обозначению экспертных задач, такие задачи подразделяются соответственно расположению в общей иерархии и степени общности – на общие, типичные и конкретные (применимые к отдельно взятой экспертизе) [11, с. 177].

По вопросу о характере задач судебной финансово-экономической экспертизы наиболее распространённым в теории судебной экспертизы является мнение именно о диагностическом характере таких задач. Как отмечает Л. П. Климович, исследуемые в ходе таких экспертиз документы не могут выступать в качестве объектов идентификации [14, с. 97]. Диагностическая сущность задач обусловлена особенностями устанавливаемых по итогам экспертизы сведений об

экономическом состоянии предприятия (организации), повлиявших на его изменение событий и иных факторов; причинно-следственных связей между ними [15, с. 43]. В процессе производства экспертизы эксперт определяет финансовое состояние организации, в том числе её платёжеспособность, ликвидность, рентабельность; финансовую возможность организации принимать на себя долговые обязательства либо отвечать по ним; степень влияния на финансовое состояние организации конкретных экономических операций. Кроме того, эксперт устанавливает соответствие формирования, изменения и движения экономических продуктов требованиям соответствующих нормативных актов.

Таким образом, в рамках статьи была рассмотрена сущность судебной финансово-экономической экспертизы как специфического рода экономических экспертных исследований, который характеризуется своим особым предметом, объектом экспертизы – специальными документами, отражающими сведения о финансовом состоянии организации (предприятия), а также комплексом специальных диагностических задач, направленных на определение и анализ целого ряда финансовых показателей субъекта проверки, факторов, существенно повлиявших на изменение финансового состояния субъекта. Под целью судебной финансово-экономической экспертизы предлагается рассматривать производимое в процессуальном порядке на основе использования специальных экономических и правовых знаний выявление фактических данных о финансово-хозяйственной деятельности организаций. Кроме того, необходимо отметить, что в теории судебной экспертизы до сих пор нет единого взгляда на определение предмета и задач судебной финансово-экономической экспертизы, что обуславливает необходимость выработки её комплексных положений в дальнейшем.

### **Библиографический список**

1. Пащенко, Т. В. Бухгалтерская экспертиза: вопросы теории и практики / Т. В. Пащенко, Т. Г. Шешукова. Пермь: ПГУ, 2011. 96 с.
2. Савицкий, А. А. Актуальные проблемы судебной экономической экспертизы / А. А. Савицкий // Законы России: опыт, анализ, практика. 2015. № 10. С. 36–43.
3. Майлис, Н. П. Современные проблемы научных и методологических основ судебной экспертизы / Н. П. Майлис // Вестник экономической безопасности. 2016. № 4. С. 64–67.

4. Виноградова, М. М. Заключение судебного эксперта-экономиста. Методические рекомендации по составлению и оформлению / М. М. Виноградова. М.: НП «СУДЭКС», 2015. 320 с.
5. Орлов, Ю. К. Экспертиза как средство доказывания в уголовном судопроизводстве / Ю. К. Орлов. М.: ИНФРА-М, НОРМА, 2015. С. 16. 160 с.
6. Орлов, Ю. К. Современные проблемы доказывания и использования специальных знаний в уголовном судопроизводстве: научно-учебное пособие / Ю. К. Орлов. М.: Проспект, 2016. 224 с.
7. Корухов, Ю. Г. Понятие «предмет экспертизы» и его практическое значение / Ю. Г. Корухов // Эксперт криминалист. 2013. № 1. С. 11–17.
8. Петрухин, И. Л. Уголовный процесс: учебник / И. Л. Петрухин. М.: НОРМА, 2013. 480 с.
9. Шляхов, А. Р. Труды по судебной экспертизе / А. Р. Шляхов. М.: РФЦСЭ МинЮста России, 2006. 288 с.
10. Аверьянова, Т. В. Судебная экспертиза: курс общей теории: Монография / Т. В. Аверьянова. М.: НОРМА, 2017. 480 с.
11. Россинская, Е. Р. Теория судебной экспертизы (судебная экспертология) : учебник / Е. Р. Россинская, Е. И. Галяшина, А. М. Зинин. М.: ИНФРА-М, НОРМА, 2016. 512 с.
12. Болдова, Н. К. Судебно-финансовая экспертиза экономического состояния предприятия (организации) / Н. К. Болдова // Эксперт: руководство для экспертов органов внутренних дел: под ред. Т. В. Аверьяновой, В. Ф. Статкуса. М.: КНОРУС; Право и закон, 2013. 96 с.
13. Силлабусы по судебной экспертизе / под общей редакцией С. А. Смирновой. М.: Эком, 2012. 544 с.
14. Климович, Л. П. Актуальные проблемы развития судебно-бухгалтерских экспертиз: монография / Л. П. Климович. М.: Проспект, 2016. 288 с.
15. Дуденков, Д. А. Бухгалтерская и аналитическая экспертизы в правоохранительной практике / Д. А. Дуденков // Информационная безопасность регионов. 2016. № 2. С. 40–45.

УДК 338.14

## НИВЕЛИРОВАНИЕ КОРРУПЦИОННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ В РАБОТЕ НАЛОГОВЫХ И ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ КАК УСЛОВИЕ УСПЕШНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВО-ПРАВОВЫХ НОРМ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ САНКЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

**Алимбекова А. С.**

кандидат юридических наук, доцент, доцент кафедры финансового, банковского и таможенного права имени профессора Нины Ивановны Химичевой ФГБОУ ВО «Саратовской государственной юридической академии», г. Саратов

**Аль-Аззави В. В.**

студентка 2 курса 2ЮФ группы, Институт магистратуры ФГБОУ ВО «Саратовской государственной юридической академии», г. Саратов

**Аннотация.** Настоящая статья посвящена преступлениям коррупционной направленности, осуществляемым в налоговых и таможенных органах. Авторами отмечается, что указанные преступления снижают эффективность работы государственных органов, в том числе налоговых и таможенных, и влияют на национальную безопасность государства в целом. Указанные преступления снижают эффективность работы финансово-правовых органов, в том числе налоговых и таможенных органов, а также влияют на национальную безопасность государства в целом.

**Ключевые слова:** коррупция, таможенная система, таможенные органы, налоговые органы, налоговая система, санкционная политика, налоговое право, таможенное право, финансовое право, реализация финансово-правовых норм.

## LEVELING THE CORRUPTION COMPONENT IN THE WORK OF TAX AUTHORITIES AS A CONDITION FOR THE SUCCESSFUL IMPLEMENTATION OF FINANCIAL AND LEGAL NORMS IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS OF SANCTIONS POLICY

**Alimbekova A. S.**

Candidate of Law, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Financial, Banking and Customs Law named after Professor Nina Ivanovna Khimicheva of the Saratov State Law Academy, Saratov

**Al-Azzawi V. V.**

2nd year student of the Institute of Magistracy of the Saratov State Law Academy, Saratov

**Abstract.** This article is devoted to corruption-related crimes carried out in tax and customs authorities. The authors note that these crimes reduce the efficiency of the work of state bodies, including tax and customs, and affect the national security of the state as a whole. These crimes reduce the efficiency of the work of financial and legal authorities, including tax and customs authorities, and then affect the national security of the state as a whole.

**Keywords:** corruption, customs system, customs authorities, tax authorities, tax system, sanctions policy, tax law, customs law, financial law, implementation of financial and legal norms.

Одной из важнейших задач, стоящих перед каждым государством, является противодействие коррупции. В настоящее время она является одной из самых обсуждаемых проблем общества.

Содержащееся в российском законодательстве определение понятия «коррупция» раскрывает его с точки зрения злоупотребление человеком своим служебным положением, совершаемым им или от своего имени или от имени юридического лица и проявляющимся в виде: дачи взятки, получения взятки, злоупотребления полномочиями, коммерческого подкупа либо иного незаконного действия, осуществляемого вопреки законным интересам общества и государства и направленного на получение выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для

себя или для третьих лиц либо незаконного предоставления такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами» [1].

К сожалению, нельзя не признать, что все сферы деятельности государства в той или иной степени подвержены коррупции. Невозможно не отметить тот факт, что коррупция наносит значительный ущерб обществу и государству, дестабилизируя социально-экономическую ситуацию в стране. Под ее влиянием затрудняется эффективное функционирование государственных механизмов, затрудняется осуществление изменений в общественно-политической сфере, особенно это становится актуальным в период санкционного режима, когда бесперебойная реализация финансово-правовых норм играет первостепенное значение для всего общества, поскольку потери в бюджетной сфере могут оказывать влияние не только на частные, но и на публичные интересы. Все это приводит к негативной характеристике государственной власти, подрывает доверие к ней граждан, а также дестабилизирует безопасность страны. Таможенные и налоговые органы не являются исключением.

Налоговая политика государства является одним из основных инструментов бюджетной политики государства и привлечения финансовых ресурсов на его нужды. Она фиксируется в законах, Налоговом кодексе РФ, нормативных актах и других правовых документах. В Российской Федерации главным инструментом бюджетного регулирования признается как оптимизация налогового бремени физических и юридических лиц, так и отдельных сфер труда.

Сегодня можно заметить, как политическая борьба на мировой арене переплетается с экономической, а если быть точнее, то как воздействие на экономику государства становится мерой политического воздействия.

На данный момент страны Евросоюза, США, Канада и ряд других государств, объявили о введении санкций в отношении Российской Федерации и определенного круга физических лиц и индивидуальных предпринимателей. Следует отметить, что как введение экономических санкций, так и принятие ответных мер Россией переориентировали экономику, направление ее развития и взаимодействие между партнерами.

Таможенная система на современном этапе развития экономики является одним из важнейших ее элементов. Она играет первостепенную роль в обеспечении и поддержании экономических интересов российского государства.

Согласно официальным статистическим данным, за 2021 год в результате коррупционных преступлений было возбуждено 210 уголовных дел: из них 100 – в отношении 71 должностного лица таможенных органов и 110 – в отношении

103 взятокдателей [2]. Доля совершенных в таможенных органах уголовно-наказуемых деяний коррупционной направленности составила 91,7 % от общего количества коррупционных уголовных дел. При этом за первый квартал текущего года уже было возбуждено 77 уголовных дел в рассматриваемой сфере [3]. Приведенная статистика, по мнению некоторых авторов, свидетельствует о том, что таможенные органы являются одними из наиболее коррумпированных [4, с. 43.].

Что касается налоговых органов, то количество их служащих, привлеченных к юридической ответственности за совершение коррупционных правонарушений за 2021 год составило: в центральном аппарате – 1 человек, в территориальных органах – 988 сотрудников. Из них к уголовной ответственности 6 были привлечены к уголовной ответственности [5]. Для сравнения, за 1 квартал 2022 года количество аналогичных служащих составило: в центральном аппарате – 1 человек, в территориальных органах – 185. Все из них были привлечены к дисциплинарной ответственности [6].

Следует отметить, что Федеральная таможенная служба принимает все меры по противодействию коррупционным преступлениям и постоянно утверждает планы указанной деятельности. На сегодняшний день действует план на 2022–2024 годы [7]. В соответствии с ним регламентируются мероприятия по обеспечению соблюдения должностными лицами таможенных органов требования законодательства о предотвращении или урегулировании конфликта интересов, исполнения ими обязанностей, установленных законодательством о противодействии коррупции; мероприятия, связанные с выявлением причин и условий проявления коррупции в деятельности таможенных органов; мониторинг коррупционных рисков и их устранение; взаимодействие таможенных органов с институтами гражданского общества и гражданами, а также обеспечение доступности информации о деятельности таможенных органов. Аналогичный план по противодействию коррупции имеется и у Федеральной налоговой службы [8].

Отметим, что реализация финансово-правовых норм осуществляется как государством и муниципальными образованиями в целом, так и уполномоченными на то государственными и муниципальными органами власти (местного самоуправления), а также гражданами и организациями. Такая реализация норм финансового (в том числе налогового, таможенного) права преследует определенные цели – приобретение и сохранение каких-либо социальных благ. Для государства важнейшая цель реализации финансовых и налоговых норм – фискальное пополнение бюджета и регулирующее воздействие на экономику государства. Для налогоплательщика цель реализации, например, налоговой нормы –

осуществление своей обязанности при условии максимального сохранения уровня собственного благосостояния.

Невозможно не признать тот факт, что коррупция в данных органах причиняет существенный вред обществу и государству. Наличие коррупции в таможенных и налоговых органах негативным образом влияет на финансовую систему страны в целом, которая по своей сути является «кровеносной системой» экономики. Коррупционная составляющая в работе таможенных и налоговых органов обуславливает те или иные нарушения и дисбалансы, возникающие внутри финансовой системы. Кроме того, ее существование усложняет и без того тяжелую экономическую ситуацию в стране в свете современных экономических условий, predetermined санкционной политикой недружественных государств. Введенные санкции затронули финансовую систему и торговлю, технологическую и иные сферы, в том числе сферу логистики. Безусловно, санкциями было затронуто множество хозяйствующих субъектов, в том числе и осуществляющими внешнеэкономическую деятельность. Ко всему прочему, эксперты прогнозируют рост злоупотреблений в среде чиновников, что не должно оставаться без внимания государства [9].

Несмотря на то, что российское государство предпринимает различные меры поддержки данной сферы (различные субсидии, грантовая поддержка, нр., гранты на открытие бизнеса, специальные налоговые режимы и т.д.) и принимает разнообразные послабления (налоговые льготы, в т.ч. льготы по НДС, льготы в части оплаты страховых взносов, налоговые каникулы и пр.), направленные на улучшение условий для российских предприятий, в том числе и относящихся к малому и среднему бизнесу, необходимо активнее нивелировать коррупционную составляющую в работе налоговых и таможенных органов. Указанное, думается, облегчит функционирование российских хозяйствующих субъектов и станет одним из условий успешной реализации финансово-правовых норм.

Необходимо отметить, что, например, статус Таможенной службы России в условиях международных санкций обязывает ее не только совершенствовать фискальные мероприятия, регулировать качество организации таможенного контроля, но и проводить мероприятия по обустройству таможенных границ, формированию партнерских взаимоотношений с бизнес-сообществом, соблюдению нормативно-правовой базы, взаимодействию с иными государственными органами на национальном и международном уровне. Вместе с тем минимизация угроз и вызовов обеспечения экономической безопасности России возложена на Федеральную таможенную службу России.

В настоящее время на развитие экономики России существенное влияние оказывают не только падение цены на нефть, внешнеполитическая ситуация и влияние вводимых в отношении российской экономики санкций со стороны ряда стран, но и тактика, стратегия развития финансовой и налоговой системы России в условиях ограничений. Таким образом, вышеизложенное в очередной раз подтверждает предложенные в данной научной статье утверждения о необходимости максимальной минимизации коррупционной составляющей в деятельности финансовых органов российского государства.

### **Библиографический список**

1. Федеральный закон от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» (ред. от 26.05.2021) // Собрание законодательства РФ. 2008. № 52 (часть I). Ст. 6228; 2021. № 22. Ст. 3690.
2. Информационные материалы о результатах работы подразделений по противодействию коррупции таможенных органов Российской Федерации за 2021 год. Официальный сайт Федеральной таможенной службы. URL: <https://customs.gov.ru/activity/protivodejstvie-korrupczii/doklady,-otchety,-obzory,-statisticheskaya-informacziya/rezul-taty-raboty-upravleniya-po-protivodejstviyu-korrupczii/document/323009> (дата обращения 08.06.2022).
3. Информационные материалы о результатах работы подразделений по противодействию коррупции таможенных органов Российской Федерации за 1 квартал 2022 года. Официальный сайт Федеральной таможенной службы. URL: <https://customs.gov.ru/activity/protivodejstvie-korrupczii/doklady,-otchety,-obzory,-statisticheskaya-informacziya/rezul-taty-raboty-upravleniya-po-protivodejstviyu-korrupczii/document/333274> (дата обращения 08.06.2022).
4. Алексеева, Е. В., Воробьева, Е. Д. Коррупция в деятельности таможенных органов Российской Федерации: причины возникновения и возможность применения зарубежного опыта противодействия // Естественно-гуманитарные исследования. 2020. № 32 (6). С. 42-46.
5. Алимбекова, Анастасия Сергеевна. Проблемы реализации налогово-правовых норм: диссертация ... кандидата юридических наук: 12.00.14 / Алимбекова Анастасия Сергеевна; [Место защиты: Сарат. гос. акад. права]. Саратов, 2009. 270 с.: ил. РГБ ОД, 61 09-12/1384. С. 58-63.
6. Информация о ходе реализации мер по противодействию коррупции за 2021 год. Официальный сайт ФНС РФ. URL: [https://www.nalog.gov.ru/rn77/related\\_activities/prevention\\_corruption/](https://www.nalog.gov.ru/rn77/related_activities/prevention_corruption/) (дата обращения 04.07.2022).

7. Информация о ходе реализации мер по противодействию коррупции за 1 квартал 2022 года. Официальный сайт ФНС РФ. URL: [https://www.nalog.gov.ru/rn77/related\\_activities/prevention\\_corruption/](https://www.nalog.gov.ru/rn77/related_activities/prevention_corruption/) (дата обращения 04.07.2022).

8. Приказ ФТС России от 22.02.2022 № 119 «Об утверждении плана Федеральной таможенной службы по противодействию коррупции в таможенных органах Российской Федерации, представительствах таможенной службы Российской Федерации в иностранных государствах и учреждениях, находящихся в ведении ФТС России, на 2022–2024 годы». URL: [https://rus-customs.online/storage/document/document\\_info/2022-04/25/119.pdf](https://rus-customs.online/storage/document/document_info/2022-04/25/119.pdf) (дата обращения 08.06.2022).

9. Приказ ФНС России от 30.09.2021 № ЕД-7-4/861@. Официальный сайт ФНС РФ. URL: [https://www.nalog.gov.ru/rn77/related\\_activities/prevention\\_corruption/norm2/11367782/](https://www.nalog.gov.ru/rn77/related_activities/prevention_corruption/norm2/11367782/) (дата обращения 04.07.2022).

10. Касс А. Расстрелы не помогут: как коррупция будет эволюционировать под санкциями. URL: <https://news.ru/society/rasstrely-ne-pomogut-kak-korrupciya-budet-evolyucionirovat-pod-sankciyami/> (дата обращения 04.07.2022).

УДК 34.096

## О ДИСКУССИОННОСТИ ПОНИМАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ГРАЖДАНСКОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Башкирцева Е. А.

студент 4 курса, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, Волгоград

**Научный руководитель: Усанова В. А.**, кандидат юридических наук, доцент, заведующий кафедрой финансового и предпринимательского права Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** Предпринимательская деятельность в современном мире является очень актуальной и осуществляется в различных формах. В России зарегистрировано больше четырёх миллионов индивидуальных предпринимателей и около четырёх миллионов юридических лиц. Предпринимательская деятельность является достаточно сложным институтом, его сущность исследовали не одни авторы. Но, несмотря на это, имеются некоторые недоработки и неточности в существующем законодательстве.

**Ключевые слова:** предпринимательская деятельность, гражданское законодательство, деятельность приносящая доход, признаки предпринимательства, производство товаров и услуг, коммерческие и некоммерческие организации.

## ON THE CONTROVERSIAL UNDERSTANDING OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY IN THE CIVIL LEGISLATION OF THE RUSSIAN FEDERATION

Bashkirtseva E. A.

4th grade student, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPА, Volgograd

**Scientific advisor: Usanova V. A.**, PhD in Law, Associate Professor, Head of the Department of Financial and Business Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPА, Volgograd

**Abstract.** Entrepreneurial activity in the modern world is very relevant and is carried out in various forms. More than four million individual entrepreneurs and about four million legal entities are registered in Russia. Entrepreneurial activity is a rather

complex institution; its essence has been investigated by many authors. But, despite this, there are some shortcomings and inaccuracies in the existing legislation.

**Keywords:** entrepreneurial activity, civil legislation, income-generating activities, signs of entrepreneurship, production of goods and services, commercial and non-profit organizations.

Прежде всего, чтобы заниматься предпринимательской деятельностью, нужно понять, что означает данное понятие, каковы его признаки и особые черты, что является объектами, кто может стать субъектами и так далее.

Актуальность исследуемой темы обусловлена недостаточностью правового регулирования предпринимательской и приносящей доход деятельности в действующем законодательстве, а также неоднозначным толкованием и практическим применением некоторых норм. В данном исследовании необходимо изучить нормы Гражданского кодекса РФ (далее – ГК РФ) и Федерального закона «О некоммерческих организациях», на что обращается внимание в литературе [4]. Несомненно, изучение законодательной базы определяет необходимость совершенствования соответствующих нормативных правовых актов для более точного и правильного толкования.

Понятие предпринимательской деятельности, которое является основным в системе законодательства и применяется в различных отраслях права, закреплено в ГК РФ. Согласно п. 1 ст. 2 ГК РФ предпринимательской является «самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке».

Данное понятие раскрывает основные признаки, которыми обладает предпринимательская деятельность: самостоятельность, рисковый характер, получение прибыли, осуществление деятельности, регистрация по законодательству.

Но нельзя с полной уверенностью сказать, что перечень указанных выше признаков является полным и исчерпывающим. В юридической науке существует мнение, что в данное определение необходимо включать ещё такие признаки как: легитимность, профессионализм, ответственность предпринимателя и другие. Принято считать, что они являются дополнительными, не отражаясь в нормативных актах, но имеющие важное значение при осуществлении предпринимательской деятельности.

Несмотря на то, что, закреплённое в ГК РФ, понятие является основным, в системе источников права можно найти ещё одно определение. Оно закрепляется в Федеральном законе от 12.01.1996 N 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» (далее – закон о НКО), согласно п. 2 ст. 24 которого предпринимательской и иной приносящей доход деятельностью признаются «приносящее прибыль производство товаров и услуг, отвечающих целям создания некоммерческой организации (далее – НКО), а также приобретение и реализация ценных бумаг, имущественных и неимущественных прав, участие в хозяйственных обществах и участие в товариществах на вере в качестве вкладчика».

Из данного определения можно выделить следующие признаки: получение прибыли, осуществление деятельности в рамках целей НКО, действия с ценными бумагами, участие в качестве вкладчика.

Стоит отметить, что сама по себе некоммерческая организация не может заниматься предпринимательской деятельностью, за исключением случаев, когда такая деятельность отвечает предписаниям устава и целям создания. То есть, НКО не может осуществлять предпринимательскую деятельность для извлечения прибыли в пользу своих участников.

Одной из особенностей понятия, закреплённого в законе о НКО, является то, что оно раскрывает не только предпринимательскую, но и иную приносящую доход деятельность, и имеет направленность на регулирование только деятельности некоммерческих организаций. Поэтому возникает вопрос: «Чем же отличаются данные понятия и возможно ли применение к предпринимательской деятельности некоммерческих организаций определения из ГК РФ?». Чтобы ответить на него необходимо более подробно исследовать содержание двух понятий.

Как можно заметить, указанные категории имеют достаточно явные различия. Например, в определении закона о НКО указываются не все основные признаки из ГК РФ.

Достаточно важным элементом является то, что в определении предпринимательской деятельности в законе о НКО добавляется словосочетание «иная приносящая доход деятельность». Поэтому очень важно понять, что законодатель имел ввиду, употребляя данную формулировку.

По мнению К. П. Кряжевских [2, с. 100], приносящая доход деятельность «не может быть рассмотрена как предпринимательская, поскольку отсутствуют главные критерии предпринимательства, установленные ст. 2 ГК РФ». Например, к ним можно отнести извлечение прибыли, рисковый характер. Достаточно

спорным моментом является самостоятельность НКО, которую можно рассмотреть с двух аспектов. Например, самостоятельность осуществления предпринимательской деятельности НКО всеми участниками и органами управления как единого целого или самостоятельность осуществления предпринимательской деятельности одним лицом в рамках НКО.

Другое мнение высказывает Ю. Г. Лескова, которая считает [3, с. 45], что «приносящая доход деятельность в ряде случаев будет отвечать закрепленным в ст. 2 ГК РФ признакам предпринимательской деятельности». К таким признакам, по её мнению, можно отнести: извлечение прибыли; осуществление приносящей доход деятельности на свой риск; осуществление приносящей доход деятельности под свою имущественную ответственность. Таким образом, налицо противоречие позиций авторов в отношении квалификации признаков предпринимательской деятельности в содержании деятельности, приносящей доход.

Чёткого определения приносящей доход деятельности законодатель в отношении НКО не даёт. Возникает вопрос «в чём отличие деятельности, приносящей доход от предпринимательской?». Представляется, что приносящей доход деятельностью следует считать заключение разовых сделок или договоров на оказание платных услуг, работ в результате исполнения которых у НКО возникает определённый доход. Отличие, таким образом, приносящей доход деятельности от предпринимательской в отсутствии систематичности.

Как установлено в п. 4 ст. 50 ГК РФ [1], НКО могут осуществлять приносящую доход деятельность, если это предусмотрено их уставами, лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, и, если это соответствует таким целям.

На практике зачастую возникает проблема в квалификации вида предпринимательской деятельности как соответствующей достижению основным целям создания НКО. Например, решением единственного учредителя Веневского Фонда поддержки малого и среднего предпринимательства и программ местного развития было решено внести изменения в п. 3.3. устава, дополнив его деятельностью по организации стоянок для автотранспортных средств. Распоряжением начальника Управления Министерства юстиции РФ по Тульской области было принято решение об отказе в государственной регистрации изменений, вносимых в учредительные документы Фонда, по основанию, предусмотренному пп. 1 п. 1 ст. 23.1 ФЗ «О некоммерческих организациях», а именно в связи с тем, что учредительные документы некоммерческой организации противоречат законо-

дательству РФ. В связи с нарушением п. 1 ст. 24 ФЗ «О некоммерческих организациях», вид деятельности Фонда по открытию стоянок для автотранспортных средств не соответствует целям деятельности Фонда, которые предусмотрены в п. 3.1 Устава.

Венеvский Фонд поддержки малого и среднего предпринимательства и программ местного развития обратился в суд с заявлением о признании не соответствующим закону и недействительным отказа Управления Министерства юстиции РФ. Суды первой и апелляционной инстанции (Апелляционное определение Тульского областного суда от 30.07.2015 по делу N 33-2234/2015) признали, что деятельность по организации стоянок для автотранспортных средств является материальной потребностью граждан и не относится к общественному благу, не попадает под правовое регулирование закона о НКО.

При системном толковании п. 2 ст. 24 закона о НКО с опорой на п. 1 ст. 2 ГК РФ получается, что указанное определение можно разделить на 2 части: понятие предпринимательской деятельности НКО и деятельности приносящей доход НКО. К непосредственно предпринимательской деятельности НКО можно относить производство товаров и услуг, отвечающих, в свою очередь, целям создания НКО.

Деятельностью приносящей доход НКО следует признать – «приобретение и реализацию ценных бумаг, имущественных и неимущественных прав, участие в хозяйственных обществах и участие в товариществах на вере в качестве вкладчика».

Следует ли в связи с этим ограничение в предпринимательской правосубъектности НКО: невозможность выполнять работы и использовать имущество в целях систематического получения прибыли? Такая неоднозначность вызывает вопросы и трудности в процессе правоприменения. Из этого тоже можно добавить в вывод, что согласно буквальному толкованию норм закона о НКО, некоммерческие организации вправе осуществлять предпринимательскую деятельность только производство товаров и оказание услуг.

Пунктом 2 ст. 24 Закона о НКО также предусмотрено, что законодательством РФ могут устанавливаться ограничения на предпринимательскую и иную приносящую доход деятельность НКО отдельных видов, а также учреждений отдельных типов. При этом имеются в виду типы государственного (муниципального) учреждения – автономное, бюджетное или казенное.

Приводя пример, можно сказать, что согласно п. 5 ст. 123.24 ГК РФ автономные некоммерческие организации могут осуществлять предпринимательскую

деятельность если это «необходимо для достижения целей, ради которых она создана, и соответствующей этим целям, создавая для этого хозяйственные общества или участвуя в них». То есть можно сделать вывод о том, что условия для осуществления предпринимательской деятельности автономных некоммерческих организаций отличаются от обычных НКО.

Поэтому, говоря о соотношении понятий предпринимательского права в ГК РФ и Законе о НКО можно сделать следующие выводы:

1. Основным понятием предпринимательской деятельности является понятие, закреплённое в ГК РФ. Оно применяется в различных отраслях права и используется судами при вынесении решений, которые касаются предпринимательской деятельности.

2. Закон о НКО дополняет указанное в ГК РФ понятие в рамках применения к некоммерческим организациям, а именно возможность заниматься предпринимательской деятельностью для достижения определённых целей НКО, установленных Уставом.

3. Определение предпринимательской и иной приносящей доход деятельности, указанной в Законе о НКО, может также видоизменяться в зависимости от организационно-правовой формы НКО.

Нельзя не отметить, что понятие предпринимательской деятельности в разных источниках законодательства может применяться с различными изменениями, что видно из вышесказанного. В данном случае проблематично сформировать такое понятие, которое отвечало бы всем признакам разного вида организационно-правовых форм. Именно поэтому законодатель выделяет основное понятие, а при необходимости видоизменяет его для целей отдельных видов деятельности, помимо предпринимательской.

При осуществлении предпринимательской деятельности НКО, нужно чётко понимать: какое законодательство следует применить к тем или иным отношениям.

### **Библиографический список**

1. Борисов, А. Н. Комментарий к Федеральному закону от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» / А. Н. Борисов. М.: Юстицинформ. 2013. 29 с.

2. Кряжевских, К. П. Правовая природа самостоятельного распоряжения имуществом, приобретенным финансируемым собственником учреждением на

доходы от «предпринимательской» деятельности // Актуальные проблемы гражданского права: Сб. статей. Вып. 6 / Под ред. О. Ю. Шиловцова. М.: Норма. 2003. 176 с.

3. Лескова, Ю. Г. К вопросу о модернизации правил ГК РФ о юридических лицах // Научный журнал КубГАУ. 2014. № 102. 144 с.

4. Усанова, В. А., Рахманина Н. В. О соотношении понятий «предпринимательская деятельность», «коммерческая деятельность» и «торговая деятельность» // Актуальные проблемы предпринимательского, корпоративного, экологического и трудового права: монография: в 2 т. Т. I / отв. ред. С. Д. Могилевский, Ю. Г. Лескова, О. А. Золотова, О. В. Сушкова. Москва: РГ-Пресс, 2019. С. 254–262.

УДК 346.5. 338.1

## ПРИМЕНЕНИЕ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА В АРБИТРАЖНОЙ ПРАКТИКЕ

Биткина И. К.

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и финансов, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** В исследовании представлены результаты анализа практики применения финансового анализа хозяйствующего субъекта в арбитражной работе. Проведен обзор основных документов, по которым в настоящее время в России проводится финансовый анализ хозяйствующих субъектов. Выделены особенности анализа. Представлены рекомендации, направленные на повышение результативности проводимого анализа в целях своевременного выявления признаков финансовой несостоятельности хозяйствующего субъекта.

**Ключевые слова:** финансовый анализ; финансовая устойчивость; финансовое состояние; финансовая несостоятельность; банкротство; платежеспособность.

## APPLICATION OF FINANCIAL ANALYSIS OF AN ECONOMIC ENTITY IN ARBITRATION PRACTICE

Bitkina I. K.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics and Finance, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Abstract.** The study presents the results of the analysis of the practice of applying financial analysis of an economic entity in arbitration work. The review of the main documents on which the financial analysis of economic entities is currently carried out in Russia is carried out. The features of the analysis are highlighted. Recommendations aimed at improving the effectiveness of the analysis in order to timely identify signs of financial insolvency of an economic entity are presented.

**Keywords:** financial analysis; financial stability; financial condition; financial insolvency; bankruptcy; solvency.

Одним из базовых способов оценки эффективности деятельности хозяйствующего субъекта выступает финансовый анализ. В результатах проведения финансового анализа заинтересованы различные субъекты: от собственников предприятия до рейтинговых и аналитических агентств. Особый интерес есть у такой заинтересованной стороны, как государство. Даная особенность выражается в наличии как собственного интереса (определение корректности баз исчисления имущественных и доходных налогов), так и защиты интересов иных субъектов. Последний интерес связан с применением процедур финансового анализа для диагностики вероятности финансовой несостоятельности хозяйствующего субъекта. Достаточно часто результаты финансового анализа в рамках данного процесса могут отличаться от интерпретации показателей, определяемых в рамках классических методов оценки финансового состояния предприятия [1]. В свою очередь, это может приводить к неодинаковым решениям в отношении конкретного хозяйствующего субъекта и проблемам при реализации арбитражных практик. К подобным случаям можно отнести дело о банкротстве ООО «Санги Стилль», ООО «Музенилис Тревел» и ООО «Натали Турс» [2, 3, 4, 5, 7, 8]. Таким образом, основная проблема данного исследования заключается в развитии подхода применения финансового анализа хозяйствующего субъекта в арбитражной практике для повышения результативности последней.

Базовой основой проведения финансового анализа выступает Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О финансовой несостоятельности (банкротстве)» [9]. Согласно данному нормативному документу (ст. 70), финансовый анализ должника проводится для определения достаточности имущества хозяйствующего субъекта для покрытия имеющегося у него обязательств и покрытия расходов на ведения дела о банкротстве. При этом определяется и вероятность должника восстановить свою платежеспособность. Иными словами, в указанном нормативном документе рассматривает такие характеристики финансового состояния должника, как коэффициент ликвидности и коэффициент восстановления платежеспособности. При этом не определяются источники образования доходов у данной организации и величина ее собственных оборотных средств – индикатора размера собственного капитала компании, что может приводит к искажению в диагностике финансового состояния компании.

Более детально процедура проявления финансовой оценки представлена в Правилах проведения арбитражным управляющим финансового анализа, утвержденных постановлением Правительства РФ от 25.06.2003 № 367 [6] (далее –

Правилах). В данном документе выделено три базовых направления финансового анализа:

- характеристика платежеспособности должника;
- характеристика финансовой устойчивости должника;
- характеристики деловой активности должника.

При оценке показателей первой группы арбитражным управляющий определяет, как совокупную величину активов и пассивов организации, так и их отдельные компоненты [6]. В частности, при определении величины коэффициента абсолютной ликвидности применяются значения обязательств хозяйствующего субъекта и его оборотных активов. Для определения размера оборотных активов рассчитывают сумму «стоимости запасов (без стоимости отгруженных товаров), долгосрочной дебиторской задолженности, ликвидных активов, налога на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал, собственных акций, выкупленных у акционеров». Обратим внимание, что представленный подход к определению величины оборотных активов отличается от подходов к исследованию показателей ликвидности в финансовом анализе – в частности, это относится к особенностям учета дебиторской задолженности. Представленный подход может привести к завышению показателя ликвидности, и, как следствие, недостоверной итоговой оценке степени финансовой состоятельности предприятия. Для устранения данной ошибки рекомендуется, помимо данных финансовой отчетности, применять информации, отражаемую в управленческой отчетности хозяйствующего субъекта. А также данные первичного бухгалтерского учета организации, в которых информация о величине дебиторской задолженности отражена без учета сформированного резерва по сомнительным долгам. Это позволит определить скорректированное значение коэффициента абсолютной ликвидности организации.

В представленных Правилах отражены методики расчета, но не даются пороговые значения по рекомендуемым коэффициентам ликвидности, что может снижать репрезентативной проведенной оценки. При этом с финансовой точки зрения пороговые значения представленных коэффициентов имеют неодинаковые значения для хозяйствующих субъектов различных отраслей экономики.

Для определения значений коэффициентов второй группы применяют коэффициенты автономии, обеспеченности собственными оборотными средствами, долю просроченной кредиторской задолженности в пассивах, показатель отношения дебиторской задолженности к совокупным активам. Таким образом,

помимо характеристик пассивов хозяйствующего субъекта, используются данные об отдельных показателях активов организации (дебиторская задолженность). Для повышения репрезентативности анализа представляется целесообразным дополнить данный перечень коэффициентами структуры, характеризующими соотношение между краткосрочными и долгосрочными источниками компании. Это объясняется тем, что указанное соотношение оказывает влияние не только на степень финансовой устойчивости, но и платежеспособности хозяйствующего субъекта.

В состав коэффициентов, характеризующих деловую активность компании, в соответствии с вышеуказанными Правилами, включаются рентабельность активов и норма чистой прибыли. При определении величины данных показателей применяется показатель чистой прибыли. Для более корректного отражения размера второго показателя целесообразно применять размер не чистой, а валовой прибыли компании, поскольку последний имеет большую экономическую связь со значением выручки хозяйствующего субъекта как характеристики доходов, полученных от основной деятельности организации. Рекомендуется дополнить данный перечень коэффициентами, характеризующими оборачиваемость активов организации: данные показатели позволят оценить не только уровень деловой активности, но и потенциальную платежеспособность оцениваемого субъекта.

Помимо этого, представлены требования по анализу хозяйственной, финансовой и инвестиционной деятельности должника, рекомендации по анализу активов и пассивов, определению уровня безубыточности хозяйствующего субъекта.

Также установлена периодичность проведения финансового анализа, составляющая ежеквартальную основу на протяжении двухлетнего периода.

Представляется целесообразными следующие рекомендации по уточнению набора индикаторов для проведения хозяйствующего субъекта в арбитражной практике.

1. При проведении финансового анализа в рамках процедуры банкротства рекомендуется применять не показатель доходов (источник – отчет о финансовых результатах), а значение свободного денежного потока от основной деятельности предприятия (источник – отчет о движении денежных потоков организации). Это позволит выявлять уровень автономности организации при восстанов-

лении ее платежеспособности. В особенности данное направление является важным для определения степени неплатежеспособности крупных хозяйствующих субъектов;

2. Следует дополнить перечень используемых индикаторов показателем собственных оборотных средств компании, позволяющим выявлять фактическую вероятность восстановления платежеспособности хозяйствующего субъекта;

3. Учитывать отраслевую особенность должника при определении показателей, характеризующих уровень платежеспособности должника – в частности, при определении величины пороговых значений коэффициентов ликвидности предприятия;

4. Для определения значения нормы прибыли при оценке уровня деловой активности хозяйствующего субъекта целесообразно применять размер не чистой, а валовой прибыли компании, поскольку последний имеет большую экономическую связь со значением выручки хозяйствующего субъекта как характеристики доходов, полученных от основной деятельности организации;

5. Для проведения финансового анализа арбитражным управляющим применять данные как финансовой отчетности, так и управленческого учета, и первичной бухгалтерской документации.

### **Библиографический список**

1. Брѣхова, Ю. В. Об оценке системной несостоятельности предприятий нефтяного комплекса // Научный вестник Волгоградской академии государственной службы. Серия: Экономика. 2015. № 2. С. 74.

2. В Москве признали банкротом первую из компаний туроператора «Натали Турс» [Электронный ресурс] URL: <https://ria.ru/20190828/1558005474.html> (дата обращения: 16.04.2022).

3. Задолжавший клиентам туроператор Mouzenidis Travel прекратил работу. Компенсации клиентам будут на порядок ниже стоимости несостоявшихся туров [Электронный ресурс] URL: <https://www.rbc.ru/business/12/11/2021/618e4ae89a79477196461860> (дата обращения: 16.04.2022).

4. Кредиты подвели: почему обанкротилась сеть дрогери «Санги Стиль»: [Электронный ресурс] URL: <https://kuban.rbc.ru/krasnodar/24/07/2020/5f1aad679a794755c34fab01> (дата обращения: 16.04.2022).

5. Почему в России разорился филиал одного из крупнейших туроператоров Греции [Электронный ресурс] URL: <https://www.gazeta.ru/business/2021/11/12/14196691.shtml> (дата обращения: 16.04.2022).

6. Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа, утвержденные постановлением Правительства РФ от 25.06.2003 № 367.

7. Прощай, «Натали»: как закончилась история известного туроператора [Электронный ресурс] URL: <https://www.rbc.ru/business/13/09/2018/5b9a1fee9a79476d929718f5> (дата обращения: 16.04.2022).

8. У бывшего главного конкурента косметических магазинов «Магнита» проблемы [Электронный ресурс] URL: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2019/03/03/795528-и> (дата обращения: 16.04.2022).

9. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О финансовой несостоятельности (банкротстве)».

УДК 338.14

## ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ РЕФОРМЫ ОБРАЩЕНИЯ С ТВЕРДЫМИ КОММУНАЛЬНЫМИ ОТХОДАМИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Боброва Е. А.**

магистрант 1 курса юридического факультета, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Научный руководитель: Абезин Д. А.**, кандидат юридических наук, заведующий кафедрой конституционного и административного права, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** Статья посвящена анализу практического применения реформы обращения с твердыми коммунальными отходами в Российской Федерации на федеральном уровне и отдельно на уровне регионов. Статья затрагивает общественную оценку деятельности регионального оператора отходов на примере Волгоградской области. Также рассмотрено оказание услуг по обращению с твердыми коммунальными отходами на основе государственно-частного и муниципально-частного партнерства.

**Ключевые слова:** твердые коммунальные отходы (ТКО); нелегальные полигоны отходов; региональный оператор по обращению с отходами; утилизация ТКО; «Мусорная реформа»; мусороперерабатывающие заводы; тарифы на захоронение ТКО.

## PROBLEMS OF IMPLEMENTING THE REFORM OF SOLID MUNICIPAL WASTE MANAGEMENT IN THE RUSSIAN FEDERATION

**Bobrova E. A.**

1st year Master's student of the Faculty of Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Scientific advisor: Abezin D. A.**, PhD in Law, Head of the Department of Constitutional and Administrative Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Abstract.** The article is devoted to the analysis of the practical application of the reform of solid municipal waste management in the Russian Federation at the federal

level and separately at the regional level. The article touches on the public assessment of the activities of a regional waste operator on the example of the Volgograd region. The provision of solid municipal waste management services on the basis of public-private and municipal-private partnerships was also considered.

**Keywords:** solid household waste (MSW); illegal landfills; regional waste management operator; solid waste disposal; «Garbage Reform»; waste processing plants; tariffs for solid waste disposal.

Сложившееся сегодня в РФ природопользование, имеющее на первом месте экономическую выгоду, губительно сказывается на экологической ситуации в стране.

Первой проблемой является вред, который наносится экстенсивным методом захоронения отходов, заключающийся в увеличении количества полигонов, не все из которых соответствуют установленным гигиеническим требованиям к устройству и содержанию полигонов для твердых коммунальных отходов (далее – ТКО) и не всегда включены в территориальные схемы обращения с отходами. Экологическое законодательство на современном этапе развития не решает в полном объеме проблему утилизации и сортировки бытовых отходов.

Для более глубокого анализа данной проблемы стоит обратиться к расшифровке специфического термина ТКО. Под ТКО стоит понимать изделия из естественных или искусственно созданных материалов, используемые людьми в повседневной жизни для бытовых целей, которые в силу утраты ими возможности исполнять свое прямое назначение перешли в категорию утилизируемых отходов (при наличии свойств, подходящих для их повторного использования в иных сферах) или же предназначенные к захоронению [3]. В соответствии с действующим Федеральным законом «Об отходах производства и потребления» от 24.06.1998 № 89-ФЗ (далее – Закон об отходах) к категории ТБ(К)О относятся отходы 3–4 классов.

Проект «мусорной реформы», о правовых последствиях которой, в частности, идет речь в нашей статье, появился в 2019 году и должен был разрешить данную проблему, а также закрыть пробелы в прошлом законодательстве и расставить приоритеты государства в этом вопросе [1]. Данная реформа ставила цель разрешить сразу несколько взаимосвязанных проблем:

1. Ликвидировать незаконные свалки.
2. Внедрить среди населения идею отдельного сбора, узаконить ее среди мусорных операторов отходов.

3. Сделать сортировку и переработку мусора обязательным требованием для мусорных операторов.

Если затронуть правовую базу, то ключевым нормативно-правовым актом, который посвящен отходам, является Закон об отходах. Данным законом, с учетом вносимых в него изменений были сформированы серьезные изменения в законодательство об отходах производства и потребления. Основной целью внесенных поправок были сокращение полигонного захоронения и увеличение объема переработки отходов во вторсырье. Уменьшение количества отходов и вовлечение их в хозяйственный оборот стали основными принципами экономического регулирования в области обращения с отходами (статья 21).

Далее необходимо обратиться к нормативным документам, регулирующим вопрос состава полигона ТКО, его организации и методах работы:

1. Федеральный закон «Об охране окружающей среды».
2. Федеральный закон «Об отходах производства и потребления».
3. Федеральный классификационный каталог отходов, утвержденный Приказом МПР России.
4. Межгосударственный стандарт ГОСТ «Ресурсосбережение. Обращение с отходами. Термины и определения» (введен Постановлением Госстандарта России).

Основные требования по устройству полигонов прописаны в статье 12 Закона об отходах. В данной статье содержатся условия, при которых полигон может быть признанным несоответствующим требованиям и повлечь применение санкций. Например, причиной закрытия полигона может послужить п. 5 ст. 12, касающийся запрета на захоронение отходов в границах населенных пунктов, лесопарковых, курортных, лечебно-оздоровительных, рекреационных зон, а также водоохраных зон и пр. Также согласно Постановлению Правительства РФ «О лицензировании деятельности по сбору, транспортированию, обработке, утилизации, обезвреживанию, размещению отходов I–IV классов опасности» полигон создается и эксплуатируется только при наличии специального разрешения, выданного Федеральной службой по надзору в сфере природопользования.

Итак, можно выделить следующие нормы, принятые в период проведения очередного этапа «мусорной реформы» в 2019 году:

1. Вывоз мусора становится отдельным пунктом коммунальной услуги, также как электричество, водоснабжение и оплата газа. Это закреплено ч. 4 ст. 154 Жилищного кодекса РФ.

2. Осуществлять обращение с ТКО будут региональные операторы, которые должны быть выбраны в каждом регионе, это прописано ст. 26.4 Закона об отходах.

Несмотря на развитие законодательства, нельзя не отметить некоторые спорные аспекты практического опыта реализации мусорной реформы. Актуальность наличествующих проблем в области правового регулирования утилизации ТКО и обеспечения недопустимости существования нелегальных полигонов подтверждается сложившейся судебной практикой.

Вторая, и самая обсуждаемая проблема, заключается в том, что довольно большой процент нелегальных полигонов связан со злоупотреблением правами, предоставленными участникам мусорных правоотношений. Также некоторые из рассмотренных нами дел касаются взимания дополнительной платы за негативное воздействие на окружающую среду из-за размещения отходов, установленных в соответствии с разделом III Ставок платы за негативное воздействие на окружающую среду, утвержденных Постановлением Правительства Российской Федерации «О ставках платы за негативное воздействие на окружающую среду и дополнительных коэффициентах».

В части дел оспаривался порядок функционирования территориальных схем обращения с отходами в рамках того или иного субъекта РФ, или рассматривались нарушения требований Федерального закона «Об охране окружающей среды», Закона об отходах, нарушения иного природоохранного и санитарно-эпидемиологического законодательства, допущенные при эксплуатации полигона ТКО и пр.

Следующей выявленной проблемой является несоблюдение правильного территориального планирования касательно вопросов размещения региональных (межрегиональных) полигонов. Представляется, что данному планированию должно быть уделено особое внимание в соответствии с законодательством. Размещение должно происходить за пределами жилых зон на обособленных территориях с обеспечением нормативных санитарно-защитных зон.

Нельзя исключать также недобросовестное отношение к нормативам, касающимся условий накопления и хранения отходов и образование накоплений отходов на площадках, не оборудованных соответствующим образом. В качестве примера можно привести Определение Верховного Суда РФ от 17 июля 2017 г. № 302-КГ17-8333 [5].

Одной из проблем, рассматриваемых в данной статье, является нарушение природоохранного и санитарно-эпидемиологического законодательства, допущенные при эксплуатации полигона ТКО. Примером из судебной практики, где предметом искового заявления являлись как раз данные нарушения, является решение Рыбновского районного суда Рязанской области от 19 апреля 2019 года. Суд рассмотрел дело по исковому заявлению Рязанского межрайонного природоохранного прокурора в интересах неопределенного круга лиц к ООО «ЭКО» об обязывании устранить нарушения, допущенные при эксплуатации полигона твердых бытовых отходов, расположенного вблизи д. Зеленино. В ходе проведения проверки деятельности ООО «Экологическо-коммунальная организация» стали выявлены нарушения требований Федеральных законов «Об охране окружающей среды», «Об отходах производства и потребления» и ряда других федеральных правовых актов. За допущенные нарушения требований природоохранного и санитарно-эпидемиологического законодательства ООО «ЭКО» вынесено представление об устранении нарушений требований федерального законодательства.

Это типовые проблемы, с которыми, в том числе, сталкивается мусорная реформа. Учитывая имеющуюся судебную практику, можно подчеркнуть, что решение озвученных проблем во многом зависит от добросовестности организаций, на которые возложены определенные обязанности в сфере обращения с ТКО [2].

Встает насущный вопрос – от какого же уровня власти и управления должна исходить инициатива по оптимизации деятельности по работе с отходами – федерального или регионального? Если закрепление базовых основ деятельности по обращению с ТКО, нормативное обеспечение реализации «Мусорной реформы» – прерогатива федерального уровня, то исполнителем будут региональные власти, и в силу иерархии юридической силы нормативно-правовых актов будут издаваться законы и подзаконные акты, не противоречащие федеральным законам и выдержанные в духе «федерального проекта».

В Законе об отходах в ст. 5 четко указаны полномочия Российской Федерации в области обращения с отходами. В частности, к ним относятся:

- разработка и принятие федеральных законов и иных нормативных правовых актов Российской Федерации в области обращения с отходами;
- проведение в Российской Федерации единой государственной политики в области обращения с отходами;

- осуществление государственного надзора в области обращения с отходами на объектах хозяйственной и иной деятельности, подлежащих федеральному государственному экологическому надзору, в соответствии с перечнем таких объектов, установленным уполномоченным федеральным органом исполнительной власти;
- определение компетенции уполномоченных федеральных органов исполнительной власти в области обращения с отходами;
- осуществление международного сотрудничества Российской Федерации в области обращения с отходами;
- осуществление иных предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий.

Следующим уровнем является уровень субъектов РФ. Статьей 6 Закона об отходах определяются полномочия субъектов Российской Федерации в области обращения с отходами. В общем виде это установление нормативов образования отходов и лимитов на их размещение, порядка их разработки и утверждения, порядка ведения регионального кадастра отходов, нормативов накопления ТКО, и утверждение прочих программ и тарифов.

Помимо прочего, к полномочиям субъектов относится проведение мероприятий по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, возникших при осуществлении деятельности в области обращения с отходами и принятие в соответствии с законодательством Российской Федерации законов и иных нормативных правовых актов субъектов Российской Федерации.

По сути, разработка программ регионального уровня в области обращения с отходами должна начинаться с всеохватного мониторинга ситуации с отходами в интересующий нас период.

В соответствии с Законом об отходах транспортирование, обработка, утилизация, обезвреживание, захоронение ТКО на территории субъекта Российской Федерации обеспечиваются одним или несколькими региональными операторами в соответствии с региональной программой в области обращения с отходами и территориальной схемой обращения с отходами.

Также в ст. 24.6 данного Закона указаны: срок, на который юридическому лицу присваивается статус регионального оператора, основания, по которым юридическое лицо может быть лишено статуса регионального оператора (отсылочный пункт к одному из действующих Постановлений Правительства РФ), зона деятельности и классы отходов, с которыми региональные операторы

имеют право осуществлять обращение. Важным является п. 9, указывающий, что зоны деятельности региональных операторов должны охватывать всю территорию субъекта Российской Федерации и не должны пересекаться.

Обобщая указанные полномочия, следует отметить, что вне зависимости от того, находится ли данное самоуправление в городском округе, муниципальном районе или городском и сельском поселении, его органы обязаны создавать и содержать места (площадки) накопления ТКО, определять схемы размещения мест накопления ТКО и вести их реестр.

Однако договором на оказание услуг по обращению с ТКО функции по принятию ТКО в объеме и в месте, которые определены в таком договоре, и обеспечению их транспортирования, обработки (при наличии объектов), обезвреживанию (при наличии объектов), захоронению передаются региональному оператору.

Данное взаимодействие возможно благодаря государственно-частному и муниципально-частному партнерству. Использование механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП) в настоящее время получает широкое распространение в Российской Федерации и рассматривается как конкретные проекты, реализуемые совместно государственными органами и частными компаниями на объектах федеральной, региональной и муниципальной собственности.

С принятием 13 июля 2015 г. ФЗ № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» термин ГЧП получил свое официальное правовое закрепление. В соответствии с данным ФЗ: государственно-частное партнерство, муниципально-частное партнерство – юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, заключенных в соответствии с настоящим Федеральным законом в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества.

Также министерство экономического развития РФ на официальном сайте определяет государственно-частное партнерство как юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении

рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, осуществляемое на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения доступности и повышения качества товаров, работ, услуг, обеспечение которыми потребителей обусловлено полномочиями органов государственной власти и органов местного самоуправления.

В данной научной статье мы рассмотрим взаимодействие с региональным оператором по обращению с отходами на примере действующего в Волгоградской области ООО «Ситиматик-Волгоград».

С 01.01.2019 в соответствии с соглашением, заключенным с Комитетом ЖКХ и ТЭК Волгоградской области об организации деятельности по обращению с твердыми коммунальными отходами на территории Волгоградской области б/н от 06.08.2018 ООО «Ситиматик-Волгоград» является единственным региональным оператором по обращению с ТКО на территории Волгоградской области.

«Ситиматик-Волгоград» отвечает за экологически безопасное обращение с ТКО и контролирует их потоки по всей территории Волгоградской области (32 муниципальных района, 1494 населенных пункта), с площадью 113 900 км<sup>2</sup> и населением 2 474 556 человек.

Коммунальная услуга «Обращение с ТКО» в зоне обслуживания регионального оператора Волгоградской области регулируется государством, включая стоимость и порядок расчета.

Нормативы накопления ТКО утверждены Комитетом тарифного регулирования по Волгоградской области на основании данных о сезонных замерах массы и объема накапливаемых отходов по объекту каждой категории натурным методом в соответствии с порядком определения нормативов накопления ТКО, утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 04.04.2016 № 269 «Об определении нормативов накопления твердых коммунальных отходов» с учетом методических рекомендаций по вопросам, связанным с определением нормативов накопления ТКО, утвержденных приказом Минстроя России от 28.07.2016 № 524/пр «Об утверждении Методических рекомендаций по вопросам, связанным с определением нормативов накопления твердых коммунальных отходов».

В соответствии с п. 1 ст. 24.7 Закона об отходах региональные операторы заключают договоры на оказание услуг по обращению с твердыми коммунальными отходами с собственниками твердых коммунальных отходов, если иное не предусмотрено законодательством Российской Федерации. Договор на оказание

услуг по обращению с твердыми коммунальными отходами является публичным для регионального оператора. Региональный оператор не вправе отказать в заключении договора на оказание услуг по обращению с ТКО собственнику ТКО, которые образуются и места накопления которых находятся в зоне его деятельности.

При этом п. 4 Закона об отходах предусмотрено, что собственники ТКО обязаны заключить договор на оказание услуг по обращению с ТКО с региональным оператором, в зоне деятельности которого образуются ТКО и находятся места их накопления.

Таким образом, заключение договора на оказание услуг по обращению с ТКО с 01.01.2019 является обязательным для обеих сторон.

Нельзя не коснуться общественной оценки деятельности данного регионального оператора. К сожалению, далеко не все мнения положительные. На стадии досудебного производства Общество с ограниченной ответственностью «\*\*\*», находящееся в Волгоградской области, отреагировало на заявление о заключении договора на оказание услуг по обращению с ТКО, направленное от ООО «Ситиматик-Волгоград» на корпоративную почту организации. В ответе было указано, что в процессе деятельности организации ТКО не образуются, а соответственно вывоз ТКО не осуществляется. В связи с чем просят не выставлять и не направлять в адрес ООО «\*\*\*» счета на оплату и акты приема-передачи выполненных работ. ООО «Ситиматик-Волгоград», рассмотрев данное обращение, указал, что действует в соответствии с Законом об отходах, также разместил в установленных средствах массовой информации предложение о заключении договора и форму, установленную Постановлением Правительства РФ.

Ввиду того, что в 15-дневный срок данным ООО не была направлена заявка, ООО «Ситиматик-Волгоград» односторонне заключил договор на оказание услуг. При этом обращения потребителей о том, что они не образуют ТКО, ими считаются необоснованными и не могут считаться основанием для непредъявления к оплате.

На наш взгляд, принуждение к оплате услуги, в осуществлении которой нет необходимости, не соответствует общим принципам гражданского права. При регулировании ключевых вопросов применения законодательства должны быть учтены интересы собственников недвижимого имущества – потребителей. Конечно, если речь не идет о недобросовестном уклонении от уплаты.

Также имеют место обращения граждан, в собственности которых две и более квартиры, в которых они не проживают и не сдают по договору найма жилого помещения. С пустых/неотремонтированных квартир также «требуют» оплату, что не устраивает собственников, утверждающих, что федеральное законодательство образование ТКО неразрывно связывает с процессом жизнедеятельности человека, что также подтверждалось в одном из сообщений и самим ООО «Ситиматик-Волгоград».

Помимо этого, данный региональный оператор считает, что возможно выставить счета на оплату как собственнику имущества, так и арендатору. Данное требование двойной оплаты представляется неправомерным ввиду того, что вывоз и утилизация осуществляются единовременно.

Еще одним актом злоупотребления ООО «Ситиматик-Волгоград», который зачастую встречается на практике, является прекращение оказания услуг по договорам на оказание услуг по обращению с ТКО, заключенным между хозяйствующими субъектами и региональным оператором.

Однако, счета на оплату не оказанной услуги продолжают выставляться региональным оператором до тех пор, пока хозяйствующие субъекты не обращаются за помощью в уполномоченные органы.

Сам ООО «Ситиматик-Волгоград» без достаточных на то оснований не предпринимает попыток к добросовестному поведению и обращается в суд за взысканием задолженности за неоказанную услугу.

Субъекты, которые устали добиваться справедливости от регионального оператора, обращаются в сторонние организации и, под видом иных отходов, вывозят коммунальные отходы с территории их образования.

Чтобы прекратить недобросовестное поведение и злоупотребление доминирующим положением со стороны региональных операторов, представляется целесообразным создать конкурентный рынок оказания услуг по обращению с ТКО. В этом случае у потребителей будет возможность самостоятельно выбрать оператора, условия сделки с которым устраивают обе стороны.

Новации законодателя сталкиваются с неспособностью, нежеланием эффективного применения законодательства, а в некоторых случаях и злоупотреблениями со стороны органов публичной власти различного уровня. На данный момент региональные операторы – это субъекты, чьи обязанности не уточнены, что и позволяет им злоупотреблять возложенными на них полномочиями. Примеры реальных нарушений были приведены в данной статье. Таким образом, свобода действий частных мусорных компаний не в полной мере гарантирует

соблюдение прав потребителей услуг и достижение целей реформирования отрасли обращения с твердыми коммунальными отходами.

### **Библиографический список**

1. «Мусорная» реформа: первые итоги // Центральная профсоюзная газета «Солидарность». 2019. [Электронный ресурс]. – Режим доступа – URL: [https://www.solidarnost.org/articles/Musornaya\\_reforma\\_pervye\\_itogi.html](https://www.solidarnost.org/articles/Musornaya_reforma_pervye_itogi.html) (дата обращения 15.04.2021).

2. Мусорная реформа: что это такое // Мос-контейнер. 2019. [Электронный ресурс]. – URL: <https://mos-konteyner.ru/article-item/musornaya-reforma-chto-uetotakoe/> (дата обращения 15.04.2021).

3. Внукова, Н. В., Беспалова М. В., Зубова Ю. С., Горох Николай Прохорович Твёрдые бытовые отходы: объективная реальность, проблемы накопления и переработки // Вестник ХНАДУ. 2008. № 43. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tvyordye-bytovye-othody-obektivnaya-realnost-problemy-nakopleniya-iprererabotki> (дата обращения 16.04.2022).

4. Определение Верховного Суда Российской Федерации от 18 мая 2017 г. N 7-АПГ17-2 // Режим доступа: <https://legalacts.ru/sud/opredelenie-verkhovnogo-suda-rf-ot-18052017-n-7-apg17-2/>

5. Определение Верховного Суда Российской Федерации от 17 июля 2017 г. N 302-КГ17-8333 // Режим доступа: [http://www.vsrfr.ru/stor\\_pdf\\_es.php?id=1561008](http://www.vsrfr.ru/stor_pdf_es.php?id=1561008).

УДК 349.6.

## ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Божко А. С.

магистрант 1 года обучения, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Научный руководитель:** Литвиненко З. Г., кандидат юридических наук, доцент, доцент кафедры финансового и предпринимательского права, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** В статье обозначены понятие и признаки субъектов инновационной предпринимательской деятельности, определены основные виды субъектов инновационного предпринимательства, по действующему законодательству Российской Федерации.

**Ключевые слова:** предпринимательская деятельность, государственное регулирование, инновационное предпринимательство, технопарк, кластер.

## FEATURES OF THE LEGAL STATUS OF INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP ENTITIES IN MODERN RUSSIA

Bozhko A. S.

1st year Master's student, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Scientific advisor:** Litvinenko Z. G., PhD in Law, Associate Professor of the Department of Financial and Business Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Abstract.** The article outlines the concept and characteristics of subjects of innovative entrepreneurial activity, defines the main types of subjects of innovative entrepreneurship, according to the current legislation of the Russian Federation.

**Keywords:** entrepreneurial activity, state regulation, innovative entrepreneurship, technopark, cluster.

Федеральным российским законодательством закрепляются особые требования или же их даже можно назвать правила для участия субъектов малого предпринимательства в закупках товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд [8]. Они закреплены в Федеральном законе от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

Такие требования к участию субъектов малого предпринимательства в закупках носят преференциальный характер и это одновременно является их особенностью и преимуществом в данной сфере.

В своей монографии «Правовой бизнес-навигатор по малому и среднему предпринимательству» профессор И. В. Ершова относит к субъектам малого предпринимательства также микропредприятия и считает их разновидностью субъектов малого предпринимательства [6].

На наш взгляд, особенностью малого бизнеса, в первую очередь, является, что он инновационен в своей сущности. Это связано с тем, что он гибок по причине своей малой формы, он мобилен и легко адаптируется под определенные обстоятельства, направленность на конечный результат и т.д.

Вышеперечисленные условия, которые характеризуют малый бизнес, повышают уровень влияния и эффективности на рынке. Это связано с тем, что малые предприятия могут быстрее внедрять инновационные технологии, наиболее качественно реализовать производство опытных образцов новой продукции и как результатом будет являться участие данной продукции в гражданском обороте.

Государство поставило перед собой довольно глобальную, но в то же время необходимую для современных реалий цель – создание совершенно новых и современных рынков, цифровизация экономики страны. Достижению этих целей могут быть способствовать и малые, и средние предприятий, в реализации программы некоммерческой организации Национальной технологической инициативы по ряду разнообразных направлений [3, с. 26–29].

В Российской Федерации активно создаются институты поддержки инновационной деятельности, осуществляется ее организация, появляются новые механизмы правового регулирования. По факту получается, что государство для субъектов инновационной деятельности создает свой специальный правовой режим, который носит преференциальный характер [9, с. 21–29].

Принцип стимулирования инноваций установлен Законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для

обеспечения государственных и муниципальных нужд». Отметим, что по своему содержанию принцип стимулирования является одним из принципов контрактной системы и закрепляет, что в случае, когда заказчик находится на этапе планирования или уже осуществляет закупки, он должен придерживаться приоритета обеспечения государственных и муниципальных нужд закупок инновационной и высокотехнологичной продукции.

Планирование закупок инновационной продукции требует длительной организационно-технической подготовки, выявления технологических и иных возможностей производства и поставки новой продукции, однако согласно Закону о контрактной системе план закупок составляется на срок, соответствующий сроку действия федерального закона о федеральном бюджете на соответствующий финансовый год и плановый период.

В связи с тем, что заказчики осуществляют анализ долгосрочных потребностей, способствуют формированию спроса на новую продукцию, все это играет большую роль в своевременной технологической подготовке бизнеса к введению инновационных результатов в оборот.

Не так давно решилась проблема, связанная с недостатком закрепленных общих критериев, по которым можно было бы отнести ту или иную продукцию к инновационной, также отсутствовали какие-либо разработки на эту тему. Однако, данный пробел был восполнен, министерства и отдельные органы государственного управления разработали признаки, по которым можно определить какая продукция будет относиться к инновационной продукции.

Напомним, что в еще 2018 году Правительство РФ наделили правом определять требования к критериям отнесения товаров, работ, услуг к инновационной продукции и порядок их установления.

Исходя из этого, такие критерии теперь обязательно должны соответствовать следующему:

1. Соответствие уровню развития современных технологий.
2. Соответствие задачам, поставленным нашим государством в рамки цифровых технологий, целью которых является переход на более высокий уровень развития экономики.

Особенности участия субъектов МП и СОНКО в закупках и предоставляемых преференциях также нашли свое отражение в Законе о контрактной системе (проведение конкурентных процедур только с участием субъектов МП и СОНКО, право заказчиков на привлечение субъектов МП и СОНКО в качестве

субподрядчиков и утверждение Правительством РФ типовых условий контрактов, предусматривающих привлечение к исполнению контрактов субподрядчиков, соисполнителей из числа субъектов МП и СОНКО [5], сокращенный срок оплаты заказчиком поставленных товаров, выполненных работ, оказанных услуг и др.).

Вместе с тем в целях расширения доступа субъектов МП к государственным закупкам инновационной продукции для них наряду с установленными в Законе о контрактной системе правилами участия субъектов МП в закупках необходимо, как представляется, установить и специальные правила, стимулирующие заказчиков на закупку инновационной продукции, а субъектов МП – на участие в конкурентных процедурах. Так, целесообразно установить долю закупки инновационной продукции в общем объеме закупок у субъектов МП, формирование отраслевых реестров производимой инновационной продукции субъектами МП, распространить ряд правил Закона о закупках (программы сотрудничества с субъектами МП-поставщиками инновационной продукции) на закупки инновационной продукции для обеспечения государственных нужд [1, с. 9-12].

На наш взгляд, требует качественной проработки следующий момент. Сейчас остро ощущается необходимость распространения правил об участии в государственных закупках субъектов малого предпринимательства – поставщиков (подрядчиков, исполнителей) для реализации инновационной продукции также на круг субъектов среднего предпринимательства.

Безусловно, требуется дополнительное законодательное регулирование и более общих вопросов, касающихся закупок инновационной продукции. Так, в соответствии с ч. 2 ст. 56 и ч. 2 ст. 57 Закона о контрактной системе конкурс с ограниченным участием и двухэтапный конкурс – конкурентные процедуры, являющиеся наиболее оптимальными способами закупки инновационной продукции, – проводятся в строго определенных законом случаях помимо приобретения инновационной и высокотехнологичной продукции: при заключении контракта на проведение научных исследований, проектных работ, экспериментов, изысканий и в некоторых других случаях.

Мы считаем, что когда имеется такая цель, как стимуляция, особенно, когда это касается освоения инновационных категорий, то было бы правильнее и разумнее перечень, утверждающий случаи использования заказчиками конкурса с ограниченным участием и двухэтапного конкурса увеличить. Также было бы

продуктивно внести в данный перечень закупку опытных образцов инновационные товары при условии наличия обязательства закупки такой продукции только после промышленного освоения и введения в оборот.

Обратим внимание, в рамках государственных закупок заказчиками осуществляются разного рода конкурентные процедуры, целью которых является разработка проектов новых товаров по их конкретным заказам, также это может быть выработка технологических решений и др. [2, с. 15–16].

Таким образом, международное и зарубежное правотворчество наиболее активно разрабатывает новые правовые нормы, направленные на стимулирование предпринимателей в использовании инновационных продуктов, в том числе закрепляются новые правила. Отмечается, что такие правила характеризуются особой гибкостью и позволяют предпринимателям более свободно вводить определённые инновации.

Резюмируя, можно сделать вывод, что обращение к правовому институту государственных закупок вполне может служить некоего рода поддержкой воплощению программы Национальной технологической инициативы, в том числе и введение цифровых технологий с помощью модернизирования правил Закона о контрактной системе.

Достаточно большой интерес, как субъекта инновационного предпринимательства, представляют собой особые экономические зоны. Это конкретные территории нашей страны, на которых действует свой особенный режим осуществления предпринимательской деятельности. Стоит отметить, что для такого специального субъекта инновационного предпринимательства, как ОЭЗ, может применяться таможенная процедура свободной таможенной зоны [7].

По нашему мнению, для перспективного развития инновационной сферы наиболее подходит кластерный подход. По этой причине следует внести конкретные изменения в действующее российское законодательство. Мы придерживаемся позиции, что стимулирующим фактором развития инновационной деятельности в РФ, мог бы стать, принятый отдельный федеральный закон, который регламентировал бы и регулировал правоотношения, которые возникают в процессе создания и работы кластеров (в частности инновационных кластеров) [4, с. 78–81].

Необходимо подчеркнуть, что положительным моментом является то, что инновационные кластеры могут находиться в одном симбиозе с особыми экономическими зонами, так как они входят в единую систему.

На основании из вышеизложенного, мы приходим к выводу, что на данный момент развития века современных технологий одним из национальных приоритетов Российской Федерации является совершенствование экономики страны посредством внедрения разнообразных инноваций и перехода к цифровизации. Государству необходимо приложить максимум усилий для достижения данной цели: привлечение инвестиций, применение возможного научного потенциала, использование инструментов для реализации государственного частного партнерства.

### **Библиографический список**

1. Андреева, Л. В. Государственные закупки инновационной продукции у субъектов малого предпринимательства // Журнал предпринимательского и корпоративного права. 2019. № 1. С. 9–12.
2. Асташкевич, А. И. Повышение эффективности закупок в сфере инноваций // Публичные закупки: проблемы правоприменения: материалы Третьей всероссийской научно-практической конференции (9 июня 2015 г., МГУ имени М. В. Ломоносова). С. 15–16.
3. Молотников, А. Е. Национальная технологическая инициатива: правовые аспекты экономики будущего // Предпринимательское право. Приложение «Право и Бизнес». 2016. № 1. С. 26–29.
4. Моньков, И. А. Правовое регулирование инновационной деятельности на территории особых экономических зон // Административное право и процесс. 2018. № 9. С. 78–81.
5. Постановление Правительства РФ от 23 декабря 2016 г. № 1466 «Об утверждении типовых условий контрактов, предусматривающих привлечение к исполнению контрактов субподрядчиков, соисполнителей из числа субъектов малого предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций» // СЗ РФ. 2017. № 1 (ч. 2). Ст. 196.
6. Правовой бизнес-навигатор по малому и среднему предпринимательству: Монография / Отв. ред. И. В. Ершова. М.: Проспект, 2018. С. 18. Автор главы – И. В. Ершова.
7. Статья 3 Федерального закона Российской Федерации от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» // СЗ РФ. 2005. № 30. Ст. 3127.

8. Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // СЗ РФ. 2013. № 14. Ст. 1652.

9. Янковский, Р. М. Правовое регулирование государственной поддержки инноваций в Российской Федерации // Предпринимательское право. 2017. № 3. С. 21–29.

УДК 346.1

## РИСК КАК ПРИЗНАК ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**Братухина М. А.**

студент 1 курса магистратуры юридического факультета, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Научный руководитель: Литвиненко З. Г.**, кандидат юридических наук, доцент, доцент кафедры финансового и предпринимательского права, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** Статья посвящена анализу риска, как признака предпринимательской деятельности, рассмотрены подходы к его пониманию, описаны теоретические и практические аспекты восприятия дефиниции «предпринимательский риск», определена его роль в процессе осуществления предпринимательской деятельности. В результате исследования выявлено, что риск является существенным признаком предпринимательской деятельности.

**Ключевые слова:** признаки предпринимательской деятельности, риск, объективная теория риска, субъективная теория риска, прибыль.

## RISK AS A SIGN OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY

**Bratukhina M. A.**

1st year Master's student of the Faculty of Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPА, Volgograd

**Scientific advisor: Litvinenko Z. G.**, PhD in Law, Associate Professor, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPА, Volgograd

**Abstract.** The article is devoted to the analysis of risk as a sign of entrepreneurial activity, approaches to its understanding are considered and its role in the process of entrepreneurial activity is determined. As a result of the study, it was determined that risk is an essential feature of entrepreneurial activity.

**Keywords:** signs of entrepreneurial activity, risk, objective risk theory, subjective risk theory, profit.

Со времени провозглашения частной собственности и становления российского предпринимательства прошло более 30 лет, но до сих пор в отечественной юридической науке не выработано единого подхода в понимании термина «предпринимательская деятельность» и не сформулирован единый перечень ее признаков.

Впервые понятие «предпринимательская деятельность» было нормативно закреплено в ст. 1 Закон РСФСР от 25.12.1990 № 445-1 «О предприятиях и предпринимательской деятельности». Под предпринимательской деятельностью (предпринимательством) понималась инициативная самостоятельная деятельность граждан и их объединений, направленная на получение прибыли. В п. 2 отмечалось, что предпринимательская деятельность осуществляется гражданами на свой риск и под имущественную ответственность в пределах, определяемых организационно-правовой формой предприятия [8].

В дальнейшем трактовка указанного термина была закреплена в ст. 2 Гражданского Кодекса (далее – ГК РФ), согласно которой, предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг. Лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность, должны быть зарегистрированы в этом качестве в установленном законом порядке, если иное не предусмотрено настоящим Кодексом [5].

При сравнении, очевидно, что законодателем в первоначальном виде были сохранены лишь два признака: самостоятельность и риск. Остальные признаки подверглись корректировке.

По мнению Абрамова В. В., «риск выступает регулятором общественных отношений и находится в тесной взаимосвязи с такими категориями философского знания, как неопределенность, нестабильность, случайность, необходимость и свобода» [1, с. 109]. «До момента признания свободы выбора не существовало научного знания о риске; термин «риск» возник лишь при осознании человеком истинной свободы и принятии субъектом неопределенности будущего и многовариантности выбора» [3, с. 10–11], – отмечает доктор юридических наук Власова А. С.

В юридической науке сложилось три подхода к определению риска. С точки зрения представителей субъективной теории риска (Братусь С. Н., Ойгензихт В. А., Красавчиков О. А., Копылов В. А.), «риск есть психическое отно-

шение предпринимателя к результату собственной деловой активности или активности других лиц, а также к результату объективно случайных событий, выражающееся в осознанном допущении отрицательных имущественных последствий» [9]. Допущение невыгодных последствий от возможного результата таких действий (событий) означает принятие их (последствий, а не риска) на себя или возложение на того из субъектов, который в данном случае «рискует» [14, с. 60]. Власова А. С. утверждает, что «именно в рамках данной теории впервые изучается соотношение риска и вины как категорий одного ряда, вследствие чего риск признается субъективным основанием ответственности при противоправном поведении субъекта, а в случае отсутствия противоправности является основанием распределения убытков» [3, с. 13].

По мнению приверженцев объективной теории риска (Собчак А. А., Бушев А. Ю., Кабышев О. А.), «риск – явление объективной реальности, сущность которого рассматривается через такие категории, как «угроза», «опасность», «вероятность», выражающие генезис понятия» [1, с. 110]. Сторонники акцентируют внимание на «потенциальной угрозе и опасности благам, возможности несения материальных потерь. В отличие от субъективного подхода, объективный подход к пониманию риска не связывает риск с психическим отношением лица к совершаемым им действиям» [1, с. 110].

В рамках дуалистической концепции (Альгин А. П., Харитонов Е. О.), в определении понятия «риск» находят свое отражение, как объективные, так и субъективные начала. «Риск представляет собой вероятный вред, предвидение риска – категория субъективная, однако риск – объективная реальность, так как возможность образования вреда непосредственно воплощается в жизни в соединенном действии каких-то лиц и других не менее реальных факторов» [1, с. 111].

Трактовка термина, предложенная Черноволом Е. П. и Головизниным А. П., объединяет субъективные и объективные начала. По их мнению, «предпринимательский риск – это состояние предпринимателя, обусловленное неопределенностью экономических и других ситуаций в условиях недостаточности информации, выражающееся в неизбежности постоянного выбора в процессе осуществления предпринимательства при взаимодействии объективных и субъективных факторов из множества вариантов того или иного поведения, в результате которого для него могут наступить определенные последствия, оказывающие влияние на его материальное положение» [21, с. 19].

В словаре под редакцией Мещерякова Б. Г. и Зинченко В. П. риск трактуется как «действие, направленное на привлекательную цель, достижение которой

сопряжено с элементом опасности, угрозой потери, неуспеха» [2]. В юридической литературе данный признак часто критикуется, отмечается, что рисковый характер присущ всем видам человеческой деятельности. Например, он сопутствует работе пожарного, полицейского, хирурга. Воронцов С. Г. подчеркивает, что «затруднительно обнаружить повышенную степень риска при осуществлении отдельных видов предпринимательской деятельности, например, обосновать повышенные социальные издержки, связанные с риском, у предпринимателя, выполняющего работы по ремонту обуви» [4, с. 179]. «Риск – вечный спутник предпринимательства, но необязательно присутствующий в деятельности каждого отдельного предпринимателя» [7, с. 80], – утверждает профессор Жилинский С. Э.

Полагаем, с указанным мнением стоит согласиться отчасти, поскольку предприниматель стремится получить наибольшую прибыль при наименьших затратах, но действовать ему приходится в условиях неопределенности окружающей среды, обусловленной политическими, законодательными, природными, макроэкономическими и иными причинами. Возможность получения предпринимателем значительного дохода при использовании обычных, нерискованных методов, ставит под сомнение российский правовед Губин Е. П., по мнению которого «риск можно охарактеризовать как правомерное поведение, ведущее к наступлению (возможному созданию) опасности как потенциальной, так и реальной, в целях получения прибыли, достижения любого другого предпринимательского результата, недостижимого при обычном нерискованном поведении, использовании обычных, нерискованных средств» [6, с. 14].

Предпринимательский риск носит особый характер, поскольку доход от осуществления предпринимательской деятельности является источником средств к существованию хозяйствующего субъекта и возможность получения которого зависит от множества условий. Кроме того, риск характерен предпринимательской деятельности независимо от того, на каком этапе развития находится бизнес. Как правило, частота возникновения рискованных ситуаций зависит от специфики деятельности, устойчивости экономики и иных причин. По нашему мнению, Чеберко Е. Ф. справедливо отмечает, что «в практике предпринимательской деятельности всегда существуют как объективные, так и субъективные факторы, приводящие к неопределенности и тем самым к необходимости принятия рискованных решений, последствия которых однозначно предсказать нельзя» [20, с. 271]. Поэтому немаловажное значение для успешного ведения бизнеса имеют личностные способности предпринимателя: уровень знаний в

конкретной сфере деятельности, навыки принятия быстрого и обоснованного решения при критической оценке всех воздействующих факторов и вариативности результатов для выбора наиболее оптимального исхода, подверженность стрессу и уровень эмоциональной устойчивости.

Принято считать, что риск особенно велик на этапе становления нового производства, когда лицо, решившее организовать собственное дело, действует в условиях неопределенности, не зная всех условий и факторов, влияющих на осуществление предпринимательской деятельности. Доктор экономических наук, Кузьмина Е. Е. приводит следующие статистические данные: «два из трех новых предприятий разоряются в течение первого года после их создания, на первые 5 лет приходится 53 % случаев ликвидации деловой активности и 30 % – на период от 6 до 10 лет» [12, с. 14].

По данным ФНС о количестве индивидуальных предпринимателей и крестьянских (фермерских) хозяйств, сведения о которых содержатся в Едином государственном реестре индивидуальных предпринимателей по состоянию на 01.03.2022 г. имеется 3 764 384 записи, темп роста зарегистрированных в качестве ИП по сравнению с прошлым годом составил +0,26 % [18]. Анализ данных позволяет сделать вывод о том, что риск не пугает людей, принявших решение осуществлять предпринимательскую деятельность, даже с учетом непростого экономического положения, связанного с последствиями сложной эпидемиологической ситуации и санкциями, введенными в отношении РФ. Заметна тенденция ежегодного роста лиц, организующих собственное дело, стремящихся работать на себя и получать материальное и моральное удовлетворение от реализации своих способностей.

Таким образом, риск имманентно присущ предпринимательской деятельности, поскольку хозяйствующему субъекту приходится действовать в условиях хозяйствования, подверженных постоянным изменениям. Для правильной квалификации деятельности, как предпринимательской, необходимо уяснить какое значение вкладывал законодатель в определение риска. Данный термин встречается в ряде статей ГК РФ: ст. 82, 87, 96 (последствиями риска, связанного с деятельностью юридического лица, являются убытки), ст. 211, 344, 459 (в нормах речь идет о риске случайной гибели или случайного повреждения имущества), конкретно предпринимательский риск рассматривается в положениях Гражданского кодекса, как объект страховой защиты. Климова А. Н. отметила, что «в контексте ст. 929 ГК РФ под последним понимается исключительно риск убыт-

ков от определенных последствий, могущих иметь место в процессе осуществления предпринимательской деятельности» [10, с. 183]. Судебная практика исходит из того, что рисковый характер предпринимательской деятельности заключается в следующем: субъект, рассчитывающий на получение прибыли по результатам осуществления той или иной сделки, может эту прибыль и не получить, в том числе по причинам, от него не зависящим [17]; рисковый характер самостоятельной предпринимательской деятельности предполагает бремя несения негативных последствий неосмотрительного поведения в гражданском обороте [15]. Таким образом, дефиниция «предпринимательский риск» применяется лишь в области отношений, возникающих при заключении договора страхования предпринимательского риска, с точки зрения риска, как сущностного признака предпринимательской деятельности, данная категория гораздо шире, но в положениях гражданского законодательства не отражена ее суть. «Поскольку предпринимательский риск как признак деятельности включает в себя все действия по реализации выбранного в условиях неопределенности решения и учитывает вероятность как неудачи, отклонения от поставленной цели, так и неспрогнозированного успеха» [16, с. 538], – утверждают Райзберг Б. А. и Стародубцева Е. Б.

Вопрос о характере последствий решения, принятого в условиях рискованной ситуации, также является спорным. Копылов В. А. указывает на отрицательный результат, утверждая, что «...вероятность наступления неблагоприятных имущественных последствий выражается в расходах, которое лицо должно будет произвести для восстановления нарушенного права, а также в неполучении доходов, которые это лицо получило бы при обычных условиях гражданского оборота...» [11, с. 6]. В свою очередь Троицкая И. В. отмечает, что «под предпринимательским риском следует понимать возможность как положительных, так и отрицательных отклонений от ожидаемых результатов, инициирующих изменения в имущественной сфере предпринимателя, причинно-следственно связанных с наступлением события в рамках его предпринимательской деятельности, вызванного воздействием объективных факторов внешней среды либо поведением самого предпринимателя или его контрагентов» [19, с. 224].

В доктрине подвержено сомнению рассмотрение риска, как конституирующего признака предпринимательства. Поскольку конституирующий признак должен присутствовать в определяемой деятельности постоянно, действительно, «любая предпринимательская деятельность связана с тем или иным видом и уровнем риска, но отнюдь не постоянно, а время от времени, степень частоты

возникновения ситуации риска зависит от конкретной специфики той или иной деятельности» [20, с. 271].

На наш взгляд, риск является сущностным признаком предпринимательской деятельности, перманентно сопутствуя ее осуществлению. Неопределенность предпринимательства обусловлена характером протекания рыночных процессов, которые в классическом варианте протекают стихийно. Наличие рисков стимулирует управленческую деятельность субъекта, направленную на минимизацию возможностей к реализации риска [13, с. 121]. Хозяйствующий субъект вынужден лавировать в условиях конкуренции, угадывая общественные потребности в целях увеличения собственного дохода. Соответственно, предпринимательство, прежде всего, это готовность нести риски.

### **Библиографический список**

1. Абрамов, В. В. О понятии риска как цивилистической категории // Бизнес, менеджмент и право. 2011. № 2 (24). С. 108–113.
2. Большой психологический словарь под ред. Мещерякова Б. Г., Зинченко В. П. URL: [https://gufo.me/dict/psychologie\\_dict/%D0%A0%D0%98%D0%A1%D0%9A](https://gufo.me/dict/psychologie_dict/%D0%A0%D0%98%D0%A1%D0%9A) (дата обращения: 27.03.2022).
3. Власова, А. С. Риск как признак предпринимательской деятельности: автореф. дис. на соискание ученой степени канд. юрид. наук: 12.00.03. URL: <http://dlib.rsl.ru/rs101003000000/rs101003469000/rs101003469755/rs101003469755.pdf> (дата обращения: 27.03.2022).
4. Воронцов, С. Г. Вопросы терминологической определенности предпринимательской деятельности // Наука и современность. 2016. № 44. С. 176–184. EDN VVTQJD.
5. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 05.12.1994. № 32. Ст. 3301.
6. Губин, Е. П., Лахно, П. Г. Предпринимательское право Российской Федерации // М.: Юр. Норма : НИЦ ИНФРА-М. 2020. URL: <https://znanium.com/catalog/product/1058081> (дата обращения: 20.03.2022).
7. Жилинский, С. Э. Предпринимательское право (правовая основа предпринимательской деятельности) // М.: Норма. 2007. 944 с.
8. Закон РСФСР от 25.12.1990 N 445-1 (документ утратил силу) «О предприятиях и предпринимательской деятельности» // Ведомости СНД и ВС РСФСР. 27.12.1990. № 30. Ст. 418.
9. Кабышев, О. А. Правомерность предпринимательского риска // Хозяйство и право. 1994. № 3. С. 53.

10. Климова, А. Н. К вопросу о понятии и признаках предпринимательской деятельности // Вестник КГУ. 2016. № 6. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-ponyatii-i-priznakah-predprinimatelskoj-deyatelnosti> (дата обращения: 16.03.2022).
11. Копылов, В. А. Риск в предпринимательской деятельности. Автореф. дис. канд. юрид. наук: 12.00.03. URL: <https://search.rsl.ru/ru/record/01002651278> (дата обращения: 27.03.2022).
12. Кузьмина, Е. Е. Организация предпринимательской деятельности // М.: Издательство Юрайт. 2022. URL: <https://urait.ru/bcode/488831/p.14> (дата обращения: 11.03.2022).
13. Маркова, Н. О. К вопросу о понятии предпринимательского риска в гражданском праве // Власть Закона. 2011. № 1 (5). С. 119–125.
14. Мартиросян, А. Г. К вопросу о риске в гражданском праве Российской Федерации // Современное право. 2009. № 9. С. 60–64. EDN ORJUWR.
15. Постановление кассационной инстанции от 28.10.2021 г. по делу № А83-12520/2020. Арбитражный суд Центрального округа / Картотека арбитражных дел // URL: <https://kad.arbitr.ru/Card/548c76c9-c485-4a17-94b3-bcb8b6d739c1>.
16. Райзберг, Б. А., Стародубцева Е. Б. Курс экономики // М.: НИЦ ИНФРА-М., 2018. URL: <https://znanium.com/catalog/product/906431> (дата обращения: 30.03.2022).
17. Решение от 08.11.2021 г. по делу № А75-8073/2020. Арбитражный суд Ханты-Мансийского автономного округа – Югры / Картотека арбитражных дел // URL: <https://kad.arbitr.ru/Card/c2db2213-82d0-47ef-99c7-e91e4419c8c2>.
18. Статистика по государственной регистрации / Федеральная налоговая служба // URL: [https://www.nalog.gov.ru/rn77/related\\_activities/statistics\\_and\\_analytics/forms/11892410/](https://www.nalog.gov.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/11892410/) / (дата обращения 01.03.2022).
19. Троицкая, И. В. Предпринимательский риск и риск предпринимателя в теории гражданского права // Известия Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена. 2010. № 120. С. 216–227.
20. Чеберко, Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности. История предпринимательства // М.: Издательство Юрайт. 2022. URL: <https://urait.ru/bcode/489315/p.271> (дата обращения: 11.03.2022).
21. Чорновол, Е. П., Головизнин, А. В. Нормативно-правовые, доктринальные и правоприменительные признаки предпринимательской деятельности // Право и экономика. 2016. № 1 (335). С. 16–22.

УДК 347

## ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ОСУЩЕСТВЛЯЕМОЙ В СЕТИ «ИНТЕРНЕТ»

**Вахменина М. М.**

магистрант 1 курса, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Научный руководитель: Канцер Ю. А.**, кандидат юридических наук, доцент кафедры финансового и предпринимательского права, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** В статье подробно обозначена специфика нормативно-правового регулирования предпринимательской деятельности, осуществляемой посредством сети «Интернет». Определены особенности законодательной базы электронной коммерции в России, уточняется определение основных понятий в отрасли интернет-предпринимательства.

**Ключевые слова:** предпринимательская деятельность, сеть Интернет, электронная коммерция, электронная торговля, онлайн-магазин.

## FEATURES OF LEGAL REGULATION OF BUSINESS ACTIVITIES CARRIED OUT ON THE INTERNET

**Vakhmenina M.**

Master student of the 1st year, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPА, Volgograd

**Scientific advisor: Kantser Y. A.**, PhD in Law, Associate Professor of the Department of Financial and Business Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPА, Volgograd

**Abstract.** The article details the specifics of the legal regulation of entrepreneurial activities carried out through the Internet. The features of the legislative base of e-commerce in Russia are determined, the definition of the basic concepts in the field of Internet business is specified.

**Keywords:** entrepreneurial activity, Internet, e-commerce, e-commerce, online store.

В современных условиях информатизации совершенно обоснованным

представляется «внедрение» электронных технологий в сферы экономической жизни общества. Предпринимательская деятельность не является здесь исключением, связываясь с понятиями т.н. «электронной коммерции». Если в начале 2010-х гг. предпринимательство в Сети Интернет носило, во многом, эпизодический характер, то на сегодняшний день онлайн-магазины всё чаще становятся основным средством для приобретения гражданами различных товаров; электронные магазины становятся самостоятельным и важным «участником» экономической жизни государства (в качестве примера можно отметить Интернет-магазин OZON, который в конце 2020 г. вышел на биржу, с возможностью приобретения его акций [1])

Сфера электронной коммерции в Интернет в настоящее время является чрезвычайно широкой. В частности, к ней относят:

- электронный обмен информацией (англ. Electronic Data Interchange, EDI);
- электронное движение капитала (англ. Electronic Funds Transfer, EFT);
- электронную торговлю (англ. E-Trade);
- электронные деньги (E-Cash);
- электронный маркетинг (англ. E-Marketing);
- электронный банкинг (англ. E-Banking);
- электронные страховые услуги (англ. E-Insurance) [2, с. 21].

В мировом масштабе, в настоящее время предпринимательская деятельность в Интернете регулируют такие международные нормативные правовые акты:

- Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронной торговле от 10.12.1996 г. (содержит основные правила по электронному обмену информацией, в том числе по поводу заключения договоров);
- Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронных подписях от 05.07.2001 г.;
- Конвенция ООН об использовании электронных сообщений в международных договорах от 23.11.2005 г.

В 2001 году была принята Директива ЕС «О гармонизации некоторых аспектов авторского права и смежных прав в информационном обществе» № 2001/29/ЕС. В статье 4 Директивы закреплено, что государства-члены должны предоставить авторам исключительное право разрешать или запрещать любую форму распространения оригиналов или копий их произведений среди общественности путем продажи или в любой другой способ; право на распространение оригинала и копий произведения не должно исчерпываться территорией Со-

общества, кроме случаев, когда первая продажа или иной переход права собственности на такой объект в Сообществе осуществляется правообладателем или с его согласия.

На сегодня действуют и регламентируются на законодательном уровне технические средства защиты объектов авторского и смежных прав (Technological Protection Measures (TPM)), особое место среди таких занимает система управления цифровыми правами (Digital rights management (DRM)). В определенном смысле, управление цифровыми правами позволяет издателям или авторам контролировать, что платные пользователи могут делать со своими работами. DRM играет все большую роль в защите данных. То есть, управление цифровыми правами (DRM) – это способ защиты авторских прав на цифровые медиа. Этот подход включает использование технологий, ограничивающих копирование и использование защищенных авторским правом произведений и собственного программного обеспечения [3, с. 243].

Вообще, преимущественно управления цифровыми правами включает коды, ограничивающие время или количество устройств, с которых можно получить доступ к определенному продукту или запрещающие его копирование. То есть, издатели, авторы, другие создатели используют программы, которые шифруют весь контент, защищенный авторским правом, или ограничивают операции с ним.

В целом, рассмотрев международно-правовые основы регулирования информационных отношений в сети Интернет, можно заметить, что они регламентируются нормами «мягкого права», закрепленные в резолюциях международных организаций и не имеют обязывающего характера. Многие страны отличаются по своим политическим и правовым отношением к регулированию этих отношений, но должны придерживаться данных норм.

Первый национальный закон в мире, который урегулировал совершение сделок через сети электросвязи, в частности использование с этой целью электронных подписей, приняли в США в 1995 году. Учитывая комплексность и новизну отношений, возникающих при совершении сделок через сети электросвязи, в 1996 г. Комиссией ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) был принят Типовой закон «Об электронной коммерции», после чего аналогичные нормативные акты были приняты в ряде государств мира: Сингапуре (1998), Великобритании (1999), Австралии (1999), Гонконге (2000), Ирландии (2000), Филиппинах (2000), США (2000), Тунисе (2000), Люксембурге (2000).

Таким образом, с 1995 г. во многих государствах мира начало формироваться новейшее законодательство, направленное на регулирование заключения сделок через сети электросвязи, то есть на комплексное регулирование электронной коммерции.

Необходимо отметить, что к данным мировым процессам присоединилась и Россия, где ещё с 1992 и до 1 июля 2003 года до момента вступления в силу технических регламентов применялся советский «ГОСТ 6.20.1-90. Электронный обмен данными в управлении, торговле и на транспорте (эдифакт). Синтаксические правила» [4].

Впоследствии с началом 2000 годов начинают разрабатываться и приниматься законы, регулирующие отношения, возникающие при совершении сделок с использованием сети Интернет. Таким актом, например, стал федеральный закон РФ «Об электронной цифровой подписи», принятый 10 января 2002 года № 1-ФЗ и, пришедший ему на замену федеральный закон «Об электронной подписи» от 6 апреля 2011 года № 63-ФЗ (далее – Закон № 63-ФЗ).

Вместе с тем, все источники права нашей страны, в том числе и специальные федеральные законы, берут своё начало из норм Основного закона РФ. В области регулирования предпринимательской деятельности в процессе осуществления электронной торговли – это право, закрепленное ч. 4 ст. 29 Конституции РФ.

Согласно нормам ч. 4 ГК РФ компьютерные программы охраняются как литературные произведения. Такая охрана распространяется на компьютерные программы независимо от способа или формы их выражения.

Принципиальным вопросом для защиты компьютерной программы нормами авторского права является вопрос ее оригинальности. Ведь, при разработке программы автор всего лишь выполняет в определенной последовательности ряд логических операций. Однако, сторонники авторско-правовой охраны компьютерных программ основываются на том, что каждый автор использует свой собственный метод программирования, что проявляется в выборе оригинального решения или в комбинации и сочетании элементов. Идентичность блок-схем не обязательно приводит к идентичности программ. Они отличаются друг от друга в зависимости от мастерства и профессиональной компетентности авторов.

Закон об электронной подписи по-новому регулирует вопросы использования электронной цифровой подписи, регламентирует порядок осуществления электронной идентификации. Стоит отметить, что одновременно утратил силу

федеральный закон РФ «Об электронной цифровой подписи», принятый 10 января 2002 года № 1-ФЗ», а вместо понятия электронной цифровой подписи (ЭЦП) ввели понятие электронной (квалифицированной) подписи.

Кроме того, в нём впервые было определено понятие усовершенствованной электронной подписи как электронной подписи, которая соответствует определенным дополнительным критериям:

– она сделана путем криптографического преобразования данных, с которыми связана, с помощью специального оборудования или программного обеспечения;

– при этом применялся личный ключ, который однозначно связан с подписчиком и дает возможность его электронной идентификации;

– если происходит вмешательство в целостность данных, скрепленных подписью, такое вмешательство становится таким, что его можно обнаружить.

Примером электронной цифровой подписи может быть сканированное изображение собственноручной подписи лица, что прикладывается к любому файлу в любом формате; примером усовершенствованной подписи может быть сформированный средствами криптографического преобразования подпись, но без сертификата ключа квалифицированной электронной подписью считается подпись, который основан на криптографии, а его открытый ключ должен быть подтвержден сертификатом, и сам сертификат должен быть квалифицированным.

Таким образом, с принятием нового закона было значительно усовершенствована сфера электронной коммерции, значительно расширены возможности осуществления идентификации ее участников.

Кроме того, данный закон направлен на реформирование национальной нормативной базы в сфере электронной цифровой подписи путем имплементации законодательства Европейского Союза.

Таким образом, развитие информационно-коммуникационных технологий способствует изменениям в сфере экономических отношений, в частности формированию информационной экономики, основу которой составляют информационные средства производства и информационные товары и услуги.

Определенные изменения в сфере применения электронной подписи планируются в 2020 году. Так, внесенными в Закон № 63-ФЗ изменениями с июля 2020 года заниматься предпринимательской деятельностью с использованием такой подписи станет проще и безопаснее, так как они позволят предпринимателям

использовать один квалифицированный сертификат ключа проверки электронной подписи для работы с различными порталами (электронными площадками), в том числе ведомственными [5, с. 571].

Кроме того, с июля текущего года будут ужесточены требования, предъявляемые к удостоверяющим центрам. В частности, срок действия аккредитации удостоверяющих центров вместо пяти лет составит три года. Как и сейчас, более короткий срок можно будет указать в заявлении на аккредитацию.

Чтобы получить аккредитацию, нужно будет иметь минимум 1 млрд руб. собственных средств (капитала). Если центр имеет один либо несколько филиалов или представительств не менее чем в 3/4 субъектов РФ, будет достаточно 500 млн руб. Этими положениями заменят требование о наличии чистых активов в размере не меньше 7 млн руб. Аккредитация, полученная до июля 2020 года, будет действовать до конца ее срока, но не более чем до 2022 года.

Кроме того, аккредитацию не получит центр, у которого в течение трех лет до подачи заявления была досрочно прекращена предыдущая аккредитация.

Также появится новый вид организаций, занимающихся проверкой электронных подписей – доверенные третьи стороны, в обязанности которых будут входить:

- подтверждение действительности;
- проверку законности и действительности сертификатов на момент подписания документа;
- проверку полномочий участников электронного взаимодействия [6, с. 142].

Трансграничный характер Интернета, цифровая форма фиксации размещенных в нем произведений и правовой нигилизм его пользователей способствуют массовым нарушениям авторских прав в Интернете и значительно затрудняют осуществление авторами и их правопреемниками своих прав.

Все категории произведений, зафиксированных в цифровой форме и помещенных на сайты в Интернете, отвечают критериям охраны, установленным авторско-правовым законодательством стран Бернского союза, и, таким образом подлежат охране авторским правом любой из этих стран, в том числе в РФ.

Из смысла ч. 4 Гражданского Кодекса РФ (далее – ГК РФ), автору или другому лицу, имеющему авторское право, принадлежат исключительные права на использование произведения в любой форме и любым способом. Например, у автора есть исключительное право разрешать или запрещать:

- воспроизведение своих произведений;

- публичное исполнение и публичное оповещение своих произведений;
- публичный их показ;
- любое повторное публичное оглашение в эфире или по проводам уже переданных в эфир произведений, если оно осуществляется другой организацией;
- переводы произведений;
- переработки, адаптации, аранжировки и другие подобные изменения произведений;
- распространение произведений путем продажи, отчуждение иным способом или путем сдачи в наем или в прокат и иной передачи до первой продажи экземпляров произведения;
- сдача в наем после первой продажи, отчуждение иным способом экземпляров аудиовизуальных произведений, музыкальных произведений в нотной форме, а также произведений, зафиксированных на фонограмме или в форме, которую читает машина;
- импорт экземпляров своих произведений.

Одновременно отмечено, что этот перечень не является полностью исчерпывающим, а также, что автор вправе запрещать или разрешать использовать собственное произведение и другими способами.

Отдельные моменты, связанные с осуществлением предпринимательской деятельности в Интернете регулируются специальным федеральным законодательством – по направлениям.

Следующим важным источником, оказывающим существенное влияние на регулирование общественных отношений в Интернет-среде является Федеральный закон РФ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» от 27.07.2006 г. № 149-ФЗ (далее – Закон № 149-ФЗ).

Данным федеральным законом в частности предусматриваются обязанности организатора распространения информации (в т.ч. рекламного характера) в сети Интернет (ст. 10.1 Закона № 149-ФЗ).

В частности, компания, признанная таким организатором в соответствии с п. 3 ст. 10.1 Закона № 149-ФЗ обязана хранить именно на территории РФ:

- информацию о фактах приема, передачи, доставки и обработки информации в голосовом и текстовом виде, в том числе и в виде электронных сообщений пользователей Интернета – в течение 1 года с момента окончания подобных действий;
- аналогичную информацию, обозначенную выше в отношении пользователей, перечень которых определен Правительством РФ – в течение 6 месяцев.

Кроме того, Закон № 149-ФЗ обязывает организаторов предоставлять информацию о пользователях Интернета по требованию оперативных сотрудников или сотрудников органов обеспечения государственной безопасности, а также обеспечивать реализацию установленных законом требований к оборудованию и программно-техническим средствам для доступа в Интернет. При применении дополнительного кодирования – предоставлять соответствующие коды, а также информацию для декодирования в уполномоченные государством органы.

Важнейшим элементом сети Интернет, где содержатся все информационные ресурсы является Интернет-сайт (веб-сайт), определяемый как узел (место) в сети, имеющий свой адрес и состоящий из Интернет-страниц (веб-страниц).

В юридической плоскости охват аппаратных и программных средств единым понятием Интернет-сайта приводит к существенному осложнению его правового режима, ведь аппаратные средства как предметы материального мира являются объектами вещных прав, а программные средства – объектами права интеллектуальной собственности. Кроме того, информационные ресурсы, размещенные на веб-сайте (тексты, рисунки, фотографии, аудиовизуальные произведения, передачи организаций вещания и тому подобное), также, как правило, относятся к той или иной разновидности объектов права интеллектуальной собственности.

Вместе с тем, Закон № 149-ФЗ в ст. 2 в числе понятий определяет сайт в сети «Интернет», под которым понимается совокупность программ для электронных вычислительных машин и иной информации, содержащейся в информационной системе, доступ к которой обеспечивается при помощи Интернета по доменным именам и (или) сетевым адресам, которые позволяют идентифицировать данные сайты.

Современное российское законодательство содержит понятие и страницы сайта в Интернете, под которой понимается часть сайта в Интернете, доступ к которой осуществляется по указателю, который состоит из доменного имени, а также символов, определенных владельцем сайта в Интернете (п. 13 ст. 2 Закона № 149-ФЗ).

Под владельцем сайта законом определяется лицо, которое самостоятельно, по собственному усмотрению определяет порядок использования сайта в Интернете и наполнение его информацией. При этом провайдер хостинга – это лицо, что оказывает услуги по предоставлению вычислительной мощности для размещения информации в информационной системе, подключенной к Интернету на постоянной основе. (п. 18 ст. 2 Закона № 149-ФЗ).

Следует также отметить, что при нарушении любым лицом авторского права и смежных прав, совершенном с использованием сети Интернет, субъект авторского права и смежных прав (далее – заявитель) имеет право обратиться к сайту и веб-страницы, на которых размещена или иным способом использована соответствующая цифровая информация, с заявлением о прекращении нарушения. Такое заявление направляется владельцу Интернет-сайта с одновременным направлением копии поставщику услуг хостинга, который предоставляет услуги или ресурсы для размещения соответствующего сайта.

Оператор как юридическое лицо назначает лицо, персонально ответственное за организацию обработки персональных данных, которое в соответствии со ст. 22.1 Федерального закона РФ от 27 июля 2006 года № 152-ФЗ «О персональных данных» (далее – Закон № 152-ФЗ):

- осуществляет внутренний контроль за соблюдением оператором законодательства о персональных данных;
- доводит требования законодательства о персональных данных до работников оператора;
- организует прием и обработку обращений, запросов субъектов персональных данных, а также контроль за их выполнением.

Отдельной главой 5 Закона № 152-ФЗ предусмотрен государственный контроль и надзор за обработкой персональных данных, а также установлена ответственность за нарушение законодательства РФ в данной сфере.

Относительно рекламы, отметим, что действующий сегодня профильный федеральный закон РФ был принят 13 марта 2006 года № 38-ФЗ «О рекламе», а последние изменения в него были внесены редакцией от 2 августа 2019 года.

Помимо этого ряд моментов электронной коммерции в Интернете регулируются также указами Президента РФ, постановлениями и распоряжениями Правительства РФ. Так, постановлением Правительства РФ от 27 октября 2018 года № 1279 – с 5 мая 2019 года организаторы сервиса обмена мгновенными сообщениями обязаны также помогать Интернет-мессенджерам идентифицировать пользователей, а также содействовать проверке абонентов и т.д.

Многие практические вопросы электронной торговли разрешаются ведомственными нормативными правовыми актами.

В настоящее время электронной экономикой является форма экономических отношений в сфере производства, распределения, обмена и потребления товаров, работ и услуг, предоставленных в электронном виде с помощью информационно-коммуникационных технологий (далее – е-экономика).

Под электронной торговлей или коммерцией понимается форма торговли товарами и услугами с помощью информационно-коммуникационных технологий, которая включает все финансовые и торговые транзакции, которые проводятся с помощью информационно-коммуникационных технологий, и бизнес-процессы, связанные с проведением таких транзакций.

При условии эффективного решения важнейших проблем, развитие электронной коммерции в России будет иметь будущее. В частности, современные исследователи к таким проблемам относят:

- недоразвитость системы электронных расчетов;
- низкий уровень доходов населения;
- вмешательство государственных органов и другое.

Относительно предпринимательского права, электронная коммерция – это отношения, направленные на получение прибыли, возникающие во время совершения сделок в отношении приобретения, изменения или прекращения гражданских прав и обязанностей, совершенные дистанционно с использованием информационно-телекоммуникационных систем, в результате чего у участников таких отношений возникают права и обязанности имущественного характера [7, с. 9].

В целом, можно охарактеризовать предпринимательские отношения в Интернете как разновидность общественных отношений, которые возникают в информационной сфере между специальными субъектами отношений по объекту (информации) в процессе осуществления ими предпринимательской деятельности.

Основными видами предпринимательских отношений в глобальной сети Интернет, отталкиваясь от традиционного толкования можно выделить:

1. Горизонтальные предпринимательские отношения (предприниматель – предприниматель), базирующиеся на равенстве сторон и возникающие, как правило, из договора.

2. Вертикальные некоммерческие отношения (предприниматель – орган управления), направленные на обеспечение возможности осуществления определенной компанией предпринимательской деятельности в сети Интернет, её регулирование и прекращение.

Основанием возникновения предпринимательских отношений в сфере Интернета также служат юридические факты, обладающие определенной информационной спецификой, но по своей сути также представляющие собой предусмотренные нормами права события либо действия, которые вызывают изменение

или прекращение у юридических и физических лиц прав и обязанностей хозяйствующих субъектов [8, с. 88].

Необходимо отметить, что данные правоотношения имеют те же свойства, что и другие общественные отношения, а именно:

1. Носят волевой характер.
2. Возникают на основании некой информационно-правовой нормы, выступая как форма ее реализации.
3. Обусловлены интересами государства.
4. Гарантируются государственным принуждением [9, с. 81].

Специфические признаки таких особых предпринимательских отношений в сети Интернет в том числе обусловлены их предметом и методом регулирования. Прежде всего это касается сферы регулирования – информационной системы, определение границ ее информационной деятельности.

Объектом отношений в сети Интернет – является информация, то есть, согласно любым сведениям и (или) данным, которые могут быть сохранены на материальных носителях или отражены в электронном виде.

Таким образом, говоря о Интернете как правовой категории, следует отметить, что в юридической доктрине до сих пор нет единого подхода к определению его правовой природы. Большинство ученых относительно его как объекта права, в конце концов, приходят к выводу об отсутствии достаточных оснований для признания такого утверждения верным, учитывая то, что Интернет в целом не может принадлежать кому-либо единолично на праве собственности и быть объектом гражданского оборота.

Выделяя особенности осуществления предпринимательской деятельности в Интернете, отличающие её от «традиционной» продажи товаров, следует отметить, что программное обеспечение, используемое в сети Интернет, принадлежит его разработчикам; оцифрованные произведения науки, литературы, музыкальные исполнения и т. д., которые размещаются в Интернете, – субъектам авторского и смежных прав; компьютерное оборудование, которое используется для доступа в Интернет, – пользователям; серверы – специализированным компаниям. Интернет не является объектом права как имущество, информация или объекты права интеллектуальной собственности, Интернет как информационная сеть не может быть приобретена или продана.

### Библиографический список

1. «Очень везучая компания»: как разместился Ozon и кому достались его акции [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/414897-ochen-vezuchaya-kompaniya-kak-razmestilsya-ozon-i-komu-dostalis-ego> (дата обращения: 8.05.2022).
2. E-commerce и взаимосвязанные области (правовое регулирование): сборник статей / Под ред. М. А. Рожкова. М.: Статут, 2019. 480 с.
3. Семенов, Н. С. Особенности правового регулирования электронной коммерции и электронной подписи // Евразийский юридический журнал. 2019. № 3 (130). С. 243–245.
4. ГОСТ 6.20.1-90. Электронный обмен данными в управлении, торговле и на транспорте (эдифакт). Синтаксические правила (введен в действие Постановлением Госстандарта СССР от 30.11.1989 г. № 63) (утратил силу). М.: Госстандарт, 1990.
5. Салиев, И. Р. Электронные деньги как вид расчёта в электронной коммерции // В сборнике: Державинские чтения. Сборник статей XVI Международной научно-практической конференции. Москва, 2021. С. 571–572.
6. Абрамов, Б. Л. Влияние электронной коммерции на потребление в России // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2020. Т. 10. № 12-1. С. 135–144.
7. Савельев, А. И. Электронная коммерция в России и за рубежом: правовое регулирование / А. И. Савельев. М.: Статут, 2016. 320 с.
8. Никитина, Т. Е. Проблемы правового регулирования отношений, связанных с рекламой в сети Интернет / Т. Е. Никитина // Вестник университета им. О. Е. Кутафина. 2017. № 3. С. 85–94.
9. Предпринимательское право. Правовое сопровождение бизнеса: учебник для магистров / отв. ред. И. В. Ершова. М.: Проспект, 2017. 432 с.

УДК 347.24

## ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ В СФЕРЕ ОКАЗАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ

**Вихлянцева Е. Ф.**

студент 2 курса магистратуры, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Научный руководитель: Токарев Д. А.**, кандидат юридических наук, доцент кафедры финансового и предпринимательского права, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** Статья посвящена особенностям гражданско-правовой ответственности в сфере оказания юридических услуг. Рассмотрена специфика ответственности адвоката в случае нарушения им договорных обязательств об оказании правовой помощи. Основания для привлечения исполнителей по договору возмездного оказания юридических услуг. Дисциплинарная ответственность адвоката.

**Ключевые слова:** ответственность, исполнитель, адвокат, договор возмездного оказания юридических услуг, убытки, вознаграждение.

## CIVIL LEGAL LIABILITY FOR RENDERING LEGAL SERVICES

**Vikhlyantseva E. F.**

2nd year master's student, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Scientific advisor: Tokarev D. A.**, PhD in Law, Associate Professor of the Department, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Abstract.** The article is devoted to the peculiarities of civil liability in the field of legal services. The specifics of the responsibility of a lawyer in case of violation of contractual obligations on the provision of legal assistance are considered. Grounds for attracting contractors under a contract for the provision of legal services. Disciplinary responsibility of a lawyer.

**Keywords:** liability, performer, lawyer, contract for the provision of legal services for compensation, losses, remuneration.

Нарушение юристами своих обязательств при оказании услуг правового характера ущемляет права клиента на получение квалифицированной юридической помощи, а также может породить возникновение убытков для последнего. При некачественном оказании услуг, заказчик лишается возможности получить тот положительный результат, ради которого лицо обратилось к исполнителю за получением такого рода услуги. В случае не достижения результата, который оговаривался при заключении договора возмездного оказания юридических услуг, если его следствием явилось непрофессионализм юриста и его небрежное отношение к работе, пострадавший клиент вправе защитить свои интересы и компенсировать возникшие в связи с этим имущественные потери со своего бывшего защитника, который не справился со своими договорными обязательствами.

При этом, характер ненадлежащего исполнения юридических услуг может быть различным: неявка в суд представителя по неважительным причинам, непредставление процессуальных документов, неверная квалификация спорных правоотношений доверителя, а также неправильное толкование норм права, ненадлежащая правовая консультация клиента, пропуск процессуальных документов, а также непредставление достоверной информации клиенту о ходе судебного разбирательства и избегание встреч с последним [1], непринятие надлежащих мер по защите интересов своего доверителя [2].

Согласно сведениям Роспотребнадзора по Волгоградской области в последнее время поступает большое количество жалоб граждан на некачественное оказание юридической помощи частными юридическими лицами. При этом, стоимость оказываемых услуг, по данным административного органа, варьируются от 5 000 до 100 000 рублей, однако, перечень услуг, оказываемых за эти деньги, гораздо скромнее, нежели можно ожидать [3].

Между тем, ответственность исполнителя по договору возмездного оказания юридических услуг может быть различной в зависимости от правового положения его сторон. Так, например, если услуги правового характера оказывает специальный субъект – адвокат, то, помимо ответственности, предусмотренной общими нормами Гражданского кодекса Российской Федерации, качество его услуг также подлежит оценке с точки зрения Закона об адвокатской деятельности. В свою очередь, гражданин, обратившийся за защитой своих прав и интересов, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, вправе использовать механизмы защиты, предусмотренные Законом о защите прав потребителей.

Однако, согласно сложившейся судебной практике Закон о защите прав потребителей не применяется к отношениям по оказанию профессиональной юридической помощи адвокатами [4]. Иными словами, в отношении адвоката не могут быть применены штрафные санкции, предусмотренные различными нормами указанного закона [5].

Также следует учитывать, что в случае систематического оказания юридических услуг на возмездной основе лицом без образования юридического лица или без регистрации в качестве индивидуального предпринимателя, такое лицо, по смыслу п. 4 ст. 23 Гражданского кодекса российской Федерации, не вправе ссылаться в отношении заключенных им при этом сделок на то, что он не является предпринимателем. К таким сделкам суд применяет законодательство о защите прав потребителей [6].

В свою очередь, если взаимоотношения сторон по оказанию юридических услуг возникли из трудовых правоотношений (например, оказание услуг по судебному представительству интересов компании штатным юристом), то ответственность работника перед своим работодателем возникает в соответствии с нормами действующего трудового законодательства.

Таким образом, профессиональная ответственность юристов носит имущественный характер и зависит от специфики правоотношений по оказанию юридических услуг. Стоит отметить, что действующее законодательство относится более лояльно к деятельности адвокатов, при этом, последние, помимо прочего, несут еще и дисциплинарную ответственность.

Сперва остановимся на деликтной ответственности исполнителя при оказании юридических услуг. Такого рода ответственность наступает в случае ненадлежащего исполнения договорных обязательств, когда клиент не удовлетворен качеством и (или) объемом оказанных услуг. При этом, в предмет доказывания по делу будут входить обстоятельства, являющиеся общепризнанными для договорных отношений в целом:

- Факт заключения договора возмездного оказания юридических услуг;
- Объем принятых по договору обязательств;
- Объем фактически выполненных работ и их качество [7].

Стоит напомнить, что объем оказанных услуг, по общему правилу, подтверждается актом приема-передачи юридических услуг, после подписания которого, заказчик может столкнуться со сложностями в доказывании ненадлежащего качества представленных юридических услуг.

Однако, критерии качества юридических услуг законодательно нигде не регламентированы. В связи с чем, оценка юридической деятельности зависит от фактических обстоятельств, действий (бездействия) обеих сторон и условий достигнутого соглашения между ними.

По договору возмездного оказания юридических услуг клиент вправе потребовать возврата оплаченного вознаграждения полностью либо в части при условии некачественно выполненной работы исполнителем. При этом, возврат суммы оплаченных услуг подлежит в полном объеме, если исполнитель не приступал к оказанию юридических услуг, равно, если юрист успел выполнить только часть комплексной услуги, которая была обозначена в договоре (например, составление одного процессуального документа, в то время, как договором предусмотрено комплексное сопровождение (представительство) интересов клиента в судах трех инстанций по делу). Также важно отметить, что суд удовлетворит требования заказчика о взыскании вознаграждения в полном объеме, если в соглашении с исполнителем предусмотрена общая стоимость за весь комплекс интересующих мероприятий [8].

В свою очередь, неисполнение обязанности по представлению юридических услуг, не является единственным основанием для взыскания с исполнителя произведенной оплаты в полном объеме. Клиент вправе обратиться с аналогичным требованием в суд, если услуги были оказаны, но ненадлежащим образом. Так, например, в рамках дела № 2-2243/2020 Хостинский районный суд города Сочи пришел к выводу, что возвращение искового заявления (составленное и поданное исполнителем по договору) по причине не устранения обстоятельств, послуживших основаниями для оставления искового заявления без движения, в срок, установленный в определении суда (п. 7 ч. 1 ст. 135 ГПК РФ), говорит о ненадлежащем оказании юридических услуг и является основанием для возврата вознаграждения в полном объеме.

Или же, оставление искового заявления без рассмотрения будет также свидетельствовать о халатном отношении юриста к принятым обязательствам, если суд установит, что причиной повторной неявки на судебное заседание не является отсутствие заинтересованности клиента в дальнейшем рассмотрении дела, а также нет иных предпосылок того, что истец намерен отказаться от заявленных требований лично или через своего представителя [9].

При этом, суд должен учитывать не только, насколько эффективными были действия юриста в судебном процессе [10], но и оценить действия самого клиента: насколько он проявлял активность в судебных заседаниях, подавал ли

он процессуальные документы лично, выступал ли в суде, или полностью доверил судьбу дела своему представителю. В случае, если судебная стратегия обсуждалась с доверителем и все документы подлежали согласованию с последним, клиент не вправе требовать от адвоката возврата уплаченного вознаграждения [11].

Помимо прочего, клиент вправе по договору возмездного оказания услуг потребовать возмещения убытков, если докажет, что понесенные им дополнительные расходы возникли по вине исполнителя. Примером взыскания убытков может послужить следующая ситуация. Клиент обратился в юридическую компанию с целью получения услуги по подготовке отчета о рыночной стоимости земельных участков, принадлежащих ему на праве собственности. Отчет был необходим клиенту для обоснования соразмерности покупной цены рыночной стоимости земельных участков в рамках судебного дела. Однако, суд признал отчет о рыночной стоимости земельных участков не соответствующим требованиям законодательства об оценочной деятельности; в связи с чем, он не был принят судом как недопустимое доказательство. Кроме того, клиент был вынужден понести дополнительные судебные расходы на проведение судебной оценочной экспертизы.

С учетом изложенных обстоятельств, суд в рамках дела о взыскании убытков с юридической компании, удовлетворил требования истца в полном объеме, так как, понесенные им расходы на судебную экспертизу явились следствием ненадлежащего оказания юридических услуг по договору исполнителем [12].

Как было отмечено ранее, некачественное представление юридических услуг адвокатом чревато привлечением его к дисциплинарной ответственности.

Так, согласно статистическим данным Адвокатской палаты Волгоградской области за первое полугодие 2020 года было рассмотрено 53 дисциплинарных производств в отношении адвокатов, по 9 из них объявлено взыскание [13].

Основанием для возбуждения дисциплинарного производства может быть, как обращение доверителя, так и представление органов государственной власти, обращение суда и даже другого адвоката. При этом, суд в порядке ст. 226 ГПК РФ вправе направить в адвокатскую палату, членом которой является адвокат, частное определение с требованием о привлечении последнего к дисциплинарной ответственности. Но в некоторых случаях суды ограничиваются направлением информационного письма, содержащего сведения о неправомерных действиях адвоката, что также является достаточным основанием для возбуждения дисциплинарного производства.

Процессуальные особенности возбуждения дисциплинарного производства установлены Кодексом профессиональной этики адвоката [14].

Согласно ст. 22 Кодекса дисциплинарное производство включает следующие стадии:

- 1) возбуждение дисциплинарного производства;
- 2) разбирательство в квалификационной комиссии адвокатской палаты субъекта Российской Федерации;
- 3) разбирательство в Совете адвокатской палаты субъекта Российской Федерации [15].

Формально основания для наступления дисциплинарной ответственности можно разделить на три самостоятельные группы:

1) нарушения специальных требований в сфере профессиональной деятельности адвокатов. В частности, несоблюдение требований, установленных Законом об адвокатской деятельности и (или) Кодексом профессиональной этики адвокатов. Так, например, к указанной категории нарушений, можно отнести заранее обещанный выигрыш дела адвокатом, или обещание иного конкретного результата оказания услуг, что прямо противоречит ч. 2 ст. 10 Кодекса. Иным частым основанием для возбуждения дисциплинарного производства является невнесение адвокатом полученного гонорара в кассу адвокатского образования (ч. 3 ст. 9 Кодекса); или, например, получение денежных средств от клиента с целью их передачи судьям и пр. При этом, стоит отметить, что заключение квалификационной комиссии и решение Совета может также явиться основанием для возбуждения уголовного дела по факту мошенничества, дачи взятки или по иным составам, предусмотренных Уголовным кодексом Российской Федерации;

2) неоказание юридической помощи адвокатом своему доверителю. Стоит предположить, что ненадлежащее исполнение обязанностей адвокатом по соглашению об оказании правовой помощи (юридических услуг) не может явиться основанием для наступления дисциплинарной ответственности. В случае, если юридическая помощь была оказана адвокатом, но клиент не удовлетворен ее качеством, такая ситуация представляет собой гражданско-правовой спор. И в случае, вынесения судебного решения в пользу доверителя, адвокат будет привлечен к гражданско-правовой ответственности;

3) неисполнение решений органов адвокатской палаты. Типичным примером указанной категории нарушений является уклонение адвоката от обязательных ежемесячных отчислений на нужды адвокатской палаты [16].

В противном случае, адвокат вправе оспорить решение о привлечении к дисциплинарной ответственности в судебном порядке. При этом, такого рода споры подсудны судам общей юрисдикции и подлежат рассмотрению по общим правилам искового производства.

Таким образом, в зависимости от того, кем оказаны юридические услуги ответственность за их ненадлежащее исполнение имеет свою специфику. Так, к отношениям по оказанию профессиональной юридической помощи адвокатами не применим Закон о защите прав потребителей, при этом, последние, помимо прочего, несут еще и дисциплинарную ответственность. Однако, наступление гражданско-правовой ответственности за неисполнение деликтного обязательства (обязательства, возникшего из договора возмездного оказания юридических услуг) свойственно каждому исполнителю независимо от его принадлежности к адвокатскому сообществу.

### **Библиографический список**

1. Российская Федерация. Приморский краевой суд. [Электронный ресурс] : Определение от 17.08.2015 по делу № 33-7135/2015 / Приморский краевой суд. Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 14.04.2022).
2. Российская Федерация. Севастопольский городской суд. [Электронный ресурс] : Апелляционное определение от 21.01.2016 по делу № 33-110/2016 / Севастопольский городской суд. Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 14.04.2022).
3. Рекомендации Роспотребнадзора при заключении договоров на оказание юридических услуг // [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://34.rospotrebnadzor.ru/content/274/10325/> (дата обращения 21.03.2022).
4. Российская Федерация. Верховный суд. [Электронный ресурс] : Постановление от 28.06.2012 № 17 «О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей» / Верховный суд. Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 23.03.2022).
5. Российская Федерация. Верховный суд. [Электронный ресурс] : Постановление от 28.06.2012 № 17 «О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей» / Верховный суд. Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 23.03.2022).

6. Российская Федерация. Верховный суд. [Электронный ресурс] : Постановление от 28.06.2012 № 17 «О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей» / Верховный суд. Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 23.03.2022).

7. Халатов, С. А., Чудиновская, Н. А. О юридической ответственности судебного представителя [Текст] / С. А. Халатов, Н. А. Чудиновская // Закон. 2020. № 10.

8. Российская Федерация. Президиум Московского городского суда. [Электронный ресурс] : Постановление от 29.10.2010 № 44г-183 / Московский городской суд. Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 13.04.2022).

9. Российская Федерация. Президиум Московского городского суда. [Электронный ресурс] : Постановление от 29.10.2010 № 44г-183 / Московский городской суд. Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 13.04.2022).

10. Российская Федерация. Московский городской суд [Электронный ресурс] : Определение от 02.02.2016 по делу № 33-3494/2016 / Московский городской суд. Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 14.04.2022).

11. Российская Федерация. Самарский областной суд. [Электронный ресурс] : Апелляционное определение от 09.07.2015 по делу № 33-6926/2015 / Самарский областной суд. Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 05.04.2022).

12. Российская Федерация. Арбитражный суд Московского округа. [Электронный ресурс]: Постановление от 22.03.2021 № Ф05-2050/2021 по делу № А40-96744/2020 / Высший арбитражный суд. Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 05.04.2022).

13. Сведения о сдаче квалификационных экзаменов на присвоение статуса адвоката и рассмотренных дисциплинарных производствах в Адвокатской палате Волгоградской области за первое полугодие 2020 года по состоянию на 01 июля 2020 года // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.arvo-volgograd.ru> (дата обращения: 13.03.2022).

14. Российская Федерация. Кодекс профессиональной этики адвоката (принят I Всероссийским съездом адвокатов 31.01.2003) (ред. от 15.04.2021) // Вестник Федеральной палаты адвокатов РФ. 2017. № 2.

15. Российская Федерация. Кодекс профессиональной этики адвоката (принят I Всероссийским съездом адвокатов 31.01.2003) (ред. от 15.04.2021) // Вестник Федеральной палаты адвокатов РФ. 2017. № 2. Ст. 22.

16. Российская Федерация. Первый кассационный суд общей юрисдикции. [Электронный ресурс] : Определение от 16.03.2020 по делу № 88-5783/2020 / Первый кассационный суд общей юрисдикции. Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 16.03.2022).

УДК 347.72

## НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ЗАЩИТЫ ПРАВ МИНОРИТАРНЫХ УЧАСТНИКОВ ОБЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

Воронцова А. М.

студент 1 курса магистратуры, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Научный руководитель: Михнева С. В.**, кандидат юридических наук, доцент кафедры финансового и предпринимательского права, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** В статье приводится описание способов защиты прав миноритарных участников и важность таких инструментов защиты, как адаптация устава под интересы миноритариев и заключение корпоративного договора.

**Ключевые слова:** миноритарный участник, ООО, общее собрание участников, защита прав, корпоративный договор.

## SOME ASPECTS OF PROTECTING THE RIGHTS OF MINORITY MEMBERS OF A LIMITED LIABILITY COMPANY

Vorontsova A. M.

1st year student, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Scientific advisor: Mikhneva S. V.**, PhD in Law, Associate Professor of the Department of Financial and Business Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Abstract.** The article describes how to protect the rights of minority shareholders and the importance of such protection tools as the adaptation of the charter to the interests of minority shareholders and the conclusion of a corporate agreement.

**Keywords:** minority participant, LLC, general meeting of participants, protection of rights, corporate agreement.

Общество с ограниченной ответственностью – наиболее популярная организационно-правовая форма для юридических лиц в нашей стране. Развитие об-

щества и экономики государства в целом тесно связано с эффективностью работы этих организаций. По мнению специалистов Центра структурирования бизнеса и налоговой безопасности taxCOACH – это некий промежуточный вид участия в предпринимательской деятельности между объединением только капитала (акционерные общества) и объединением личного трудового участия (например, производственный кооператив) [7].

В зависимости от доли участия в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью участников можно разделить на два вида: мажоритарные и миноритарные участники. В силу размера своего участия каждая из этих категорий участников имеет разные права.

Как отмечают Е. И. Кожевникова и Н. К. Малая, «в российском законодательстве термин «миноритарный участник» не содержится ни в Федеральном законе от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью», ни в Гражданском кодексе Российской Федерации». В научной литературе правовое положение миноритарных участников обществ с ограниченной ответственностью также рассмотрено недостаточно широко и точно [4, с. 202].

По данному вопросу некоторые ученые дают определение миноритарного участника. Так, А. В. Белов разграничивает участников хозяйственных обществ на основе способности влиять на процессы управления в обществе следующим образом: крупным участником является владелец более 50 % долей; управляющим – владелец от 25 до 50 % долей; миноритарным – владелец менее 10 % долей [1, с. 333–334].

Термин «миноритарный участник» происходит от англ. *minor* – малозначимый, несущественный, таким образом, это собственник небольшого количества долей, что не позволяет ему иметь контроль над управлением в обществе [4].

Любое хозяйственное общество, где присутствует несколько участников, имеющие большие количественные различия в принадлежащих им долях уставном капитале, не может быть застраховано от корпоративных конфликтов. Этим конфликтам могут поспособствовать превышения своих полномочий мажоритариями, которые, чаще всего, руководствуются только своими материальными интересами, а интересы других участников не учитывают.

Доля участия крупных участников дает им право и способность принимать основные решения, определяющие деятельность организаций такие как: назначение единоличного исполнительного органа; утверждение внутренних документов общества; одобрение сделок и т.д.

Так пунктом 9 статьи 45 Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью» (далее – ФЗ «Об ООО») позволяет, по сути, вообще не применять при заключении сделок нормы законодательства о сделках с заинтересованностью.

Это выражается в том, что в ФЗ «Об ООО» теперь прописан перечень сделок, в отношении которых порядок одобрения не применяется вообще: сделки меньше 0,1 % от балансовой стоимости активов общества и сделки, совершаемые в процессе обычной хозяйственной деятельности общества [8].

По сути, закон дал возможность полностью отказаться от процедуры одобрения сделки с заинтересованностью через решение общего собрания участников, существенно упростив данную процедуру.

Негативное влияние конфронтаций между участниками на деятельность общества еще раз подтверждают важность детальной юридической проработки взаимодействия участников и порядка совместного принятия ими решений [6].

Осуществить эти меры можно на стадии государственной регистрации общества, утверждения ее Устава или путем проработки условий корпоративного договора.

Несомненно, устав юридического лица – это первый документ, который раскрывает достигнутые договоренности между участниками. К тому же, ФЗ «Об ООО» содержит большое количество диспозитивных норм, это предоставляет большое количество способов адаптации устава под интересы миноритария.

Стоит подробнее рассмотреть положения Устава, на которые следует обратить внимание миноритария, чтобы защитить свои интересы.

В соответствии с п. 1 ст. 32 ФЗ «Об ООО» высшим органом управления общества является общее собрание участников. Например, в уставе можно предусмотреть, что общее собрание может считаться правомочным только при 100 % кворуме. Таким образом, ни одно решение не будет принято без миноритария.

Участник общества обладает числом голосов, пропорциональным размеру его доли в уставном капитале, однако может быть определен иной порядок определения числа голосов участников, при этом возможно определить перечень вопросов, при принятии решений по которым участники обладают числом голосов непропорциональным размеру доли [3].

Полученные в срок различные извещения и уведомления дают миноритарному участнику возможность своевременно отреагировать на важные события, происходящие в жизни общества.

Способа и срока извещения, которые бы удовлетворили всех участников общества, очевидно, не существует. Участник, который зарегистрирован за пределами России, скорее всего, не сможет присутствовать на общем собрании участников ввиду сроков доставки извещения, как и участник, у которого нет технической возможности ознакомиться с извещением, которое было размещено в сети Интернет. С другой стороны, использование такого простого порядка извещения, как опубликование на сайте общества, является вполне логичным в настоящее время [3].

Однако, не всегда вышеуказанные стандартные сценарии соответствуют интересам остальных участников общества.

В этом случае залогом «долгой и счастливой» жизни общества может стать корпоративный договор. Инициатором заключения такого договора может выступить как миноритарий, так и основной участник [7].

Пункт 1 ст. 67.2 «Гражданского кодекса Российской Федерации» предусматривает право участников заключить между собой корпоративный договор об осуществлении своих корпоративных прав (договор об осуществлении прав участников общества с ограниченной ответственностью), в соответствии с которым они обязуются осуществлять эти права определенным образом или воздерживаться от их осуществления, в том числе: голосовать определенным образом на общем собрании участников общества и согласованно осуществлять иные действия по управлению обществом [2].

Например, решения по сделкам с недвижимостью принимаются только так, как за него проголосует миноритарный участник, который этот объект обществу передал. Либо, наоборот, мажоритарный участник-инвестор по условиям договора при назначении директора обязуется голосовать за кандидата, предложенного основателем компании с «миноритарной долей», который является, например, идейным вдохновителем проекта [5].

Судебная практика говорит о том, что суды довольно активно поддерживают условия корпоративных договоров. Если в нарушение такого соглашения совершена какая-либо сделка, либо принято решение, то пострадавшая сторона имеет возможность:

- оспорить решения общего собрания участников общества, принятые с нарушением условий корпоративного договора [9];
- признать сделку недействительной [10];
- взыскать с виновной стороны неустойку, штраф, предусмотренные таким договором [11].

Участникам общества рекомендуется использовать данный инструмент, даже если сейчас отношения между ними доверительные. При этом нужно проработать порядок принятия решений, предусмотреть механизм реализации достигнутых соглашений, и смоделировать варианты исполнения обязательств.

Миноритарий, который хочет эффективно защищать свои права, необходимо активнее интересоваться жизнью общества и действиями других участников.

Но, стоит отметить, что пытаясь защитить свои права, миноритарий в своих действиях должен быть добросовестным и разумным, должен полностью исключить агрессивное поведение и реально оценивать свои субъективные права.

В противном случае, с учетом требований ст. 10 ГК РФ излишне активные действия могут быть расценены судебным органом как злоупотребление правом и непременно приведет к отказу в удовлетворении заявленных требований [2].

Очевиден тот факт, что мажоритарные участники хозяйственного общества, которые будут стремиться обеспечить защиту прав и интересов своих миноритарных коллег, обеспечат своей компании благоприятный инвестиционный климат.

### **Библиографический список**

1. Белов, В. А. Корпоративное право. Актуальные проблемы теории и практики. М.: Юрайт, 2020. 552 с.
2. «Гражданский кодекс Российской Федерации» от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 09.03.2021) // СПС КонсультантПлюс
3. Защита интересов миноритария при составлении устава ООО [Электронный ресурс]: статья. Режим доступа URL: <https://ilex.by/zashhita-interesov-minoritariya-pri-sostavlenii-ustava-ooo/> (03.06.2021)
4. Кожевникова, Е. И. К вопросу об определении понятия миноритарного участника хозяйственного общества в Российской Федерации / Е. И. Кожевникова, Т. Н. Малая // Бюллетень науки и практики. 2020. Т. 6. № 8. С. 201–209.
5. Корпоративный договор между собственниками – возможности и ограничения [Электронный ресурс]: материалы Центра структурирования бизнеса и налоговой безопасности taxCOACH. Режим доступа URL: [https://www.taxcoach.ru/taxbook/Korporativnyy\\_dogovor\\_megdu\\_sobstvennikami-\\_vozmognosti\\_i\\_ogranicheniya](https://www.taxcoach.ru/taxbook/Korporativnyy_dogovor_megdu_sobstvennikami-_vozmognosti_i_ogranicheniya) (03.06.2021)

6. Право на исключение участника из общества: основания и возможность реализации на практике [Электронный ресурс]: статья. Режим доступа URL: <https://www.klerk.ru/law/articles/267978/> (03.06.2021)

7. Устранение миноритариев в ООО – как сделать и как предотвратить – практический кейс [Электронный ресурс]: материалы Центра структурирования бизнеса и налоговой безопасности taxCOACH. Режим доступа URL: [https://www.taxcoach.ru/taxbook/Ustranenie\\_minoritarijev\\_v\\_OOO\\_kak\\_sdelat\\_i\\_kak\\_predotvratit\\_prakticheskiy\\_keys](https://www.taxcoach.ru/taxbook/Ustranenie_minoritarijev_v_OOO_kak_sdelat_i_kak_predotvratit_prakticheskiy_keys) (03.06.2021)

8. Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ (ред. от 31.07.2020) «Об обществах с ограниченной ответственностью» // СПС КонсультантПлюс

9. Электронное правосудие [Электронный ресурс]: материалы дела № А40-189651/2019. Режим доступа URL: <https://kad.arbitr.ru/Card/414a062f-4bbe-40a5-b977-846847b05316> (04.06.2021).

10. Электронное правосудие [Электронный ресурс]: материалы дела № А08-1190/2017. Режим доступа URL: <https://kad.arbitr.ru/Card/546acb09-7a5f-4f67-9925-3ee8b9154541> (04.06.2021).

11. Электронное правосудие [Электронный ресурс]: материалы дела № А40-281058/2019. Режим доступа URL: <https://kad.arbitr.ru/Card/d2f896c3-a7ed-470c-8583-c9c90333502a> (04.06.2021).

УДК 338.14

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ДОРОЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Езекян А. А.

студент 2 курса юридического факультета, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Научный руководитель: Голоманчук Э. В.**, кандидат юридических наук, доцент кафедры конституционного и административного права, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** Статья посвящена выявлению проблем предпринимательской деятельности в сфере дорожного строительства, которые не позволяют этой сфере развиваться должным образом. В результате исследования определено, что повышение эффективности управления дорожным хозяйством требует внедрения в систему управления отраслью современных эффективных подходов. Предлагается внедрение системно сформированных рынков специализированной дорожной инфраструктуры.

**Ключевые слова:** предпринимательская деятельность, государственный контракт, дорожное хозяйство, поддержка предпринимателей, строительство дорог.

## PROBLEMS AND PROSPECTS OF IMPROVING THE IMPLEMENTATION OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY IN THE FIELD OF ROAD CONSTRUCTION IN THE RUSSIAN FEDERATION

Yezekyan A. A.

2nd year student of the Faculty of Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPА, Volgograd

**Scientific advisor: Golomanchuk A. V.**, PhD in Law, Associate Professor of the Department of Constitutional and Administrative Law of the Volgograd Institute of Management – branch of RANEPА, Volgograd

**Abstract.** The article is devoted to identifying the problems of entrepreneurship in the field of road construction, which do not allow this area to develop properly. As a result of the study, it was determined that improving the efficiency of road management requires the introduction of modern effective approaches into the industry management system. It is proposed to introduce systemically formed markets for specialized road infrastructure.

**Keywords:** entrepreneurship, government contract, road management, support for entrepreneurs, road construction.

Системность и комплексность достаточно сложной для предпринимателя сферы дорожного строительства характеризуется и постоянной остротой для России (известно, что у нашей страны «две проблемы»), и многоаспектностью задач, которые приходится решать ежедневно (особенно в условиях санкций), и громоздкостью законодательства (регулирование осуществляется на федеральном, региональном и местном уровне – и каждый из них предприниматель должен не только учитывать, но и досконально знать), и зависимостью от иностранных технологий и оборудования. Мы видим, что спектр данных проблем крайне широк и каждая из них создает дополнительный риск предпринимательской деятельности в сфере дорожного строительства, каким бы крупным предприятием она не осуществлялась.

Безусловно, это в полной мере осознает и признает законодатель, постоянно совершенствуя взаимодействие с предпринимателями, направленное на развитие дорожного строительства, повышение качества дорог и формирование эффективной инфраструктуры, заботу о безопасности эксплуатации дорог и иные направления. В 2019 году нацпроект «Безопасные и качественные автомобильные дороги» значительно расширил географию: его участниками стали 83 субъекта Российской Федерации (за исключением Москвы и Санкт-Петербурга) и 104 городских агломерации в их составе. В 2021 году утвержден обновленный паспорт национального проекта, который теперь называется «Безопасные качественные дороги». Документ приведен в соответствие с Указом Президента России от 21.07.2020 № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года». Национальный проект ориентирован на достижение национальной цели «Комфортная и безопасная среда для жизни».

Крайне важным и для доктрины, и для практики представляется научное обоснование юридико-экономической содержательной стороны предпринимательской деятельности в сфере дорожного строительства для последующей

трансформации автодорожного сектора в эффективную рыночную экономику. Это необходимо для успешного развития не только отдельного сектора экономики, но и для страны в целом, поскольку автомобильные дороги – это основные артерии государства.

Сущность предпринимательской деятельности в сфере дорожного строительства в современной России составляет системная комплексная структура проведения работ и оказания услуг на свой риск с целью извлечения прибыли в сфере формирования, изменения, развития и поддержки дорожного строительства.

Касаемо, сферы дорожного хозяйства стоит отметить активную тенденцию поддержки субъектов МСП [5].

Законом о контрактной системе не установлен объем привлечения участников из числа СМП или СО НКО, привлекаемых поставщиком при исполнении государственного контракта. Заказчик, ограниченный 15-процентным минимумом совокупного годового объема закупок, имеет право закреплять в государственном контракте любой объем заказа или работ, на выполнение которого поставщик либо подрядчик должен привлечь субъектов СМП и СО НКО. На практике в крупных государственных контрактах (стоимостью свыше 500 000 рублей) в автодорожной сфере, в частности на выполнение работ по строительству и реконструкции автомобильных дорог, заказчиком устанавливается 15-процентный барьер от стоимости контракта.

Как отмечает ряд специалистов в сфере государственных и корпоративных закупок, обязательство, предусмотренное ч. 5 ст. 30 Закона о контрактной системе [1], в значительной степени облегчает государственным и муниципальным заказчикам выполнение требований, предусмотренных ч. 1 ст. 30 настоящего Закона по осуществлению закупок у субъектов СМП и СО НКО, в объеме не менее 15 % совокупного годового объема закупок [3]. Иными словами, можно говорить о трансформации данной обязанности заказчика в обязанность поставщика (подрядчика, исполнителя).

Таким образом, зачастую в условиях государственных контрактов не содержится конкретное значение объема привлечения к исполнению контрактов подрядчиков из числа субъектов СМП или СО НКО [4].

Для привлечения предпринимателей к исполнению вышеуказанного перечня работ в рамках выполнения государственных контрактов необходимо решить ряд проблем, основными из которых являются: отсутствие у данных субъ-

ектов допусков к видам работ, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства; квалифицированного кадрового состава в области строительства автомобильных дорог; а также специализированного дорожного оборудования для проведения дорожных работ.

Для более эффективных мер поддержки предпринимателей в автодорожной сфере, в частности в области строительства и реконструкции автомобильных дорог, предлагаем рассмотреть ряд предложений по совершенствованию механизма применения ч. 5 ст. 30 Закона о контрактной системе [1].

Строительство любой дороги может быть сопряжено также и с проблемой изъятия для нужд этого самого строительства земельных участков [6].

Решение об изъятии земельного участка, а также расположенного на нем недвижимого имущества для государственных или муниципальных нужд принимается федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации или органами местного самоуправления. При этом за счет казны правообладателю предоставляется возмещение за изымаемый земельный участок.

Процедурой предусмотрено заключение соглашения об изъятии. В случае же когда правообладатель не согласен с решением и отказался от заключения соглашения, допускается принудительное изъятие земельного участка для государственных или муниципальных нужд на основании решения суда.

На современном этапе общество столкнулось с двумя разнонаправленными тенденциями в правовом регулировании. Возрастание рисков при осуществлении предпринимательской деятельности требует усиления контроля со стороны государства за выполнением необходимых мер предосторожности и соблюдением правил техники безопасности.

Необходима адаптация к российским условиям и внедрение в практику регионального и местного управления дорожным хозяйством следующих основных методов и моделей планирования и управления отраслью в контексте отношений с предпринимателями, осуществляющими дорожное строительство или оказывающими услуги в сопутствующих сферах:

- долгосрочного и среднесрочного планирования;
- учет приоритетов;
- многокритериального анализа;
- развития транспорта;
- управления дорогами и мостами.

Под долгосрочным планированием в данном контексте понимаются стратегические программы, которые используются в ряде стран ЕС. В последнее время долгосрочные и среднесрочные программы в основном сфокусированы на проблемах финансирования, взаимодействия государственного и частного сектора в развитии экономической инфраструктуры и приватизации [2].

Таким образом, можно выделить следующие ключевые направления совершенствования предпринимательской деятельности в сфере дорожного строительства:

Важным является развитие рынков, направленных на формирование и поддержание, а также на совершенствование транспортной инфраструктуры.

Необходимо (особенно в современных условиях, которые определяются как существенно возросшей на предпринимателей нагрузкой после Covid-19, но и беспрецедентными санкциями) переориентировать дорожно-строительный бизнес не столько на строительство новых, сколько на реконструкцию ныне существующих дорог в стране при совмещении затрат на этот процесс на уровне 80 % государственных вложений и 20 % – собственных капиталовложений бизнеса.

Важно создать иную, более эффективную и результативную систему управления как дорожным хозяйством в целом, так и в частности дорожными фондами, где основным критерием будет баланс государственного и частного интереса, причём отдельное внимание нужно уделять мнению регионов. Под таким учётом мнения мы понимаем предоставление возможности субъектам нашего государства самостоятельно и в зависимости от собственных интересов определять начала и основные цели стратегии формирования региональной дорожной сети [2].

Так же важным является создание системно сформированных рынков специализированной дорожной инфраструктуры, к которой мы относим блоки услугу, работ и оборудования, для стимулирования конкуренции предпринимательской деятельности в сфере дорожного хозяйства.

Следует в современных экономических реалиях консолидировать в единый фонд федеральные и территориальные дорожные фонды.

Для совершенствования предпринимательской деятельности в сфере дорожного хозяйства мы предлагаем внедрение системно сформированных рынков специализированной дорожной инфраструктуры, к которой мы относим следующие блоки:

- «блок услуг» – транспортных, строительных, поставки, подряда и т.д.;

- «блок работ» – дорожно-строительных, ремонтных, функций по содержанию дорожной сети, по развитию инфраструктуры и т.д.;
- «блок оборудования» – оборудование для подготовительных работ, землеройное оборудование, машины для укладки и обслуживания дорожного покрытия; техника для производства и транспортирования смесей, строительства искусственных сооружений, устройства снежно-ледяных покрытий и т.д.

Таким образом, мы выделили различные меры по повышению эффективности предпринимательской деятельности в сфере дорожного строительства, которые в конечном итоге будут направлены на создание качественных и безопасных дорог для нашей страны.

### **Библиографический список**

1. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 16.04.2022) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» / Российская Федерация // Собрание законодательства РФ. 08.04.2013. № 14. Ст. 1652.
2. Астапович, А. З. Дороги и дорожное строительство / А. З. Астапович, А. А. Аузан. М., 2020. 419 с.
3. Государство и бизнес в системе правовых координат: Монография / В. Р. Авхадеев, С. Б. Бальхаева, Ю. В. Боброва и др.; отв. ред. А. В. Габов. 2-е издание. М.: ИЗиСП; ИНФРА-М, 2020. С. 320.
4. Наниев, А. Т. Государственная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства и развитие дорожной инфраструктуры: проблемы законодательного регулирования / А. Т. Наниев // Право и экономика. 2016. № 6. С. 28–33.
5. Павлов, И. И. Государственная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций через систему госзакупок, закупок отдельными видами юридических лиц / И. И. Павлов // Юрист. 2015. № 14. С. 26–29.
6. Рубцова, Н. В. Правовая природа предпринимательской деятельности: аксиологический подход / Н. В. Рубцова // Журнал российского права. 2020. № 12. С. 66–77.

УДК 346.9

## ЗАЩИТА ПРАВ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ДРУГИХ ГОСУДАРСТВАХ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ COVID-19

Железняк В. С.

студент 4 курса юридического факультета, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Научный руководитель: Канцер Ю. А.**, кандидат юридических наук, доцент кафедры финансового и предпринимательского права, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** Статья посвящена рассмотрению и анализу нового законодательства, принятого для защиты субъектов предпринимательской деятельности в условиях распространения COVID-19, на примере Франции и США. В результате исследования определена новизна правовых норм, в зарубежном законодательстве, и своевременность их издания. Проведена аналогия с отечественными нормами, изданными для поддержки предпринимательства в России в период пандемии COVID-19.

**Ключевые слова:** COVID-19, предприниматель, Франция, США, поддержка.

## PROTECTION OF THE RIGHTS OF BUSINESS ENTITIES IN OTHER STATES DURING THE COVID-19 PANDEMIC

Zheleznyak V. S.

4th year student of the Faculty of Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPА, Volgograd

**Scientific advisor: Kantser Y. A.**, PhD in Law, Associate Professor, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPА, Volgograd

**Abstract.** The article is devoted to the consideration and analysis of the new legislation adopted to protect business entities in the conditions of the spread of COVID-19, using the example of France and the USA. As a result of the study, the novelty of legal norms in foreign legislation and the timeliness of their publication were determined. An analogy is drawn with the domestic norms issued to support entrepreneurship in Russia during the COVID-19 pandemic.

**Keywords:** COVID-19, entrepreneur, France, USA, support.

По оценкам специалистов Bloomberg, глобальные экономические потери от пандемии коронавируса в 2020 г. составили около 5 трлн долл. Мир погрузился в самый глубокий кризис со времен Великой депрессии, и, по прогнозам, к докризисным показателям страны смогут вернуться не раньше конца 2022 г. [1]

В силу своих особенностей малые и средние предприятия особенно уязвимы перед многоплановым негативным воздействием пандемии COVID-19 на экономические отношения. Как отмечает Международный валютный фонд, оно заключается в значительном сокращении рыночного предложения. Компании сворачивают производство в связи с вводом карантинных мер и прочих ограничений, прекращением поставок комплектующих или недостатком рабочей силы, поскольку сотрудники либо находятся на больничном, либо вынуждены присматривать за детьми в связи с закрытием школ и ограничением передвижений. [2].

С другой стороны, неожиданное и сильное сокращение спроса на продукцию и услуги приводит к сокращению выручки и не позволяет малым и средним предприятиям продолжать работу из-за отсутствия средств. Ключевым фактором становится изменение потребительских привычек как из-за боязни заражения, так и ввиду ограничения личных доходов в связи с увольнениями или сокращениями заработной платы, что, в конечном итоге, приводит к круговому эффекту. Подобные эффекты мер социального дистанцирования оказываются более «болезненными» именно для малых и средних предприятий.

Для более полного и детально рассмотрения вопроса защиты прав субъектов предпринимательской деятельности в период пандемии, необходимо сослаться и на зарубежный опыт разрешения данной проблемы. Введение на территории большинства Европейских стран полного локдауна привело к ограничению не только работы предприятий, но и простому запрету на передвижения граждан. С учетом введения более жесткой форм ограничений таким странам было необходимо и введение сильных льготных норм в свое законодательство, которые бы и помогли пережить и восстановить экономические потери.

Франция была одна из ряда стран, которые ввела жёсткие антиковидные меры на своей территории, связанные с полной приостановкой деятельности малого и среднего бизнеса. Именно поэтому создание новых механизмов восстановления нарушенных прав предпринимателей было необходимо. На наш взгляд Эммануэлю Макроном, действующем президентом Франции, и высшими органами власти были созданы и реализованы два действительно действенных законодательных проекта.

С начала кризиса в стране, вызванного коронавирусом COVID-19, государство и регионы создали фонд солидарности для предотвращения прекращения деятельности малого бизнеса, микропредпринимателей и самозанятых, особенно пострадавших от экономических последствий пандемии. Данный фонд был учрежден Указом № 2020-371 от 30 марта года «О фонде солидарности для компаний, особенно пострадавших от экономических, финансовых и социальных последствий распространения эпидемии COVID-19, и мерах, принятых для ограничения распространения» [3].

Основная задача Фонда – материальная помощь предпринимателям и недопущения их ухода с рынка. Из всего спектра предлагаемой помощи следует выделить несколько моментов, которые оказали существенное влияние на восстановление бизнеса:

1. Компании, которым было полностью запрещено реализовать свою деятельность в течении установленного в указе периода, при условии, что они понесли потерю финансового оборота не менее 20 % могли рассчитывать на получение ежемесячной помощи, равной 20 % от их среднемесячного оборота в доковидное время (но не более 200 000 евро на 1 компанию).

2. Компании, на которых распространялся частичный запрет на работу, которые суммарно приостанавливали свою деятельность на более чем 21 календарный день и их финансовые потери были более 50 %, могли рассчитывать на помощь, равную 20 % от их среднемесячного оборота в доковидное время (но не более 200 000 евро на 1 компанию).

3. Компании, со штатом сотрудников менее 50 человек, проживающие и реализующие свою деятельность на территории в которой вводились ковидные ограничения на срок не менее 8 дней, в рамках установленного в указе периода, и потерявшие 50 % валовой выручки могли рассчитывать на выплаты до 1500 евро в качестве компенсаций финансовых потерь из-за введенных в регионе ограничений.

Данные льготы можно было получить путем подачи заявки через интернет-портал.

Фонд солидарности просуществовал во Франции с конца марта 2020 года, до сентября 2022, в октябре он уже был упразднен властями. За этот период в Указ вносилось множество изменений. Последнее изменение было внесено 14 сентября 2021 году Указом № 2021-1180.

Данная форма помощи помогла бизнесу материально выбраться из ложной ситуации. Приостановления деятельности имело равное значение с отсутствием

выручки у предпринимателей и тем самым отсутствием зарплат у сотрудников. Такая форма поддержки помогла выбраться из замкнутого круга невыплаты отработанного времени штату компании.

Хочется еще заметить, что Франция и Россия приняла одинаковые льготы в данном случае. Если в Российской Федерации для помощи малому и среднему предпринимательству выплачивались субсидии, то во Франции это была упомянутая выше ежемесячная льгота.

Еще одним нововведением было создание в стране схемы частичной безработицы Указом № 2021-1878 от 29 декабря 2021 года «О внесении изменений в минимальную почасовую ставку надбавки на частичную деятельность и специального пособия на частичную деятельность, в случае сокращения устойчивой деятельности», вместе с Указом № 2021-1918 от 30 декабря 2021 года «О методах расчета надбавки и надбавки на частичную деятельность и конкретного пособия на частичную деятельность в случае снижения устойчивой деятельности».

Основной целью введения данных нормативно-правовых актов в законодательство стало предоставление компаниям льготного финансирования, которое они могут потратить на определенных сотрудников, в случаях, указанных в статье 5122-1 Трудового кодекса Франции:

- Если предприниматель обеспокоен изданными приказами, предусматривающие приостановку работы организаций.
- Предприниматель сталкивается с трудностями из-за поставок товара.
- Предприниматель не можем принять все необходимые профилактические меры для защиты здоровья своих сотрудников (предоставление средств индивидуальной защиты, обработка помещения и т.д.).
- Если штат работников сокращается в связи с закрытием школ и садиков, что приводит к необходимости сокращения персоналу рабочего времени и предоставления времени для ухода за детьми.

Запрос на частичную безработицу подавался работодателями. Для получения данной льготы на определенных сотрудников не учитывался ни стаж работы сотрудника, ни вид трудового договора. После рассмотрения и принятия заявки, через Агентство услуг и платежей (ASP) работодатель получал на своего сотрудника денежную надбавку, эквивалентную доле почасового вознаграждения работника, который находился на частичной деятельности. Данные выплаты производились в течении 12 дней. Работник получал пособие на частичную безработицу от своего работодателя вместо заработной платы за период, в течении которого он находился в данном статусе [4].

Такие пособия выплачивались работодателю до 28 февраля 2022 года, согласно Указу № 2022-78 от 28 января 2022 года «Об определении ставки надбавки на частичную деятельность».

Стоит так же провести аналогию с Российскими мерами поддержки. Здесь, как и в ранее упомянутой льготе, есть сходство Франции с Россией. Норма частичной безработицы имеет зеркальное отражение в веденных Российской Федерации формах поддержки малого и среднего предпринимательства, а именно предоставление финансовой помощи в виде МРОТа на каждого сотрудника организации.

Так как Франция, как и Россия, относится к романо-германской системе права, для более обобщенного анализа вопроса защиты прав субъектов предпринимательской деятельности, необходимо рассмотреть нормы, принятые в стране относящиеся к англосаксонской системе – США.

По статистическим данным Минфина, на 09.04.2022 года, Соединённые штаты Америки возглавляют список по количеству заражений – 82034738 и смертельных случаев – 1011665 от коронавирусной инфекции [5].

Правительство США осуществляло на протяжении всего пика COVID-19 ряд программ по поддержанию экономики и населения своей страны. В основе всех законодательных нововведений лежит Закон «О помощи, облегчении бремени и экономической безопасности в связи с пандемией коронавируса» – пакет норм, принятых федеральным правительством в ответ на пандемию COVID-19.

Кредиты по Программе защиты заработной платы (Paycheck Protection Program).

Программа предоставляет малому бизнесу и другим организациям, пострадавшим от COVID-19, ресурсы для поддержания своей заработной платы, найма сотрудников и покрытия определенных накладных расходов за счет стопроцентных займов, гарантированных государством.

Если работодатели соблюдали все критерии удержания сотрудников и выделенные средства использовались для покрытия приемлемых расходов, то ссуды были прощены, что помогло работникам остаться на работе или вернуться к работе, а также ускорить восстановление пострадавшего малого бизнеса и экономики после пандемии [6]. Программа имеет ряд привлекательных особенностей:

- прощение ссуды при соблюдении определенных критериев;
- отсутствие комиссии SBA и однопроцентная процентная ставка для любых непокрытых сумм.

Кроме того, Конгресс расширил допустимое использование заемных средств. Заемщики могут не только покрывать такие расходы, как заработная плата, коммунальные услуги, арендная плата и проценты по ипотеке, но также и расходы, варьирующиеся от основных затрат поставщика до средств защиты рабочих и адаптивных инвестиций, чтобы помочь получателю ссуды соблюдать федеральные правила в области здравоохранения и безопасности.

Обращая внимания на правовые нормы, принятые двумя странами с разной правовой системой, мы видим схожесть. На наш взгляд, это связано с заимствованием между странами законодательной инициативы по данному вопросу, ведь во времена всеобщего локдауна действовать надо было быстро и эффективно. Смотря на успешные попытки одной стороной решить проблему с упадком бизнеса, другие пытаются внедрить похожие нормы и в свое законодательство. Заимствование правовых нововведений не редкая практика для мирового сообщества, приносящая по итогу хорошие и действенные результаты.

### **Библиографический список**

1. Шульгина, К. В. Обзор мер, применяемых странами для поддержки экономики в период пандемии коронавируса // *Инновационная наука* № 12-2 2021 С. 48.
2. Привалахин, А. С. Государственная поддержка МСП в США и Великобритании в условиях кризиса COVID-19 // *Economy and Business* 2021. С. 86.
3. Décret n° 2020-371 du 30 mars 2020 relatif au fonds de solidarité à destination des entreprises particulièrement touchées par les conséquences économiques, financières et sociales de la propagation de l'épidémie de covid-19 et des mesures prises pour limiter cette propagation. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.legifrance.gouv.fr/loda/id/JORFTEXT000041768315/2022-04-09/> (дата обращения: 08.04.2022).
4. Décret n° 2021-1918 du 30 décembre 2021 relatif aux modalités de calcul de l'indemnité et de l'allocation d'activité partielle et de l'allocation d'activité partielle spécifique en cas de réduction d'activité durable. URL: <https://www.legifrance.gouv.fr/jorf/id/JORFTEXT000044792114> (дата обращения: 09.04.2022).
5. Минфин. Коронавирус: статистика по странам. URL: <https://index.minfin.com.ua/reference/coronavirus/geography/> (дата обращения: 09.04.2022).
6. Привалахин, А. С. Государственная поддержка МСП в США и Великобритании в условиях кризиса COVID-19 // *Economy and Business* 2021 С. 87.

УДК 346.546.6

## ВОЗДЕЙСТВИЕ САНКЦИЙ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ГАЗОРАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ КАК СУБЪЕКТОВ ЕСТЕСТВЕННОЙ МОНОПОЛИИ

Зубкова Д. О.

магистрант 2 курса юридического факультета, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Научный руководитель: Смиренская Е. В.**, кандидат юридических наук, доцент, доцент кафедры финансового и предпринимательского права, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** Статья посвящена анализу воздействия санкций на деятельность газораспределительных организаций, с учетом того, что они являются субъектами естественной монополии. Особое внимание уделено перспективам импортозамещения и газификации регионов в новых условиях, а также определены возможности, которые в дальнейшем будут способствовать созданию независимости газораспределительных организаций от импортных технологий и оборудования.

**Ключевые слова:** газораспределительные организации, естественная монополия, газификация, транспортировка газа, санкции, импортозамещение.

## THE IMPACT OF SANCTIONS ON THE ACTIVITIES OF GAS DISTRIBUTION ORGANIZATIONS AS NATURAL MONOPOLIES

Zubkova D. O.

2nd year student of the Faculty of Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Scientific advisor: Smirenskaya E. V.**, PhD in Law, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Financial and Business Law of the Volgograd Institute of Management, a branch of RANEPA, Volgograd

**Abstract.** The article is devoted to the analysis of the impact of sanctions on the activities of gas distribution organizations, taking into account the fact that they are subjects of natural monopoly. Particular attention is paid to the prospects for import substitution and gasification of regions in the new conditions, as well as opportunities

that will further contribute to the creation of independence of gas distribution organizations from imported technologies and equipment.

**Keywords:** gas distribution organizations, natural monopoly, gasification, gas transportation, sanctions, import substitution.

Одной из ведущих и перспективных отраслей в экономике Российской Федерации является газовая отрасль. Газ является стратегическим энергетическим ресурсом и рассматривается как предмет, по поводу которого возникают отношения в данной отрасли.

Одной из важнейших задач предприятий газовой отрасли помимо добычи газа является также его транспортировка.

Газораспределительные организации обладают статусом естественных монополий в сфере транспортировки природного газа по трубопроводам низкого и среднего давления на территории, в пределах которой они функционируют.

«Естественная монополия – состояние товарного рынка, при котором удовлетворение спроса на этом рынке эффективнее при отсутствии конкуренции в силу технологических особенностей производства этих товаров (услуг) и иных установленных законом причин» (статья 3 Федерального закона от 17.08.1995 № 147-ФЗ «О естественных монополиях») [1].

«Государственная политика в России на современном этапе сконцентрирована на таком важном аспекте, как эффективное регулирование деятельности субъектов естественных монополий. Это напрямую связано со стратегическими задачами по обеспечению потребителей качественными товарами и услугами, достижению справедливых цен, поступательному развитию экономики страны» [2].

Так, согласно Реестру субъектов естественных монополий в топливно-энергетическом комплексе, который утвержден Федеральной антимонопольной службой, можно узнать, какая организация является данным субъектом, осуществляющим транспортировку газа по трубопроводам.

Согласно статье 2 Федерального закона от 31.03.1999 № 69-ФЗ «О газоснабжении в Российской Федерации» (далее – Закон о газоснабжении) под газораспределительной организацией понимается «специализированная организация, которая владеет на праве собственности или ином законном основании газораспределительной сетью и осуществляет регулируемый вид деятельности по оказанию услуг по транспортировке газа по газораспределительным сетям и по

технологическому присоединению газоиспользующего оборудования к газораспределительным сетям, обеспечивает подачу газа его потребителям, а также эксплуатацию и развитие газораспределительной системы» [3].

Газораспределительная организация – это специализированная компания, отвечающая за эксплуатацию газораспределительной системы и транспортировку природного газа до потребителей. Именно газораспределительные организации поддерживают надежность действующих и строительство новых сетей, отвечают за присоединение домов к газу.

В настоящее время санкции, введенные в отношении нашей страны, прямо или косвенно коснулись всех сфер производства, в том числе и газовой отрасли.

Газораспределительные организации постепенно перестраивают свою работу, чтобы эффективно функционировать, несмотря на ограничения, а также успешно реализует программы газификации и догазификации.

Воздействие санкций на деятельность газораспределительных организаций негативно отражается, в первую очередь, там, где имеется зависимость от импортных технологий и оборудования. Однако в тоже время, санкции создают такие условия, что позволяет организациям как можно меньше зависеть от импортной продукции, а также способствуют развитию импортозамещения и разработки собственных технологий и оборудования.

Стоит отметить, что в любом случае санкции не должны влиять на рост стоимости услуг, оказываемых газораспределительными организациями. Поэтому в условиях действия санкций газораспределительным организациям необходимо взять курс на импортозамещение и активно сотрудничать с отечественными поставщиками, получая основную часть необходимых материалов и комплектующих, которые используются в процессе подведения газа – как к границам земельных участков, так и внутри домовладений.

На территории нашей страны деятельность по производству полиэтиленовых труб осуществляют такие отечественные компании как акционерное общество «Нордпайп», общество с ограниченной ответственностью «Техстрой». Производимые полиэтиленовые трубы по качеству ничем не уступают импортным аналогам.

При наружной прокладке газопроводов, а также при устройстве внутридомовых сетей используются стальные трубы, которые также активно производятся в нашей стране, например, акционерным обществом «Таганрогский металлургический завод», акционерным обществом «Выксунский металлургический

завод» и другими. Качество продукции отвечает самым высоким требованиям, что подтверждено многочисленными сертификатами и соответствием ГОСТам.

Различные дополнительные материалы (лакокрасочные материалы, электроды), газовые плиты, котлы и прочее газовое оборудование также можно приобретать у российских производителей. Газовые счетчики, используемые газораспределительными организациями, поступают с российских заводов, у которых многолетний опыт работы в области проектирования и изготовления точных приборов учета энергоресурсов.

Высокое качество российского оборудования уже постепенно проверяется на практике: вся продукция соответствует заявленным техническим характеристикам в течение всего срока эксплуатации, отвечает всем требованиям надежности, качества и безопасности.

Следствием введения санкций может являться уменьшение зависимости от импортной продукции и возможности быстрого развития производства российской продукции. Использование импортозамещающих технологий в процессе газификации и модернизации газового хозяйства увеличивает пропускную способность и производительность газового оборудования, даёт возможность для развития промышленного сектора, а также обеспечивает надёжность поставок газа потребителям.

К тому же, в настоящее время по поручению Президента Российской Федерации осуществляется газификация населенных пунктов вплоть до 2025 года. Программы газификации субъектов РФ формируются в результате совместной работы публичного акционерного общества «Газпрома» и региональных властей. Волгоградская область также входит в Программу газификации.

Закон о газоснабжении определяет газификацию как «деятельность по реализации научно-технических и проектных решений, осуществлению строительно-монтажных работ и организационных мер, направленных на использование газа в качестве топливного и энергетического ресурса на объектах жилищно-коммунального хозяйства, промышленных и иных объектах» [3].

На территории Российской Федерации газораспределительными организациями осуществляется как догазификация, так и газификация.

Догазификация подразумевает бесплатное подведение газа до границы земельного участка, на котором расположено домовладение. При этом населенный пункт должен быть газифицирован, а земля и участок зарегистрированы в собственности.

Газификация касается не только граждан, но и организаций, индивидуальных предпринимателей, которые должны платить за услуги по подключению. В данном случае предполагается строительство магистральных и (или) межпоселковых газопроводов, внутрипоселковых газопроводов, а уже потом строительство газопровода до границ земельных участков заявителей.

Несмотря на то, что санкции особо не оказывают воздействие на реализацию программы газификации и догазификации, негативное же воздействие проявляется именно в том, что многие организации и индивидуальные предприниматели, а также физические лица, заключившие договоры с газораспределительной организацией о подключении (технологическом присоединении) объектов капитального строительства к сети газораспределения, не предусмотрев свои возможности, оказываются в ситуации, когда у них отсутствуют средства на оплату всех работ по данному договору. Подобная ситуация складывалась и во время пандемии.

Несвоевременная или неполная оплата услуг по договорам, заключенным организациями, индивидуальными предпринимателями, физическими лицами с газораспределительными организациями, с одной стороны, приводит к нарушению договора со стороны заявителей, с другой стороны, газораспределительная организация не получает из оказываемых услуг тот или иной доход, на который она рассчитывает при осуществлении своей предпринимательской деятельности. Очевидно, что своевременная оплата гораздо выгоднее самому потребителю и позволяет компании стабильно вести свой бизнес.

Таким образом, в сложившейся ситуации открываются дополнительные возможности для развития отечественных технологий, оборудования, продукции, что в дальнейшем будет способствовать созданию технологической независимости газораспределительных организаций от импорта.

Проанализировав деятельность некоторых газораспределительных организаций, можно сделать вывод, что многие из них уже давно сотрудничают с отечественными производителями материалов и оборудования. А ограничения являются лишь дополнительным стимулом для укрепления и расширения существующих деловых контактов.

В ближайшем будущем ограничения против российских организаций возможно будут расширяться, поэтому следует продолжать адаптацию к функционированию в данных условиях.

### **Библиографический список**

1. Российская Федерация. Законы. О естественных монополиях : федер. закон от 17.08.1995 № 147-ФЗ (ред. от 11.06.2021) / Российская Федерация. Законы // Собрание законодательства РФ. 1995. № 34. Ст. 3426.

2. Родионова, Д. Н., Балдоржиева, А. Д. Особенности государственного регулирования естественных монополий в России / Д. Н. Родионова, А. Д. Балдоржиева // Вестник БГУ. Экономика и менеджмент. 2015. № S2.

3. Российская Федерация. Законы. О газоснабжении в Российской Федерации : федер. закон от 31.03.1999 № 69-ФЗ (ред. от 01.05.2022) / Российская Федерация. Законы // Собрание законодательства РФ. 1999. № 14. Ст. 1667.

УДК 338.14

## СУДЬБА АНТИМОНОПОЛЬНЫХ ИММУНИТЕТОВ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ

Илясов Д. В.

магистрант 2 курса юридического факультета, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Научный руководитель: Богданова Т. Д.**, кандидат юридических наук, доцент, доцент кафедры гражданско-правовых дисциплин, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** Статья посвящена вопросам существования антимонопольных иммунитетов в законодательстве РФ на современном этапе экономического развития. Рассмотрена инициатива ФАС в отношении объектов интеллектуальной собственности. Проанализированы аргументы, выступающие в поддержку сохранения антимонопольного иммунитета для интеллектуальной собственности, а также его отмену.

**Ключевые слова:** легальная монополия, право интеллектуальной собственности, защита, антимонопольный иммунитет, конкуренция.

## THE FATE OF ANTIMONOPOLY IMMUNITIES IN THE NEW CONDITIONS

Ilyasov D. V.

2<sup>nd</sup> year student of the Faculty of Law Volgograd Institute of Management – branch of RANEPА, Volgograd

**Scientific advisor: Bogdanova T. D.**, PhD in Law, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Civil Law Disciplines, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPА, Volgograd

**Abstract.** The article is devoted to the existence of antimonopoly immunities in the legislation of the Russian Federation at the present stage of economic development. The initiative of the Federal Antimonopoly Service regarding objects of intellectual property was considered. The arguments supporting the preservation of antitrust immunity for intellectual property, as well as its abolition, are analyzed.

**Keywords:** legal monopoly, intellectual property law, protection, antimonopoly immunity, competition.

На протяжении последнего десятилетия на законодательном уровне периодически возникают предложения о снятии антимонопольных иммунитетов, зафиксированных в статьях 10 и 11 ФЗ № 135-ФЗ «О защите конкуренции» от 26.07.2006 г. [9].

Являясь наиболее актуальной в современных условиях, тема легализации монополий представляет особый интерес.

Легальная монополия – это монополия, существующая по закону. Ярким примером такой монополии являются права на объекты интеллектуальной собственности.

Редакцией п. 1 ст. 1229 ГК РФ закреплено за обладателем исключительного права на объект интеллектуальной деятельности право самостоятельно, на свое усмотрение запрещать его использование третьими лицами [3].

При этом сущность исключительного права представляется монопольным с точки зрения его юридической значимости. И, несмотря на видимое различие, «антимонопольное право и право интеллектуальной собственности направлены на достижение одних и тех же целей – обеспечения инновационного развития экономики, совершенствования технологий, улучшения потребительских свойств товаров, используя при этом различные методы» [5, с. 34].

Таким образом, индивид, наделенный на законном основании монопольным правом, не подвергается мерам ограничительного характера со стороны государства за реализацию этого права.

Действующий в настоящее время Закон «О защите конкуренции» не предусматривает антимонопольного законодательства относительно результатов интеллектуальной деятельности.

Предоставление иммунитетов этим объектам объясняется правовой природой исключительных прав на них.

В. А. Дозорцев отмечал, что исключительное право в силу своего нематериального характера является «ослабленным абсолютным» [4, с. 13]. Поэтому ГК РФ наделяет обладателей прав на результат интеллектуальной деятельности правами собственника. Это право распоряжаться, пользоваться, право предоставлять возможность пользоваться третьим лицам, обращаться в судебные и административные инстанции при нарушении прав на такой объект.

Помимо этого, предоставленные права нивелируются затратами и усилиями, затраченными на создание тех или иных объектов. С. А. Краснова утверждает: «Без придания исключительным правам монополистического характера

невозможен полноценный оборот этой разновидности объектов гражданского права» [6, с. 27].

Эту позицию занял и Конституционный Суд РФ, определяя исключительное право «как «легальная монополия», а запрет на использование товарного знака третьими лицами признал правомерным и не нарушающим конституционные права на беспрепятственное осуществление предпринимательской деятельности» (Определение КС РФ от 22.04.2004 № 171-О) [8].

ФАС заявляет, что результат интеллектуальной деятельности, имеющий антимонопольный иммунитет, в новых условиях не имеет конкуренции. Так, например, разработчики программного обеспечения самостоятельно устанавливают цену на него, применяя разные ценники одного и того же продукта в различных регионах продаж.

Принимавшая участие в XXIII Ясинской (Апрельской) международной научной конференции «Конкуренция и интеллектуальная собственность в условиях санкций», состоявшейся 19 апреля 2022 г. заместитель руководителя ФАС России Карина Таукенова высказала мнение, что сдерживание конкуренции, а также монополия рынков являются следствием интеллектуальной деятельности правообладателя.

Отдельное внимание было уделено тому, что в официальных источниках ежегодно освещается информация, касающаяся обращений на действия правообладателей, попадающие под ограничительную конкуренцию.

Опираясь ч. 4 ст. 10 Закона о защите конкуренции, предусматривающей прямое исключение, а именно: «требования не распространяются на действия по осуществлению исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, средства индивидуализации продукции, работ или услуг», [7] вышеуказанные обращения не могут быть удовлетворены.

Выступая на Антимонопольном форуме «Антитраст в быстро меняющемся мире: современные вызовы и новые возможности», заместитель руководителя ФАС России Сергей Пузыревский высказался о важности принятия закона, устанавливающего антимонопольные требования к распоряжению или предоставлению прав на результаты интеллектуальной деятельности.

«Установить соотношение антимонопольного регулирования и интеллектуальной собственности для нас сейчас – задача номер один. В условиях цифровой экономики без решения этого вопроса обеспечивать защиту товарных рынков практически невозможно. На сегодняшний день мы видим, что практически

все взаимодействие продавцов и покупателей переходит в цифровую форму. Когда в Законе о защите конкуренции имеются иммунитеты, связанные с невозможностью применения ключевых антимонопольных институтов, с каждым днем опасность нарушений усиливается», [7] – подчеркнул Сергей Пузыревский.

Однако предлагается сохранить антимонопольный иммунитет, но внести поправки в Закон о защите конкуренции, предусматривающие антимонопольные требования к действиям и соглашениям к распоряжению и предоставлению прав на результаты интеллектуальной деятельности.

На первый план вышли темы запрещения антиконкурентных соглашений и запрещения злоупотреблением доминирующим положением на рынке товаров, произведённых с использованием результатов интеллектуальной деятельности.

«Если владелец операционной системы доминирует на рынке операционных систем, то он не должен создавать дискриминационные условия, необоснованно отказывать в заключении договоров, не должен вступать в соглашения с владельцами других операционных систем», [7] – сказал Сергей Пузыревский. В различных официальных источниках также упоминается о противоречии Договору о Евразийском экономическом союзе запрета антимонопольного законодательства в отношении результатов интеллектуальной деятельности, закреплённого Гражданским кодексом.

Таким образом, злоупотребления правообладателями результатов интеллектуальной деятельности можно пресечь путем внесения изменений в ст. 10 и 11 Закона о защите конкуренции.

Представители ФАС подчеркивают, что поправки в законопроект не затронут отношения непосредственно с интеллектуальной собственностью, но установят запрет на монополизацию ряда рынков.

Нельзя не отметить тот факт, что в РФ защита интеллектуальной собственности имеет достаточно жесткий характер, нежели за рубежом.

Изменяя российское законодательство, необходимо опираться на опыт стран с развитой экономикой, при этом соблюдая интересы всех участников – потребителей, правообладателей, бизнеса.

Большинство юристов высказывают мнение, что введение антимонопольного законодательства в отношении интеллектуальной собственности может ослабить права на нее и, как, результат, зарождение проблемы с их охраной и защитой. Ограничение исключительного права приведет к тому, что новые разработки не выйдут на рынок, а их правообладатели пострадают.

Резюмируя вышесказанное, можно выделить наиболее значимые аргументы, которые смогут оказать влияние на судьбу антимонопольного иммунитета в дальнейшем.

«Невозможно игнорировать саму возможность отрицательного влияния недобросовестных действий правообладателей на состояние конкуренции. Зарубежная практика показывает, что применение антимонопольного законодательства к отношениям, связанным с использованием исключительных прав, вполне возможно, а в отдельных случаях, когда затрагиваются публичные интересы – можно считать необходимым. С недобросовестными лицензионными практиками и патентными злоупотреблениями можно бороться как с помощью гражданско-правовых, так и антимонопольных механизмов. Лучшие мировые юрисдикции не отдают однозначное предпочтение (США, например) одному из этих способов, а грамотно их сочетают» [1].

Но, бездумно повторять практику иностранных государств, неверно. Ведь их законодательная база основана на других политических, экономических и социальных факторах. И высказываться об их заимствовании для РФ можно только после изучения этих факторов, на основании которого можно провести анализ к российской действительности.

Статус нарушителя не присваивается автоматически обладателю прав на результаты труда его интеллектуальной деятельности. Никто не может посягать на «законную монополию», которая предоставлена ГК РФ обладателю исключительного права. Оцениваться должны ограничивающие конкуренцию действия, а также необходим анализ конкуренции до и после предполагаемого нарушения.

«В современном обществе необходимо отдавать себе отчет в постепенном сближении частного и публичного права, все чаще звучащим точкам зрения о необходимости поиска балансов, гармоничном сочетании методов регулирования. Кроме того, экономическое развитие общества усложняется, растет потребность в инновационном развитии. Сегодня объекты интеллектуальной собственности стали основными корпоративными активами крупных транснациональных компаний и важнейшим средством конкурентной борьбы. В таких условиях блокировать возможные злоупотребления становится все сложнее» [2].

Необходимо исключить предположения того, что монополия, которую по закону получает обладатель прав, с конкурентной точки зрения недопустима, исключая формирования настороженности инвестирования в отрасли высоких технологий. В данной ситуации будет оправдано введение отдельного регулирова-

ния прав на объекты интеллектуальной собственности с четким указанием нарушителей антимонопольного закона, не исключая полностью антимонопольного иммунитета из ст. ст. 10 и 11 Закона о защите конкуренции.

Воздействие ФАС, оказываемое на интеллектуальную собственность, может привести и к необратимым последствиям. Например, повсеместная процедура проверки лицензионных договоров может привести к торможению их заключения, что в значительной степени уменьшит количество лицензионных соглашений. А это, в свою очередь, отрицательно скажется на исследовании новых технологий.

При сохранении антимонопольных иммунитетов воздействие на конкуренцию никаким образом не отразится, но гарантии защиты прав обладателей объектов интеллектуальной собственностью будут сохранены.

В случае положительного рассмотрения законопроектов, предлагаемых ФАС России возникнет необходимость рассмотрения для каждой категории объектов интеллектуальной собственности отдельного регулирования, учитывающего индивидуальные, характерные только для них особенности защиты.

Цель законодательства в сфере антимонопольного регулирования должна быть направлена на блокирование злоупотребления легальной монополией, если это препятствует свободе деятельности в сфере экономики и товарообороту.

### **Библиографический список**

1. Ворожевич, А. С. Лицензионные договоры и антитраст: опыт США и Японии, выбор России // Закон. 2015. № 3. СПС «КонсультантПлюс».
2. Ворожевич, А. С. Вызовы современным патентным системам и правовые ответы на них // Вестник гражданского права. 2014. № 2. СПС «КонсультантПлюс».
3. Гражданский кодекс РФ.
4. Дозорцев, В. А. Интеллектуальные права: Понятие. Система. Задачи кодификации: сб. статей. М.: Статут, 2003. С. 48.
5. Ивлиев, Г. П. Исключительные права и возможность их ограничения // В сб.: Научные чтения памяти проф. С. Н. Братуся «Конкуренция в рыночной экономике: пределы свободы и ограничений». М., 2016. С. 62.
6. Краснова, С. А. Защита права собственности и иных вещных прав посредством восстановления владения: дисс. ... канд. юрид. наук. Томск, 2007. С. 52.

7. Открытое ведомство. Как соотносятся антимонопольное регулирование и интеллектуальная собственность? Режим доступа: <https://fas.gov.ru/>

8. Определение Конституционного суда Российской Федерации от 22 апреля 2004 г. № 171-О «Об отказе в принятии к рассмотрению жалоб общества с ограниченной ответственностью «К-2» и гражданки Бузулуцкой Виктории Викторовны на нарушение конституционных прав и свобод пунктом 2 статьи 4 закона Российской Федерации «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров».

9. ФЗ № 135-ФЗ «О защите конкуренции».

УДК 346.9

## ПРЕТЕНЗИОННЫЙ ПОРЯДОК УРЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СПОРОВ

**Каменнов И. А.**

магистрант 1 курса юридического факультета, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Научный руководитель: Усанова В. А.**, кандидат юридических наук, доцент, заведующий кафедрой финансового и предпринимательского права, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** В статье рассматриваются применение обязательного досудебного (претензионного) порядка урегулирования предпринимательских споров. Раскрываются положительные и негативные стороны данного способа урегулирования споров. Автор статьи приводит перечень правоотношений, для которых претензионный порядок является обязательными и описывает последствия обращения в суд без соблюдения претензионного порядка. Определяется место претензионного порядка в системе досудебных механизмов разрешения споров предпринимателей.

**Ключевые слова:** претензионный порядок, урегулирование спора, досудебный порядок, претензия, предпринимательская деятельность, индивидуальный предприниматель, юридическое лицо.

## CLAIMS PROCEDURE FOR SETTLEMENT OF BUSINESS DISPUTES

**Kamennov I. A.**

1st year undergraduate student of the Faculty of Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Scientific adviser: Usanova V. A.**, PhD in Law, Associate Professor, Head of the Department of Financial and Business Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Abstract.** The article discusses the application of a mandatory pre-trial (claim) procedure for settling business disputes. The positive and negative aspects of this method of dispute resolution are revealed. The author of the article provides a list of

legal relations for which the claim procedure is mandatory and describes the consequences of going to court without observing the claim procedure. The place of the claim procedure in the system of pre-trial mechanisms for resolving disputes between entrepreneurs is determined.

**Keywords:** claim procedure, dispute settlement, pre-trial procedure, claim, entrepreneurial activity, individual entrepreneur, legal entity.

Предпринимательская деятельность является главным элементом, двигающим экономику государства, предлагая широкий перечень преимуществ обществу, которое вкладывает свои силы и ресурсы в его развитие. Этими преимуществами можно считать не только самые очевидные, как повышение экономического потенциала, увеличение производимых товаров и благ, но и скрытые социально-экономические последствия, как уменьшение бедности, а через это благодаря увеличению уровня достатка и благосостояния населения, повышение социальной мобильности и уровня образования. Таким образом следует отметить высокую ценность предпринимательских отношений для государства и общества в целом.

Прежде чем говорить о предпринимательских спорах и месте претензионного порядка в их урегулировании необходимо дать определение предпринимательской деятельности. Предпринимательская деятельность согласно Гражданскому кодексу РФ самостоятельная деятельность субъектов предпринимательства, зарегистрированных как таковые в установленном законом порядке, основанная на риске и ставит своей целью систематическое получение прибыли от производства или продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг.

Сами по себе предпринимательские споры не имеют существенных отличий от других споров, разрешаемых в судах. Но их главной особенностью являются субъекты этих споров и отношения, на основе которых возник спор. Субъектами выступают предприниматели – индивидуальные предприниматели и юридические лица, отношения которых складываются в сфере предпринимательской деятельности, включают в себя экономические и хозяйственные споры.

Спор возникает, когда одна из сторон договора нарушает его или любыми способами уклоняется от его исполнения, кроме того существуют случаи, когда сторона вовсе уклоняется от заключения договора. Подобная ситуация постоянно случается в практике. Иногда даже контрагент неумышленно нарушает до-

говор, а ввиду большого объема выполняемых им работ. Конечно это не оправдание, чтобы не делать работы, а указание на возможно добросовестный характер стороны договора [1].

В подобной связи стоит рассмотреть досудебный способ разрешения спора, коим и представляется претензионный порядок.

Стоит отметить, что в настоящее время в российской юридической науке нет единого понимания претензионного порядка урегулирования предпринимательских споров. Развитие досудебного регулирования споров можно рассматривать и через призму гражданского общества, когда члены этого общества способны самостоятельно урегулировать возникшие конфликты без привлечения к ним органов государственной власти, коим и являются суд. Досудебный порядок урегулирования споров также способствует развитию экономики, культуры общества, альтернативному правосудию. Государство, стимулируя развитие подобных институтов, облегчает себе свою работу, экономя при этом свой административный ресурс.

Однако после анализа сложившейся практики можно прийти к выводу, что досудебное урегулирование споров и конфликтов в России только переживает свое становление и делает первые успехи на этом поприще.

Идея альтернативного разрешения предпринимательских споров подразумевает применение на практике различных методов и способов, способствующих участникам предпринимательских правоотношений разрешить свой спор не в заседаниях арбитражных судов.

Само понятие претензионного порядка также отсутствует в российском законодательстве. У различных авторов в отношении этой темы сложились различные мнения и воззрения. Н. М. Игнатович говорит, что претензионный порядок разрешения спора являет собой обязательное направление второй стороне спора претензии в письменном виде еще до момента обращения в суд с иском.

Л. Н. Ракитина, А. В. Маркин: «Предъявление и рассмотрение претензии представляет собой особый порядок разрешения спора между сторонами, предшествующей его направлению на рассмотрение специального компетентного государственного юрисдикционного органа, каким является суд» [2].

Я. Е. Щербаков считает, что претензионный порядок урегулирования спора один из видов примирительных процедур, сущность которых в том, что стороны самостоятельно в досудебном порядке разрешали спор через особое письменное обращение, называемое претензией, с целью снятия правовой или фактической неопределенности и установлении (определении) гражданских

прав, являющаяся для сторон, в силу договора или закона, обязательной или добровольной [3].

Однако на помощь исследователям приходит Верховный Суд Российской Федерации со своим Постановлением Пленума № 18 от 22 июня 2021 года. Согласно данному постановлению под досудебным урегулированием следует понимать деятельность сторон спора до обращения в суд, осуществляемую ими самостоятельно (переговоры, претензионный порядок) либо с привлечением третьих лиц (например, медиаторов, финансового уполномоченного по правам потребителей финансовых услуг), а также посредством обращения к уполномоченному органу публичной власти для разрешения спора в административном порядке.

Таким образом, претензионный порядок это один из способов мирного урегулирования спора и является одним из видов примирительных процедур. Примирительные процедуры предполагают, что субъекты предпринимательской деятельности самостоятельно или при содействии незаинтересованных лиц направляют свои усилия на разрешение спора.

Следует указать, что подобный подход к разрешению споров очень эффективен, если стороны стремятся сохранить свои партнерские отношения и продолжить работу в дальнейшем. Кроме того, это экономит им время и средства, которые было бы необходимо привлечь в судебном процессе.

Если затрагивать негативные черты претензионного порядка, то среди них можно отметить невозможность применения обеспечительных мер, то есть все держится на репутации и честном слове, а также возможность затягивания времени для дальнейшего судопроизводства. Авторы также выделяли еще одну негативную, по нашему мнению, несущественную, черту – невозмещение расходов на подготовку и отправку претензии.

Кроме выше сказанного, в законодательстве нет четкого указания в какой срок должно быть исполнено требование, обозначенное в претензии.

Анализируя положительные и негативные черты, можно увидеть, что они тесно взаимосвязанные и имеют обратную сторону. То есть, об экономии времени стоит говорить, если нет сомнений в том, что контрагент выполнит условия соглашения, в ином случае же ко времени, затраченному на договоренности, прибавляется временной промежуток, который потребуется для разрешения конфликта в суде.

Согласно законодательству, досудебный порядок можно разделить на две группы: вытекающий из закона и вытекающий из договора.

Если говорить о претензионной прядке вытекающем из закона, то стоит сказать, что существует перечень споров, для которых обязательно соблюдение претензионного порядка до передачи иска в суд.

К ним относятся споры:

- о заключении договора в обязательном порядке;
- об изменении и о расторжении договора;
- о заключении государственного или муниципального контракта;
- о заключении договора поставки товаров для государственных или муниципальных нужд;
- о расторжении договора аренды, проката, аренды транспортных средств, аренды зданий и сооружений, аренды предприятий, финансовой аренды;
- о расторжении договора перевозки груза, пассажира, багажа, а также возмещении ущерба, причиненного при перевозке пассажира и багажа;
- о расторжении договора банковского счета;
- об изменении договора коммерческой концессии;
- о нарушении исключительных прав;
- о досрочном прекращении правовой охраны товарного знака вследствие его неиспользования непрерывно в течение трех лет;
- об осуществлении страхового возмещения по договору обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств;
- о возмещении страховщиком, который застраховал гражданскую ответственность лица, причинившего вред, в счет страхового возмещения вреда, возмещенного страховщиком, осуществившим прямое возмещение убытков;
- о компенсационных выплатах по договору обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств;
- с участием потребителей финансовых услуг, предъявляющих к финансовым организациям, оказавшим им финансовые услуги, требования имущественного характера, а также требования, вытекающие из нарушения страховщиком порядка осуществления страхового возмещения, установленного Законом об ОСАГО;
- о назначении обеспечения по страхованию, в том числе относительно размера обеспечения по страхованию, или об отказе в назначении обеспечения по страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний;
- о цене на услуги по передаче тепловой энергии, теплоносителя [4].

В целях разрешения возможных разногласий, возникающих в процессе взаимодействия, стороны могут включить в договор условие об обязательном претензионном порядке, где говорится, что прежде чем обратиться в суд, сторона отправляет другой стороне претензию со своим требованием исполнить возложенное на вторую сторону по договору обязательство в определенный срок, чаще всего этот срок составляет десять дней [5].

Стоит отметить важные условия, которые необходимо соблюсти для предъявления и рассмотрения претензии. Во-первых, субъект осуществляющий претензионный порядок урегулирования спора должен быть право и дееспособным, во-вторых должна быть соблюдена форма и порядок предъявления претензии. Нельзя забывать и о сроках предъявления претензии, чаще всего он начинается течь, когда сторона не исполняет или недобросовестно исполняет возложенные на него обязанности, а истекает срок предъявления претензии с истечением срока исковой давности.

При претензионном порядке сторона вправе обратиться с иском заявлением в суд, если она получила отказ на выполнение требований претензии, полного или частичного, или если ответ на претензию не был дан.

Обратиться суд сторона, чьи права были нарушены может с момента нарушения ее прав или с момента, когда ей стало известно об этом нарушении [6].

Несоблюдение претензионного порядка, вытекающего из закона или договора, влечет негативные последствия. В случае, если обязательное досудебное урегулирование посредством претензии не было выполнено, то исковое заявление будет считаться поданным с нарушением установленной формы. В результате чего иск либо будет возвращен истцу, либо оставлен без движения. Если же в судебном процессе выяснится, что обязательный претензионный порядок не был соблюден, а исковое заявление принято к производству, то суд обязан оставить заявление без рассмотрения.

Оставление заявление без рассмотрения не запрещает подать новое исковое заявление, но уже с соблюдением установленного претензионного порядка, однако это уже потраченное время и ресурсы [7].

Приходим к выводу, что законодательство стимулирует и в некотором роде поощряет применение претензионного порядка, чтобы стороны сами разрешали возникшие между ними споры.

Стоит отметить, что стороны могут осуществлять претензионный порядок урегулирования споров и в случае, если он не предусмотрен соглашением сторон. Одна из сторон добровольно направляет другой требование о выполнении

возложенного на нее обязательства, согласно договору. Отсутствие обязательного претензионного урегулирования в договоре или в законе для данного вида споров не лишает сторону права направления претензии. Вторая сторона также вправе рассмотреть ее и дать свой мотивированный ответ. Но вместе с тем она может и проигнорировать. Важно отметить, что подобными действиями стороны признают существование правового конфликта и стремятся к его урегулированию без применения судебных процедур [8].

Претензионный порядок досудебного урегулирования споров, как способ альтернативной юрисдикции имеет большой потенциал и способен оказать самое благотворное влияние не только на юриспруденцию, но и на экономические отношения.

Стоит еще раз отметить его положительные стороны.

Самостоятельное урегулирование спора сторонами без вмешательства государственных структур, таких как суд или судебные приставы.

Добровольное решение спора после соблюдение претензионного порядка сторонами в значительной мере разгружает суды и позволяет им сосредоточиться на более важных и сложных делах, требующих большого внимания.

Формируется определенная культура в среде предпринимателей основанная на дисциплине, ответственности к исполнению обязательств и уважении договора.

Вместе с тем, такое частное практическое применение данного института требует точности и детальной проработки не только сторонами договора, но и законодателем в нормативно-правовых актах.

Дальнейшее развитие и применение претензионного порядка урегулирования споров будет способствовать активному развитию экономических отношений, которые в свою очередь будут способствовать развитию всего общества.

### **Библиографический список**

1. Ахметова, И. Н. К вопросу о понятиях «Предпринимательская деятельность» и «Право на предпринимательскую деятельность» // Закон и право. 2018. № 12. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-ponyatiyah-predprinimatelskaya-deyatelnost-i-pravo-na-predprinimatelskuyu-deyatelnost> (дата обращения: 21.04.2022).
2. Ракитина, Л. Н., Маркин, А. В. Претензионное производство: понятие, сущность, значение // Юрист. 2004. № 5. С. 14–15.

3. Щербаков, Я. Е. Претензионный порядок урегулирования споров в гражданских правоотношениях. Проблемы и направления развития // Вестник Челябинского государственного университета. 2012. № 27. С. 56.

4. Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 22 июня 2021 г. № 18 «О некоторых вопросах досудебного урегулирования споров, рассматриваемых в порядке гражданского и арбитражного судопроизводства» // РГ. 2021. № 144.

5. Буторина, К. П. Претензия как средство защиты прав потребителя // Форум молодых ученых. 2021. № 5 (57). С. 72–75.

6. Соловьев, А. А. Досудебный (претензионный) порядок урегулирования гражданско-правовых споров // Аллея науки. 2019. № 5 (32). Т. 1. С. 673–678.

7. Серебрякова, А. Ю. Претензионный порядок урегулирования гражданских споров: pro et contra // Вопросы российской юстиции. 2021. № 15. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/pretenzionnyy-poryadok-uregulirovaniya-grazhdanskih-sporov-pro-et-contra> (дата обращения: 21.04.2022).

8. Брыжинская, Г. В., Багрий, А. А. Достижение компромисса в переговорном процессе: психологические аспекты. В сборнике: Современное общество, образование и наука. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 9 частях. 2014. С. 34–35.

УДК 347.191.43

## КОНТРОЛЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АРБИТРАЖНОГО УПРАВЛЯЮЩЕГО

Канцер Ю. А.

кандидат юридических наук, доцент кафедры финансового и предпринимательского права, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

Бирюлькин Д. С.

студент 2 курса магистратуры юридического факультета, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** Статья посвящена анализу механизма контроля профессиональной деятельности арбитражного управляющего. В результате исследования определено, что деятельность арбитражного управляющего в деле о банкротстве подвержена многоаспектному контролю со стороны множества субъектов. Предлагается усилить контроль за деятельностью саморегулируемых организаций в части их соотнесения с предпринимательскими рисками и спецификой предпринимательской и профессиональной деятельности.

**Ключевые слова:** закон о банкротстве, арбитражный управляющий, саморегулируемая организация арбитражных управляющих, контроль деятельности арбитражного управляющего, ответственность арбитражного управляющего.

## CONTROL OF THE PROFESSIONAL ACTIVITY OF THE ARBITRATION MANAGER

Kantser Y. A.

Candidate of Law Sciences, Associate Professor, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPА, Volgograd

Biryulkin D. S.

2nd year student of the magistracy of the Faculty of Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPА, Volgograd

**Abstract.** The article is devoted to the analysis of the mechanism of control of the professional activity of the arbitration manager. As a result of the study, it was

determined that the activities of an arbitration manager in a bankruptcy case are subject to multidimensional control by a multitude of subjects. It is proposed to strengthen state and public control over the activities of self-regulating organizations in terms of bringing into compliance with the legislation of the regulatory legal acts adopted by them and their correlation with business risks and the specifics of entrepreneurial and professional activities.

**Keywords:** bankruptcy law, arbitration manager, self-regulating organization of arbitration managers, control of the activities of the arbitration manager, liability of the arbitration manager.

Арбитражный управляющий – субъект профессиональной деятельности, занимающий ключевое положение в институте банкротства. Как уже говорилось выше, от арбитражного управляющего зависит восстановление платежеспособности должника и удовлетворение требований кредиторов, что обуславливает предъявление таких строгих требований к данному субъекту. Он должен действовать строго в интересах должника и его кредиторов и с соблюдением буквы закона, а потому его деятельность подвержена многостороннему контролю на любом этапе дела о банкротстве, поскольку контроль – гарантия законности.

Подходы к пониманию данного контроля существуют разные. На законодательном уровне установлено, что федеральный государственный контроль (надзор) за деятельностью саморегулируемых организаций арбитражных управляющих осуществляется органом по контролю (надзору) в порядке, установленном регулирующим органом. Так прописано в статье 23.1 Закона о несостоятельности, который, в свою очередь, отсылает на принятый Росреестром нормативный правовой акт, детально регулирующий процедуру осуществления контроля за деятельностью арбитражных управляющих и их СРО, в настоящее время зарегистрированный в Минюсте России, но не вступивший в силу. Росреестр и его территориальные органы осуществляют контроль (надзор) за деятельностью СРО АУ путём:

1. Проведения проверок СРО АУ;
2. Контроля за исполнением СРО АУ предписаний об устранении нарушений законодательства Российской Федерации, выявленных в ходе проведения проверок саморегулируемых организаций;
3. Систематического наблюдения за исполнением саморегулируемыми организациями требований нормативных правовых актов Российской Федерации, регулирующих деятельность СРО АУ.

Отметим, что речь идет о контроле и надзоре за деятельностью СРО АУ, но поскольку арбитражный управляющий в целях его утверждения в деле о банкротстве обязан быть членом подобной СРО, постольку в общем плане данные положения распространяются и на арбитражных управляющих.

В юридической науке также существуют точки зрения по вопросу трактовки контроля их деятельности. Так, например, Е. В. Богданов полагает, что деятельность арбитражного управляющего тяготеет к судебной-управленческой деятельности и в деле о банкротстве он является лицом, назначенным судом от имени государства и контролируемый государством посредством суда, а потому по своему правовому положению его следует приравнивать к должностному лицу [2]. Можно согласиться с мнением ученого в том, что управляющего можно приравнивать к должностному лицу, однако не следует считать его таковым, так как его деятельность связана с выполнением определенных организационно-распорядительных или административно-хозяйственных функций, но при этом представляет собой частную практику.

Отнеся профессиональную деятельность арбитражного управляющего к частной практике, законодатель предусмотрел механизм ее контроля со стороны СРО АУ, возложив на нее существенные полномочия в этой сфере, так как особенности статуса саморегулируемых организаций дают основания для вывода об ее особой роли в системе специальных гарантий законности. «Прогнозируемое увеличение объема правового регулирования саморегулируемой деятельности ставит на повестку дня вопрос о дальнейшем всестороннем изучении специфической роли саморегулируемых организаций и их объединений в системе обеспечения законности» – отмечается в литературе [5]. Помимо этого, Н. В. Субанова указывает и на недостатки правового регулирования, говоря об отсутствии «норм, детально определяющих порядок организации и проведения саморегулируемыми организациями проверок своих членов, оформление результатов проверок, обязанности саморегулируемых организаций при проведении проверок, их ответственность» [5, с. 91].

Саморегулируемая организация – основной орган, через который осуществляется контроль деятельности арбитражных управляющих. Мы полагаем, что саморегулирование призвано для уменьшения политического влияния государства на ту часть общественной жизни, где преобладающим элементом являются частноправовые отношения. СРО АУ считаются наиболее заинтересованными в качественном выполнении арбитражным управляющим вверенной ему работы.

Контроль является и правом, и обязанностью, поскольку саморегулируемая организация обладает правом установить в качестве дополнительных условий членства в ней непредусмотренные в Законе о несостоятельности требования к компетентности, добросовестности и независимости арбитражного управляющего и наряду с этим в силу ч. 2 ст. 22 Закона о несостоятельности она обязана контролировать профессиональную деятельность членов саморегулируемой организации в части соблюдения требований законодательства, федеральных стандартов, стандартов и правил профессиональной деятельности, в том числе посредством проведения проверки в порядке и с периодичностью, которые установлены федеральными стандартами.

В принципе о контроле саморегулируемыми организациями деятельности своих членов говорится в Законе о саморегулируемых организациях (см. ст. 9). Федеральный стандарт проведения саморегулируемыми организациями проверок установлен Минэкономразвития России [6], а, как правило, порядок проведения проверки более детально может регламентироваться каждой СРО самостоятельно на уровне локального нормотворчества – путем принятия стандартов и правил, правовая природа которых остается спорной и по сей день. Данные документы есть разновидность подзаконных нормативных правовых актов, наряду с этим есть мнение, что стандарты и правила выступают в качестве способа унификации обычаев делового оборота. Так, например, Е. Е. Енькова утверждает, что «наиболее обоснованной представляется позиция, которую разделяют многие авторы, согласно которой это локальные нормативные акты, причем обязательность их принятия предусмотрена законом» [3, с. 121]. Получается, что стандарты и правила следует рассматривать как инструменты саморегулирования, но если они только дублируют установленные на законодательном уровне положения и не предусматривают каких-либо норм саморегулирования, то не реализуют нормотворческую функцию [4, с. 27]. Между тем, они не всегда регулируют профессиональную деятельность арбитражных управляющих; часто они затрагивают вопросы функционирования СРО АУ.

Итак, стандарт устанавливает правила проведения проверок профессиональной деятельности членов СРО АУ в части соблюдения требований Закона о банкротстве, других федеральных законов, иных нормативных правовых актов Российской Федерации, федеральных стандартов, стандартов и правил профессиональной деятельности саморегулируемой организации, что в целом называется проверкой профессиональной деятельности. Она проводится специализиро-

ванным органом, который осуществляет контроль за соблюдением вышеназванных нормативных актов; формируется данный орган саморегулируемой организацией. Проверка может быть как плановой, так и внеплановой, но вне зависимости от ее формы она – основной метод контроля и анализа профессиональной деятельности любого арбитражного управляющего.

Проведением проверки занимается комиссия, которая образуется руководителем органа по контролю из числа членов указанного органа. Иногда может быть сформировано несколько комиссий. Минимальная численность комиссии – 3 человека, ее возглавляет председатель, деятельность которого сводится к тому, что он:

1. Организует работу комиссии.
2. Определяет круг вопросов, подлежащих проверке.
3. Распределяет обязанности членов комиссии и дает им задания.

В процессе проверки как председатель, так и члены комиссии могут истребовать у арбитражного управляющего все необходимые сведения, которые требуются для рассмотрения дела по существу. Это могут быть, например, документы, содержащие сведения об исполнении им требований законодательства Российской Федерации, обязанностей арбитражного управляющего при проведении процедур, применяемых в деле о банкротстве, федеральных стандартов, стандартов и правил профессиональной деятельности саморегулируемой организации. На отправленный арбитражному управляющему запрос он обязан представить истребуемые документы и материалы в сроки и порядке, которые указаны в запросе. Лица, имеющие доступ к ним, могут быть привлечены к ответственности за их распространение или разглашение.

Как говорилось выше, существуют плановые и внеплановые проверки. Первые проводятся 1 раз в год каждые 3 года, а если арбитражный управляющий является новым членом СРО АУ, то в отношении него плановая проверка проводится не ранее чем через 1 год с даты включения сведений о нем в реестр членов саморегулируемой организации.

В качестве основания для проведения проверки выступает распоряжение исполнительного органа саморегулируемой организации о проведении плановой проверки. У каждой СРО АУ есть график плановых проверок, в соответствии с которым они проводятся. Он утверждается руководителем исполнительного органа саморегулируемой организации.

Продолжительность плановой проверки устанавливается постоянно действующим коллегиальным органом управления саморегулируемой организации

и не может превышать 30 рабочих дней, но по усмотрению директора СРО АУ он имеет право продлить срок ее проведения ещё на 30 рабочих дней. В процессе проведения проверки осуществляется анализ деятельности арбитражного управляющего за проверяемый период в соответствии с той информацией, которую он представлял в саморегулируемую организацию в форме отчетов. По окончании проверки составляется акт, к которому может быть приложена сопроводительная документация, например, полученные от эксперта заключения или объяснения арбитражного управляющего, а также любые документы (в том числе и их копии), так или иначе связанные с результатами проверки.

Акт плановой проверки составляется в 2 экземплярах, каждый из которых подлежит подписанию председателем и членами Комиссии. Один из них 3 года хранится в СРО АУ, а второй в течение 5 рабочих дней после его подписания передается под роспись арбитражному управляющему или направляется ему иным способом, например, заказным письмом по почте.

В случае, если арбитражный управляющий имеет какие-либо несогласия с выводами, указанными в акте, он может в течение 15 рабочих дней после получения данного акта представить в саморегулируемую организацию мотивированное возражение. Вместе с актом они передаются в орган по рассмотрению дел о применении в отношении членов саморегулируемой организации мер дисциплинарного воздействия и в течение 7 рабочих дней с даты подписания акта информация о дате и результатах проведения проверки размещается на сайте саморегулируемой организации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».

Наряду с плановой проводится и внеплановая проверка, она же разовая. Ее суть состоит в организации и проведении проверочных мероприятий по одному или нескольким направлениям деятельности арбитражного управляющего на одном или нескольких предприятиях, в одной или нескольких процедурах банкротства, для проведения которых он был утвержден арбитражным судом. В целом, механизм ее проведения аналогичен механизму проведения плановой проверки, отличия заключаются, например, в основаниях. Так, если в случае с плановой проверкой имеет место распоряжение руководства саморегулируемой организации, то разовая проверка может быть инициирована жалобами или обращениями:

- 1) органов государственной власти и местного самоуправления, в которых указаны факты нарушения арбитражным управляющим требований законодательства;
- 2) полученными от Росреестра;

3) на действия (бездействие) арбитражного управляющего, содержащие факты нарушения арбитражным управляющим требований законодательства или стандартов и правил профессиональной деятельности саморегулируемой организации.

Основанием для проведения внеплановой проверки также может выступить обращение члена контрольного органа в случае выявления нарушения в процессе плановой проверки.

Все жалобы должны быть рассмотрены, между тем, не каждая становится причиной внеплановой проверки – в материалах должны быть подтверждающие факты нарушений в работе эксперта.

Как плановая, так и разовая проверка призвана показать факт соответствия или несоответствия деятельности арбитражного управляющего требованиям закона. Если решения арбитражного управляющего шли вразрез с нормами законодательства, то итогом обеих проверок может быть привлечение его к дисциплинарной ответственности. Данный вопрос решается дисциплинарным отделом СРО АУ, начальник которого образует комиссию для рассмотрения вопроса о применении мер дисциплинарной ответственности вплоть до исключения из числа членов саморегулируемой организации.

В литературе существует точка зрения, согласно которой недостатки правового регулирования процедуры контроля саморегулируемых организаций в отношении своих членов снижают уровень законности. Так, в Законе о саморегулируемых организациях отсутствуют правовые нормы, детально определяющие порядок организации и проведения саморегулируемыми организациями проверок своих членов, оформление результатов проверок, обязанности саморегулируемых организаций при проведении проверок, их ответственность, что служит почвой для ненадлежащего осуществления контрольных функций, вплоть до злоупотреблений [1, с. 28]. Наряду с этим вполне обоснованным и логичным представляется мнение об усилении государственного и общественного контроля за деятельностью саморегулируемых организаций в части приведения в соответствие законодательству принимаемых ими нормативных правовых актов и их соотношении с предпринимательскими рисками и спецификой предпринимательской и профессиональной деятельности, которые определяют содержание потенциальных охранительных обязательств, в которых саморегулируемая организация и ее члены могут выступать в качестве субсидиарных должников.

Контрольные мероприятия СРО АУ – основной и наиболее эффективный метод контроля деятельности арбитражных управляющих, но не единственный.

Наряду с саморегулируемыми организациями имеются и другие субъекты, уполномоченные контролировать арбитражного управляющего в деле о банкротстве.

Выше уже говорилось о Росреестре и его контрольных функциях в отношении СРО АУ, при этом ранее, до определенной коррекции законодательства, в его обязанности входило проводить персональные проверки соответственно назначению государственного контроля за работой арбитражных управляющих. В настоящее время Росреестр осуществляет надзорную и контролирующую функции деятельности управляющих через СРО, членами которых они являются. В его полномочия также входит инициатива по возбуждению дел и привлечению недобросовестных специалистов к административной ответственности. Орган власти может заниматься расследованиями, сбором информации об обстоятельствах дел, однако окончательное решение всегда выносит арбитражный суд.

В качестве ещё одной формы контроля за деятельностью арбитражного управляющего следует назвать участие в собрании кредиторов без права голоса представителя саморегулируемой организации, членом которой является арбитражный управляющий, утвержденный в деле о банкротстве. Арбитражный управляющий обязан отчитываться не только перед СРО АУ, но и перед кредиторами должника. В силу ст. 143 Закона о несостоятельности конкурсный управляющий представляет собранию или комитету кредиторов отчет о своей деятельности, информацию о финансовом состоянии должника и его имуществе на момент открытия конкурсного производства и в ходе конкурсного производства, а также иную информацию не реже чем один раз в три месяца, если собранием кредиторов не установлен иной порядок. Все значимые действия управляющего должны быть им согласованы с собранием кредиторов. К примеру, в обязательном порядке нужно согласовывать и утверждать пакет документов, где указаны сроки реализации имущества должника.

Кредиторы обладают и другими возможностями контроля – подачей жалобы. Это серьезное основание для лишения его полномочий, поскольку оно обусловлено прямой заинтересованностью кредиторов вернуть максимальную часть долга.

Участники собрания кредиторов также уполномочены направлять в арбитражный суд заявление о несостоятельности арбитражного управляющего как специалиста с указанием допущенных нарушений, бездействия или фактов, свидетельствующих о недобросовестном выполнении своей работы.

Правоохранительные органы также контролируют деятельность арбитражного управляющего. В случае допущения грубых нарушений он может быть привлечен к уголовной ответственности. Как правило, эти противоправные деяния связаны с мошенничеством с крупными суммами долгов и незаконные манипуляции с денежными средствами и вверенным имуществом должника. При обнаружении фактов таких нарушений суд уполномочен направить документы в прокуратуру, а после они направляются в Росреестр и СРО АУ. К документам, полученным от правоохранительных органов, относятся максимально внимательно, что обуславливает высокую вероятность того, что при доказанности вины арбитражный управляющий понесет уголовную ответственность.

Наконец, дело о банкротстве от начала и до конца ведет арбитражный суд; он же утверждает кандидатуру арбитражного управляющего в каждом деле. Процесс присвоения статуса неплатежеспособности должника включает прием ходатайств от участников дела, заявлений каждой из сторон судебного разбирательства, а также рассмотрение жалоб на управляющего в случае их возникновения. Арбитражный управляющий обязан по требованию арбитражного суда предоставлять этому органу все сведения, касающиеся процедур банкротства, в том числе отчет о своей деятельности; судебный орган, в свою очередь, в случае обнаружения допущенных нарушений уполномочен применить меры ответственности, в том числе отстранить арбитражного управляющего от ведения дела.

Отдельно можно отметить Банк России: эмиссионный регулятор страны осуществляет контрольную деятельность в отношении арбитражного управляющего в случае, если имеет место процесс банкротства кредитной организации. На стадии конкурсного производства банк ежемесячно получает от конкурсного управляющего бухгалтерскую и статистическую отчетность кредитной организации, а также иную информацию о ходе конкурсного производства. Также Банк России вправе проводить проверки деятельности конкурсного управляющего и может направить конкурсному управляющему предписание об устранении нарушений нормативных правовых актов, регулирующих отношения, связанные с несостоятельностью (банкротством) кредитных организаций, которые выявлены по данным представляемой отчетности или в ходе проверки его деятельности.

Таким образом, вопросы контроля деятельности арбитражного управляющего достаточно подробно урегулированы на законодательном уровне, в том числе федеральными стандартами в различных областях. Незаконные действия специалиста, допущенные им при ведении дела о банкротстве, грозят ему различными негативными последствиями, начиная с дисциплинарного взыскания и

заканчивая уголовной ответственностью. Это сделано с целью исключить возможность арбитражного управляющего злоупотребить своими полномочиями в пользу кредиторов или должника.

### **Библиографический список**

1. Алексеева, Л. Г. Обеспечение законности в деятельности саморегулируемых организаций // Законность. 2015. № 11. С. 27–29.
2. Богданов, Е. В. Правовое положение арбитражного (судебного) управляющего // Законы России: опыт, анализ, практика. 2014. № 8. Доступ из СПС ГАРАНТ. <https://base.garant.ru/57516073/> (дата обращения: 06.04.2022).
3. Енькова, Е. Е. Роль стандартов и правил в деятельности саморегулируемых организаций арбитражных управляющих // Актуальные проблемы российского права. 2015. № 10. С. 120–126.
4. Ершова, И. В. Саморегулирование предпринимательской и профессиональной деятельности: единство и дифференциация: Монография / И. В. Ершова; Отв. ред. И. В. Ершова. Москва : Норма: НИЦ ИНФРА-М, 2015. 256 с. URL: <https://znanium.com/catalog/product/492328> (дата обращения: 09.04.2022).
5. Субанова, Н. В. Роль саморегулируемых организаций и их объединений в обеспечении законности // Законы России: опыт, анализ, практика. 2017. № 9. С. 88–94.
6. Российская Федерация. Министерство экономического развития. Об утверждении Федерального стандарта деятельности саморегулируемых организаций арбитражных управляющих «Правила проведения саморегулируемой организацией арбитражных управляющих проверок профессиональной деятельности членов саморегулируемой организации в части соблюдения требований Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)», других федеральных законов, иных нормативных правовых актов Российской Федерации, федеральных стандартов, стандартов и правил профессиональной деятельности» : Приказ Министерства экономического развития Российской Федерации от 03.07.2015 года № 432 / Российская Федерация. Министерство экономического развития // Российская газета. 2015. № 150 (6721).

УДК 347.77. 347.78

## К ВОПРОСУ О СОБЛЮДЕНИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ ПРАВ ПРИ ПРОДАЖЕ ТОВАРОВ НА МАРКЕТПЛЕЙСАХ

Копьева Е. С.

студент 1 курса магистратуры юридического факультета, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Научный руководитель: Кожемякин Д. В.**, кандидат юридических наук, доцент кафедры финансового и предпринимательского права, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** Продажа товаров через торговые площадки (маркетплейсы) с каждым годом набирает обороты, порождая множество споров о защите исключительных прав. Статья посвящена анализу гражданского законодательства в области защиты и способах регистрации прав на товарные знаки и объекты авторского права (произведение дизайна). В результате исследования даны рекомендации по уменьшению риска предъявления претензий на нарушение исключительных прав.

**Ключевые слова:** товарный знак, объект авторского права, произведение дизайна, маркетплейс, исключительное право, право интеллектуальной собственности.

## ABOUT THE INTERSECTION OF TRADEMARK AND COPYRIGHT PROTECTION RIGHTS ON VIRTUAL TRADING PLATFORMS (MARKETPLACES)

Kopyeva E. S.

1st year graduate student of the Faculty of Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Scientific advisor: Kozhemyakin D. V.**, PhD in Law, Associate Professor of the Department, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Abstract.** The sale of goods through trading platforms (marketplaces) is gaining momentum every year, giving rise to many disputes about the protection of exclusive rights. The article is devoted to the analysis of civil legislation in the field of protection and methods of registration of rights to trademarks and copyright objects (a work of design). As a result of the study, recommendations are given to reduce the risk of claims for violation of exclusive rights.

**Keywords:** trademark, copyright object, design work, marketplace, exclusive right, intellectual property right.

Представим следующую ситуацию: условный предприниматель продает мягкие игрушки через интернет-магазин (маркетплейс). В процессе осуществления предпринимательской деятельности предприниматель получает претензию, в которой указано 1) на нарушение исключительных прав на объект авторского права (игрушки были произведены без согласия правообладателя и исключительного лицензиата в отношении дизайна игрушки) и 2) на нарушение исключительного права на товарные знаки (объявление о продаже содержит обозначение, сходное до степени смешения с зарегистрированным товарным знаком).

Подобные ситуации совсем не исключения, ведь с каждым днем подается все больше и больше исков о защите исключительных прав на виртуальных торговых площадках. Например, Определение Арбитражного суда Республики Татарстан от 18.02.2021 г. по делу А65-28382/2021 прекрасно иллюстрирует то, как суд удовлетворил требования истцов-правообладателей, установив нарушения исключительных прав, выразившихся в предложении к продаже и реализации товара с использованием обозначений, обладающими сходными визуальными признаками с товарными знаками и произведениями изобразительного искусства, принадлежащими истцам [3].

Возвращаясь к исходной ситуации – какие рекомендации можно дать предпринимателю, чтобы в дальнейшем не получать претензии о нарушении исключительных от правообладателей?

Начнем, пожалуй, рассмотрение вопроса со стороны товарного знака, а точнее – с правового регулирования охраны и защиты товарных знаков.

На товарный знак, то есть на обозначение, служащее для индивидуализации товаров юридических лиц или индивидуальных предпринимателей, признается исключительное право, удостоверяемое свидетельством на товарный знак [2, п. 1 ст. 1477].

Свидетельство выдается на товарный знак, зарегистрированный в Государственном реестре товарных знаков и знаков обслуживания Российской Федерации (регистрирующим органом является федеральный орган исполнительной власти по интеллектуальной собственности – Роспатент), которое удостоверяет приоритет товарного знака (т.е. указывает на дату регистрации) и исключительное право на товарный знак в отношении товаров, указанных в свидетельстве [там же, ст. 1481].

В силу п. 1 ст. 1484 ГК РФ, лицу, на имя которого зарегистрирован товарный знак (правообладателю), принадлежит исключительное право использования товарного знака в соответствии со ст. 1229 ГК РФ любым не противоречащим закону способом (исключительное право на товарный знак), в том числе способами, указанными в п. 2 указанной статьи [там же, п. 1 ст. 1484].

Иными словами, если товарный знак правомерно зарегистрирован на территории Российской Федерации и, соответственно, находится в Государственном реестре товарных знаков, то использовать его может:

1) правообладатель товарного знака (в т.ч. лицо, получившее исключительные права на товарный знак по договору об отчуждении исключительного права на товарный знак (ст. 1488 ГК РФ);

2) лицо, которое получило разрешение на использование товарного знака (в т.ч. (а) по лицензионному и сублицензионному договору о предоставлении права использования товарного знака; (б) разрешительному письму от правообладателя).

Положения п. 3 ст. 1484 ГК РФ обращают особое внимание на то, что никто не вправе использовать без разрешения правообладателя сходные с его товарным знаком обозначения в отношении товаров, для индивидуализации которых товарный знак зарегистрирован, или однородных товаров, если в результате такого использования возникнет вероятность смешения [там же, п. 3 ст. 1484].

В данной статье нас интересуют два момента:

- 1) использование сходных с товарным законом обозначении;
- 2) использование товарного знака в отношении товаров, для индивидуализации которых товарный знак зарегистрирован, или однородных товаров.

Разберем каждый момент по порядку.

О тождественных или сходных с зарегистрированными товарными знаками обозначений подробно изложено в Правилах составления, подачи и рассмотрения документов, являющихся основанием для совершения юридически значимых действий по государственной регистрации товарных знаков, знаков обслуживания, коллективных знаков [6].

Обозначение считается тождественным с другим обозначением (товарным знаком), если оно совпадает с ним во всех элементах. Обозначение считается сходным до степени смешения с другим обозначением (товарным знаком), если оно ассоциируется с ним в целом, несмотря на их отдельные отличия [там же, п. 41].

Правила приводят признаки сходства как словесных обозначений, так и изобразительных и объемных обозначений.

В качестве критериев сравнения словесных обозначений учитываются (как в отдельности, так и в различных комбинациях) следующие признаки: звуковые (фонетические), графические (визуальные) и смысловые (семантические) признаки.

Критериями сравнения изобразительных и объемных обозначений являются (как в отдельности, так и в различных комбинациях): внешняя форма; наличие или отсутствие симметрии; смысловое значение; вид и характер изображений (натуралистическое, стилизованное, карикатурное и тому подобное); сочетание цветов и тонов.

При этом комбинированные обозначения сравниваются с комбинированными обозначениями и с теми видами обозначений, которые входят в состав такого изображения как элементы.

Товарные знаки защищаются не сами по себе, а в отношении конкретных товаров и услуг, указанных в перечне Международной классификации товаров и услуг (МКТУ). Тут стоит обратить внимание на категории товаров – если товары хоть и с одинаковыми или слишком похожими названиями, но сами по себе из разных категорий, неоднородные (например, если товарный знак «Знак» зарегистрирован для такой категории товаров, как блокноты, а другой – для продажи обуви), то нарушения прав не имеется.

Важно: законодатель особо подчеркивает словосочетание «возникает вероятность смешения» обозначений товарного знака, т.е. достаточно самой опасности того, что потенциальный покупатель будет введен в заблуждение касательно выбранного товара (здесь обращается внимание не только на написание слова, его звучание, смысл, но и на категорию товара) [1].

Данный подход был применен Девятым арбитражным апелляционным судом в Постановлении от 06.11.2020 г. по делу А40-302888/2019: индивидуальный предприниматель обратился с иском к маркетплейсу и обществу-изготовителю кондитерских изделий о защите исключительных прав на товарный знак. В ходе судебного разбирательства было выяснено, что истец и ответчик предлагают к продаже однородный товар класса 30 МКТУ – кондитерские изделия. Анализ сравниваемых обозначений позволил суду прийти к выводу об имеющемся сходстве до степени смешения между обозначениями спорных товарных знаков и используемых ответчиками обозначений: 1) установлено звуковое тождество сло-

весных элементов «ЛАФИНЕЛЬ» и «Lafinele», поскольку обозначения совпадают, более того сам производитель указывает на транслитерацию «Лафинель»; 2) установлено графическое сходство, поскольку совпадают общее зрительное впечатление; буквы одинаково расположены по отношению друг к другу, слово написано на одной строчке; 3) установлено смысловое тождество, поскольку словесные обозначения имеют единую смысловую нагрузку не смотря на написание на иностранном языке [4].

Маркетплейсы, то есть торговые площадки, которые позволяют продавать товары и услуги разных продавцов через интернет (наиболее популярными являются Wildberries («Вайлдберриз»), OZON («Озон»), Lamoda («Ламода») и некоторые другие), могут устанавливать особые правила, связанные правами на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации, чтобы успешно выставить ваш товар на виртуальную витрину. Чтобы узнать условия, обратимся к договорам оферты.

Одни маркетплейсы не позволяют продавать товары на площадке без документов, подтверждающих исключительные права. Примером такого маркетплейса является OZON. Как следует из п. 1.3. Договора для Продавцов на платформе OZON, «В отношении всех товаров Продавец обязан получить исключительное право либо лицензии или иные необходимые согласия на использование фирменных наименований, товарных знаков, знаков обслуживания, коммерческих обозначений, имён, изображений и/или иных охраняемых РИД третьих лиц. Продавец по запросу OZON до или после начала реализации товара обязан предоставить копии документов, подтверждающих право на использование РИД».

Другие маркетплейсы в своих договорах не регулируют вопросы касательно прав на результаты интеллектуальной деятельности и возлагают ответственность за нарушение на продавцов. Например, Wildberries указывает следующее положения: «В случае предъявления к Вайлдберриз каких-либо претензий, требований, исков со стороны третьих лиц, связанных с:

- нарушением их исключительных прав, вызванных неправомерным введением Товара в гражданский оборот, незаконным использованием в отношении Товара товарных знаков, правообладателями которых являются данные третьи лица, или;

- несоответствием Товара требованиям и гарантиям, установленным Договором или законодательством РФ, или;

- предоставления не достоверных/поддельных/не соответствующих требованиям законодательства РФ/полученных с нарушением требований законодательства РФ сертификатов/деклараций соответствия, либо нарушения Продавцом установленного Договором срока предоставления документов, продавец обязуется оказывать Вайлдберриз необходимое содействие в урегулировании таких претензий, требований, исков, а также возместить Вайлдберриз все понесенные им убытки, вызванные такими претензиями, требованиями и исками, включая, но не ограничиваясь, суммы штрафов и компенсаций и иные суммы, взысканные судебным актом, вынесенным по делу, прямо или косвенно связанным с таким нарушением, в срок, не превышающий 7 (Семь) рабочих дней с даты получения от Вайлдберриз соответствующего документально подтвержденного требования» (п. 5.1. Оферты о реализации товара на сайте Wildberries).

Существует и третий вид маркетплейсов. Например, Lamoda предлагает оставить заявку через заполнение формы, в которой имеется отдельный пункт, касающийся документов, подтверждающих право на товарные знаки – «Заявка на регистрацию товарного знака с отметкой уполномоченного органа о ее принятии к рассмотрению». Важно понимать, что подача заявки не гарантирует регистрацию товарного знака (например, ст. 1483 ГК РФ – основания для отказа в регистрации товарного знака).

Таким образом, для того, чтобы не нарушить чьи-либо имущественные права на товарный знак, следует:

1. Если вы планируете извлекать прибыль из продажи товара, но не являетесь создателем товарного знака, запросите у поставщика документы, подтверждающие его права на товарный знак и тщательно проверьте их.

2. Если вы используете созданный вами товарный знак, то убедитесь, он не тождественен/не имеет сходства до степени смешения с уже зарегистрированными знаками. Для этого можно проверить товарный знак онлайн через сайт Федерального института промышленной собственности «Открытые реестры» по следующим базам:

- по базе зарегистрированных товарных знаков – бесплатно, быстро и можно посмотреть самостоятельно (также на сайте Роспатента);
- по базе заявленных на регистрацию обозначений – проверяет Федеральный институт промышленной собственности по базе товарных знаков, которые уже подали на регистрацию, но свидетельства еще нет. Такую проверку самостоятельно провести невозможно, потому что информации нет в открытых источниках (проверка длится до 20 рабочих дней).

- по базам международных торговых марок – для компаний, которые планируют выводить свой продукт на международный рынок [7].

3. Если вы планируете пользоваться маркетплейсом, то внимательно изучите договор оферты конкретной площадки и условия для поставщиков. В том случае, если торговая площадка возлагает ответственность за нарушение исключительных прав на товарный знак на продавца, то вам стоит позаботиться документах, которые могли бы подтвердить ваши права на товарный знак

Перейдем к дизайнерскому решению. Произведения дизайна статья 1259 ГК РФ относит к объектам авторского права.

В России, в соответствии со ст. 1257 ГК РФ, действует презумпция авторства [2, ст. 1257]. Само по себе авторство не нужно доказывать и каким-либо образом регистрировать – в этом и скрывается сложность.

Автор может по своему желанию «зафиксировать» свое произведение несколькими способами:

1. Депонирование – это способ защиты, который фиксирует в свидетельстве наличие объекта, его существование на конкретный момент времени, а также авторство конкретного лица. Депонирование осуществляют такие организации, как – Российское авторское общество (РАО) и его региональная сеть, Торгово-промышленная палата (ТПП) субъекта, авторско-правовые общества и др. Из минусов: (а) нет единого реестра (но есть реестры у каждой организации, осуществляющей депонирование), что затрудняет поиск; (б) законодательно процедура не прописана, её регулируют внутренние правила конкретной организации; (в) юридически к регистрации не приравнивается.

2. Нотариальное засвидетельствование верности копий документов, их содержания, выписок из них, подлинности подписи и даты предъявления.

3. Оформление договором создания произведения на заказ, передачи произведения третьим лицам, где будет зафиксировано авторство и другие права и др.

Таких способов, на самом деле, много, но все они, как правило, не охраняют, а защищают право автора – то есть то же свидетельство на депонирование произведения не охраняет дизайн (т.е. не описывает характерные черты той же игрушки в целях предотвращения нарушения прав), а лишь указывает на авторство конкретного лица.

Если дизайн не «зафиксирован» автором, то в таком случае невозможно преждевременно проверить, кому он принадлежит.

Между тем, имеется ещё один особенный способ «зафиксировать» право на авторский дизайн – патентная охрана исключительных прав на промышленный образец, который имеет свои преимущества в виде регулирования нормами ГК РФ (глава 72), а также имеющимся открытым реестром Роспатента, в котором можно найти как уже зарегистрированные промышленные образцы, так поданные заявки на регистрацию.

Таким образом, публикация изображений запатентованных в России дизайнов в открытых реестрах Роспатента информирует конкурентов о наличии объектов исключительных прав и является поводом для цивилизованной конкуренции на рынках однородных продуктов.

Вернемся к авторскому праву. Гражданский кодекс Российской Федерации вводит в отношении охраны объектов авторских прав такое понятие, как «переработка произведения» – т.е. создание производного произведения на базе уже существующего [там же, ч. 2 ст. 1270].

Постановление Пленума ВС РФ № 10 определяет особенности права на переработку произведения.

«Право на переработку произведения может быть передано в числе иных правомочий в рамках передачи исключительного права по договору об отчуждении исключительного права в полном объеме (ст. 1234 ГК РФ) либо предоставлено по лицензионному договору (ст. 1235 ГК РФ), а также может перейти по установленным в законе основаниям без заключения договора с правообладателем (ст. 1241 ГК РФ)» [5, п. 87].

Это значит, что нельзя безнаказанно взять дизайн одного объекта, изменить детали и использовать для собственных нужд. В случае выявления такого нарушения автор или правообладатель может предъявить претензию и обратиться в суд за защитой нарушенных прав. Однако если будет спор, важное значение будет иметь экспертиза, которая определит, является ли это переработкой или нет.

Суммируя вышесказанное, вывод только один – нужно быть осторожным. Любой творческий труд имеет своего создателя, а у него есть права на свое произведение. Что можно предпринять, чтобы уменьшить риск предъявления претензии?

1. Проверять документацию на товар. Идеальный вариант, если поставщик предоставляет свидетельство или лицензионный договор на товар, в котором имеются (а) изображения и (б) описание характерных признаков внешнего вида товара.

2. Возможен вариант, что дизайн зарегистрирован в качестве промышленного образца. Открытый реестр Роспатента позволяет произвести поиск (а) по номеру регистрации, (б) индексам МПК и МКПО, (в) дате публикации, а также возможность просмотра официальной публикации в формате PDF.

Вывод: Интеллектуальная собственность охраняется законом. Закон также устанавливает презумпцию авторства, т.е. лицо, указанное в качестве автора на оригинале или экземпляре, считается его автором, если не доказано иное. Ответственность за нарушение исключительных прав достаточно серьезная – от изъятия из оборота и уничтожения контрафакта за счет нарушителя до компенсаций в размере от 10 000 рублей до 5 000 000 рублей.

Рекомендации по уменьшению риска предъявления претензии правообладателем на нарушение исключительных прав на товарный знак и объект авторского права (дизайнерское произведение) можно сделать следующие:

1. Запрашивайте и проверяйте документацию на игрушку, обращайтесь внимание на маркировку

- если имеется товарный знак – кто является правообладателем, на какие категории товаров распространяется (все это можно узнать через открытый реестр Роспатента);
- запрашивайте сертификат соответствия на игрушки – документ, подтверждающий соответствие продукции требованиям качества и безопасности, установленными для нее действующими стандартами и правилами.

2. Изучите ассортимент правообладателя на наличие товаров, сходных по внешним характерным признакам с товаром, который вы собираетесь продавать (повтор дизайна, в котором угадываются черты игрушки). Если имеются похожие товары, то проверьте кому принадлежит дизайн (документы – свидетельство на депонирование (если имеется); патент на промышленный образец (сложно, но можно проверить через открытый реестр Роспатента).

Если дизайнерское решение не зафиксировано ни одним из рассмотренных способов, то избежать риска предъявления претензии на нарушение исключительных прав автора на дизайн практически невозможно.

### Библиографический список

1. Башук, А. Что нужно знать о товарных знаках, чтобы продавать товары на маркетплейсах и не попасть в суд, на компенсации и штрафы. URL: <https://vc.ru/legal/166935-chto-nuzhno-znat-o-tovarnyh-znakah-chtoby-prodavat-tovary-na-marketpleysah-i-ne-popast-v-sud-na-kompensacii-i-shtrafy> (дата обращения: 12.04.2022 г.)
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18.12.2006 г. № 230-ФЗ (ред. 11.06.2021 (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2022)) // Собрание законодательства РФ, 25.12.2006. № 52 (часть I), ст. 5496.
3. Определение Арбитражного суда Республики Татарстан от 18.02.2021 г. по делу А65-28382/2021 / Картотека арбитражных дел.
4. Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 06.11.2020 г. по делу А40-302888/2019 / Картотека арбитражных дел.
5. Постановление Пленума Верховного Суда РФ «О применении части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации» от 23.04.2019 № 10 // «Российская газета», 06.05.2019. № 96.
6. Приказ Министерства экономического развития РФ от 20 июля 2015 г. № 482 «Об утверждении Правил составления, подачи и рассмотрения документов, являющихся основанием для совершения юридически значимых действий по государственной регистрации товарных знаков, знаков обслуживания, коллективных знаков, Требований к документам, содержащимся в заявке на государственную регистрацию товарного знака, знака обслуживания, коллективного знака, и прилагаемым к ней документам и их форм, Порядка преобразования заявки на государственную регистрацию коллективного знака в заявку на государственную регистрацию товарного знака, знака обслуживания и наоборот, Перечня сведений, указываемых в форме свидетельства на товарный знак (знак обслуживания), форме свидетельства на коллективный знак, формы свидетельства на товарный знак (знак обслуживания), формы свидетельства на коллективный знак» // Официальный интернет-портал правовой информации ([www.pravo.gov.ru](http://www.pravo.gov.ru)), 20.08.2015.
7. Резникова, И. Проверка товарного знака – как проверить товарный знак перед регистрацией / URL: <https://www.garant.ru/gardium/guide/proverka-tovarnogo-znaka> (дата обращения: 13.04.2022 г.).

УДК 346

## ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ МЕДИЦИНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ ВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ И ИНОЙ ПРИНОСЯЩЕЙ ДОХОДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Котельников И. Ю.

студент 2 курса магистратуры юридического факультета, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Научный руководитель: Миронова С. М.**, доктор юридических наук, доцент кафедры финансового и предпринимательского права, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** Статья посвящена экономико-правовому анализу рынка оказания медицинских услуг оказываемые государственными, муниципальными, частными организациями здравоохранения. В результате исследования удалось определить, что государственные и муниципальные учреждения здравоохранения обладают сложной системой финансирования, удалось выявить основные элементы сохранения конкурентной среды на рынке медицинских услуг и определить наиболее эффективную модель ведения предпринимательской деятельности в сфере здравоохранения.

**Ключевые слова:** медицинские и немедицинские услуги, рынок, бюджет, медицинские организации, ОМС, ДМС, фонды.

## SOURCES OF FINANCING OF MEDICAL ORGANIZATIONS AS A TOOL FOR BUSINESS AND OTHER INCOME-GENERATING ACTIVITIES

Kotelnikov I. Y.

2nd year student of the Faculty of Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Scientific advisor: Mironova S. M.**, Doctor of Law, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Financial and Business Law of the Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Abstract.** The article is devoted to the economic and legal analysis of the market for the provision of medical services provided by state, municipal, private healthcare

organizations. As a result of the study, it was possible to determine that state and municipal healthcare institutions have a complex system of financing, it was possible to identify the main elements of maintaining a competitive environment in the medical services market and determine the most effective model of doing business in the healthcare sector.

**Keywords:** medical and non-medical services, market, budget, medical organizations, CHI, VMI, funds.

Организационно правовая форма большинства медицинских организаций позволяет выступать таковыми субъектами рыночных отношений посредством получения прибыли от реализованных медицинских и прочих услуг, не запрещенных законодательством РФ, что переопределяет медицинские организации как полноправных участников конкурентной среды.

«Рынок медицинских услуг – это совокупность медицинских технологий, медицинской техники, методов организации медицинской деятельности в условиях конкурентной экономики» [1].

Такой рынок весьма специфичен, в том числе по причине особо выраженной социальной значимости оказываемых услуг, присутствие государство в этом сегменте максимально, уполномоченные органы, не только контролируют качество оказываемых услуг тщательнее, чем в других отраслях, но и самостоятельно решают, кто обладает правом занимается медицинской деятельностью посредством выдачи допусков в виде лицензий на осуществление деятельности в области здравоохранения, а также устанавливает императивные регламенты по качеству оказания таких услуг.

При этом строго устанавливая кто может заниматься обозначаемой деятельностью: «право на осуществление медицинской деятельности в Российской Федерации имеют лица, получившие медицинское или иное образование в Российской Федерации и прошедшие аккредитацию специалиста» [2].

Не смотря на то, что рынок медицинских услуг занимают как частные, так и государственные образования, наибольший интерес в исследовании вызывают государственные медицинские организации, которые, не смотря на вроде бы очевидную функцию не подразумевающую возможность извлечения прибыли из результатов собственной деятельности, особенно, если учитывать конституционные гарантии бесплатного оказания медицинской помощи всем гражданам РФ,

обеспечение которых в первую очередь возлагается на государственные и муниципальные учреждения здравоохранения, обладают колоссальным предпринимательским потенциалом.

Более того, положение государственных и муниципальных медицинских организаций на рынке услуг, в основном формируются за счет некоторых привилегий, например, денежные средства, поступающие в распоряжение медицинских организаций от реализации платных услуг, является не единственным источником пополнения бюджета, что также предопределяет медицинские организации как весьма интересный объект исследований.

Любая организация, осуществляющая предпринимательскую деятельность подвержена воздействию позитивных и негативных экономических явлений, особенно четко обозначенные явления демонстрируется при учете фаз экономических циклов.

При обращении к общей экономической теории становится очевидно, что вне зависимости от устойчивости организации фаза подъема, процветания незамедлительно образует предпосылки к циклу спада, однако то насколько прибыльней будет стадия пика, и то на сколько эффективней организация справится с негативными последствиями кризиса, по мимо прочего, зависит от надлежавшего правового регулирования деятельности организации, а также ее финансирования – обеспечение организации средствами для безвозвратного расходования на определенные цели.

Таким образом, для определения наиболее эффективной модели ведения предпринимательской деятельности в сфере здравоохранения, первоначально необходимо понять финансовую систему медицинских организаций.

Под финансовой системой следует понимать совокупность норм права актов, напрямую или опосредованно затрагивающих финансовую деятельность и финансовые отношения медицинских организаций.

К основным нормативно-правовым актам, регулирующим финансовое обеспечение медицинских организаций, следует отнести:

- Федеральный закон от 21.11.2011 № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации»;
- Постановление Правительства РФ «О Программе государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи», утверждаемой на соответствующий год;
- Правила предоставления медицинскими организациями платных медицинских услуг, утв. постановлением Правительства РФ от 04.10.2012 № 1006;

- Федеральный закон от 29.11.2010 № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации».

При анализе главы 11 Федерального закона от 21.11.2011 № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации», которая регулирует финансовое обеспечение медицинского учреждения, удалось выявить некоторые особенности.

Доходы медицинской организации можно разделить на два типа:

- бесплатные медицинские услуги для населения;
- платные медицинские услуги.

К источникам дохода от реализации бесплатных медицинских услуг населению относятся средства, получаемые из федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ, местных бюджетов, а также средства обязательного медицинского страхования (ОМС).

Возможно выделение источников дохода от реализации деятельности медицинской организации по оказанию платных медицинских услуг, к таковым следует отнести: средства страховых компаний, например, по программе добровольного медицинского страхования (ДМС), собственные средства организаций, например, оплата за аренду помещений медицинской организации, личные средства физических лиц.

Также допускаются и иные не запрещенные законодательством РФ источники финансирования медицинских организаций, например, добровольные, благотворительные взносы, пожертвования предоставляемые физическими или юридическими лицами в денежной или натуральной форме. Благотворительные отчисления дополнительно регулируются Федеральным законом от 11 августа 1995 г. № 135-ФЗ «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях».

На основании вышеизложенного становится возможным выделить четыре основных группы источников пополнения бюджета – юридические лица, физические лица, государство, страховые организации, которым свойственно три системы финансирования медицинской организации – бюджетная, страховая, частная.

Следовательно, возможно выделить основные источники финансирования медицинских организаций:

- средства получаемый из бюджетов всех уровней;
- средства программ ОМС и ДМС;

- доходы медицинской организации от реализации предпринимательской деятельности;
- средства целевых фондов, направленные на охрану жизни и здоровья граждан;
- добровольные, благотворительные взносы, пожертвования;
- иные источники финансирования, не запрещенные законом.

Каждый из перечисленных источников в том или ином объеме пополняет бюджет – сумма доходов и расходов, выраженная в денежной форме, медицинской организации, объем поступлений денежных средств из источников распределен крайне неравномерно.

Однако, это не означает, что все медицинские организации в равной степени обладают перечисленными выше источниками финансирования.

Несмотря на то, что подавляющее количество медицинских организации в РФ являются бюджетными учреждениями их финансирование, осуществляется за счет соответствующих бюджетов (федеральных, муниципальных), тем не менее доля таких средств крайне мал.

Колоссальную долю из общего объема финансов привлекается именно во внебюджетные фонды медицинских организаций основным источником формирования, которого, являются денежные средства от различных предприятий, организаций, учреждений, граждан как плата за реализацию медицинских услуг различных видов – внебюджетные средства.

К внебюджетным средствам относятся:

- доходы полученные в результате оказания платных медицинских услуг, в том числе средства от реализации товаров медицинского назначения;
- депозитные денежные средства, получаемые медицинскими организациями во временное хранения, например, средства пациентов, находящихся на стационарном лечении;
- безвозмездно переданные денежные средства в счет медицинских организаций от физических и юридических лиц в качестве пожертвований;
- доходы, получаемые от реализации платных немедицинских услуг, например, плата сервисных услуг в рамках нахождения пациента на стационарном лечении.

При этом медицинские организации также могут получать доход от сдачи в аренду собственных помещений арендатору, выступать субъектами операций на рынке ценных бумаг, получать прибыль от продажи запатентованных методов лечения, технологий и т.п.

Не смотря на внушительных перечень источников доходов, которые могут быть получены медицинскими организациями в порядке ведения предпринимательской деятельности, основным источником финансирования таких учреждений является Фонд социального страхования РФ – «специализированное финансово-кредитное учреждение при Правительстве Российской Федерации» [3], отчисления из которого определяются с учетом подушевых нормативов, иными словами, объем денежных средств получаемых медицинскими организациями от фондов напрямую зависит от количества прикрепленного населения.

Полагаем, что этот источник финансирования дает возможность медицинским организациям некоторые привилегии при выступлении в качестве субъектов предпринимательской деятельности на рынке услуг, так как вне зависимости от результата деятельности приносящей доход, медицинские организации в любом случае имеют источник финансирования в лице фондов социального страхования, поступления от которого могут направляются на улучшения качества предоставляемых услуг.

Так как фонды социального страхования обеспечивают возможность оказания медицинской помощи всем застрахованным гражданам, то при отсутствии возможности в обеспечении потребителем платных медицинских услуг вне зависимости от того является медицинская организация государственной или частной, он обратиться за оказанием такой помощи на безвозмездной основе, при этом государственная или муниципальная медицинская организация оказавшая такую услугу все равно получит денежные средства за результат своей деятельности только не от пациента, а от фонда социального страхования.

Так, согласно Программе государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи на 2022 год и на плановый период 2023 и 2024 годов, «в рамках базовой программы обязательного медицинского страхования: гражданам (застрахованным лицам) оказываются первичная медикосанитарная помощь, включая профилактическую помощь, скорая медицинская помощь (за исключением санитарно-авиационной эвакуации), специализированная медицинская помощь, в том числе высокотехнологичная медицинская помощь, включенная в перечень видов высокотехнологичной медицинской помощи, финансовое обеспечение которых осуществляется за счет средств обязательного медицинского страхования, при заболеваниях и состояниях, указанных в разделе III Программы, за исключением заболеваний, передаваемых половым путем, вызванных вирусом иммунодефицита человека, синдрома приобретенного иммунодефицита, туберкулеза, психических расстройств и расстройств поведения.

Осуществляются профилактические мероприятия, включая диспансеризацию, диспансерное наблюдение (при заболеваниях и состояниях, указанных в разделе III Программы, за исключением заболеваний, передаваемых половым путем, вызванных вирусом иммунодефицита человека, синдрома приобретенного иммунодефицита, туберкулеза, психических расстройств и расстройств поведения) и профилактические медицинские осмотры граждан, в том числе их отдельных категорий, указанных в разделе III Программы, мероприятия по медицинской реабилитации, осуществляемой в медицинских организациях амбулаторно, стационарно и в условиях дневного стационара, аудиологическому скринингу, а также по применению вспомогательных репродуктивных технологий (экстракорпорального оплодотворения), включая обеспечение лекарственными препаратами в соответствии с законодательством Российской Федерации» [4].

Именно это отличает государственные и муниципальные организации здравоохранения от иных поставщиков однородных услуг, в рамках программы государственных гарантий, государство гарантирует колоссальный объем медицинских услуг, которые предоставляются государственными и муниципальными организациями на безвозмездной основе, а затраты, которые понесет та или иная медицинская организация, в которую обратился пациент в рамках программы государственных гарантий, будут покрыты за счет фондов социального страхования.

Следовательно, медицинские организации имеют более защищенную от кризисных явлений финансовую систему, так как при наступлении неблагоприятных условий осуществления предпринимательской деятельности на рынке медицинских услуг, организация может рассчитывать на постоянные поступления от бюджетов всех уровней и средства программ ОМС и ДМС.

Однако, не смотря на, казалось бы, очевидные привилегии муниципальных и государственных учреждений здравоохранения это не позволяет убрать с рынка медицинских услуг частные организации.

Это обусловлено несколькими факторами:

- специфичностью медицинских услуг и их конечного потребителя;
- так как объектом услуги выступает жизнь и здоровье потребителя, то критерий абсолютного доверия к исполнителю такой услуги играет ключевую роль;
- отсутствие четкой взаимосвязи между затратами труда медицинского персонала и результата услуги;

- первоочередная цель оказываемых услуг заключается в ее результате, что подчеркивает социальную значимость, таким образом эффективность имеет куда большее значение нежели экономическая выгода;

- обеспечивается государством доступность к достоверной информации об оказываемых медицинских услугах, их качество и т.д. (Приложение № 1 к приказу Министерства здравоохранения РФ от 30 декабря 2014 г. N 956н), что позволяет потребителю самостоятельно определять вид, объем и место оказываемых медицинских услуг.

Обозначенные критерии уравнивают участников рынка медицинских услуг, что позволяет сохранять естественную конкурентную среду между субъектами таких отношений так как именно за потребителем.

### **Библиографический список**

1. Основы экономики здравоохранения: учебное пособие / А. Р. Ильясова. Казань: Изд-во Казан. ун-та, 2019. 86 с.
2. Федеральный закон от 21 ноября 2011 г. N 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации».
3. Постановление Правительства РФ от 12 февраля 1994 г. N 101 «О Фонде социального страхования Российской Федерации» – ЭПС «Система ГАРАНТ»
4. Постановление Правительства РФ от 28 декабря 2021 г. N 2505 «О Программе государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи на 2022 год и на плановый период 2023 и 2024 годов»

УДК 346

## ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Куркина Н. В.

студент 2 курса магистратуры, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Научный руководитель: Миронова С. М.**, доктор юридических наук, доцент кафедры финансового и предпринимательского права, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** В статье рассматриваются некоторые меры государственной поддержки, принятые Правительством Российской Федерации в связи с введенными в отношении России санкциями, в целях минимизации негативных экономических последствий.

**Ключевые слова:** государственная поддержка бизнеса, налоговая поддержка, малый бизнес, страховые взносы, налоговые каникулы, налог на добавленную стоимость.

## BUSINESS SUPPORT IN THE CONTEXT OF SANCTIONS POLICY

Kurkina N. V.

2nd year Master's student of the Faculty of Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Scientific advisor: Mironova S. M.**, Doctor of Law, Associate Professor of the Department of Financial and Business Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Abstract.** The article discusses some measures of state support taken by the Government of the Russian Federation in connection with the sanctions imposed on Russia to minimize negative economic consequences.

**Keywords:** government support for business, tax support, small business, insurance premiums, tax holidays, value added tax.

С начала 2022 года в отношении Российской Федерации были приняты множество санкционных ограничений, которые существенно отразились на различных сферах жизни как обычных граждан, так и существенно повлияли на субъектов предпринимательской деятельности. В этой связи предприниматели столкнулись с множеством проблем, которые делали процесс предпринимательской деятельности более затратным, экономически сложным и не выгодным. Хозяйствующие субъекты столкнулись с увеличением кредитной нагрузки по существующим кредитам, а также невозможности получения денежных средств по возобновляемой кредитной линии в связи с повышением ключевой ставки Центрального Банка России; прерыванием транспортных цепочек поставок; снижением спроса; с невозможностью импорта, а также отказа от сотрудничества иностранными контрагентами.

Это и многие другие аспекты, которые оказывают негативное влияние на бизнес-климат в России сегодня, и, как никогда, требуют государственной поддержки для предпринимателей, так как по результатам опроса «Института экономики роста им. Столыпина П. А.», в котором приняли участие владельцы более 4500 компаний из 85 субъектов Российской Федерации на момент апреля 2022 года от введенных санкций пострадали 69 % процентов предпринимателей, причем из них 15,1 % пострадали от санкций серьезно и лишь 8,5 % предпринимателей удалось оперативно перестроиться под новые экономические реалии [1].

При этом, одним из главных барьеров, сдерживающих быстрое восстановление экономического развития, по мнению предпринимателей, являются высокие налоги (56 % респондентов).

Таким образом, при разработке мер поддержки бизнеса в условиях санкций необходимо ориентироваться на запросы предпринимателей и уделить должное внимание непосредственно налоговой поддержке с целью снижения налогового бремени и высвобождения дополнительных финансовых ресурсов для оптимизации своей деятельности.

Так, Постановлением Правительства Российской Федерации от 30.03.2022 № 512 «Об изменении сроков уплаты налога (авансового платежа по налогу), уплачиваемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения в 2022 году» были продлены сроки уплаты налога по упрощенной системе налогообложения за 2021 год и 1 квартал 2022 года для индивидуальных предпринима-

телей и организаций отдельных отраслей экономики продлевается на шесть месяцев с последующей рассрочкой в течение полугода, то есть ещё в течение 6 месяцев по 1/6 платят равными частями.

Чтобы получить такую меру поддержки, надо чтобы на 1 января 2022 года основной ОКВЭД был одним из: производство пищевых продуктов – 10; напитков – 11; текстиля – 13; одежды – 14; кожи – 15; обработка древесины – 16; бумаги – 27; а также полиграфия – 18; производство химпродуктов – 20 (за исключением 20.1); лекарств – 21; резиновых изделий и пластика – 22 и 23; изделий из металла – 25; производство компьютеров – 26; производство электрического оборудования – 27; производство машин и оборудования – 28; производство автотранспортных средств – 29; производство прочих тр.ср. – 30; производство мебели – 31; производство прочих готовых изделий – 32; ремонт и монтаж машин и оборудования – 33; деятельность турагентств – 79; деятельность в области здравоохранения – 86; деятельность по уходу – 87; предоставление социальных услуг – 88; творчество – 90; деятельность объектов культуры – 91; спорт, отдых, развлечения – 93; персональные услуги – 96.

Данная мера действительно поможет на определенный период облегчить деятельность предпринимателей, однако, введенная мера распространяется только на УСН и только на определенные ОКВЭД. Это значит, что если фактически осуществляемая деятельность входит в выше указанный список, но код основной деятельности не входит в перечисленные Правительством РФ, право на использование льготы пропадает, по аналогии с мерами поддержки в период распространения коронавирусной инфекции COVID-19. Такую меру посчитали порядка 25 % опрошенных предпринимателей, считая, что она даст время на изменение форматов работы под новые экономические реалии. Однако, поддержка может быть недоступна для некоторых предпринимателей в виду формального принципа.

Особо отметить следует меры налоговой поддержки, принятые Правительством РФ в отношении IT-компаний, сфера деятельности которых является одной из самых поддерживаемых государством в настоящее время. Так, IT-компании, которые ранее платили налог на прибыль по ставке 3 %, полностью освободят от уплаты налога на прибыль в 2022–2024 годах [6]. Представляется, что данная мера поддержки в сфере налогообложения является одной из самых эффективных, так как полное освобождение от уплаты налога на прибыль способствует увеличению капитала и оборотов компании, позволяя большее количество средств выделять непосредственно на экономическое развитие. Данное решение

направлено на прекращение миграции специалистов заняты в сфере информационных технологий, а также на получение большего количества налоговых поступлений в бюджет государства в виду увеличения количества компаний, занятых в сфере ИТ, а также в виду их экономического прогресса прибыль организации в перспективе начнет увеличиваться, и, как следствие, по истечении льготного периода сумма налога на прибыль, уплачиваемого в бюджет государства также возрастёт.

Крайне позитивно стоит отметить меру поддержки, которая предусматривает ограничение перечень поводов для возбуждения уголовных дел о налоговых преступлениях.

Усовершенствован порядок возбуждения уголовных дел о преступлениях, связанных с уклонением от уплаты обязательных платежей.

Изменения в Уголовно-процессуальный кодекс РФ предусматривают возможность возбуждения уголовных дел следственными органами только по материалам налогового ведомства о возможном наличии в действиях налогоплательщика состава преступления. Эти нормы направлены на снижение нагрузки на предпринимателей в условиях сложившейся геополитической ситуации и западных санкций. [3] Ранее следственные органы могли начать уголовное преследование в отношении предпринимателя, не дожидаясь материалов из налоговых органов, что приводило к необъективному расследованию уголовного дела, в том числе по части определения сумм недоимки по налогам. В соответствии с введенными изменениями, уголовное дело возбуждается только в соответствии с материалами налоговых органов. Вместе с тем, данное изменение позволит изучить ситуацию не только со стороны налоговых органов, но и учесть пояснения самого предпринимателя о его хозяйственной жизни, так как принятое по итогам налоговой проверки решение ИФНС должно учитывать позицию налогоплательщика, который имеет право представить возражения на акт налоговой проверки. Таким образом, рассматриваемое нововведение в перспективе должно сократить количество возбужденных уголовных дел по налоговым преступлениям.

Актуальность проблематики можно наблюдать, в частности, на примере динамики количества возбужденных уголовных дел по налоговым преступлениям в Волгоградской области. В соответствии с аналитикой, представленной в Ежегодном докладе Уполномоченного по защите прав предпринимателей в Волгоградской области, в 2020 г. уголовные дела по статьям Уголовного кодекса РФ 198, 199, 199.2 не возбуждались совсем, однако, в 2021 г. по ст. 198 УК РФ – 12;

по ст. 199 УК РФ – 17; ст. 199.2 УК РФ – 12 [2]. Более того, количество возбужденных уголовных дел в отношении субъектов предпринимательской деятельности в 2021 г. на территории Волгоградской области выросло в основном за счет возбуждения уголовных дел именно по налоговым преступлениям.

Бизнес-индустрией туризма очень ожидаемой была льгота в виде нулевой ставки по НДС. Важно отметить и то, что налоговая льгота может применяться как новым организациями гостиничного сектора, так и уже действующими. Срок действия нулевой ставки – 5 лет, и данный срок также обозначен не случайно, по оценкам экспертов, именно 5 лет, по меньшей мере, необходимо организациям гостиничной сферы, чтобы выйти на безубыточный уровень доходности после периода действия ограничительных мер в связи с распространением коронавирусной инфекции и санкционного периода.

Но вместе с тем, «входной» НДС, который непосредственно связан с оказанием гостиничных услуг может быть принят к вычету в полном объеме, с учетом соблюдения требований ст.ст. 171, 172 НК РФ.

Между тем, организациям, осуществляющим параллельно иную деятельность, облагаемую НДС, стоит вести отдельный учет доходов и расходов.

В теории, такая мера должна позволить повысить конкурентоспособность гостиничных организаций, а также привлечь новые инвестиции в отрасль. Кроме того, такая мера может быть полезна не только предпринимателям, но и потребительскому сектору, так как позволит оказывать гостиничные услуги по более либеральным ценам.

Кроме того, в России в настоящее время одна из самых высоких процентных ставок по НДС в мире, которая по общему правилу составляет 20 %. При этом в гостиничных организациях 100 % добавленной стоимости формируется непосредственно в самой организации, в этой связи налоговая нагрузка по уплате НДС становится фактически налогом с оборота. В целом налоговая нагрузка по итогу составляет более 30 %, при норме в туристической отрасли менее 10,5 %.

Нулевая ставка по НДС для гостиничной сферы действует в Израиле, Объединенных Арабских Эмиратах, Сингапуре и в ряде других стран. В Китае процентная ставка равна 9, в странах Евросоюза – в среднем 7–8, в Таиланде – 7 %. Обнуление и сокращение ставки НДС для гостиниц способствовало повышению инвестиционной активности, в результате чего доходы туристического сектора возросли, и как следствие, собираемость налогов с указанного сектора также выросла. Таким образом, мера имеет мультипликативный эффект на экономику государства.

В связи с тем, что санкционные ограничения вызвали множество трудностей при ведении предпринимательской деятельности, у некоторых предпринимателей также возникали проблемы и с уплатой налогов, в этой связи представляется достаточно рациональным решением со стороны Федеральной Налоговой службы РФ приостановить до 1 июня блокировку по счетам согласно письму ФНС от 10.03.2022 № ЕД-26-8/4@, так данные штрафные санкции нередко парализовали деятельность организации в целом.

В целях дополнительной поддержки предпринимательского сообщества, думается, что стоит по аналогии с мерами поддержки в период распространения новой коронавирусной инфекции COVID-19 применить списание страховых взносов. Однако, Правительство Российской Федерации, видимо, не решилось на столь глобальные меры поддержки, а приняло лишь решение об отсрочке уплаты страховых взносов. [4]

«Так, отсрочкой платежей по страховым взносам за II квартал 2022 года смогут воспользоваться предприятия, осуществляющие более 70 видов деятельности, в том числе в сфере здравоохранения, науки, культуры, туризма, спорта и развлечений, занимающиеся производством пищевых продуктов, одежды, мебели, текстильных изделий, издательской деятельностью.

Также её получают работающие в этих отраслях индивидуальные предприниматели» [5].

Естественно, принятие отсрочки поможет предприятиям и может оказать позитивное влияние на цены. К тому же, это способ переориентировать потоки с экспорта на внутренний рынок. С другой стороны, такой меры были бы достойны и экспортноориентированные технологичные компании, которых в выше указанный перечень не попали.

Однако отсрочка – это лишь перенос срока уплаты, по истечении годового срока, установленного Постановлением Правительства РФ от 29.04.2022 № 776 их все же придется оплатить. Поэтому стоило бы скомбинировать такое решение со снижением ставки взносов до 15 % для всех категорий бизнеса и всей зарплатной базы. Для субъектов предпринимательской деятельности это было могло быть весомой поддержкой.

Достаточно больше количество мер поддержки было принято в течение марта и апреля 2022 года, однако, по информации представителей торгово-промышленных палат, предприниматели все еще испытывают трудности, а, следовательно, принятых мер недостаточно для быстрой адаптации и восстановления оборотов.

Учитывая увеличение стоимости сырья, оборудования, логистических сложностей, а также рост инфляции, так или иначе, почти во всех сферах бизнеса наблюдается рост цен на товары и услуги, в виду чего вырастет и выручка предпринимателей. В этой связи, вероятно, предприниматели будут сталкиваться с тем, что будут превышать допустимо возможный уровень выручки при использовании упрощенной системы налогообложения патентной системы налогообложения, а также при включении хозяйствующего субъекта в реестр МСП. Для указанных режимов налогообложения этот порог необходимо увеличить как минимум в 30–40 %. Это даст предпринимателям, с учетом инфляции, возможность все еще пользоваться специальными режимами налогообложения.

Вместе с тем, продолжая тему специальных режимов налогообложения, думается, что тяжелый санкционный период, в то время, как многие хозяйствующие субъекты не оправались от ковидных ограничительных мер, представляется логичным на федеральном уровне установить максимальные ставки налогообложения при использовании упрощенной системы налогообложения «доходы – расходы» до 6 %, «доходы» до 3 %.

Таким образом, бизнес-сообщество, еще не до конца восстановившее докризисные обороты оказалась в условиях нового кризиса, который сказался на предпринимательской деятельности в негативном аспекте. В свою очередь, власть достаточно оперативно отреагировала на негативные изменения экономической обстановки, однако, в виду действия в большинстве регионов коронавирусных ограничений, восстановления докризисных оборотов так и не произошло во многих отраслях. В этой связи, необходимо дополнить перечень мер государственной поддержки.

### **Библиографический список**

1. Борис Титов: почти 45 % малого бизнеса в России столкнулись с дефицитом оборотных средств. // ombudsmanbiz.ru URL // <https://ombudsmanbiz.ru/2022/04/boris-titov-pochti-45-malogo-biznesa-v-rossii-stolknulis-s-deficitom-oborotnyh-sredstv/> (дата обращения: 13.04.2021).

2. Ежегодный доклад уполномоченного по защите прав предпринимателей в Волгоградской области за 2021 // Уполномоченный по защите прав предпринимателей в Волгоградской области URL: [ombudsmanbiz.volganet.ru](http://ombudsmanbiz.volganet.ru) (дата обращения: 10.04.2022).

3. Закон Российской Федерации «О внесении изменений в статьи 140 и 144 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации» от 09.03.2022 № 51 // Официальный интернет-портал правовой информации. 2022. Ст. 1.

4. Постановление Правительства Российской Федерации «Об изменении сроков уплаты страховых взносов в 2022 году» от 30.04.2022 № 776 // Официальный интернет-портал правовой информации. – 2022.

5. Правительство продлило сроки уплаты страховых взносов для широкого перечня организаций // Правительство Российской Федерации URL: <http://government.ru/docs/45325/> (дата обращения: 30.04.2022).

6. Указ Президента Российской Федерации «О мерах по обеспечению ускоренного развития отрасли информационных технологий в России» от 02.03.2022 № 83 // Российская газета. 2022. № 5.

УДК 347.78

## ПРЕДЕЛЫ ДОПУСТИМОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И СРЕДСТВ ИНДИВИДУАЛИЗАЦИИ В КОНТЕКСТНОЙ РЕКЛАМЕ

Лазарев Е. М.

магистрант 2 курса юридического факультета, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Научный руководитель: Кожемякин Д. В.**, кандидат юридических наук, доцент кафедры финансового и предпринимательского права, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** Статья посвящена исследованию пределов допустимости использования результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации в контекстной рекламе. Рассматривается природа ключевых слов. Исследуются сложившиеся в науке и судебной практике подходы.

**Ключевые слова:** контекстная реклама, ключевые слова, товарные знаки, результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации.

## LIMITS OF PERMISSIBILITY TO USE THE RESULTS OF INTELLECTUAL ACTIVITY AND MEANS OF INDIVIDUALIZATION IN CONTEXT ADVERTISING

Lazarev E. M.

2nd year undergraduate student of the Faculty of Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPА, Volgograd

**Scientific advisor: Kozhemyakin D. V.**, PhD in Law, Associate Professor of the Department of Financial and Business Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPА, Volgograd

**Abstract.** The article is devoted to the study of the limits of admissibility of using the results of intellectual activity and means of individualization in contextual advertising. The nature of keywords is considered. The approaches developed in science and judicial practice are studied.

**Keywords:** contextual advertising, keywords, trademarks, results of intellectual activity and means of individualization.

Сегодня актуальным становится вопрос об использовании результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации в контекстной рекламе. Начнем с того, что такое использование может быть двух видов:

- использование результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации в самом тексте (видео) рекламы;
- использование результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации в ключевых словах в контекстной и поисковой рекламе.

По мнению экспертов, существует «три уровня проверки рекламного контента: на предмет соблюдения исключительных прав на товарные знаки, авторских и смежных прав, и дополнительных ограничений» [6]. Т.е., создавая рекламу, следует проверить:

1. Не было ли затронуто право третьего лица на товарный знак (иные средства индивидуализации). Для этого можно воспользоваться открытыми базами товарных знаков, сведениями, содержащимися в Едином государственном реестре юридических лиц (фирменное наименование).

2. Проверить, есть ли произведения с такими наименованиями, героями, проверить чистоту музыки, видео, картинок и фотографий, которые будут задействованы при создании рекламы.

3. Проверить имеются ли дополнительные ограничения. Одним из наиболее известных судебных кейсов, связанных с применением этих норм, стало дело о воспроизведении индивидуальным предпринимателем в коммерческих целях картины Т. Гейнсборо «Дама в голубом» без разрешения Эрмитажа, в котором хранится произведение. Картина в черно-белом исполнении использовалась дизайнерским магазином одежды в качестве эмблемы, на его сайтах, а также на двери в этом магазине. Эрмитаж обратился к индивидуальному предпринимателю с иском о запрете использовать в своей предпринимательской деятельности воспроизведение картины. Суд по интеллектуальным правам отметил, что поскольку предметом спора является требование о запрете коммерческого использования воспроизведения объекта из состава Музейного фонда РФ, а не о защите исключительных авторских прав, нормы об авторском праве неприменимы к спорным правоотношениям. Однако музейное законодательство значительным образом ограничивает право на коммерческое использование [10].

При создании рекламы рекламные агентства, самозанятые рекламщики, smm-щики, таргетологи и прочие представители профессии обязаны проверить «чистоту» конечного рекламного продукта. Для проверки они могут использо-

вать открытые базы Федеральной службы промышленной собственности (Роспатента) или Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС), поисковые сервисы в Интернете, различные платные базы.

Если результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации были использованы непосредственно в самом рекламном тексте, ролике, на рекламном баннере и т.п., то это будет нарушением интеллектуальных прав. Такой подход давно сложился в правоприменительной практике, и он единообразный.

Самое обычное слово может быть зарегистрировано в качестве товарного знака. Судебной практикой подтверждается, что свободное использование такого словесного обозначения, то есть без согласия правообладателя, в отношении товаров, для индивидуализации которых товарный знак зарегистрирован либо однородных, не допускается [8]. В указанном деле суд признал использование словесного элемента обозначенного товарного знака на упаковке нарушением, несмотря на то, что на ней имелся и товарный знак ответчика.

Помимо отдельных слов, в качестве товарных знаков могут быть зарегистрированы и сочетания слов или букв, изображения, сочетания цветов или звуков и многое другое, поэтому при создании рекламного продукта так важно разбираться в вопросах правовой охраны интеллектуальной собственности.

Чтобы использовать результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации на законных основаниях, нужно получить согласие правообладателя. Такое согласие может быть оформлено в простой письменной форме либо направлено по электронной почте. Также возможно заключить с правообладателем лицензионный договор или договор отчуждения исключительных прав.

Возможно использование товарного знака в информационных целях. Такое использование не является нарушением права по смыслу ст. 1484 ГК РФ. Так, если риск смешения товаров отсутствует, и товарный знак упоминается исключительно в информационных и описательных целях, то такое упоминание не является использованием товарного знака по смыслу ст. 1484 ГК РФ [9].

В случае, когда результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации были использованы в ключевых словах, нельзя однозначно говорить о нарушении интеллектуальных прав.

Представляется, что ключевые слова в контекстной и поисковой рекламе – это инструмент, который позволяет показывать рекламу только тем пользовате-

лям Интернета, которые проявляют интерес к рекламируемым товарам и услугам. Т.е., реклама, содержащая контекстные слова, всегда будет адресована конкретному кругу лиц.

Поскольку легальная дефиниция понятия «адресованность» отсутствует, обратимся к толковым словарям.

«Адресовать» означает «послать по какому-нибудь адресу», «направить», «обратить» [4], «направлять определенному адресату» [5]. Из этого следует, что адресованная информация – это информация, имеющая некоего адресата.

В. В. Артемов, считает, что к адресованность всегда является объективной, т.е. такой, которая следует из характера информации и способов ее доведения [2, С. 29].

Едлин В. А. отмечает, что при определении действительного намерения и воли распространителя рекламы необходимо учитывать избранные им способы и формы доведения рекламы до потребителей, которые характеризуют волевой акт инициатора рекламирования [3, с. 54].

В 2007 г. ФАС России разъяснила, что «под неопределенным кругом лиц понимаются те лица, которые не могут быть заранее определены в качестве получателя рекламной информации и конкретной стороны правоотношения, возникающего по поводу реализации объекта рекламирования. Такой признак означает отсутствие в рекламе указания о некоем лице или лицах, для которых реклама создана и на восприятие которых направлена» [1]. Таким образом, реклама должна быть неперсонифицированной, при этом, реклама может быть направленная на определенную целевую аудиторию

Механизм использования контекстных слов прост:

- к рекламному объявлению подбирается список слов или словосочетаний, которые вызывают у потребителя ассоциации с рекламируемым товаром;

- в интернете существуют специальные системы контекстной рекламы, такие как Бегун, Google AdWords или Яндекс.Директ, которые индексируют страницы своих сайтов-площадок, на которых установлены специальные рекламные модули. Указанные системы способны самостоятельно подбирать по контекстным словам те рекламные объявления, которые могут быть интересны аудитории соответствующего сайта;

- система показывает пользователю только ту рекламу, которую он хотел бы увидеть, исходя из его поисковых запросов.

Таким образом, конечный пользователь не видит тех ключевых слов, которые рекламодатель и рекламщики указали при настройке рекламы, они получают

уже готовый результат. Исходя из смысла ст. 1484 ГК РФ, товарные знаки используются для индивидуализации товаров, работ или услуг, в отношении которых такой знак зарегистрирован. Для этого товарный знак (знак обслуживания) необходимо разместить на самом товаре, либо в месте реализации товара, либо в рекламе и т.п. Такой знак должен быть замечен потребителем, чтобы он смог идентифицировать товар с определенным производителем. Думается, что при использовании иных результатов интеллектуальной деятельности (например, названий произведений, имен главных героев и т.п.) средств индивидуализации указанный механизм действует также. В случае же размещения результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации в ключевых словах, потребитель, увидевший итоговый рекламный продукт, не видит самих ключевых слов, и у него не возникает ассоциаций с конкретным производителем.

Научное сообщество и суды приходят к выводу, что использование результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации в ключевых словах не является нарушением исключительных прав.

Сегодня в судебной практике сложился подход, в соответствии с которым, если при использовании чужого товарного знака иных результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации не преследуется цель индивидуализации товаров и услуг (ст. 1484 ГК РФ), которая может привести к смешению, то это не может признаваться использованием чужого товарного знака [7]. Следовательно складывается ситуация когда рекламодатели рекламщики могут использовать в ключевых словах чужие товарные знаки. Указанный подход отражен в постановлении суда по интеллектуальным правам от 11 апреля 2016 года.

Таким образом, использование результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации в готовом рекламном продукте без согласия правообладателя является нарушением законодательства об интеллектуальной собственности. Одним из исключений является использование в информационных целях. Использование результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации в ключевых словах на сегодняшний день не является нарушением законодательства об интеллектуальной собственности.

Считаем, что в ст. 3 Федерального закона от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе» должен быть добавлен п. 16, в котором будет раскрываться понятие ключевых слов в контекстной и поисковой рекламе в следующей редакции: «ключевые слова в контекстной и поисковой рекламе – это инструмент, который позволяет показывать рекламу только тем пользователям Интернета, которые проявляют интерес к рекламируемым товарам и услугам». Думается, что это позволит

формировать единообразную правоприменительную практику, в которой суды не будут рассматривать использование товарных знаков в ключевых словах, как нарушение норм статьи 1484 ГК РФ.

Интересным остается вопрос о том, является ли использование результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации в контекстной рекламе нарушением конкурентного законодательства. Представляется, что необходимо провести отдельное исследование на эту тему.

### **Библиографический список**

1. Письмо ФАС России от 05.04.2007 № АЦ/ 4624 «О понятии «неопределенный круг лиц» // URL: <https://fas.gov.ru/pages/activity/kontrol-goszakaza/documentsgovorder/pisma-i-razyasneniya/> (дата обращения: 09.04.2022).
2. Артемов, В. В. Реклама и нереклама // Реклама и право. 2008. № 1. С. 28–36.
3. Едлин, В. А. Адресованность рекламы неопределенному кругу лиц в контексте рекламы, распространяемой в сети Интернет // Закон и право. 2022. №1. С. 53–57.
4. Толковый словарь С. И. Ожегова, 1949 // URL: <http://www.endic.ru/ozhegov/Adresovat-211.html> / (дата обращения: 09.04.2022).
5. Толковый словарь С. А. Кузнецова // URL: <http://www.endic.ru/efremova/Adresovat-640.html> / (дата обращения: 09.04.2022).
6. Урошлева, А. На страже интеллектуальных прав: креативный рекламный контент без последствий // URL: <https://www.garant.ru/article/1273961/> (дата обращения: 10.04.2022).
7. Постановление Президиума ВАС РФ от 01.12.2009 № 10852/09 по делу № А45-15761/2008-8/270 // URL: <https://ru-kad-arbitr.ru/> / (дата обращения: 11.04.2022).
8. Постановление СИП от 28 февраля 2017 г. № С01-57/2017 // URL: <https://ru-kad-arbitr.ru/> / (дата обращения: 11.04.2022).
9. Постановление СИП от 22 июля 2016 г. № С01-377/2016 // URL: <https://ru-kad-arbitr.ru/> / (дата обращения: 11.04.2022).
10. Постановление СИП от 5 марта 2015 г. № С01-65/2013 // URL: <https://ru-kad-arbitr.ru/> / (дата обращения: 11.04.2022).

УДК 338.14

## ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ РЕЕСТРА НЕДОБРОСОВЕСТНЫХ ПОСТАВЩИКОВ КАК МЕРЫ ОТВЕСТЕННОСТИ В ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВЫХ ОТНОШЕНИЯХ

Литвинов Р. А.

начальник отдела контроля государственных и муниципальных закупок, недобросовестной конкуренции и рекламы Управления Федеральной антимонопольной службы по Волгоградской области

**Аннотация.** Статья посвящена административной практике разрешения споров в рамках применения института реестра недобросовестных поставщиков. Выявлены проблемы правоприменения в части определения границ добросовестного и недобросовестного поведения участников закупок при заключении и исполнении государственных и муниципальных контрактов. Предложены к обсуждению и последующей реализации дополнительные обстоятельства, которые могут выступать предметом анализа органов контроля при вынесении решений по результатам рассмотрения обращений о включении в реестр недобросовестных поставщиков.

**Ключевые слова:** закупки, реестр недобросовестных поставщиков, уклонение от заключения контракта, односторонний отказ от контракта.

## APPLICATION OF THE LIST OF UNSCRUPULOUS (UNFAIR) SUPPLIERS AS A MEASURE OF RESPONSIBILITY IN CIVIL LEGAL RELATIONSHIPS

Litvinov R. A.

Head of the Department for Control of State and Municipal Procurement, Unfair Competition and Advertising of the Office of the Federal Antimonopoly Service for the Volgograd Region

**Abstract.** The article is devoted to the administrative practice of dispute resolution within the framework of application of the institute of the register of unfair suppliers. The problems of law enforcement in terms of defining the boundaries of bona fide and unconscientious behavior of procurement participants at the conclusion and execution of public and municipal contracts are revealed. Additional circumstances

are proposed for discussion and subsequent implementation, which may be the subject of analysis by the control authorities in making decisions on the results of consideration of applications for inclusion in the register of bad faith suppliers.

**Keywords:** procurement, list of unscrupulous (unfair) suppliers, evasion of concluding a contract, unilateral refusal of a contract.

Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – Закон о контрактной системе), регулируя отношения в сфере осуществления закупочной деятельности, определяет субъектов контроля – лиц, в отношении действий (бездействия) которых осуществляются контрольные мероприятия антимонопольным органом и иными контрольными органами в сфере закупок, однако, рассмотрение обращений заказчиков о включении в реестр недобросовестных поставщиков информации в отношении участников закупок является единственным случаем проведения контрольного мероприятия не в отношении субъектов контроля и специальной мерой ответственности по результатам ее проведения.

Институт реестра недобросовестных поставщиков существовал в том числе в период регулирования закупочной деятельности положениями Федерального закона от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» и имеет в настоящее время значительную административную и судебную практику применения.

Данный механизм повлиял на деятельность многочисленных хозяйствующих субъектов Российской Федерации, так согласно данным «Сводного аналитического отчета по результатам осуществления мониторинга закупок, товаров, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд в соответствии с Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» по итогам 2020 года» по состоянию на 31.12.2020 года реестр недобросовестных поставщиков содержал сведения о 20 тысячи записей о недобросовестных поставщиках (подрядчиках, исполнителях), что на 24 % больше аналогичного показателя 2019 года (16,1 тыс. записей о недобросовестных поставщиках (подрядчиках, исполнителях)). В отчетном периоде (2020 год) ФАС России рассмотрено 25,7 тыс. обращений (меньше на 7 % по отношению к аналогичному периоду 2019 года (27,6 тыс. обращений) о включении сведений об участниках

закупок в реестр недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей). По итогам рассмотрения указанных обращений в реестр недобросовестных поставщиков в 2020 году ФАС России включены сведения о 12 тыс. недобросовестных поставщиках (подрядчиках, исполнителях) (меньше на 7 % по отношению к аналогичному периоду 2019 года (13 тыс. сведений)), что составляет 46 % от рассмотренных обращений [1].

Согласно ст. 104 Закона о контрактной системе существует 3 основания для включения информации в реестр недобросовестных поставщиков:

- уклонение участника закупки от заключения контракта с заказчиком;
- в случае одностороннего отказа заказчика от исполнения контракта в связи с существенным нарушением поставщиком (подрядчиком, исполнителем) условий контрактов;
- при расторжении контракта по решению суда.

Первое указанное основание для включения информации в реестр недобросовестных поставщиков (далее – РНП) имеет следующие особенности.

Согласно п. 1 ч. 6 ст. 51 Закона о контрактной системе, которая регулирует порядок заключения контрактов по результатам проведения электронных процедур, установлено общее правило, что в случае, если участником закупки, с которым заключается контракт, не выполнены требования, предусмотренные частью 3 данной статьи – такой участник закупки считается уклонившимся от заключения контракта. Указанные требования включают в себя – обязанность лица, признанного победителем закупки, подписать контракт в установленный срок и обязанность подтверждения предоставления обеспечения исполнения контракта (в случае установления такого требования заказчиком) в определенный срок.

Таким образом, заключение контракта для победителя является обязанностью в силу положений Закона о контрактной системе, а перечисленные требования приводят к наличию в практике рассмотрения – 3-х основных анализируемых ситуаций: победителем закупки не подписан контракт и не представлено обеспечение, выполнено одно из действий – подписан контракт или внесено обеспечение.

В случае уклонения от заключения контракта победителя закупки и не выполнения требований по подписанию контракта, предоставлению обеспечения исполнения контракта в установленный срок, информация о таком лице в отсутствие указания на обстоятельства неопределимой силы как правило подлежит включению в РНП. Так решением Волгоградского УФАС России от 10 марта 2022 года сведения об индивидуальном предпринимателе (далее – ИП) были

включены в РНП, так как на рассмотрение дела представлены письменные объяснения относительно рассматриваемых обстоятельств, в которых указано, что не подписание контракта обусловлено заболеванием новой коронавирусной инфекцией. Вместе с тем, ИП не представила доказательств совершения действий, направленных на заключение контракта, а также не представила надлежащего обоснования неисполнения обязанности по подписанию контракта, подтверждения нахождения в отпуске, связанном с временной нетрудоспособностью, и при его наличии связью с невыполнением установленных обязанностей. В связи с чем, данное обстоятельство не может быть принято в качестве основания для освобождения ИП от обязанности по подписанию контракта в установленный срок, а также не подтверждает невозможность подписания контракта. Также Комиссией учтено, что ИП не внесены на счет Заказчика денежные средства или предоставлена независимая гарантия в качестве обеспечения исполнения контракта. Аналогично рассматриваются случаи при наличии таких же обстоятельств, когда в обоснование позиции указывается факт случившихся технических проблем (отключение интернет связи, выход из строя оборудования), неосмотрительность работников организации, ответственных за подписание контракта, так как подобные обстоятельства рассматриваются в контексте подразумеваемого предпринимательского риска.

Следующей достаточно типовой ситуацией является случай не подписания контракта по техническим или иным причинам (например, временная нетрудоспособность), но с соблюдением обязанности по предоставлению обеспечения исполнения контракта. В решении Волгоградского УФАС России (далее – Управление, УФАС) от 01 июля 2021 года по результатам рассмотрения обращения муниципального заказчика Быковского района Волгоградской области установлено, что обществом предоставлено обеспечение исполнения контракта путем перечисления денежных средств на счет Заказчика, что подтверждается платежным поручением от 23.06.2021. Данное обстоятельство подтверждает экономическую волю хозяйствующего субъекта на заключение сделки и, следуя правовой позиции Конституционного Суда Российской Федерации, изложенной в постановлениях от 30.07.2001 № 13-П и от 21.11.2002 № 15-П, согласно которой, меры государственного понуждения должны применяться с учетом характера совершенного правонарушения, размера причиненного вреда, степени вины правонарушителя, его имущественного положения и иных существенных обстоятельств, и учитывая, что применяемые государственными органами санкции должны отвечать требованиям Конституции Российской Федерации, соответствовать

принципу юридического равенства, быть соразмерными конституционного защищаемым целям и ценностям, исключать возможность их произвольного истолкования и применения, Комиссия Управления сведения о лице в РНП не включила, так как при рассмотрении вопроса о признании участника размещения заказа уклонившимся от заключения государственного контракта уполномоченный орган исполнительной власти не должен ограничиваться формальным установлением факта нарушения Закона о контрактной системе, и обязан всесторонне исследовать все обстоятельства дела, дав оценку существенности нарушения, степени вины участника, ущерба, нанесенному государственному заказчику. Анализ правоприменительной практики показывает, что в случае наличия обеспечения исполнения контракта, сведения об участнике как правило в РНП не включаются.

Одной из сложных ситуаций для решения вопроса о включении или не включении сведений в РНП является факт подписания контракта в установленный срок при отсутствии обеспечения исполнения контракта. Сложность заключается в том, что, с одной стороны, имеется выраженная воля стороны на подписание контракта, которая, с другой стороны, фактически не имеет значения в отсутствие экономических действий субъекта в рамках гражданско-правовых отношений. В подобных обстоятельствах принципиально важным является разрешение вопроса о возможности оценки (помимо объяснений стороны о причинах не предоставления обеспечения исполнения контракта) учитывать дополнительные обстоятельства: системное поведение на рынке участника закупки – количество заключенных и исполненных им контрактов, наличие иных случаев обращений и/или включений сведений в РНП, наличие одной заявки в закупке и отсутствие экономической целесообразности действий по не заключению контракта по начальной максимальной цене контракта (далее – НМЦК).

Следующее основание для внесения сведений в РНП – односторонний отказ заказчика от заключения контракта, – является основной причиной включения сведений в реестр недобросовестных поставщиков. Так согласно ранее упомянутого «Сводного аналитического отчета по результатам осуществления мониторинга закупок, товаров, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд в соответствии с Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» по итогам 2020 года» включено в РНП 8,8 тыс. лиц в или 73 % относительно общего количества лиц, включенных в РНП за этот период времени.

Согласно ч. 9 ст. 95 Закона о контрактной системе заказчик вправе принять решение об одностороннем отказе от исполнения контракта по основаниям, предусмотренным Гражданским кодексом Российской Федерации для одностороннего отказа от исполнения отдельных видов обязательств, при условии, если это было предусмотрено контрактом. При этом формулировка ст. 104 Закона о контрактной системе указывает на основной квалифицирующий признак, являющийся основанием для включения информации о поставщиках (подрядчиках, исполнителях) в РНП, в случае одностороннего отказа заказчика от исполнения контракта – существенность нарушения.

Основной проблемой при рассмотрении обращений о включении в РНП при одностороннем отказе от исполнения контракта заказчиком выступает вопрос оценки существенности нарушения, допущенного поставщиком. В административной практике закрепился подход, определяющий некую границу существенности и несущественности нарушения, который выражается в относительных цифрах, показывающих выполнение контракта, – если исполнение контракта составляет 90 и более процентов, то поведение поставщика (подрядчика, исполнителя) как правило, признается добросовестным и соответственно в противном случае наоборот. Так в решении Управления от 21 марта 2021 года по результатам рассмотрения обращения учреждения здравоохранения Волгоградской области установлено, что поставка товара до принятия Заказчиком решения об одностороннем отказе была выполнена обществом на 98 %, а именно на сумму 10 170 073 рубля 63 копейки при цене контракта 10 365 162 рублей 88 копеек. Комиссия Управления учла, что в настоящем случае значительная часть обязательств по контракту была исполнена и приняла во внимание иные обстоятельства, которые послужили основанием для неисполнения контракта в оставшейся части.

Однако, остаётся актуальным вопрос насколько такой подход является универсальным и безусловным. Особенно данный вопрос требует разрешения при необходимости фактически решить спор 2 хозяйствующих субъектов о фактическом исполнении обязательств по контракту, что является компетенцией арбитражных судов. В Управление поступило обращение государственного бюджетного специализированного стационарного учреждения социального обслуживания о включении в РНП сведений об обществе, которое не выполнило в полном объеме работы по капитальному ремонту жилых помещений и путей эвакуации отделения милосердия. Общество пояснило, что приступило к выполнению

работ, однако, через небольшой промежуток времени после заключения контракта произошел существенный рост цен на материалы, необходимые для производства работ, но не смотря на указанное обстоятельство, по мнению Подрядчика, он исполнил работы больше чем на 90 % от общего объема работ. По мнению заказчика работы выполнены на 78 %. В настоящем случае Комиссия приняла во внимание, что обществом были предприняты постоянные меры по исполнению контракта, что также подтверждается заказчиком, в связи с чем сведения в РНП не были включены.

Одним из самых сложных вопросов при рассмотрении вопросов о включении сведений о лице в РНП является анализ доводов о невозможности исполнения контракта в связи с непрогнозируемым ростом цен и/или введением политических или экономических санкций иностранными государствами, совершающими недружественные действия в отношении Российской Федерации, граждан Российской Федерации или российских юридических лиц (далее – санкции). Так, в решении Управления от 13 апреля 2022 года были установлены следующие фактические обстоятельства. Предметом закупки выступало «Предоставление неисключительных прав на программное обеспечение Microsoft Windows Professional 10 Russian». 01 декабря 2021 года между заказчиком и индивидуальным предпринимателем (далее – ИП) был заключен контракт (далее – Контракт). В соответствии п. 1.4. «Технического задания на поставку Товара» (Приложение № 1 к Контракту) срок поставки товара в течение 10 (десяти) рабочих дней с даты заключения Контракта. 15 декабря 2021 года поставка товара не осуществлена. Письмом от 15 декабря 2021 года ИП сообщил о проблемах поставки товара и просил отсрочить поставку до 25 декабря 2021 года. Однако в указанный срок товар поставлен не был. 28 декабря 2021 года письмом заказчик уведомил поставщика о риске неисполнения Контракта, а также о необходимости принятия исчерпывающих мер по поставке товара. В письме от 30 декабря 2021 года ИП гарантировал поставку не позднее 31 января 2022 года. В указанный срок поставка товара Заказчику не осуществлена. 09.03.2022 Заказчиком было принято решение об одностороннем отказе от исполнения контракта. Заказчиком правомерно принято решение об одностороннем отказе от исполнения контракта, так как обязательства по поставке товара не были исполнены и заказчиком не было получено надлежащее исполнение Контракта, на которое он мог рассчитывать. Однако, на рассмотрение обращения ИП были представлены письма от «Майкрософт», поставщиков продукции «Майкрософт» согласно которым, про-

дажа товара, предусмотренного Контрактом, была приостановлена, ввиду введения санкций и мер ограничительного характера в отношении Российской Федерации. Учитывая, что решение об одностороннем отказе от исполнения контракта было принято заказчиком 09.03.2022, т.е. на момент введения санкций, у ИП отсутствовала возможность по реализации безусловного права – устранить нарушения, послужившие основанием для принятия решения об одностороннем отказе, в 10-дневный срок, предусмотренный ч. 14 ст. 95 Закона о контрактной системе. С учетом изложенного, информация об ИП в РНП не была включена.

Следующая типовая ситуация при рассмотрении обращении о включении в РНП сведений при одностороннем отказе заказчика от исполнения контракта заключается в утверждении одной из сторон о неисполнении контракта в связи с невыполнением какого-либо первоначального обязательства другой стороной. Так в решении Управления от 04 марта 2022 года установлено, что обществом представлены пояснения, в которых оно указывает на невозможность надлежащего исполнения обязательств. Общество ссылается на неисполнение заказчиком обязанности по предоставлению допуска к объекту выполнения работ. Заказчик пояснил, что объект выполнения работ сдан обществу 05.04.2021, о чем свидетельствует «Акт передачи объекта для производства работ». Работники общества допускались к объекту, о чем свидетельствуют письма самого общества о направлении списков работников, а также подписи данных работников за проведенный вводный инструктаж в журнале инструктажей по охране труда. Обществом доказательств, опровергающих позицию заказчика, не представлено, также не представлено надлежащего обоснования просрочки исполнения обязательств, выполнения работ ненадлежащим образом и не устранения выявленных недостатков.

В решении Управления Федеральной антимонопольной службы по Волгоградской области от 24 мая 2021 года установлено, что обществом не выполнены проектно-изыскательские работы по объекту «Котельная СОШ ... в Суровикинском районе Волгоградской области», а представленные письменные объяснения не соответствуют обстоятельствам рассматриваемого дела. Общество указывает, что контрактом и техническим заданием не предусмотрено проектирование тепловой сети к зданию детского сада, что противоречит п. 8 приложения № 1 (Техническое задание) к Контракту. Также Общество ссылается на неисполнение заказчиком обязанности по представлению отдельных документов, однако не ука-

зывает какими условиями контракта такая обязанность предусмотрена. Доказательств невозможности выполнения работ или иных доказательств, опровергающих позицию заказчика не было представлено.

В другом решении Управления от 10 февраля 2022 года, принятом на основании обращения муниципального заказчика, установлено, что первоначальный срок выполнения работ составлял до 21.06.2021, после чего дополнительным соглашением к контракту был изменен до 20.12.2021. В настоящем случае заказчиком была предоставлена возможность обществу выполнить обязательства в полном объеме. В своих пояснениях исполнитель ссылался на п. 1 ст. 716 Гражданского кодекса РФ, согласно которому подрядчик обязан немедленно предупредить заказчика и до получения от него указаний приостановить работу при обнаружении: непригодности или недоброкачества предоставленных заказчиком материала, оборудования, технической документации или переданной для переработки (обработки) вещи; возможных неблагоприятных для заказчика последствий выполнения его указаний о способе исполнения работы; иных не зависящих от подрядчика обстоятельств, которые грозят годности или прочности результатов выполняемой работы либо создают невозможность ее завершения в срок, т.е. по мнению общества имелись обстоятельства, допущенные по вине заказчика, которые не допускали продолжение работ. Однако, ссылка на указанную норму не могла быть рассмотрена как надлежащий довод, так как после направления письма от 02.04.2021, согласно которому планировалась приостановка работ, обществом продолжались выполняться работы по контракту, и было заключено указанное ранее дополнительное соглашение к контракту от 18.06.2021. Общество как субъект предпринимательской деятельности должно было проанализировать свои возможности и имеющиеся ресурсы с целью недопущения нарушений Закона о контрактной системе и условий контракта, в связи с чем приняло риск наступления неблагоприятных для себя последствий в случае совершения им действий (бездействия) в противоречие требованиям названного закона, в том числе в виде невозможности исполнения контракта в установленный срок. Вина подрядчика может выражаться не только в форме умысла (при совершении противоправных действий – поставщик предвидел возможность наступления общественно опасных последствий, желал их наступления или не желал, но сознательно допускал негативные последствия либо относился к ним безразлично), но и в форме неосторожности, т.е. при совершении действий поставщик предвидел возможность наступления негативных последствий, но без

достаточных к тому оснований самонадеянно рассчитывал на их предотвращение либо вообще их не предвидел. Кроме того, данная закупка имела важное социальное значение и неисполнение общества своих обязательств влияло на деятельность заказчика, в связи с чем сведения о нем были включены в РНП.

Однако, в практике имеются случаи, когда действительно недостатки объекта закупки, не указанные заказчиком, не позволили подрядчику исполнить контракт. Подобный случай зафиксирован в решении Управления от 21 апреля 2021 года. В соответствии со сметной документацией, являющейся приложением к контракту, при выполнении работ подрядчик должен использовать панели «HPL», которые не относятся к группе горючести «НГ». Здание ремонтируемого хирургического корпуса относится к классу функциональной пожарной опасности Ф1.1. При этом в письме ГУ МЧС России по Волгоградской области, представленному в материалы дела, было указано, что материалы группы горючести выше НГ не могут использоваться для отделки внешних фасадов зданий класса функциональной пожарной опасности Ф1.1. Следовательно, панели «HPL» не могут быть использованы при выполнении предусмотренных контрактом работ. При этом работы, связанные с использованием панелей «HPL» составляют большую часть работ, предусмотренных настоящим контрактом. Невозможность выполнения указанных работ существенно меняет предмет контракта относительно условий, на которых проводилась закупка на «Выполнение капитального ремонта террасы, фасада и входных групп здания хирургического корпуса». Дополнительно Комиссия учла, что работы, началом выполнения которых согласно графику выполнения работ, являющемуся приложением к контракту, является 23.04.2021. При этом решение Заказчика об одностороннем отказе от исполнения Контракта принято 07.04.2021. Учитывая вышеуказанные обстоятельства, Комиссия Управления не усмотрела в действиях общества признаков недобросовестности.

В решении от 11 мая 2021 года Волгоградского УФАС России анализируется следующая ситуация. В решении заказчика об одностороннем отказе от исполнения контракта указано на нарушение обществом Приказа Министерства цифрового развития, связи и массовых коммуникаций России от 26.08.2014 № 258 «Об утверждении Требований к порядку ввода сетей электросвязи в эксплуатацию» (далее – Приказ), так как им ненадлежащим образом введен в эксплуатацию фрагмент сети электросвязи узлов обслуживания вызовов экстренных оперативных служб. При этом согласно пояснениям общества создание и

введение в эксплуатацию фрагмента сети электросвязи узлов обслуживания вызовов экстренных оперативных служб не предусматривалось контрактом. Кроме того, Приказ не включен в перечень нормативных актов, которыми исполнитель обязан руководствоваться при оказании услуг, содержащийся в приложении № 1 к контракту. Также согласно п. 8.1.1 Технического задания, являющегося приложением № 1 к Контракту, подключение телекоммуникационной подсистемы к сети связи общего пользования обеспечивает заказчик. Однако данная обязанность заказчиком не была выполнена. Заказчик, доказательства, опровергающие данный довод, не представил. Также согласно пояснениям общества в рамках оказания услуг по контракту им были проведены следующие мероприятия: реализованы резервные линии связи, регистрация операторов в системе, автоматическое распределение и маршрутизация вызовов между операторами, организовано ведение очереди входящих звонков, переадресация на стороне телекоммуникационной системы обращений при всех занятых в течении 15 секунд линиях на Систему – 112 и иные мероприятия, с связи с чем на основании изложенного во включении сведений в реестр было отказано.

Следующим основанием для включения сведений о лице в РНП является расторжение контракта по решению суда в связи с существенным нарушением поставщиком условий контракта. Данное основание применяется реже чем другие, так как стороны по контракту предпочитают применять более короткие административные процедуры. При рассмотрении таких обращений наиболее частыми являются вопросы соблюдения процедуры направления и наличия оснований для направления обращений. Возникновение основания для обращения в антимонопольный орган по общему правилу возникает в силу истечения срока на апелляционное обжалование, а в случае обжалования данного решения с момента принятия соответствующего постановления согласно ст. 180 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации. Указанный вывод соответствует позиции ФАС России, приведенной в Письме от 16.03.2017 г. № ИА/16790/17 «По вопросам о включении информации в реестр недобросовестных поставщиков» [2]. Кроме того, в данном письме ФАС России указывает, что для включения информации о поставщике в РНП в мотивировочной части решения суда о расторжении контракта должно содержаться указание на существенные нарушения условий контракта поставщиком (подрядчиком, исполнителем). ФАС России отмечает, что для включения в РНП необходима совокупность обстоятельств существенного нарушения условий контракта и факт расторжения данного контракта решением суда.

### **Библиографический список**

1. Сводный аналитический отчет по результатам осуществления мониторинга закупок, товаров, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд в соответствии с Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» по итогам 2020 года URL: <https://minfin.gov.ru/common/upload/library/2021/05/main/44-FZ.pdf> (дата обращения: 18.04.2022)

2. Письмо ФАС России от 16.03.2017 N ИА/16790/17 «По вопросам о включении информации в реестр недобросовестных поставщиков» [Электронный ресурс] // СПС Консультант Плюс. Режим доступа

УДК 347

## ИНСТИТУТ ФИНАНСИРОВАНИЯ СУДЕБНЫХ РАСХОДОВ ТРЕТЬИМИ ЛИЦАМИ

**Лубянцева А. Е.**

магистрант 1 курса юридического факультета, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Научный руководитель: Усанова В. А.**, кандидат юридических наук, доцент, заведующий кафедрой финансового и предпринимательского права, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** Судебный процесс требует больших затрат не только времени и труда, но и денежных средств. Чем больше времени длится спор, тем больше требуется затратить ресурсов. Государственная пошлина по исковым заявлениям имущественного характера, подлежащим оценке складывается исходя из суммы заявленных требований. Граждане воспринимают судебный процесс как кабалу и стараются избежать обращения в суд даже тогда, когда это необходимо для отстаивания и защиты своих прав и интересов. Финансирование судебных расходов помогает преодолеть финансовые ограничения, которые возникают у сторон судебного процесса в ходе разбирательства. Данный институт широко распространен в странах Европы и США и теперь данный опыт реципировала и Россия.

**Ключевые слова:** финансирование, судебные расходы, судебные издержки, судебный инвестор, «гонорар успеха», договор финансирования судебных расходов третьими лицами.

## INSTITUTE OF FINANCING OF COURT EXPENSES BY THIRD PARTIES

**Lubyantseva A. E.**

1st year Master's student of the Faculty of Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Scientific advisor: Usanova V. A.**, PhD in Law, Associate Professor, Head of the Department of Financial and Business Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Abstract.** The trial requires a lot of money, not only time and labor, but also money. The longer the dispute lasts, the more resources you need to spend. The state duty on claims of a property nature subject to assessment is formed based on the amount of the claimed claims. Citizens perceive the judicial process as bondage and try to avoid going to court even when it is necessary to defend and protect their rights and interests. The financing of court costs helps to overcome the monetary constraints that arise for the parties to the lawsuit during the proceedings. This institute is widely spread in Europe and the USA, and now Russia has also received this experience.

**Keywords:** financing, court costs, court costs, court investor, «success fee», contract for financing court costs by third parties.

Институт финансирования судебных издержек для России является новым и не разработанным, хотя уже давно функционирует в странах Европы и США. В отечественном законодательстве еще нет специальных норм, которые регулировали бы эту сферу, однако отсутствие законодательной регламентации не означает запрет на занятие данной деятельностью.

Актуальность данной темы очевидна, т.к. институт финансирования с каждым годом набирает всё большую популярность и востребованность, а число компаний, занимающихся данной деятельностью с каждым годом растет. Например, стоимость издержек по арбитражным спорам в среднем составляет около 46 тысяч рублей. Также нужно учитывать прайс-лист на оплату юридических услуг в каждом отдельно взятом регионе. Согласно «Рекомендациям по вопросам определения размера вознаграждения при заключении соглашения на оказание юридической помощи на 2021 г.» утвержденной советом Адвокатской палаты Волгоградской области, средняя стоимость консультационных услуг составляет 7 000 тысяч рублей. В целом стоимость юридических услуг, которые оказываются адвокатами палаты, варьируется от 700 рублей до 47 000 рублей [1]. Учитывая длительность судебного процесса, обращение в разные судебные инстанции, сумму требований по исковому заявлению и многое другое, окончательная сумма судебных расходов может равняться сумме взысканных исковых требований или даже превышать их.

Предметом исследования для данной работы стала деятельность по финансированию судебных издержек. Рассмотрим некоторые существующие правовые модели финансирования судебных расходов.

Американский бизнесмен Роберт Б. Фукуа определил институт финансирования судебных расходов как форму специализированного финансирования,

которая используется сторонами в судебных тяжбах, а также юридическими фирмами [7].

Судья Верховного суда США Льюис Ф. Пауэлл-младший сказал: «равное правосудие по закону – это не просто надпись на фасаде здания Верховного суда США; это одна из целей, ради которой существует вся наша правовая система... Фундаментально важно, чтобы правосудие было одинаковым по существу и доступности, независимо от экономического статуса». Данное высказывание отражает принцип равенства сторон судебного процесса, в том числе равного доступа каждого человека к судопроизводству.

1. Несомненно, данный институт обладает рядом положительных качеств, которые позволили ему войти в практику и в нашей правовой системе. Финансирование судебных расходов третьим лицом помогает снять первоначальную финансовую нагрузку с истца при подаче искового заявления.

2. Если суд вынес решение не в пользу финансируемой стороны, то у нее не возникает долговой обязанности возратить инвестируемую сумму и соответствующие проценты за пользование денежными средствами судебному инвестору. В этом заключается рисковый характер финансирования судебных расходов.

3. Использование финансируемых денежных средств имеет гибкий характер. Предоставленные судебным инвестором денежные средства могут покрывать не только текущие судебные издержки, но также другие операционные расходы, которые возникают в процессе судебного разбирательства.

4. Финансируемые иски проходят тщательную проверку. Иск проверяется не только судом, но также третьим лицом, которое финансово поддержало исковые требования одной из сторон судебного разбирательства. Это служит для суда дополнительным стимулом более внимательного рассмотрения искового заявления. Инвестор не вложит свои деньги в заранее проигрышное дело, поэтому суд больше доверяет таким искам.

В Российской Федерации нет легального определения данного института. Существует проект закона о внесении изменений в раздел IV «Отдельные виды обязательств» части второй Гражданского кодекса РФ. Данный законопроект фиксирует появление нового инвестиционного института: «Финансирование судебных расходов третьими лицами» под которым понимается предоставление судебным инвестором денежных средств для финансирования судебных расходов и (или) иных издержек связанных с рассмотрением спора судебному пред-

ставителю одной из сторон спора (финансируемой стороны) либо финансируемой стороне, а финансируемая сторона обязуется уплатить судебному инвестору вознаграждение в размере и порядке, установленными в договоре (договор финансирования судебных расходов третьими лицами).

Обязанность финансируемой стороны выплатить вознаграждение судебному инвестору возникает при заключении одной из сторон судебного процесса (истцом или ответчиком) договора финансирования судебных расходов третьими лицами. В силу ст. 421 Гражданского кодекса стороны могут заключать любой (предусмотренный или не предусмотренный в Гражданском кодексе) договор, поэтому договор финансирования судебных расходов третьими лицами является разновидностью непоименованных договоров.

Данный договор заключается между финансируемой стороной, ее представителем и судебным инвестором. За финансированием может обратиться как истец, так и ответчик: кто-то один или сразу обе стороны. Договор может быть двусторонним, если финансируемая сторона не прибегает к услугам судебного представителя, например, одной из сторон судебного разбирательства выступает организация, имеющая в своем штате юриста или юридический отдел.

К существенным условиям такого договора относятся: размер и порядок определения судебных расходов; размер вознаграждения судебного инвестора; порядок уплаты вознаграждения судебному инвестору; порядок определения предельного размера возможного увеличения судебных расходов; порядок и условия отказа от иска, заключения мирового соглашения, замены судебного представителя.

Толковый словарь Ожегова определяет категорию «финансирование» как снабжение денежными средствами, финансами. Вместе с договором финансирования судебных расходов третьими лицами существуют еще несколько форм финансовой поддержки сторон судебного разбирательства.

Стороны могут заключить договор займа или кредита. У такого договора есть существенный минус, который является отличительной чертой указанной формы финансовой поддержки. Он заключается в обязанности вернуть сумму займа вне зависимости от исхода судебного разбирательства. Если заемщик «проигрывает» дело, то он теряет предмет спора (денежную сумму, имущество и т.д.), также на проигравшую сторону ложится бремя компенсации судебных издержек оппонента.

Решением Совета ФПА РФ от 2 апреля 2020 г. утверждены «Правила включения соглашения адвоката с доверителем условия о вознаграждении, зависящем

от результата оказания юридической помощи» [6]. По этому соглашению адвокат может получить дополнительное вознаграждение в случае вынесения решения суда в пользу доверителя этого адвоката. В этом случае окончательный размер вознаграждения адвоката за оказание юридических услуг ставится в прямую зависимость от вынесенного судом решения. Соглашение не может быть заключено по представлению интересов в уголовных или по делу об административных правонарушениях. Данное соглашение обеспечивает конституционное право граждан, закрепленное в ст. 48 Конституции Российской Федерации на оказание квалифицированной юридической помощи в том числе, если у лица не хватает денежных средств на оплату судебных издержек. Отличие от института финансирования судебных расходов очевидно, т.к. здесь отсутствует предварительная передача доверителю денежных средств на покрытие судебных расходов.

В Германии существует еще способ уменьшить бремя судебных расходов – это страхование судебных расходов. Генрих Шахт определяет данный институт как «экономическое решение по отстаиванию правовых интересов граждан, при котором связанный с ним риск расходов не ложится на самого гражданина, обратившегося за правовой помощью» [8]. Таким образом, при возникновении обязанности уплатить судебные издержки, данная обязанность ложится не на гражданина, а на страховщика. Эта страховка не касается проблем, которые возникли до приобретения страхового полиса, а также расходов, которые возникли до подачи искового заявления в суд. У этой страховки есть и ограничения, которые касаются категорий споров и успешности дела. Страховка не покрывает расходы по делам, успех которых ниже 51 % и не распространяется на уголовные и административные дела. От финансирования судебных расходов страхование отличается тем, что обязанность страховщика выплатить определенную денежную сумму возникает после исполнения обязательства застрахованного лица регулярно выплачивать страховую премию.

Отсутствие специальной нормы или закона, регулирующего деятельность лиц, занимающихся финансированием судебных расходов, создает существенную проблему при выплате процентов в случае «выигрыша» финансируемой стороны. Судебный инвестор получает полагающиеся ему проценты по договору РЕПО, цессии или уступке права требования, что не всегда одобряет суд. Часто такие сделки признаются притворными.

Ещё одной проблемой не широкого распространения данного института выступает действующая исполнительная система. Принудительное исполнение

в рамках Федерального закона от 02.10.2007 «Об исполнительном производстве» № 229-ФЗ также имеет ряд недостатков. Федеральная служба судебных приставов имеет большую загруженность из-за множества дел, находящихся на исполнении, поэтому судебные приставы-исполнители часто совершают ошибки. Проблемой становится не судебный процесс, а скорее этап принудительного исполнения вступившего в силу решения суда.

В результате проведенного исследования автор пришел к выводу, что институт финансирования судебного разбирательства необходим современной правовой российской системе. Существующие средства, обеспечивающие настоящую работу данного института, не являются специально ориентированными, поэтому не могут охватить всю специфику его функционирования. Это создает проблемы для дальнейшего развития, поскольку инвесторы не хотят вкладывать свои деньги без гарантии, что в случае выигрыша инвестируемой стороны он получит причитающееся вознаграждение.

### **Библиографический список**

1. Адвокатская палата Волгоградской области. [Электронный ресурс]: Рекомендации по вопросам определения размера вознаграждения при заключении соглашения на оказание юридической помощи на 2021 г. // Режим доступа: <http://www.apvo-volgograd.ru/advokatam/dokumenty/dokuments-apvo/> (дата обращения: 15.11.2021).
2. Ждан-Пушкина, Д. А. Договор финансирования разбирательства спора / Д. А. Ждан-Пушкина // Актуальные проблемы права. 2020. № 7. С. 63–71.
3. Российская Федерация. Закон. Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2021. № 5. Ст. 410.
4. Российская Федерация. Закон. Об исполнительном производстве от 02.10.2007 № 229-ФЗ // Собрании законодательства РФ. 2007. № 41. Ст. 4849.
5. Соловьев, В. Ю. Финансирование судебных процессов / В. Ю. Соловьев // Вестник Московского университета МВД России. 2018. № 1. С. 177–183.
6. Федеральная палата адвокатов Российской Федерации. [Электронный ресурс] : Правила включения в соглашение адвоката с доверителем условия о вознаграждении, зависящем от результата оказания юридической помощи // Режим доступа: <https://fparf.ru/documents/fpa-rf/the-documents-of-the-council/rules-inclusion-in-the-agreement-between-the-lawyer-and-the-principal-terms-of-remuneration-dependin/> (дата обращения: 03.12.2021).

7. Фукуа, Р. Б. Как спонсоры судебных разбирательств улучшили качество расчетов в Америке / Р. Б. Фукуа // Обзор законодательства о переговорах в Гарварде // Режим доступа: <https://www.hnlr.org/2020/08/how-litigation-funders-have-improved-the-quality-of-settlements-in-america/>.

8. Шахт, Г. Страхование от судебных расходов и расходов на адвокатов: основные принципы и перспективы / Г. Шахт // Страховое ревю. 2006. № 1 (141).

9. Jérôme Saulnier, Klaus Müllerwith Ivona Koronthalyova European Added Value Unit PE 662.612 – March, 2021.

УДК 347.45.47

## ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТОМАТОЛОГИЧЕСКОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

**Макарова А. Н.**

магистрант 2 курса юридического факультета, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Научный руководитель: Миронова С. М.**, доктор юридических наук, доцент кафедры финансового и предпринимательского права, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** В работе автор рассматривает правовые проблемы малого и среднего бизнеса, а именно возникшие правовые трудности стоматологического бизнеса в условиях санкций. Автор анализирует один из актуальных вопросов, снижения договорных рисков при оказании медицинской помощи в условиях санкций, а именно основной проблемой является повышение цен и проблемы с поставками расходных материалов из недружественных стран.

Проведя анализ текущего экономического положения, политической обстановки на Украине и на международной арене в виде тотальных санкций, изучив законодательную базу, оказание платных медицинских услуг в РФ, были выделены основные договорные риски, что позволит в части правового регулирования тех или иных рисков, сформировать правовую защиту медицинского учреждения.

**Ключевые слова:** правовые проблемы, медицинские услуги, правовая защита, санкции, договор оказания медицинских услуг.

## LEGAL PROBLEMS OF THE DENTAL BUSINESS IN THE CONTEXT OF SANCTIONS

**Makarova A. N.**

2nd year master's student of the Faculty of Law, Volgograd Institute of Management, branch of RANEPA, Volgograd

**Scientific advisor: Mironova S. M.**, Doctor of Law, Associate Professor of the Department of Financial and Business Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Abstract.** In this paper, the author examines the legal problems of small and medium-sized businesses, namely the legal difficulties of the dental business under sanctions. The author analyzes one of the topical issues of reducing contractual risks in the provision of medical care under sanctions, namely, the main problem is the increase in prices and problems with the supply of consumables from unfriendly countries.

Having analyzed the current economic situation, the political situation in Ukraine and in the international arena in the form of total sanctions, having studied the legislative framework, the provision of paid medical services in the Russian Federation, the main contractual risks were identified, which will allow, in terms of legal regulation of certain risks, to form the legal protection of a medical institution.

**Keywords:** legal problems, medical services, legal protection, sanctions, medical services contract.

Устойчивая платежеспособность и финансовая устойчивость – это основная ценность в конкурентной борьбе любого предприятия в долгосрочной перспективе, а правовая защита предприятия в современных условиях международных санкций – это залог существования предприятия и его безопасность [5].

Все предприятия, в том числе и в области частной медицины функционируют на рынке в экономическом пространстве, ведут свою хозяйственную деятельность с учетом правовых рисков и воздействия изменяющихся международных условий. Современный стоматологический бизнес должен своевременно и адекватно оценивать ситуацию на рынке и положение предприятия, четко понимать ущерб возможного отрицательного влияния законодательных изменений или ограничений, как например международные санкции. Предприятие должно внедрять при необходимости мероприятия антикризисной политики в отношении не только ценообразования, конкурентоспособности, так как меняются цены на лекарственные средства и материалы стоматологических услуг из-за ограничений и нарушенных логистических цепочек. Другим важным моментом является нарушение договорных обязательств в связи с отказом недружественных стран поставок продукции и оборудования, из-за чего нарушаются или не могут быть выполнены сроки оказания услуги.

Актуальность темы так же продиктована особенностью молниеносного текущего положения экономической отрасли, малый и средний бизнес не успел полноценно встать на ноги после ограничительных ковидных мер, как возникли

новые испытания, связанные с политической обстановки на Украине и на международной арене в виде тотальных санкций.

Большая часть потребителей уже давно привыкла к платной медицине, а договорное регулирование позволяет частным медицинским организациям, обеспечивая гарантии возможности получить соответствующие качеству услуги. Но в сложившейся ситуации главная проблема импортные технологии и отсутствие возможности закупить, например, элайнеры, многие виды материалов для зубных протезов. Конечно, стоматологический бизнес старается восстановить логистические цепочки получения изделий медицинского назначения, связываются с производителями, которые работают на российском рынке. Но не по всем протоколам лечения может быть замена, и тогда это импортозамещение сложных технологий, а это тоже свои сложности избыточное законодательное регулирование, сложность с соблюдением требований, а главное время, поэтому упрощенная регистрация медицинских изделий крайне важна. Частная стоматология всегда давала гарантии качества, что закреплялось договорными обязательствами. В данном случае стоит надеется на научно-технический потенциал в этой области отечественных производителей стоматологических материалов, в противном случае будет страдать не только пациент. В таких условиях при заключении договора, необходимо не забывать и о правовой защите медицинского учреждения [6].

Деятельность российских предприятий подвержена многочисленным внутренним и внешним угрозам, что приводит к негативным последствиям иногда для всей отрасли, поэтому обеспечение экономической безопасности малого и среднего бизнеса является одним из приоритетных направлений в системе правовой безопасности России. В этой связи совершенствование законодательства в области оказания медицинской помощи способствует обеспечению и усилению не только государственных медицинских учреждений, но и правовой защищенности среди частных медицинских организаций, не забывая о социальной направленности медицинских предпринимательских структур.

Проведя анализ судебной практика, возникшей в результате международных санкций, можно сказать, скудна и противоречива. Суды чаще выносят такой вердикт в отношении нарушения договоров с поставщиками медицинского оборудования и нарушений по договору аренды, что санкции – это не основание не выполнять обязательства в срок, и не являются основанием для расторжения договора, а также не является обстоятельством непреодолимой силы. Определяя санкции для малого и среднего бизнеса как риски.

Но есть и примеры, доказывающие, что нарушение срока поставок медицинского оборудования не зависела от воли сторон контракта, так «Сименс Здравоохранение» доказали 2018 г., что невыполнение обязательств – это следствие введения Европейским Союзом экономических санкций в отношении РФ.

Основными документами, регулирующими, оказание платных медицинских услуг в РФ являются:

– Гражданским кодексом РФ, основные применимые нормы: ст. ст. 779–783.

– Федеральным законом «Об основах охраны здоровья граждан в РФ».

– Правилами предоставления медицинскими организациями платных медицинских услуг [2] (далее ПМУ).

– Наименование и объем оказываемых услуг определяются на основании стандартов медицинской помощи, в соответствии с Номенклатурой услуг.

Договор оказания медицинских услуг является инструментом правоотношений между пациентом и медицинской организацией. В целом заключение договора имеет ряд преимуществ и снижает ряд правовых рисков, перечислим некоторые из них.

1. Отсутствие договора позволяет, утверждать об отсутствии обязательств, и ссылаться на несогласованность работ.

2. В отсутствие договора тяжело обозначить границы оказания медицинской услуги и факт завершения предоставления услуги. Заключение договора позволяет обозначить пределы и не превратить услугу в бесконечное обслуживание.

3. Исключается возможность невыполнения перечисленных обязательств.

4. Исключается возможность требования повышенных обязательств.

5. Заключение договора устанавливает степень вероятности достижения желаемого результата при оказании медицинской услуги.

В целях актуализации и совершенствования, а также несоответствия новым требованиям современных условий санкционного давления, правительство подготовило законопроект [1] (зарегистрирован 22.03.2022) и предлагает внести изменения в гражданское законодательство.

Предлагается юридическая конструкция, которая позволяет определить возможность или отсутствие таковой исполнять договорные обязательства.

Основными предпосылками данного законопроекта стали международные санкции и экономическое давление на многих зарубежных партнеров, связанные

с политической обстановкой между Украиной и Россией в связи со специальной военной операцией.

Санкционные ограничения вызывают массу трудностей для малого и среднего бизнеса, кто закупает товары, материалы или комплектующие за рубежом, как следствие невозможность исполнения договорных обязательств, нарушение сроков. Для стоматологического бизнеса, это приспособления для стоматологических манипуляций, лекарственные средства и расходные и инъекционные материалы стоматологических услуг, так как данная отрасль почти на сто процентов зависит от западных поставок. Программное обеспечение для ортодонтического лечения 99 % зарубежное. Выполнять договорные обязательства в данных условиях крайне тяжело) [6].

Законопроект № 92282-8 позволяет многие подводные камни решить в связи с возникшим форс-мажором. Так возможно уйти от судебных тяжб и юридической ответственности (штрафы, неустойки) или возможна так называемая временная остановка договорных обязательств, если контрагент (контрагент, выступает с одной стороны договора, т.е. с клиентом, потребителем, пациентом) не отказывается от исполнения своих обязательств и планирует завершить по решению проблемной ситуации (поиск аналога товара или материала).

Прекращение обязательств или частичное выполнение предлагается только при условии «окончательно невозможным», еще одно важное дополнение к этому, что необходимо предупредить об отказе выполнять договор всех участников договора (в разумный срок).

При условии принятия Законопроекта № 92282-8 можно сказать будет восстановлена брешь несоответствия новым требованиям современных условий санкционного давления. Тем самым будет оказана колоссальная поддержка российскому бизнесу в период действия санкций) [1].

Данный законопроект позволит сократить спорные судебные решения, и предотвратит массовые банкротства российских предпринимателей.

Изучая законодательство и рынок стоматологических услуг в целом, можно сказать, что доказать условие «окончательно невозможным» для прекращения договорных обязательств будет практически невозможно, перечислим ряд причин:

- В России существуют предприятия изготавливающие аналоги, материалы, препараты и инструменты. Увеличилась поддержка, и прошли изменение в правовой базе для изготовления и регистрации медицинских изделий.

- Существует российское программное обеспечение для стоматологических услуг. Увеличилась поддержка, и прошли изменение в правовой базе для отрасли информационных технологий.

- Существуют аналоги в других, дружественных нам странах.

- Предлагают сотрудничество в этой отрасли Южная Корея или Китай, которые успешно шагнули в этой отрасли за последние несколько лет.

А вот получить временную остановку договорных обязательств вполне возможно (при необходимости), если контрагент не отказывается от исполнения своих обязательств и планирует завершить по решению проблемной ситуации (поиск аналога товара или материала).

Проведя анализ законодательной базы регулирующей, оказание платных медицинских услуг в РФ, возникшие правовые трудности стоматологического бизнеса в условиях санкций, немаловажное значение имеет совершенствование в сфере договорных отношений оказания медицинских услуг.

В области оказания медицинской помощи можно перечислить следующие договорные риски: ненадлежащее исполнение договора; нарушения в оформлении договоров; не заключение договора; несоблюдение формы договора; отсутствие всех сведений, предусмотренных Правилами ПМУ; в договор включены условия, которые напрямую нарушают или ограничивают права потребителя (пациента) [7].

Гражданско-правовая ответственность учреждений частной медицинской практики является актуальной в связи с развитием договорных отношений в медицине, а также санкций (отсутствие лекарства, материала), что может увеличить количество судебных дел по защите прав граждан из-за ненадлежащего качества оказания медицинской услуги, причинения вреда здоровью.

На сегодня большая часть медицинских организаций находят внесудебное решение спора с пациентом, но существуют все же имущественные споры (с контрагентом, выступающим с одной стороны договора, т.е. с клиентом, потребителем, пациентом) в следующих случаях оказания медицинской помощи при заключении договора:

- несоблюдение прав пациентов (качественное и безопасное оказание медицинской помощи, выбор врача и лечебно-профилактического учреждения, врачебная тайна и др.);

- наличие вреда здоровью и жизни пациента, причиненного действием (бездействием) медицинских работников;

- нарушение медицинской организацией требований закона о защите прав потребителей (неисполнение или ненадлежащее исполнение клиникой условий договора, заключенного с пациентом);

- нарушение правил оформления документации, дефекты оформления первичной медицинской документации, согласие или отказ на медицинское вмешательство и др.) [8].

Перечислим условия, которые должны быть указаны в договоре:

– Должен быть конкретный перечень медицинских услуг, которые будет предоставлять медицинское учреждение в каждом конкретном случае (в соответствии ст. 17 Правил).

– При составлении договора необходимо опираться на соответствующий стандарт оказания медицинской помощи. Стандарт устанавливается для конкретных видов заболевания. Например, Порядок оказания медицинской помощи взрослому населению при стоматологических заболеваниях. Либо заключается договор на совершение только тех медицинских вмешательств, манипуляций, процедур, консультаций, о которых пожелал получить потребитель (пациент).

– Договор должен содержать сведений о лицензии. Копии лицензии, не требуется.

– Согласно п. 17 Правил в договоре в договоре должны указываться сведения:

1. О стоимости услуг, сроках и порядке их оплаты. По действующим Правилам ПМУ медицинская организация не должна указывать в письменном виде в каждом договоре прайс с ценами на все виды услуг, только стоимость конкретных услуг [4].

Примером судебных споров о стоимости услуг можно представить делу № А43-11674/2015. Верховным Судом было вынесено постановление от 24.12.2015 № 301-АД15-16479 о том, что стоматологией «О...» были соблюдены все необходимые условия предоставления информации пациенту. А положения договора, описанные, стоматологией могут послужить примером, как доводить до потребителя (пациента) информацию о стоимости медицинских услуг и избежать ответственности по ч. 1 ст. 14.8 КоАП РФ. В пункте 4 договора «Стоимость услуг и порядок оплаты» сказано следующее. Заказчик соглашается с тем, что стоимость медуслуг, согласованная с ним после осмотра, предварительная. Она не включает стоимость лечения скрытых патологий, которые могут обнаружить врачи в процессе лечения. Точная стоимость определяется после лечения.

В конце договора после подписи пациента указано: «Настоящей подписью пациент подтверждает свое ознакомление со стоимостью медицинских услуг... информацией о гарантиях...».

2. Важный пункт обязательных положений договора медицинских услуг – это условия и сроки.

3. Об ответственности сторон за невыполнение условий договора.

4. Об порядке изменения и расторжения договора.

Проведя анализ вносимых изменений в Правила ПМУ перечисленные в постановлении Правительства РФ. Можно сказать, что модернизация Правил ПМУ не только даст возможность более чётко разграничить условия оказания медпомощи, но и снижению правовых проблем малого и среднего бизнеса в области стоматологии в том числе. Был разработан Проект Постановления Правительства РФ (доработанный текст) «Об утверждении правил предоставления медицинскими организациями платных медицинских услуг» [3] в который включаются актуализированные положения при составлении договора, а также с учетом развития сферы оказания платных медицинских услуг, в том числе появления новых возможностей. Развитие телемедицины, дистанционные формы общения с потребителями (пациентами) стало еще более актуально в связи с пандемией новой коронавирусной инфекцией поэтому законодательные изменения будут идти в ногу с развитием медицины и реальным экономическим положением на рынке. Значима роль дополнения в договор особенности оказания медицинских услуг дистанционным способом и развития частной медицины, в первую очередь в период становления или в периоды кризиса, как например пандемий, во многом это связано и с необходимостью перехода на дистанционный и удаленный вид работы, что позволяет бизнесу удержаться на плаву. В проект включены разделы регулирования претензионного порядка, что существенно устраняет пробел в этой области. Приведены в соответствие положения относительно методов диагностики и лечения сверх стандартов медицинской помощи. Проект дополнен положениями в отношении предоставлении информации – доведение до потребителя посредством размещения на сайте медицинской организации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», а также на информационных стендах (стойках) медицинской организации. При заключении договора клиника обязана хранить копию соглашения не менее пяти лет, это способствует решению проблемных вопросов в отношениях между потребителем и исполнителем после исполнения договора, так как некачественно выполненные медицинские услуги видно по истечению времени.

Деятельность российских предприятий подвержена многочисленным внутренним и внешним угрозам, что приводит к негативным последствиям иногда для всей отрасли, поэтому обеспечение экономической безопасности малого и среднего бизнеса является одним из приоритетных направлений в системе правовой безопасности России. В этой связи совершенствование законодательства в области оказания медицинской помощи способствует обеспечению и усилению не только государственных медицинских учреждений, но и правовой защищенности среди частных медицинских организаций, не забывая о социальной направленности медицинских предпринимательских структур.

Так в целях актуализации и совершенствования, а также несоответствия новым требованиям в современных санкционных условиях, подготовленный правительством законопроект о внесении изменений в ГК в связи с санкциями, а также новые Правила ПМУ, во многом позволят избежать разбирательств и оспаривать незаконное привлечение к ответственности, что позволит сформировать правовую защиту не только пациента, но и медицинского учреждения.

### **Библиографический список**

1. Законопроект № 92282-8 О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации (об антисанкционных поправках) Текст: электронный // Система обеспечения законодательной деятельности <https://sozd.duma.gov.ru/> (дата обращения: 05.04.2022).

2. Постановление Правительства РФ от 04.10.2012 N 1006 «Об утверждении Правил предоставления медицинскими организациями платных медицинских услуг» // Некоммерческие интернет-версии системы КонсультантПлюс.

3. Проект Постановления Правительства РФ (по состоянию на 16.03.2022) «Об утверждении правил предоставления медицинскими организациями платных медицинских услуг» (подготовлен Минздравом России, ID проекта 02/07/11-21/00122182) Текст: электронный // Некоммерческие интернет-версии системы КонсультантПлюс.

4. Джураев, Д. М. Государственное управление и поддержка бизнеса в условиях антироссийских экономических санкций // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2017. № 1. С. 128–140.

5. Котова, Т. Г. Правовые и этические аспекты ведения медицинской документации / Т. Г. Котова // Медицинское право. 2020. № 2. С. 49–56.

6. Осинцев, Д. В. Защита прав пациентов: действенный механизм или юридическая фикция / Д. В. Осинцев // Медицинское право. 2021. № 2. С. 34–39.

7. Предпринимательство в здравоохранении: учебное пособие для вузов / Е. М. Белый [и др.]; под научной редакцией Е. М. Белого. Москва: Издательство Юрайт, 2022. 153 с. (Высшее образование). ISBN 978-5-534-15244-9. Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. URL: <https://urait.ru/bcode/488012> (дата обращения: 05.04.2022).

8. Песенникова, Е. В., Гриднев, О. В., С. А. Коростелев, С. А. / Основные правовые риски при оказании платных медицинских услуг государственным медицинским учреждением (монография). Исследования и практика в медицине 2018, Т. 5. № 3. С. 149–155.

9. Старчиков, М. Ю. Предупреждение конфликтных ситуаций между медицинскими организациями и пациентами: положения законодательства, практические рекомендации и типовые образцы документов: монография. Изд-во Инфотропик Медиа, 2019. 328 с.

УДК 347.1

## ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ОХРАНЫ ИНФОРМАЦИИ С ОГРАНИЧЕННЫМ ДОСТУПОМ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Мартыненко Е. И.

магистрант 2 курса юридического факультета, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Научный руководитель: Токарев Д. А.**, кандидат юридических наук, доцент кафедры финансового и предпринимательского права, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** Статья посвящена исследованию организационно-правовых основ охраны информации с ограниченным доступом в предпринимательской деятельности. Автор приходит к выводу, что охрана информации включает в себя правовые, организационные и инженерно-технические основы, которые в совокупности создают надлежащие условия для работы с информацией ограниченного доступа.

**Ключевые слова:** правовая охрана информации, информация с ограниченным доступом, конфиденциальная информация.

## ORGANIZATIONAL AND LEGAL BASIS FOR THE PROTECTION OF INFORMATION WITH LIMITED ACCESS IN BUSINESS ACTIVITIES

Martynenko E. I.

2nd year undergraduate student of the Faculty of Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPА, Volgograd

**Scientific advisor: Tokarev D. A.**, PhD in Law, Associate Professor of the Department, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPА, Volgograd

**Abstract.** The article is devoted to the study of the organizational and legal foundations for the protection of information with limited access in business activities. The author comes to the conclusion that the protection of information includes legal, organizational and engineering foundations, which together create the appropriate conditions for working with restricted information.

**Keywords:** legal protection of information, information with limited access, confidential information

Ограничение доступа к информации регламентировано статьей 9 Федерального закона от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации», согласно ч. 1 которой ограничение доступа к информации устанавливается федеральными законами в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства. Как установлено в ч. 2 указанной статьи, обязательным является соблюдение конфиденциальности информации, доступ к которой ограничен федеральными законами [2].

Изложенное правило основано на норме ч. 3 ст. 55 Конституции РФ, предусматривающей, что права и свободы человека и гражданина могут быть ограничены федеральным законом только в той мере, в какой это необходимо в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства [1].

Предприниматели при осуществлении своей деятельности чаще всего сталкиваются с такими видами информации ограниченного доступа, как: коммерческая тайна и персональные данные. В их обязанности входит осуществление охраны такой информации как внутри собственной организации, так и от третьих лиц.

Следует разграничивать понятия «охрана» и «защита». Охрана всегда направлена на то, чтобы обеспечить нормальное функционирование охраняемого объекта. Так, для осуществления охраны информации ограниченного доступа необходимо принять ряд мер: правовых, организационных и инженерно-технических. Защита же, по мнению ряда авторов, – «это государственно-принудительная деятельность, направленная на осуществление восстановительных задач – на восстановление нарушенного права, обеспечение юридической обязанности» [4-6]. Таким образом, можно констатировать, что защита является частью охраны и применяется тогда, когда есть угроза нарушения права или право нарушено. До этого же момента охрана носит превентивный характер.

Правовые основы охраны информации включают в себя:

- формирование законодательной базы;

- формирование локальных актов (инструкции, положения и т.п., обеспечивающие функционирование режима информации ограниченного доступа);
- инструктирование персонала и подписание с соглашениями о неразглашении.

На сегодняшний день, законодательство, посвященное информации ограниченного доступа весьма разнообразно, нормы содержатся в различных законах и подзаконных актах, что создает некоторую сложность при попытке их систематизации.

Основными источниками таких норм, как уже было упомянуто ранее, являются Конституция Российской Федерации и Федеральный закон от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации». В данных нормативно-правовых актах раскрывается право на информацию и основные положения об информации, а также говорится о том, какие виды информации существуют, в том числе содержатся нормы об информации ограниченного доступа.

Применительно к нашему исследованию следует отметить, что нормы о коммерческой тайне содержатся в:

- Гражданском кодексе РФ (пункте 4 статьи 67.2, ст.ст. 727, 771, 1465),
- Федеральном законе от 29 июля 2004 г. № 98-ФЗ «О коммерческой тайне»,
- ст. 12 Федерального закона от 28 ноября 2011 г. № 335-ФЗ «Об инвестиционном товариществе»;
- ст. 23 Федерального закона от 21 ноября 2011 г. № 325-ФЗ «Об организованных торгах»,
- п. 5-6 Указа Президента РФ от 6 марта 1997 г. № 188 «Об утверждении перечня сведений конфиденциального характера».

Указ Президента РФ от 6 марта 1997 г. № 188 пытались неоднократно обжаловать. Например, Гражданин Попов М. И. обратился в Верховный Суд Российской Федерации с административным иском о признании недействующим пункта 6 Перечня, ссылаясь на то, что оспариваемые положения нормативного правового акта не соответствуют статье 9 Федерального закона от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации», статьям 4, 5, 8 Федерального закона от 9 февраля 2009 г. № 8-ФЗ «Об обеспечении доступа к информации о деятельности государствен-

ных органов и органов местного самоуправления» и нарушают его права, поскольку информация, которая указана в оспариваемой норме, может быть ограничена в доступе только на основании федерального закона.

Как указывает административный истец, осуществляя индивидуальную деятельность, он проводит патентные исследования, для чего ему необходим доступ к заявкам на выдачу патента на изобретение (полезную модель, промышленный образец), которые поданы в Федеральную службу по интеллектуальной собственности (Роспатент), подведомственную ему организацию Федеральное государственное бюджетное учреждение «Федеральный институт промышленной собственности» (ФГБУ ФИПС), но еще не опубликованы.

Суд отказал Попову М. И. в удовлетворении его требований, сославшись на то, что «Конфиденциальность информации может относиться к сведениям, составляющим коммерческую тайну, служебную тайну и иную тайну, пункт 6 Перечня относит к информации конфиденциального характера сведения о сущности изобретения, полезной модели или промышленного образца до официальной публикации информации о них, что соответствует нормам гражданского законодательства, регулирующим вопросы патентного права» [3].

Нормы о персональных данных содержатся в:

- Федеральном законе от 27 июля 2006 г. № 152-ФЗ «О персональных данных»;

- Федеральном законе от 30 ноября 2011 г. № 342-ФЗ «О службе в органах внутренних дел Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»;

- ч. 3 ст. 6 Федерального закона от 3 июля 2016 г. № 230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях»;

- ч. 1 ст. 98 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;

- а также в нормативно-правовых актах, посвященных пенсионному обеспечению, медицинскому и социальному образованию и др.

Субъектам предпринимательской деятельности, осуществляющим профессиональную деятельность, связанную с какой-либо тайной, также необходимо руководствоваться соответствующими нормами закона. Например, аудиторам следует учитывать нормы, содержащиеся в ст. 9 Федерального закона от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности». Важно обратить внимание, что профессиональная тайна распространяется не только на субъекта,

осуществляющего профессиональную деятельность, но и на его помощников. Кроме того, иные сотрудники также должны быть уведомлены о наличии тайны и с ними необходимо заключать соглашения о неразглашении информации, ставшей им известной в ходе осуществления трудовых функций.

Для того, чтобы отнести какую-либо информацию к конфиденциальной, руководителю организации или индивидуальному предпринимателю необходимо составить соответствующий перечень, в котором будет прописано, что же конкретно к такой информации относится. Кроме того, должны быть разработаны соответствующие инструкции, следуя которым, сотрудники организации обеспечат максимальную охрану информации.

Третьим звеном правовой охраны является подписание соглашений о неразглашении конфиденциальной информации и иной информации ограниченного доступа. В также оглашениях должен быть максимально четко сформулированный предмет, прописана сфера их действия, предусмотрены права, обязанности и ответственность лица, их подписывающего.

Организационные основы защиты информации направлены на то, чтобы создать условия, при которых доступ к информации ограниченного доступа становится невозможным, либо существенно затрудненным.

К организационным мероприятиям можно отнести:

1) оборудование служебных и производственных помещений таким образом, при котором тайное или незаконное проникновение внутрь становится невозможным;

2) обеспечение видео контроля прохода в помещении и передвижения внутри него;

3) создание отдельных закрытых зон для осуществления работ по типу их конфиденциальности;

4) особое внимание должно уделяться подбору персонала и работе с ним, обучению персонала, ознакомлению его размерами ответственности за нарушения режим информации ограниченного доступа;

5) установление системы охраны и пропускного режима;

6) обеспечение хранения документов и документооборота с соблюдением режима конфиденциальности;

7) назначение лиц, которые будут отвечать за сохранение режима конфиденциальности и установление для них ответственности;

8) систематический контроль за соблюдением режима конфиденциальной информации.

Инженерно-технические основы режима охраны информация ограниченного доступа предусматривают установление использования специального программного обеспечения и технических средств защиты информации.

Таким образом, организационно-правовых основ охраны информации с ограниченным доступом в предпринимательской деятельности должны включать в себя:

1) правовую охрану, которая включает в себя соблюдение норм законодательства об информации ограниченного доступа, создание локальных актов, устанавливающих список, в котором будет указано, что именно относится к коммерческой тайне, разработку инструкций, руководств, приказов и т.п., подписание с работниками соответствующих соглашений;

2) организационные основы, которые включают в себя организацию рабочего места и рабочих процессов, охраны, пропускного режима и т.п.;

3) инженерно-технические основы, предполагающие использование соответствующих технологий и компьютерных программ.

Думается, что только комплексное использование правовых, организационных и инженерно-технических способов позволит обеспечить надлежащую охрану информации ограниченного доступа при осуществлении предпринимательской деятельности.

### **Библиографический список**

1. Конституция Российской Федерации (принята на всенародном голосовании 12 декабря 1993 г.) (с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 1 июля 2020 г.) // Российская газета от 25 декабря 1993 г. № 237 (первоначальный текст).

2. Федеральный закон от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» (с изменениями и дополнениями).

3. Решение Верховного Суда РФ от 17 марта 2021 г. № АКПИ20-1041 Суд отказал в иске о признании недействующим пункта 6 Перечня сведений конфиденциального характера, утвержденного Указом Президента РФ от 6 марта 1997 г. № 188 // URL: <https://www.vsrfl.ru/> (дата обращения: 19 апреля 2022).

4. Алексеев, С. С. Общая теория права : курс в 2-х т. Т. 1. М., 2018. С. 193, 280.

5. Гражданское право. Ч. 1 / под ред. А. Г. Калпина, А. И. Масляева. М., 2019. С. 223.

6. Малейн, Н. С. Охрана прав личности советским законодательством. М., 1985. С. 18–19.

УДК 347

## ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДИСТАНЦИОННОГО ВЕДЕНИЯ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Мельберг А. С.

магистрант 2 курса юридического факультета, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Научный руководитель: Токарев Д. А.**, кандидат юридических наук, доцент кафедры финансового и предпринимательского права, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** В настоящее время в связи с активным развитием информационно-телекоммуникационных технологий и сети Интернет дистанционная торговая деятельность имеет достаточную популярность. В статье рассматриваются различные подходы к определению понятия «дистанционная торговля», а также анализируются некоторые проблемы правового регулирования данной сферы.

**Ключевые слова:** дистанционная торговля, правовое регулирование, защита прав потребителей, интернет, договор купли-продажи.

## LEGAL REGULATION OF A REMOTELY TRADING ACTIVITY

Melberg A. S.

2nd year student of the Faculty of Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPА, Volgograd

**Scientific advisor: Tokarev D. A.**, PhD in Law, Associate Professor of the Department, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPА, Volgograd

**Abstract.** At present, due to the active development of information and telecommunication technologies and the Internet, remote trading activities are quite popular. The article considers various approaches to the definition of the concept of distance trading and analyzes some of the problems of legal regulation of this area.

**Keywords:** distance selling, legal regulation, consumer protection, Internet, sales contract.

С возникновением новых форм оборота товаров и оказания услуг на рынке, обусловленным совершенствованием современных информационных технологий, появляются новые способы для осуществления предпринимательской деятельности. В современных условиях практически во всех сферах, в которых это представляется возможным, хозяйствующие субъекты стремятся использовать различные способы дистанционной продажи товаров и оказания услуг. Так, в настоящее время, наблюдается возрастание объемов дистанционной торговли.

Вышеизложенные обстоятельства указывают на необходимость последующего развития правового регулирования отношений, возникающих в сфере дистанционной продажи товаров и дистанционных способов предоставления услуг.

При купле-продаже товаров дистанционным образом полагается, что у покупателя нет возможности ознакомиться (в настоящий момент времени) с товаром или с его образцом. Термин «дистанционная торговля» также закреплен в нескольких правовых источниках.

Так, в статье 497 Гражданского кодекса РФ «дистанционная продажа товара» определяется как способ, при котором договор розничной купли - продажи заключается на основании ознакомления покупателя с предложенным продавцом описанием товара посредством каталогов, проспектов, буклетов, фотоснимков, средств связи (телевизионной, почтовой, радиосвязи и других) или иными способами, исключающими возможность непосредственного ознакомления потребителя с товаром либо образцом товара [1].

Подобное толкование рассматриваемого понятия содержится в Законе РФ «О защите прав потребителей». Также данный закон «предписывает продавцу предоставить потребителю до момента заключения договора купли-продажи дистанционным способом информацию о товаре, его изготовителе и иных обстоятельствах, связанных с приобретением, особенностями использования товара и возможностью его возврата» [2].

Немного иную трактовку содержал ГОСТ Р 51303-2013 «Торговля. Термины и определения», так, дистанционная торговля изначально рассматривалась как «форма торговли, исключающая возможность непосредственного ознакомления покупателя с товаром (образцом товара) до заключения договора купли-продажи и осуществления оплаты за товар». Данное определение соотносит понятие «дистанционная торговля» с обычным посредничеством в торговой деятельности. И лишь последние поправки в данном источнике дополнили понятие «дистанционная торговля» возможностью «ознакомления покупателя с предложенным продавцом описанием товара, содержащимся в каталогах, проспектах,

буклетах, на интернет-сайтах или представленным на фотоснимках, с использованием средств связи (телерадиорекламы, телемагазина, почтовой связи, электронной торговой площадки и других средств связи)» [3].

Действительно, отсутствие непосредственного контакта покупателя с товаром и продавцом является отличительной чертой договора розничной купли-продажи при дистанционной торговле, но при этом важно чтобы у покупателя была возможность получить максимально возможную информацию о товаре. А информация, предоставляемая продавцом не должна вводить покупателя в заблуждение.

Кроме того, важно урегулировать правоотношения, возникающие в процессе дистанционного предоставления услуг. Дистанционно заказать услугу в современном информационном мире не представляет никаких сложностей, но при этом возникающие отношения не имеют должной правовой регламентации.

Во избежание подобных противоречий необходима унификация понятия «дистанционная торговля», для всех правовых источников следует разработать единый подход. Так, по нашему мнению, следует уточнить трактовку, изложенную в ГОСТ Р 51303-2013 «Торговля. Термины и определения», при этом следует изложить определение с упоминанием случаев дистанционного оказания услуг. Дистанционную торговлю можно определить как особый вид деятельности по продаже товаров и оказанию услуг потребителям для целей, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности и подразумевающей отсутствие непосредственного ознакомления потребителя с товаром или его образцом, а также продавцом товара или услуги в момент заключения договора (оформления заказа), приобретение товаров или услуг осуществляется на основании сведений, представленных продавцом, в том числе путем ознакомления с изображениями и описаниями в доступных источниках (каталоги, буклеты, информационные ресурсы).

Кроме того, такие взаимоотношения между субъектами базируются на гражданско-правовых договорах, которые характеризуются публичным характером, заключаются в форме договоров розничной купли-продажи, а также возмездного оказания услуг, при этом акцепт оферты, направленной потребителю от продавца моментом выступает моментом заключения данных договоров.

На дистанционную торговлю необходимо распространять также требования, которые предъявляются к качеству товара согласно ст. 469 ГК РФ и требования к упаковке при доставке товара согласно ст. 481 ГК РФ.

Таким образом, ГК РФ и прежде всего статья 497 ГК РФ, Федеральный закон «О рекламе», Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей», Закон Российской Федерации «О средствах массовой информации», Федеральный закон «Об электронной подписи» можно отнести к основным правовым источникам, регулирующим отношения, возникающие в процессе дистанционной торговой деятельности.

Прочие аспекты дистанционной торговой деятельности регулируются положениями Федерального закона «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации», Федерального закона «Об обращении лекарственных средств», Федерального закона «О драгоценных металлах и драгоценных камнях» и ряда других специальных нормативных актов.

В качестве основного специального правового источника в сфере дистанционной торговли можно выделить Правила продажи товаров по договору розничной купли-продажи (при дистанционном способе), которые конкретизируют положения ГК РФ и Закона «О защите прав потребителей», в том числе акцентируя внимание на необходимости обязательно предоставлять информацию о товаре, продавце и прочих обстоятельствах.

В Правилах продажи товаров при дистанционном способе продажи товара по договору розничной купли-продажи внесен запрет на продажу дистанционным способом алкогольной продукции, а также товаров, свободная реализация которых запрещена или ограничена законодательством Российской Федерации, в том числе оружие, психотропные и наркотические вещества.

Выделяют также дополнительные ограничения на продажу дистанционным способом некоторых видов товаров, так, «вне стационарных мест торговли запрещена продажа оружия и патронов к нему, лекарственных препаратов, изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней, продовольственных товаров (за исключением мороженого, безалкогольных напитков и пива, кондитерских и хлебобулочных изделий в упаковке изготовителя товара), экземпляров аудиовизуальных произведений и фонограмм».

Приобретая товар дистанционным способом, покупатель предоставляет личные данные (свою фамилию, имя, отчество, адрес, телефон и др.). Федеральный закон «О персональных данных» накладывает на продавца обязанность обеспечить конфиденциальность полученных от потребителя персональных данных [4].

Также к числу нормативно-правовых актов, регулирующих общественные отношения в области дистанционной торговой деятельности, можно отнести:

- Федеральный закон «О связи»;
- Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации».

В Федеральном законе «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» определены специальные понятия, такие как «провайдер хостинга», «сайт в сети Интернет», «доменное имя» и другие, без которых трудно оценить с правовой позиции возникающие в процессе электронной торговли отношения. Данным Федеральным законом также устанавливаются требования к порядку размещения информации в сети.

Таким образом, сложилась система нормативно-правовых актов, которые регулируют отношения в сфере дистанционного ведения торговой деятельности. Но при этом некоторые проблемы правового регулирования данного вида отношений на сегодняшний день всё же не решены.

Так, Правилами продажи товаров при дистанционном способе продажи товара не предусмотрена продажа в кредит, также встречаются проблемы выполнения законодательных требований в сфере защиты персональных данных. В настоящее время можно говорить о необходимости пересмотра подходов, заложенных в Законе Российской Федерации «О защите прав потребителей» и Правилах продажи товаров при дистанционном способе для распространения положений о дистанционном оказании услуг. В положениях ГК РФ в части оказания услуг также необходимы определенные уточнения.

### **Библиографический список**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 28.10.2019) // Собрание законодательства Российской Федерации. 1994. № 32. Ст. 3301.
2. Закон Российской Федерации от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 11.06.2021) «О защите прав потребителей» // Собрание законодательства РФ. 1996. № 3. Ст. 140.
3. Приказ Росстандарта от 28.08.2013 № 582-ст «Об утверждении национального стандарта ГОСТ Р 513032013. Национальный стандарт Российской Федерации. Торговля. Термины и определения» (ред. от 22.04.2020) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» (дата обращения: 28.04.2022).
4. Федеральный закон от 27.07.2006 № 152-ФЗ «О персональных данных» (последняя редакция) // Собрание законодательства РФ. 2006. № 31 (1 ч.). Ст. 3451.

УДК 346.57

## АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЗАЩИТЫ ПРАВ СУБЪЕКТОВ АРЕНДНЫХ ОТНОШЕНИЙ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

**Нигметов В. Д.**

магистрант 2 курса юридического факультета, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Научный руководитель: Усанова В. А.**, кандидат юридических наук, доцент, заведующий кафедрой финансового и предпринимательского права Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** Арендные отношения – это такой вид общественных отношений, при реализации которых осуществляется приобретение либо дача во временную эксплуатацию или временное обладание, каких-либо материальных ценностей. Современное общество характеризуется достаточной развитостью рыночных отношений, сферой потребления и пожинает плоды технического прогресса. Рассматривая арендные отношения в контексте осуществления предпринимательской деятельности, важно помнить о том, что в процессе их реализации между субъектными могут возникнуть различного вида споры. Важность и значимость арендных отношений для общества и государства послужили предпосылками развития различных гражданско-правовых институтов разрешения возникающих между субъектами арендных отношений споров.

Последние 2 года стали знаковыми в развитии всех сфер жизнедеятельности общества и определили новые способы защиты субъектов арендных правоотношений при осуществлении предпринимательской деятельности в период пандемии.

**Ключевые слова:** способы защиты, арендные правоотношения, предпринимательская деятельность.

## ACTUAL PROBLEMS OF PROTECTING THE RIGHTS OF SUBJECTS OF RENTAL RELATIONS IN THE COURSE OF BUSINESS ACTIVITIES DURING A PANDEMIC: ISSUES OF THEORY AND PRACTICE

**Nigmatov V. D.**

2nd year undergraduate student of the Faculty of Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPА, Volgograd

**Scientific adviser: Usanova V. A.**, PhD in Law, Associate Professor, Head of the Department of Financial and Business Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPА, Volgograd

**Abstract.** Lease relations – this is a type of social relations, in the implementation of which the acquisition or dacha for temporary operation or temporary possession of any material values is carried out. Modern society is characterized by a sufficient development of market relations, the sphere of consumption and is reaping the fruits of technological progress. Considering lease relations in the context of entrepreneurial activities, it is important to mention that in the process of their implementation, various types of disputes may arise between the subjects. The importance and significance of rental relations for society and the state served as prerequisites for the development of various civil law institutions for resolving disputes arising between the subjects of rental relations.

The year 2020 has become a landmark in the development of all spheres of society and has identified new ways to protect the subjects of rental legal relations in the course of entrepreneurial activities during the pandemic.

**Keywords:** methods of protection, lease legal relations, entrepreneurial activity.

В 2020 году, ввиду вспышки пандемии в России, было принято решение о введении ограничительных мер, направленных на недопущение распространения коронавирусной инфекции. Полностью или частично приостанавливалась работа практически всех общественных мест: кафе, магазинов, кинотеатров и так далее. Предпринимателям пришлось столкнуться с новыми, ранее не известными проблемами. В 2021 году ситуация продолжила развиваться в негативном ключе. Требования об ограничении предпринимательской деятельности, связанной с массовым скоплением людей, ужесточались. Сложившаяся ситуация оставила большой отпечаток на развитии отношений между субъектами в сфере аренды,

обусловив острую необходимость в разработке эффективных механизмов защиты интересов субъектов арендных правоотношений.

В. А. Белов, говорит о том, что все существующие формы защиты прав субъектов арендных отношений при осуществлении предпринимательской деятельности, условно, можно разделить на две группы. Первая группа способов защиты – это судебная защита нарушенных в ходе осуществления предпринимательской деятельности прав и законных интересов участников данных правоотношений, а вторая группа способов (форм) защиты направлена на самостоятельное урегулирование возникшего спора [1].

Аналогичную позицию относительно форм защиты субъектов арендных отношений при осуществлении предпринимательской деятельности, можно встретить в работах таких авторов, как Е. Г. Азарова [2], И. А. Буш [3] и других.

Анализ значительного количества источников научной и учебной литературы показал, что вопрос о защите прав субъектов арендных отношений при осуществлении предпринимательской деятельности мало изучен, что на наш взгляд, является пробелом правовой доктрины. Необходимость должного освещения авторами-правоведами, исследователями и практиками, проблем реализации существующих форм защиты прав субъектов арендных отношений при осуществлении предпринимательской деятельности, обусловлена множеством факторов.

Чаще всего используемая в целях продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг недвижимость является не собственностью предпринимателя, а арендуется им. Сложилась ситуация, в которой арендатор не мог осуществлять предпринимательскую деятельность. Возник вопрос о соблюдении баланса интересов между арендатором и арендодателем. С одной стороны, предпринимательская деятельность арендатора приостановлена в связи с соответствующим распоряжением. На территории Волгоградской области, таким документом являлось Постановление Губернатора Волгоградской области от 17.05.2020 № 312 «О дополнительных мерах по недопущению распространения новой коронавирусной инфекции COVID-19 на территории Волгоградской области» [4]. Однако от осуществления оплаты арендных платежей, арендатор не освобождался, что породило много споров.

С другой стороны, в случае отказа арендатора от осуществления арендной платы, безусловно, нарушались бы права и законные интересы арендодателя.

Обозначенная проблема является сложной в своем решении не только с точки зрения теории, но и практики применения.

При защите своих прав субъектами арендных правоотношений применялись различные способы защиты. Ввиду отсутствия должного правового регулирования во внезапно сложившейся в стране ситуации, отсутствия единства судебной практики, для формирования эффективного подхода требовалось достаточно продолжительное время.

Наиболее эффективной формой защиты, безусловно, следует признать судебную форму. Судебные споры следует разделить на несколько категорий.

Подавляющее большинство судебных споров связано с односторонним отказом арендатора от внесения арендных платежей в связи с тем, что им, фактически не осуществлялась предпринимательская деятельность. По данному основанию судебная практика сильно разнится. Например, определением Первого кассационного суда общей юрисдикции от 02.02.2022 N 88-1975/2022, 2-62/2021 оставлено без изменения решение суда первой инстанции об удовлетворении требований арендодателя о взыскании с арендатора стоимости арендной платы за период с 04.05.2020 года по 04.10.2020 года [5]. В обоснование решений судами было указано, что арендатор не доказал факт невозможности осуществлять арендные платежи, при условии, что его предпринимательская деятельность не подпадала под список направлений предпринимательской деятельности, которым нанесен существенный ущерб [6].

При наличии соответствующих оснований, суды признавали законным одностороннее расторжение договора аренды по инициативе арендатора. Например, определением Первого кассационного суда общей юрисдикции от 01.12.2021 N 88-25582/2021 решение суда первой инстанции об удовлетворении требований арендодателя о взыскании с арендатора арендной платы за пользование нежилым помещением в период пандемии, отменено. Суд кассационной инстанции указал на то, что суд первой инстанции при вынесении решения не учел Постановление Правительства Российской Федерации от 3 апреля 2020 г. № 434 «Об утверждении перечня отраслей российской экономики, в наибольшей степени пострадавших в условиях ухудшения ситуации в результате распространения новой коронавирусной инфекции». Деятельность арендатора была связана с предоставлением продуктов питания и напитков [7].

Аналогичная позиция отражена в Определении Третьего кассационного суда общей юрисдикции от 01.11.2021 N 88-18685/2021, поскольку арендатором осуществлялась предпринимательская деятельность на арендуемом автомобиле, которая входила в перечень отраслей российской экономики, в наибольшей сте-

пени пострадавших в условиях ухудшения ситуации в результате распространения новой коронавирусной инфекции, а именно деятельность автомобильного грузового транспорта и услуги по перевозкам.

Относительно неюрисдикционных способов защиты субъектов арендных правоотношений при осуществлении предпринимательской деятельности, то они были сформулированы Федеральным законом от 01.04.2020 № 98-ФЗ (ред. от 30.12.2021) «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций» [8]. В соответствии с положениями данного закона, пострадавшие арендаторы имеют право одновременно использовать несколько способов защиты, например, заявлять требования об уменьшении размера арендной платы и об отсрочке уплаты одновременно. В положениях нового законодательства закреплено право требовать уменьшения арендной платы. При этом, важно понимать, что законодателем строго обозначен период – 2020 год, что исключает возможные злоупотребления правом со стороны должника.

Положения закона не содержат правовой регламентации минимального порога уменьшения размера арендной платы. При наличии данного права и отсутствия должной правовой регламентации, количество споров существенно выросло, как и количество недобросовестных арендаторов, пытающихся с помощью законодательных нововведений избежать возложенных на них в соответствии с договором аренды обязательств.

Изучив данный вопрос подробным образом, нам представляется необходимым внести соответствующие изменения в положения федерального закона и установить минимальный предел размера арендной платы, о снижении которой может просить арендатор.

Добавить к пункту 3 статьи 19 Закона № 98-ФЗ следующий абзац: «Размер арендной платы должен быть уменьшен арендодателем не менее чем на 50 % от размера арендной платы, установленной договором аренды. Арендная плата должна быть уменьшена на весь период, когда действовал режим повышенной готовности или чрезвычайной ситуации. Стороны договора аренды могут установить иные условия уменьшения размера арендной платы, если это не приведет к ухудшению для арендатора условий, предусмотренных настоящим Федеральным законом».

Вторым способом защиты прав арендаторов является предоставление отсрочки платежа. При рассмотрении вопроса предоставления отсрочки по уплате арендной платы арендатору нами приводилась правовая позиция Президиума

Верховного Суда Российской Федерации [9]. Президиумом был затронут вопрос об отказе полностью или в части в защите прав арендатора, если арендодатель сможет доказать, что арендатор в действительности не пострадал в период введения режима повышенной готовности.

В рамках настоящей статьи нами были освещены наиболее актуальные вопросы и проблемы осуществления защиты прав субъектов арендных отношений при осуществлении предпринимательской деятельности в период пандемии. Можно выделить два основных используемых в данный период способа защиты: отсрочка платежа и уменьшение размера платежа. Наиболее оптимальным способом защиты, на наш взгляд, является отсрочка платежа. При реализации такого способа сохраняется баланс прав и интересов должника и кредитора, поскольку обязательства арендатора откалывается на определенный срок, что позволяет ему стабилизировать ситуацию, а арендатор, в свою очередь, получит полную стоимость арендных платежей, только позже.

### **Библиографический список**

1. Белов, В. А. Потребительские правоотношения: место потребительского обязательства в системе права. Нотариус. 2017. № 7. С. 15.
2. Азарова, Е. Г., Аюрова, А. А., Белобабченко, М. К. Право и экономическая деятельность: современные вызовы: Монография / Е. Г. Азарова, А. А. Аюрова, М. К. Белобабченко [и др.]; отв. ред. А. В. Габов. М.: ИЗиСП, Статут, 2015. С. 258.
3. Буш, И. А. Защита прав участников арендных отношений по российскому законодательству: дис. канд. юрид. наук. Саратов, 2011. С. 104–105.
4. Постановление Губернатора Волгоградской области от 17.05.2020 № 312 «О дополнительных мерах по недопущению распространения новой коронавирусной инфекции COVID-19 на территории Волгоградской области» // Официальный интернет-портал правовой информации: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/3400202005180002> (дата обращения: 01.04.2022).
5. Определение Первого кассационного суда общей юрисдикции от 02.02.2022 N 88-1975/2022, 2-62/2021 // СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения: 01.04.2022).
6. Постановление Правительства Российской Федерации от 3 апреля 2020 г. № 434 «Об утверждении перечня отраслей российской экономики, в наибольшей степени пострадавших в условиях ухудшения ситуации в результате

распространения новой коронавирусной инфекции». Официальный сайт Федеральной налоговой службы: <https://www.nalog.gov.ru/rn77/business-support-2020/9704514> (дата обращения: 01.04.2022).

7. Определение Первого кассационного суда общей юрисдикции от 01.12.2021 № 88-25582/2021 // СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения: 01.04.2022).

8. Федеральный закон от 01.04.2020 № 98-ФЗ (ред. от 30.12.2021) «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций» // Российская газета. № 72. 03.04.2020.

9. Обзор по отдельным вопросам судебной практики, связанным с применением законодательства и мер по противодействию распространению на территории российской федерации новой коронавирусной инфекции (сovid-19) п 2 (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 30 апреля 2020 г.) // СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения 01.04.2022).

УДК 346

## МЕЖДУНАРОДНЫЕ САНКЦИИ И ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РФ

Олейникова А. Е.

магистр 2 курса юридического факультета, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Научный руководитель: Миронова С. М.**, доктор юридических наук, доцент кафедры финансового и предпринимательского права, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** Статья посвящена анализу международных санкций и перестрахования защиты по рискам клиентов, трудностям с заключением новых договоров перестрахования, в результате исследования определено, что попытка компенсировать недостаток перестраховочных емкостей силами российских страховщиков натолкнется на проблему недостаточной внутренней емкости для обеспечения перестрахования крупных проектов.

**Ключевые слова:** санкции, риск, предпринимательство, перестрахование.

## INTERNATIONAL SANCTIONS AND LEGAL REGULATION OF ENTREPRENEURSHIP IN THE RUSSIAN FEDERATION

Oleinikova A. E.

Master of the 2nd year of the Faculty of Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Scientific advisor: Mironova S. M.**, Doctor of Law, Associate Professor of the Department, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Abstract.** The article is devoted to the analysis of international sanctions and reinsurance of protection against customer risks, difficulties in concluding new reinsurance contracts, as a result of the study it was determined that an attempt to compensate for the lack of reinsurance capacities by Russian insurers will run into the problem of insufficient internal capacity to ensure the reinsurance of large projects.

**Keywords:** sanctions, risk, entrepreneurship, reinsurance.

Современный этап развития Российской Федерации может быть охарактеризован как беспрецедентный в связи с тем количеством международных санкций, которые были введены зарубежными государствами. На сегодняшний день действует около 6 000 санкций. Данное количество существенно превышает показатели Ирана и Северной Кореи. Усугубляет происходящее тот факт, что с российского рынка по различным причинам уходят международные компании. Дальнейшая перспектива развития российского предпринимательства остается не выясненной.

Одними из наиболее ощутимых для экономики РФ санкционных мер стали ограничения, введенные против финансовой и транспортной сфер. Так, под санкции, которые повлияют на расчеты с клиентами, попали российские банки – ПАО ВТБ, АО Новикомбанк, ПАО Совкомбанк, ПАО Банк «Финансовая корпорация Открытие», ПАО Промсвязьбанк. Данные банки включены в черный список SDN (блокирующие санкции США). Также данные банки отключили от SWIFT. ПАО Сбербанк также попал под санкции, но в отношении него нет блокирующих мер, поэтому для его клиентов пока ничего не изменилось.

Также под санкции попали АО «Альфа-Банк», АО «Газпромбанк». Однако в отношении данных банков действует пока только запрет на выпуск новых еврооблигаций и запрет на привлечение капитала. В отношении АО КБ «Россия» введены европейские и американские санкции, а также отключение от SWIFT. Клиентов данных банков эти ограничения не коснутся [1].

Парламент Америки настаивали не пускать в свои морские порты все суда под российским флагом, а Великобритания и вовсе категорично запретила это делать всем судам, чьи собственники или арендаторы хоть как-то связаны с РФ. Разрешение на вход в порт обуславливалось только крайней необходимостью за нарушение пропускного режима предусматривается уголовная ответственность.

В свою очередь Великобритания ввела ограничения на суда, контролируемые российскими судовладельцами, хотя и ходят под иностранными флагами. Санкции будут применяться на суда даже если российская судоходная компания изменит флаг с российского на приемлемый ей флаг в оффшорной юрисдикции.

Многие страны закрыли небо для самолетов из Российской Федерации. Такие компании как Airbus и Boeing прекратили поддерживать авиакомпании РФ и, следовательно, перестали поставлять им запчасти. Фирма AerCap, которая является лизинговой, отзывает суда, находящиеся в аренде у фирм России. Запрет на предоставление в лизинг российским гражданам воздушных судов, а также

прекращение договоров лизинга с 28 марта 2022 г, данную меру ввели Великобритания и Евросоюз. Российским компаниям нужно будет возвращать арендованные самолеты у иностранных компаний, в другом случае их принудительно изымут.

Самыми большими международными грузоперевозчиками считаются FedEx и UPS, они, следуя и за остальными, также остановили работу в России. Многие источники СМИ публикуют информацию о том, что контейнерные фирмы из таких стран как Франция, Дания, Швейцария, приостановили прием заказов на перевозку грузов в Российскую Федерацию. Датская компания Maersk специализирующая на морских грузовых перевозках в след за остальными приостановила свою деятельность в РФ, за исключением продуктов питания, гуманитарных и медицинских грузов. С 1 марта компания Mediterranean Shipping, принадлежащая Швейцарии на некоторое время остановила все заказы грузов в РФ [5].

Ситуация, возникшая в отношении торговли мореплавания, перевозок и страхования, катастрофична. Такой экономический занавес возникал в России в 1920 году и привел к голоду. Последовательные реакции, которые привели к трудностям в финансовой системе и сфере грузоперевозок, отражаются абсолютно на всех отраслях бизнеса. Самые большие трудности возникают у компаний чья деятельность интегрирована в деятельность с мировой экономикой. В данное время хозяйственные отношения, выстроенные на основе заключённых всевозможных внешнеторговых контрактов, рушатся. Эти организации вынуждены в срочном порядке искать замену иностранным поставщикам, покупателям и источникам финансирования.

Негативные воздействия, очевидно, будут нарастать по всей экономике, это обусловлено значительной девальвацией рубля и многочисленных ограничений, многие договорные отношения придется в авральном режиме перестраивать на внутреннюю экономику и на страны, не входящие в список недружественных.

Как таковой защиты от санкций нет. Санкции – это публично-правовой инструмент принудительного воздействия, потому простор защиты прав и законных интересов сильно ограничен. Существует два основных механизма с помощью которых можно избежать ограничения. Первый зависит от российских властей. Все Санкции вводятся в ответ на действия и политику, которые западные государства не поддерживают и хотят изменить. Если исчезнут причины и предпосылки, изложенные в нормативных актах, санкции могут снять.

Второй выход из данной ситуации предусматривает еще два подвида – административный и судебный. Через административный пересмотр возможно исключиться из списка санкций, если нахождение там является ошибочным, при несоответствии фактических обстоятельств критериям из соответствующих нормативных актов, а также при коренном изменении обстоятельств.

Судебный порядок тоже открыт для компаний России. Но все восемь российских компаний и банков, которые пытались снять секторальные санкции в Суде ЕС, проиграли 13 сентября 2018 года. Из них ВТБ, ВЭБ.РФ и «Роснефть» подавали апелляцию, но успеха это не принесло [2].

Осознавая негативные последствия и стремясь сократить их, власти подготовили и уже приняли ряд мер по поддержке экономики из-за санкций:

- мораторий на плановые проверки,
- кредитные каникулы для малого и среднего предпринимательства,
- нулевая ставка по налогу на прибыль для ИТ-компаний,
- меры поддержки для АО и ООО (чистые активы) [3].

Несмотря на перечисленные меры поддержки, введенные санкций Америки и стран союза, влияющие финансовые институты России, национальные компании и бизнесменов, повлияют на страховую отрасль – в первую очередь на операциях международного перестрахования. Вопрос альтернативного обеспечения перестраховочной защиты по рискам клиентов обсуждается Всероссийским союзом страховщиков (ВСС) с ведущими страховщиками, но они самостоятельно без участия Банка России и «Российской национальной перестраховочной компании» (РНПК) не справятся с данной ситуацией.

На основе закона «Об организации страхового дела в Российской Федерации» решением своего единственного учредителя – Банка России, которому принадлежит 100 % акций компании, было создано АО «Российская национальная перестраховочная компания» Цель создания РНПК – формирование перестраховочной защиты по санкционным рискам, а также поддержание устойчивости внутреннего рынка перестрахования. По закону страховыми компаниями передаются РНПК санкционные риски без ограничений, а также не менее 10 % доли всех рисков по прочим договорам, предназначенных для передачи в перестрахование.

Эксперты полагают, что могут возникнуть затруднения с подписанием новых договоров перестрахования. Возникают определенные риски, например, риск при оплате премий и блокировке перестрахования выплат по ним [4].

Сегмент перестрахования поддерживается определённым набором мер, но действенными являются не все, поскольку ситуация слишком быстро меняется. Однако уже сегодня известно, что речь пойдет о необходимости докапитализации РНПК для структуризации поддержки прямых страховщиков, а также о формировании механизма консолидации перестраховочных возможностей внутреннего рынка в РФ, о формировании механизма, аналогичного перестраховочному пулу. Существование дополнительных перестраховочных емкостей является первоочередной задачей на сегодня для российского страхового рынка.

Статистика показывает, что в 2021 году 75 % перестраховочной защиты российских рисков организовано при участии международных перестраховщиков. Не принимать риски и ни получать возмещение от перестраховщиков, как правило не получится.

В случае если возместить недостаток перестраховочных емкостей силами страховщиков России, можно столкнуться с проблемой недостаточной внутренней емкости для обеспечения перестрахования крупных проектов. Даже если включать Российскую Национальную Перестраховочную Компанию, у рынка останется потребность в передаче значительных объемов в перестрахование на международный рынок [5].

Самую значительную угрозу для страховщиков, страхователей, регулятора и в целом экономики несет отказ международных перестраховочных рынков от работы с российскими игроками и рисками. Может быть найдено решение на внутреннем рынке или альтернативном рынке, но время переключения затянется не на один год.

### **Библиографический список**

1. Федеральный закон от 08.03.2022 № 46-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (ред. от 16 апреля 2022) // БСС «Система Главбух» – Режим доступа: <https://vip.1gl.ru/#/document/99/728383312> (дата обращения: 26.04.2022).
2. Гришина, Т. Санкционные клиенты – хороший рентабельный бизнес // Коммерсантъ – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/2919376> (дата обращения: 26.04.2022).
3. Малаховский, А. Россия под санкциями: жертвы и последствия // Право-300. Режим доступа: <https://pravo.ru/story/239627/> (дата обращения: 26.04.2022).

4. Солнцев, А. Страховщики не понимают, как трактовать санкции против РФ // Информационное агентство «РЖД-Партнер.РУ» – Режим доступа: <https://www.rzd-partner.ru/other/comments/strakhovshchiki-ne-ponimayut-kak-traktovat-sanktsii-protiv-rf/> (дата обращения: 26.04.2022).

5. Страхование грузов примеряется к новым маршрутам и рискам, пока – без изменения цен. Обзор // Интерфакс – Режим доступа: <https://www.interfax.ru/business/834288> (дата обращения: 26.04.2022).

6. Юргенс, И. Перестрахование – ахиллесова пята для страховщиков РФ после введения санкций. Обзор // Интерфакс – Режим доступа: <https://www.interfax.ru/business/825514> (дата обращения: 26.04.2022).

УДК 346.26

## ЭКОНОМИКО-ПРАВОВАЯ СУЩНОСТЬ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Пильгуйев К. Д.

студент 1 курса магистратуры юридического факультета, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Научный руководитель: Токарев Д. А.**, кандидат юридических наук, доцент кафедры финансового и предпринимательского права, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** Статья посвящена обоснованию позиции взаимодействия права и общественно-экономических отношений, на которых оно базируется. Автор показывает, какие условия существовали в Российской Федерации для появления социального предпринимательства. Он указывает на признаки предпринимательства в действующем законодательстве и сравнивает их с признаками социального предпринимательства.

**Ключевые слова:** социальное предпринимательство, предпринимательство, социальная ответственность, предпринимательское право.

## ECONOMIC AND LEGAL ESSENCE OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP

Pilguyev K. D.

1th year student of the Faculty of Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Scientific advisor: Tokarev D. A.**, PhD in Law, Associate Professor of the Department, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Abstract.** The article is devoted to substantiating the position of the interaction of law and socio-economic relations on which it is based. The author shows what conditions existed in the Russian Federation for the emergence of social entrepreneurship. He points out the signs of entrepreneurship in the current legislation and compares them with the signs of social entrepreneurship.

**Keywords:** social entrepreneurship, entrepreneurship, social responsibility, business law.

В теории права существует традиционное определение предмета правового регулирования, на которое ориентируются исследователи при составлении методологической части своих работ. Часто под предметом правового регулирования понимают в работах по отраслевым юридическим наукам общественные отношения. Это значит, что правовые конструкции не возникают произвольно. Они основываются на существующих и складывающихся отношениях. Этому же корреспондирует концепция «народного духа» исторической школы права. Она состоит в том, что право складывается не произвольно, не под волевым актом его творца, а из взаимодействий между людьми. Когда такие отношения становятся устойчивыми, они складываются в обычаи. Далее, если законодатель со стороны государства примет решение о целесообразности оформления таких сложившихся обычаев в форму законов, то только тогда и будет возможно правотворчество и в тех границах, которые установлены сложившимися отношениями людей [5, с. 319].

Похожая схема существует и в современной отечественной теории права и понятии правообразования. Как отмечают теоретики, правообразование – процесс, предшествующий собственно правотворчеству и ведущий своё начало с идентификации потребности в правовом регулировании на основании анализа существующих отношений [3, с. 56].

В свете нашей темы предпринимательского права невозможно не упомянуть формулу Карла Маркса про базис и надстройку. Причём базисом являются производственные отношения. То есть, по сути, экономическая сфера. Право же выступает надстройкой, которая опосредует этот базис. А так как эти производственные отношения меняются в силу разной культурной обстановки, меняется и надстройка, то есть право [4, с. 34].

Приведёнными доводами мы стремились показать, что правоотношения или правовые институты не появляются в произвольном порядке, а строятся на основе уже существующих общественных и экономических отношений. Поэтому для исследователя права действительно важно определить, какие основы существуют для правоотношений и институтов, которые он описывает. Это поможет увидеть, действительно ли существующие конструкции в законодательстве отвечают потребностям в регулировании, и как развивается юридическая практика на запрос в регулировании таких отношений. Предлагаемый нами подход можно обозначить как генетический, то есть выявляющий закономерности развития изучаемого явления. И через выявления такой закономерности разви-

тия мы может определить не только хронологические этапы развития, но и сущность понятий посредством выявления закономерностей такого развития и сравнения стадий развития изучаемого явления.

Теперь перейдём собственно к вопросу об экономико-правовой сущности социального предпринимательства, для этого опишем социокультурный контекст, о котором мы будем вести речь. Речь о социальном предпринимательстве в Российской Федерации идёт на протяжении всего XXI века и относится также к самому концу XX века, когда в высших эшелонах управления было принято решение окончательно сойти с рельс командно-плановой экономики и перейти на путь капиталистической экономики. Разумеется, такое радикальное управленческое и экономическое изменение повлекло за собой существенные юридические изменения как в законодательстве, так и в науке. Была принята Конституция Российской Федерации, которая закрепляла право на ведение предпринимательской деятельности, поддержку конкуренции, свободу экономического пространства [2]. Так, были разработаны концепции законов, сами фундаментальные федеральные законы, в частности Гражданский Кодекс Российской Федерации и федеральные законы, которые создавались во исполнение основного источника гражданского права. Гражданский кодекс определил предметом своего регулирования предпринимательские отношения. Но поскольку гражданское право имело своим предметом регулирования не только имущественные, но и личные неимущественные права, стали появляться работы по предпринимательскому праву. Таким образом, складывались благоприятные экономико-правовые условия для развития предпринимательства.

Предпринимательская деятельность на настоящий момент понимается через несколько признаков в соответствии с гражданским законодательством. Во-первых, самостоятельность. Во-вторых, рисковый характер деятельности. В-третьих, направленность на систематическое получение прибыли. Кроме того Гражданский кодекс указывает также на признак регистрации предпринимателя как основание предпринимательской деятельности [1]. Кроме того, ряд признаков предпринимательства перечислены в актах Верховного Суда РФ и органов исполнительной власти применительно к предпринимательству в аспекте налоговых правоотношений. К таким можно отнести, например Письмо ФНС России от 07.05.2019 № СА-4-7/8614 «О направлении обзора судебной практики по спорам, связанным с квалификацией деятельности физических лиц в качестве предпринимательской в целях налогообложения» и Определение Верховного Суда Российской Федерации от 14 апреля 2021 года № 39-КАД21-1-К1.

Как видно из этих признаков, основной целью для предпринимателя является систематическое получение прибыли. О содержании такой деятельности уточнено в гражданском законодательстве лишь в контексте способов её осуществления. Так, уже процитированная статья 2 ГК РФ указывает, что способами осуществления предпринимательской деятельности могут быть следующие: предоставление в пользование имущества, продажа товаров, выполнение работ и оказание услуг. Таким образом, закон не упоминает, что конкретно будет делать такой предприниматель. Иную же позицию закон занимает в отношении некоммерческих организаций, декларируя, что таковые направлены на «достижение общественных благ» [6]. Из противопоставления некоммерческого и коммерческого вытекает и иная дихотомия целей: получение прибыли и достижение общепользовательных целей.

Однако восприятие капиталистических механизмов российскими правопорядком и культурой было в новинку не такое продолжительное время. В то же время, соседняя европейская культура и входящие в неё правовые порядки давно уже существовали на момент XXI века вне логики этих противопоставленных общественных целей некоммерческих организаций и целей прибыли предпринимательства. Влиятельным концептом в современной европейской культуре был и остаётся концепт социальной ответственности. Он относится к категории этики и указывает на то, что в процессе принятия решений необходим учёт интересов широких социальных групп или даже общества в целом [7, с. 76]. Акселератором процесса ассимиляции капиталистического устройства в современном его прочтении с учётом принципа социальной ответственности в России был процесс глобализации, который предполагает свободный обмен информацией, ресурсами и технологиями между государствами и народами. Таким образом, содержательно (то, о чём мы писали в начале) предпринимательские отношения изменились в отношении того, что описано в законодательстве и перестали полностью вписываться в законодательную конструкцию.

Более того, обмен информацией изменил и культурный контекст, в котором осуществляют свою деятельность предприниматели и живут граждане. По этой причине стали развиваться движения активистов, которые считывали и улавливали социальную проблематику, объективно существовавшую и не разрешаемую (и даже не способную быть разрешимой) со стороны государства. В то же время граждане, видя эту социальную повестку, понимали, что ресурсов для решения этих проблем даже в своей области оказывается мало. Поэтому наиболее благоприятный формат для осуществления своей деятельности по решению

таких проблем был предпринимательским. В форме предпринимательства становилось возможным и накапливать ресурсы на осуществление общественно полезных целей, и заниматься такой деятельностью. В Европе такая деятельность не оставалась без внимания и поддерживалась со стороны государства. Возникшая в России деятельность в сфере социального предпринимательства также была оценена как положительная, но до принятия в 2019 году поправок в Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства», закрепивших понятие социального предприятия, социальное предпринимательство существовало в самоорганизующемся формате.

Таким образом, из изложенного следует, что экономико-правовую сущность социального предпринимательства можно охарактеризовать как новшество для российской действительности. Социальное предпринимательство появилось в особых, специфических культурных, экономических и социальных условиях. Культурные условия характеризуются следующими параметрами. Обостренное внимание к вопросам этики, которые становятся причиной принципа социальной ответственности. Осознание социальных глобальных проблем, которые опредмечивают принцип социальной ответственности и делают его воплощение осмысленным. А также значительное участие гражданского общества в социальной повестке и решении социальных проблем. Экономические условия – это капиталистический экономический строй в той степени развития, когда управленцы бизнеса учитывают все эти культурные условия и перестраивают деятельность своих предприятий так, чтобы отвечать этим условиям. Социальное предпринимательство же идёт дальше. Если у бизнеса несмотря на соблюдение социальной ответственности главной целью остаётся получение прибыли для личных целей, то социальные предприятия нацелены на получение прибыли, главным образом на достижение публичных, общепользовательских целей.

### **Библиографический список**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): федер. закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ // Российская газета. № 238–239. 1994.
2. Конституция Российской Федерации : принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020 // Доступ из СПС КонсультантПлюс.
3. Метшин, И. Р. «Правообразование» как теоретико-правовая категория // Вестник экономической безопасности. 2011. № 6. С. 56–60.

4. Пашуканис, Е. Б. Экономика и правовое регулирование. – Революция права. 1929. № 5. С. 34–37.
5. Петражицкий, Л. И. Обычное право и народный дух / Л. Петражицкий // Право. Еженедельная юридическая газета. СПб., 1899. № 7 (14 февраля). – С. 319–332.
6. Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ (ред. от 02.07.2021) «О некоммерческих организациях» // Российская газета. № 14. 1996.
7. Andersen, M., Skjoett-Larsen, T. Corporate social responsibility in global supply chains // Supply Chain Management: An International Journal. 2009. № 14 (2). P. 75–86.
8. Andersen, M., & Skjoett-Larsen, T. (2009). Corporate social responsibility in global supply chains.
9. Supply Chain Management: An International Journal. № 14 (2). P. 75–86.
10. Andersen, M., & Skjoett-Larsen, T. (2009). Corporate social responsibility in global supply chains.
11. Supply Chain Management: An International Journal. № 14 (2). P. 75–86.
12. Andersen, M., & Skjoett-Larsen, T. (2009). Corporate social responsibility in global supply chains.
13. Supply Chain Management: An International Journal. № 14 (2). P. 75–86.
14. Andersen, M., & Skjoett-Larsen, T. (2009). Corporate social responsibility in global supply chains. Supply Chain Management: An International Journal. № 14 (2). P. 75–86.

УДК 347.191.6

## РЕОРГАНИЗАЦИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОГО ПАРТНЕРСТВА

Попов К. А.

студент юридического факультета, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Научный руководитель: Усанова В. А.**, кандидат юридических наук, доцент, заведующий кафедрой финансового и предпринимательского права, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** В данной статье автор рассматривает правовое регулирование реорганизации хозяйственного партнёрства, выявляет основания для реорганизации хозяйственного партнёрства, отмечает проблемные и положительные моменты правового регулирования реорганизации хозяйственного партнёрства.

**Ключевые слова:** хозяйственное партнерство, реорганизация, соглашение об управлении, преобразование.

## REORGANIZATION OF ECONOMIC PARTNERSHIP

Popov K. A.

student of the Faculty of Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Scientific Director: Usanova V.**, PhD in Law, Associate Professor, Head of the Department of Financial and Business Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Abstract.** In this article the author considers the legal regulation of reorganization of economic partnership. The grounds for reorganization of economic partnership are identified. It notes the problematic and positive aspects of legal regulation of reorganization of economic partnership.

**Keywords:** economic partnership, reorganization, management agreement, transformation.

Если о создании хозяйственного партнерства, как правило, говорят, как о «рождении» его в гражданском обороте, то реорганизация хозяйственного партнерства влечет чаще всего его прекращение, то есть «смерть» в гражданском обороте. Однако, заметим, что если при реорганизации хозяйственное партнерство прекращается «умирает» и его права и обязанности переходят вновь созданному юридическому лицу, то при ликвидации хозяйственное партнерство его права и обязанности никому не переходят.

Основным нормативно-правовым актом на законодательном уровне, регулирующим вопросы реорганизации хозяйственного партнерства, является Федеральный закон «О хозяйственных партнерствах» от 03.12.2011 г. № 380-ФЗ [1] (далее – ФЗ о ХП). В 5 главе «Особенности реорганизации и ликвидации партнерства» указанного закона определяются особенности реорганизации данной организационно-правовой формы юридического лица.

На локальном уровне указанные вопросы регулируются, как правило, не уставом хозяйственного партнерства (далее – ХП), а соглашением об управлении партнерством. В этой связи необходимо отметить, что, с одной стороны, заключение соглашения об управлении партнерством не является обязательным, но с этим согласны не все. К примеру, И. М. Федоров считает, что «соглашение об управлении партнерством является его особенностью, без которой нельзя говорить о самостоятельности данной организационно-правовой формы». С И. М. Федоровым трудно согласиться, так как ФЗ о ХП в п. 6 ч. 2 ст. 9 предусмотрено, что такого соглашения может и не быть. Однако ХП без соглашения о его управлении практически «недееспособно», в том числе и в решении вопросов о реорганизации.

Таким образом, можно сказать, что данный вопрос может и должен быть детализирован на локальном (корпоративном) уровне.

При отсутствии специальных правил, предусмотренных ФЗ о ХП, уставом ХП и соглашением об управлении партнерством, действуют общие положения о юридических лицах, закрепленных ГК РФ. Например, в отношении понятия реорганизации ЮЛ. Под ней понимается «способ прекращения деятельности юридического лица, для которого характерен переход прав и обязанностей реорганизуемого юридического лица к другим юридическим лицам» [2, с. 102].

ФЗ о ХП предусматривает несколько оснований для реорганизации хозяйственного партнерства. Во-первых, это возможность добровольной реорганизации ХП. Такое решение должно приниматься «всеми участниками единогласно, если иное не предусмотрено соглашением об управлении партнерством» [1].

Следует, отметить, что соглашение об управлении партнерством, может закрепить иной порядок реорганизации ХП, в том числе не единогласное решение о реорганизации, изменить субъектный состав такого голосования, добавив право решающего голоса, помимо участников ХП, 3-м лицам. В этой связи нужно согласиться с А. В. Габовым, который утверждает, что указанное положение «является одним из редких примеров в нашем законодательстве того, как участники управления могут быть устранены от принятия ключевых решений о судьбе юридического лица, и решения о его реорганизации могут принять (или существенно повлиять на его принятие) иные лица» [3, с. 427].

Два остальных случая являются принудительными. В первом случае, ч. 3 ст. 4 ФЗ о ХП, принудительная реорганизация проводится, если число участников сократится до 1. В данном случае законодатель не определяет сроки такой реорганизации, чтобы не наступила санкция в виде ликвидации ХП. На практике это может привести к тому, что процесс ликвидации может начаться в день, когда число участников сократится до 1 и не дать возможность увеличить число участников, а это может привести к необоснованным злоупотреблением правом.

Во втором случае, ч. 3 ст. 4 ФЗ о ХП, ХП подлежит принудительной ликвидации, если число участников превысит 50. В данном случае законодатель избирает другой подход, который позволяет в течение года преобразоваться в акционерное общество (АО), причем санкции в виде ликвидации в судебном порядке законодателем не предусматриваются. По мнению членкора РАН А. В. Габова, в этом случае законодатель «предоставляет выбор ХП – либо реорганизоваться, либо снизить число участников до установленного порога» [4, с. 25].

ФЗ о ХП устанавливает, что форма реорганизации возможна только путем преобразования в АО. Исходя из этого, очевидно, что реорганизация с сочетанием различных форм, а также иные комбинированные случаи реорганизации для ХП хозяйственного партнерства запрещены. Непонятны причины введения данного запрета. Информации о причине установленного ограничения в пояснительной записке к ФЗ о ХП не содержится. Этот запрет не поддается объяснению ни с точки зрения логики, ни экономической целесообразности.

Отметим, что особенностью реорганизации ХП является наличие развернутых требований к содержанию решения о реорганизации. В частности, в соответствии с ФЗ о ХП решение о реорганизации ХП в *обязательном порядке должно* содержать:

1) наименование, сведения о месте нахождения акционерного общества, создаваемого в результате реорганизации партнерства в форме преобразования;

- 2) порядок и условия преобразования;
- 3) порядок и условия обмена долей участников партнерства в складочном капитале партнерства на акции акционерного общества;
- 4) список членов ревизионной комиссии или указание о ревизоре создаваемого акционерного общества;
- 5) список членов коллегиального исполнительного органа создаваемого акционерного общества, если уставом такого акционерного общества предусмотрено наличие коллегиального исполнительного органа и его образование отнесено к компетенции высшего органа управления такого акционерного общества;
- 6) указание о лице, осуществляющем функции единоличного исполнительного органа создаваемого акционерного общества;
- 7) список членов иного органа (за исключением общего собрания акционеров акционерного общества) создаваемого акционерного общества, если уставом создаваемого акционерного общества предусмотрено наличие иного органа и его образование отнесено к компетенции высшего органа управления создаваемого акционерного общества;
- 8) указание об утверждении передаточного акта с приложением такого передаточного акта;
- 9) указание об утверждении устава создаваемого акционерного общества с приложением такого устава.

Решение о реорганизации также *может содержать факультативные положения*, которые вносятся по решению участников, а именно:

- 1) указание об аудиторе акционерного общества, создаваемого в результате реорганизации хозяйственного партнерства;
- 2) данные о лицах, включаемых в состав ревизионной комиссии, или о лице, назначаемом ревизором, о членах коллегиального исполнительного органа, если такой орган создается, о лице, осуществляющем функции единоличного исполнительного органа, о лицах, включаемых в состав иного органа (за исключением общего собрания акционеров акционерного общества) создаваемого акционерного общества, если уставом создаваемого акционерного общества предусмотрено наличие иного органа и его образование отнесено к компетенции высшего органа управления создаваемого акционерного общества;
- 3) особый порядок совершения реорганизуемым хозяйственным партнерством отдельных сделок и/или видов сделок или запрет на их совершение на определенный период;

4) иные не противоречащие федеральным законам положения о реорганизации партнерства.

Отметим, что анализ обязательных положений решения о реорганизации позволяет сказать, что основой для регулирования послужила статья 20 Федерального закона «Об акционерных обществах» от 23.11.1995 г. № 208-ФЗ [5]. В этой связи необходимо заметить, что это является положительным моментом, так как это позволяет установить взаимосвязь двух федеральных законов, что на практике может существенным образом упростить жизнь предпринимателем, которым необходимо провести реорганизацию ХП. А. В. Габов признает, что это является «продвинутым регулированием» [4, с. 32].

Подводя итог необходимо отметить, что реорганизация хозяйственного партнерства имеет свои особенности. Прежде всего, это связано с тем, что достаточно важная роль в регулировании данных вопросов отводится соглашению об управлении партнерством.

### **Библиографический список**

1. Российская Федерация. Законы. О хозяйственных партнерствах: федеральный закон от 03.12.2011 года № 380-ФЗ / Российская Федерация. Законы. Текст: непосредственный // Российская газета. 2011. № 278.

2. Богданова, Е. Е. Гражданское право: учебник: в 2 томах. Т. 1 / И. З. Аюшеева, Е. Е. Богданова, Б. А. Булаевский; под ред. Е. Е. Богдановой. Москва: Проспект, 2020. С. 440. ISBN 978-5-392-29952-2. Текст: непосредственный.

3. Габов, А. В. Теория и практика реорганизации (правовой аспект): учебное пособие / А. В. Габов. Москва: Статут, 2014. С. 879. ISBN 978-5-8354-0980-8. Текст: непосредственный.

4. Габов, А. В. Реорганизация хозяйственного партнерства / А. В. Габов. Текст: непосредственный // Журнал предпринимательского и корпоративного права. 2021. № 1. С. 27–35.

5. Российская Федерация. Законы. Об акционерных обществах: федеральный закон от 26.12.1995 года № 208-ФЗ / Российская Федерация. Законы. Текст: непосредственный // Российская газета. 1995. № 248.

УДК 334.7

## ХОЛДИНГОВЫЕ СТРУКТУРЫ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ: ПРАВОВЫЕ, ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Псарева Н. Ю.

доктор экономических наук, профессор, ГБОУ ВО «Государственный университет управления»

**Аннотация.** В настоящей статье рассматриваются виды предпринимательских объединений российской экономике горизонтальной и вертикальной интеграции в различных отраслях экономики. Показан ретроспективный анализ создания предпринимательских объединений. Особое внимание уделяется вопросам создания холдинговых структур и вопросам налоговых рисков, связанных с взаимодействием участников холдинговых отношений. Исследуются вопросы налогового учета и налогообложения в связи с переходом на международную финансовую отчетность (МФСО), рассмотрены вопросы создания в крупных холдингах консолидированной группы налогоплательщиков (КГН), позволяющей оптимизировать налог на прибыль. Рассмотрены вопросы налогообложения холдинговых структур с позиций оптимизации налогов и возникающих рисков в условиях глобализации.

**Ключевые слова:** интеграция предпринимательское объединение холдинг, налоговый учет, консолидированная группа налогоплательщиков.

## LEGAL, ORGANIZATIONAL, ECONOMIC BASIS OF ESTABLISHMENT AND TAX REGULATION OF HOLDING STRUCTURES IN THE RUSSIAN ECONOMY

Psareva N. Y.

Doctor of Economics, Professor, State University of Management

**Abstract.** This article examines the types of business associations in the Russian economy of horizontal and vertical integration in various sectors of the economy. Shown is a retrospective analysis of the creation of business associations. Particular attention is paid to the issues of creating holding structures and issues of tax risks associated with the interaction of participants in holding relations. The article examines

the issues of tax accounting and taxation in connection with the transition to international financial reporting (IFRS), considers the creation of a consolidated group of taxpayers (CGN) in large holdings, which allows to optimize income tax. The issues of taxation of holding structures from the standpoint of tax optimization and emerging risks in the context of globalization are considered.

**Keywords:** integration of an entrepreneurial association holding, tax accounting, consolidated group of taxpayers.

Тенденция к созданию различных форм предпринимательских объединений характерна для любой экономической общественной формации, что объясняется законом масштаба производства, заключающийся в положительном эффекте роста производства, когда темп (скорость) роста издержек не превышает темпа роста объемов производства. В результате интеграции хозяйствующих субъектов в рамках предпринимательского объединения возникают различные синергетические эффекты: операционные, финансовые, рыночные [8].

Горизонтальное слияние отражает объединение предприятий одной отрасли, наделенных в силу этого одинаковыми характеристиками воспроизводства. В современных условиях эта форма имеет широкое применение. Горизонтальные слияния могут использоваться как в одной отрасли, так и в случае, когда формы и характер потребления производимой продукции могут служить основой горизонтальных слияний. Горизонтальная форма интеграции направлена на расширения рынка продаж. Одной из форм такой интеграции является сетевая, обеспечивающая объединение вспомогательных функций бизнеса (сбыт, продажи, выполнение определенного рода услуг, связанных с основным бизнесом). Так, например, горизонтальная интеграция широко используется для распространения услуг компании и привлечения новых клиентов с использованием франшизы на основе агентских договоров, предусматривающих выполнение агентом определенных функций по технологии и на условиях договора франшизы. Активно такую форму интеграции используют компании, работающие на рынке медицинских (лабораторные анализы), гостиничных услуг. В российской экономике возможности горизонтальной интеграции далеко не исчерпаны, поскольку во многих отраслях уровень концентрации капитала не достаточен для расширения бизнеса [8].

Конгломератное объединение – это слияние компаний, производящих разнородную продукцию и не конкурирующих между собой, данный вид слияний может осуществляться по горизонтальному типу.

Следующий вид предпринимательских объединений – вертикальная интеграция, при которой объединяются предприятия, связанные технологическим процессом, включая все этапы жизненного цикла продукта, обеспечивая его высокую добавленную стоимость. При вертикальном слиянии образуется иерархия субподрядчиков разных уровней, поставляющих свою продукцию участникам такого объединения, находящихся на различных технологических этапах: заготовки (добычи), переработки (обработки), производство конечной продукции, а также ее реализация, после продажное обслуживание [8].

Независимо от сочетания форм собственности и степени управления экономическими процессами со стороны государства тренд на интеграцию различных хозяйственных субъектов сохраняется, но различаются механизмы такой интеграции.

В условиях монополизации государственной власти объединение хозяйствующих субъектов для ведения совместной производственной деятельности осуществлялось в рамках административного права, позволявшего, в силу единой государственной собственности, подчинить одному юридическому лицу остальные самостоятельные юридические лица. Отраслевые и территориально-отраслевые министерства в плановой экономике представляли собой различные формы интеграции в отраслевом и/или территориальном разрезе. Управление и контроль над деятельностью предприятий, входивших в то или иное министерство, осуществлялось на основании приказов и распоряжений вышестоящих органов, которые распределяли имеющиеся ресурсы [8].

В условиях перехода к рыночной экономике в России с 1988 г. стало очевидным, что совершенствование хозяйства требует рыночной модернизации и денационализации собственности. «Шоковая» политика радикальных демократов с 1992 г. резко ускорила ход реформ, реставрация командной экономики стала невозможной.

В 1990 г. был принят Закон РСФСР от 25.12.1990 № 445-1 «О предприятиях и предпринимательской деятельности» [1]. Статья 13 этого закона предусматривала возможность объединения предприятий в союзы, ассоциации, концерны, межотраслевые, региональные и другие объединения на договорной основе в целях расширения возможностей предприятий в производственном, научно-техническом и социальном развитии, при этом предприятия, входившие в состав объединения, сохраняли свою самостоятельность и права юридического лица. Руководящие органы объединения не обладают распорядительной властью

в отношении предприятий, входящих в объединение, и выполняют свои функции на основании договоров с предприятиями [8].

Добровольное вхождения предприятий в объединение и выхода из него определялось уставом объединения, и не должно было противоречить нормам антимонопольного законодательства. Предусматривалась свобода выбора организационной формы объединения, имевшего собственное наименование и действующего на основании устава.

В условиях формирования частной собственности данный закон определил один из способов создания предпринимательского объединения – договор.

Развитие процессов приватизации, а также сложившаяся высокая отраслевая и территориально-отраслевая интеграция государственных предприятий в различных объединениях вызвали необходимость создания контроля со стороны государства над деятельностью приватизированных предприятий, возникших в результате преобразования юридических лиц, ранее входивших в состав объединения, и получивших самостоятельность и независимость в результате приватизации. Государство, стремясь получить контроль над стратегически важными приватизированными предприятиями, формирует новый механизм интеграции в условиях рынка – холдинговую компанию. Впервые термин «холдинговая компания» был использован в Указе Президента РФ № 1392 от 16.11.1992 «О мерах по реализации промышленной политики при приватизации государственных предприятий» [2], которым было утверждено Временное положение «О холдинговых компаниях, создаваемых при преобразовании государственных предприятий в акционерные общества» (далее «Временное положение о холдинговых компаниях»). В этом положении холдинговая компания рассматривалась как предприятие, в состав активов которого входят контрольные пакеты акций других предприятий, независимо от его организационно-правовой формы. Данное положение, наряду с договором, как механизмом создания предпринимательского объединения, предлагает новые механизмы интеграции: возможность управлять предприятиями, входящими в состав объединения, за счет наличия контрольного пакета акций; иные способы, позволяющие одной компании определять условия хозяйственной деятельности другого хозяйствующего субъекта [8].

Рассматривая содержательное значение этого Указа и его роль в формировании предпринимательских объединений в условиях становления рынка, можно констатировать, что в процессе приватизации единственным способом сохране-

ния государственного контроля над предприятиями, преобразованными в акционерные общества, было образование компании, уставный капитал которой сформирован за счет контрольных пакетов акций акционерных обществ, принадлежащих государству. Консолидировав в холдинговой компании акции акционерных обществ одного профиля или компаний, находившихся в тесной кооперации, государство получало инструмент, при помощи которого оно могло оказывать эффективное воздействие на управление группой компаний. Действие данного Указа распространялось только на предприятия, относившиеся к стратегически важным направлениям деятельности – нефтегазовой, лесной, металлургической промышленности и т.п., над которыми государство хотело сохранить контроль.

Таким образом, термин «холдинговая компания» относится к юридическому лицу, обеспечивающему управление акционерными обществами, которые по отношению к нему стали дочерними обществами. Холдинговая компания и ее дочерние общества представляют собой тип предпринимательского объединения, построенного на экономической субординации, предполагающей подчинение дочерних обществ холдинговой компании [8].

Данная форма интеграции хозяйствующих субъектов через два года, в 1994 г., была закреплена в 105 статье Гражданского кодекса, в которой было дано понятие дочернего и основного общества:

«Хозяйственное общество признается дочерним, если другое (основное) хозяйственное общество или товарищество в силу преобладающего участия в его уставном капитале, либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом» [3].

Федеральным законом от 05.05.2014 № 99-ФЗ были внесены изменения в Гражданский кодекс, изменившие нумерацию 105 статьи, которая в новой редакции имеет номер 67.3, но при этом сущность механизма интеграции осталась прежним.

В 1995 г. с принятием Федерального закона от 30.11.1995 № 190-ФЗ «О финансово-промышленных группах» (далее – ФЗ «О ФПГ»), активно создавались ФПГ. Появление этого закона отражало общее стремление бизнеса к интеграции и устранения ограничений, содержащихся в принятом в 1992 г. Положении о холдинговых компаниях, которые распространялись и применялись только для интеграции стратегических предприятий, контроль за которыми сохранялся за

государством. Согласно ФЗ «О ФПГ» в условиях рыночных отношений формирование предпринимательских объединений происходило по двум сценариям. Первый – объединение хозяйствующих субъектов вокруг центральной компании, создаваемой этими хозяйствующими субъектами; второй – объединение на основе экономической субординации, позволяющей одному субъекту подчинить всех других участников этого объединения в силу владения контрольными пакетами акций/долей этих участников, в силу договора или иных обстоятельств. Следует отметить, что данный закон не внес новшеств в механизмы объединения, более детально раскрыв использование договорной формы интеграции – создания центральной компании, на которую возлагались функции координации деятельности участников объединения [8].

Рост числа официальных ФПГ (т.е. получивших соответствующий статус при включении их в Государственный реестр ФПГ) происходил следующим образом: 1993 г. – 1; 1994 г. – 6; 1995 г. – 21; 1996 г. – 18; в 1997 г. – более 30. К началу 1998 г. их число превысило 80. Количество промышленных предприятий, входивших в их состав, перевалило за 1000, количество банков – около 100. В отраслевом разрезе лидерами по числу ФПГ являлись химическая промышленность и металлургия. ФПГ действовали также в электронной промышленности, авиастроении, золотодобыче, строительстве, автомобилестроении, легкой промышленности и других отраслях [3]. Закон о ФПГ действовал до июня 2007 г., утратив свою силу в связи с принятием Федерального закона от 22.06.2007 № 115-ФЗ.

Анализ деятельности ФПГ и холдингов показал, что предпринимательские объединения, созданные на основе экономической субординации, основанной на владении контрольными пакетами акций/долей участников, входящих в интегрированную структуру, являются устойчивыми экономическими системами, в которых реализуется синергетические эффекты.

Подтверждением правильности позиции о целесообразности экономической субординации хозяйствующих субъектов рынка центральной компании может служить интегрированная структура оборонно-промышленного комплекса (далее – ИС-ОПК). Данная форма интеграции, обозначенная в пункте 16, статьи 3 ФЗ «О промышленной политике» [6], предусматривают объединение ведущих совместную деятельность юридических лиц оборонно-промышленного комплекса. В этом объединении, не являющемся юридическим лицом, одно юридическое лицо имеет возможность определять решения, принимаемые остальными

юридическими лицами. Такое объединение создается по Указу Президента Российской Федерации или Правительства Российской Федерации. В этом объединении, не являющемся юридическим лицом, одно юридическое лицо имеет возможность определять решения, принимаемые остальными юридическими лицами.

Как и холдинг ИС-ОПК не является в целом субъектом права и не пользуется правами юридического лица, представляя собой неправосубъектную хозяйственную систему, единство которой должно обеспечиваться соответствующими механизмами. Федеральный закон «О промышленной политике» предусматривает в составе ИС-ОПК наличие головной организации, имеющей статус юридического лица, которое получает возможность определять решения, принимаемые остальными юридическими лицами. Одной из особенностей построения экономической субординации в ИС-ОПК является то, что участники этого объединения имеют юридическую самостоятельность, децентрализованную ответственность перед участниками рынка и управляются собственными органами управления.

В холдингах это единство основывается на праве холдинговой компании – центра этой системы – определять решения дочерних обществ в силу:

- имущественных отношений, основанных на владении контрольными пакетами акций дочерних хозяйственных обществ;
- договорных отношений – контроль над дочерними обществами осуществляется в силу договора;
- иных обстоятельств и условий, позволяющих холдинговой компании управлять дочерними обществами [8].

Отношения, позволяющие одной организации оказывать влияние «иным образом» на деятельность другой включает назначение единоличного исполнительного органа управления или более 50 % состава совета директоров и коллегиального исполнительного органа общества. Такие отношения могут возникнуть, в частности, в силу наличия одних и тех же собственников, владеющих во всех компаниях достаточным количеством акций/долей для принятия решений и управления этими компаниями [7].

К «иным обстоятельствам», определяющим возможность построения экономических отношений на основе экономической субординации, можно отнести отношения, формирующие группу лиц в соответствии со ст. 9 ФЗ «О защите конкуренции» [11, 18-19]. Условия отнесения хозяйствующих субъектов и долж-

ностных лиц и собственников к группе лиц, в конечном счете, обеспечивают возможность одной организации осуществлять управление другими хозяйствующими субъектами.

Правовое регулирование деятельности холдинговых структур не имеет единого законодательного акта и регулируется различными отраслями права. Особый интерес представляет налоговое регулирование холдинговых структур. В процессе хозяйственной деятельности между участниками холдинга, являющимися юридическими лицами, возникают различные правовые отношения, регулируемые действующими нормативно-правовыми актами.

Налоговое планирование в холдинге имеет свои особенности, связанные с порядком взаимодействия между компаниями группы, координацией их работы в интересах всего холдинга. «Разнородные юридические лица в составе холдинга позволяют оптимизировать общую налоговую нагрузку, но при этом приходится учитывать и связанные с такой структурой управления риски» [11].

Государственной Думой РФ принят Федеральный закон от 27.07.2010 № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности», в соответствии с которым устанавливаются общие требования к составлению, представлению и публикации консолидированной финансовой отчетности юридическим лицом. Под консолидированной финансовой отчетностью понимается систематизированная информация, отражающая финансовое положение, финансовые результаты деятельности и изменения финансового положения группы организаций, определяемой в соответствии с МСФО.

Следует отметить, что в холдингах консолидация отчетности осуществляется в соответствии с требованиями международной финансовой отчетности (МФСО) в следующей последовательности:

- суммирование отчетных данных материнской и дочерних предприятий, входящих в группу;
- расчет гудвилла и неконтролируемой доли и определение их влияния на консолидированную отчетность;
- применение техники консолидации (элиминирование внутригрупповой прибыли, взаиморасчетов и прочих операций) [7].

Рассматривая особенности учета в холдингах, следует отметить, что система учета значительно отличается от учета в юридическом лице. Налоговый кодекс рассматривает крупные холдинги как консолидированную группу налогоплательщиков (КГН).

В основных направлениях налоговой политики в Российской Федерации на 2008–2010 годы сформулированы некоторые характеристики «группы компаний», к которой может быть применена консолидированная отчетность. В основных направлениях налоговой политики в Российской Федерации на 2008–2010 годы сформулированы некоторые характеристики «группы компаний», к которой может быть применена консолидированная отчетность. В 2008 г. Минфином России подготовлен законопроект «О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации в связи с созданием консолидированной группы налогоплательщиков (КГН)». Однако в этом законопроекте не упоминаются холдинги или группы компаний, для которых возможна и необходима консолидация в целях налогообложения налогом на прибыль организаций и, соответственно, не определены их организационно-правовые характеристики.

К настоящему моменту времени Налоговый кодекс (НГ) рассматривает КГН как – добровольное объединение российских организаций-плательщиков налога на прибыль организаций на основе договора о создании такой группы (п. 1 ст. 25.1 и п. 1) и определяет особые условия для отнесения холдинговой структуры к КГН:

1. КГН подходит для организаций, входящих в крупный холдинг при условии, что одна компания непосредственно и (или) косвенно участвует в уставном капитале других организаций и доля участия в каждом таком юридическом лице составляет не менее 90 %.

2. Совокупная уплаченная сумма НДС/акцизов/налога на прибыль/НДПИ должна быть больше или равна 10 млрд. руб. за календарный год, предшествующий году регистрации договора о создании КГН.

3. Суммарный объем выручки от реализации товаров, продукции, работ, услуг, а также от прочих доходов всех участников КГН более или равен 100 млрд. руб. за календарный год, предшествующий году регистрации договора о создании КГН.

4. Совокупная стоимость активов всех участников группы на 31 декабря должна быть более или равна 300 млрд. руб. за календарный год, предшествующий году регистрации договора о создании КГН.

Налоговый кодекс регулирует, устанавливая требования к дочерним обществам, входящим в КГН (п. 1 и п. 6 ст. 25.2 НК РФ), рис. 1.



Рис. 1. Ограничение на включение в состав консолидированной группы

КГН формирует консолидированную налоговую базу, облагаемую по ставке налога на прибыль в размере 20 %, как разницу между доходами и расходами всех участников. При этом необходимо учитывать следующие особенности:

- в резервах по сомнительным долгам не учитывается задолженность между участниками;
- в резервах по гарантийному ремонту и обслуживанию не учитывается реализация между участниками;
- налоговая база не уменьшается на убытки, понесенные до вхождения в КГН.

Создание КГН осуществляется на основании договора, содержание которого регламентируется в п. 2 ст. 25.3 НК РФ. КГН может быть образована в рамках крупного холдинга, позволяя этой интегрированной структуре минимизировать налог на прибыль. Для дочерних обществ холдинга, в которых материнская компания владеет менее 90 %, не вошедших в КГН, налог оплачивается в соответствии с действующими требованиями налогового кодекса.

Разные способы финансирования внутри группы также являются объектом контроля со стороны налоговых органов. Фактор налогов и баланс интересов во внутригрупповых займах, прежде всего, зависит от источника финансирования. Внутрихолдинговое финансирование и структурирование сделок могут приобретать рискованные формы с точки зрения налоговых последствий. Минимизация налоговых рисков при оформлении операций по внутригрупповым услугам являются основными причинами споров с налоговым органом. Актуальным вопро-

сом в деятельности холдинговых объединений является перечисление свободных денежных средств от дочерних обществ холдингу и обратно на безвозмездной основе. Нормы Налогового кодекса РФ разрешают данную операцию (с. 251 НК РФ). Это является лучшим способом передачи финансовых ресурсов между холдингом и его дочерними обществами является безвозмездная передача денежных средств, т.к. в этом случае ни НДС, ни налог на прибыль, ни передающая, ни принимающая сторона уплачивать не будут. Важно отметить, что ресурсы могут передаваться как от холдинга к дочернему обществу, так и обратно. Рассмотренная позиция Налогового кодекса РФ по безвозмездной передаче денежных средств между дочерними обществами и холдингом находится в противоречии с Гражданским кодексом. Согласно ст. 575 ГК РФ безвозмездная финансовая помощь (дарение) между коммерческими организациями запрещена (кроме обычных подарков стоимостью не более 5 МРОТ). При этом никаких исключений применительно к отношениям между основной и дочерней компанией в ГК РФ не предусмотрено.

В пп. 3.4) п. 3 ст. 251 НК РФ, недействующего в настоящее время, предусматривалась возможность пополнение чистых активов общества его собственниками, без налога на прибыль и НДС. Такая передача ресурсов позволяла материнскому обществу, владеющему любым пакетом акций дочернего общества, в случае финансовых затруднений последнего передавать ему денежные средства без налогов на прибыль и НДС.

Вопросы налогообложения холдинговых структур с позиций оптимизации налогов и возникающих рисков являются актуальными в связи с расширением деятельности холдингов и получением нового статуса транснациональных корпораций. Размывание налогооблагаемой базы и вывод прибыли из-под налогообложения (Base Erosion and Profit Shifting – BEPS) является мировой проблемой, которая требует глобальных решений. В самом широком понимании BEPS означает совокупность схем налогового планирования, используемых транснациональными компаниями для искусственного вывода налогооблагаемой прибыли из-под налогообложения в тех странах, где эта прибыль была получена.

Это заставляет налоговые органы разрабатывать соответствующие механизмы, препятствующие выводу прибыли из-под налогообложения. Например, в 24 июня 2017 г. подписана многосторонняя конвенция по противодействию размыванию налогооблагаемой/налоговой базы и выводу доходов/прибыли из-под налогообложения – международное соглашение по борьбе с уклонением от налогов в рамках проекта BEPS [9].

Реорганизация и реструктуризация в холдинге также связана с налоговыми рисками. Проблемные элементы структуры в холдинге могут вызвать подозрение в создании искусственной конструкции с целью уклонения от уплаты налогов.

Создание или переезд компании в специальный административный район (САР) также связан с рисками. Использование налогового режима САР связано с редомициляцией<sup>1</sup> в иностранных юрисдикциях, а также с налогообложением дивидендов и доходов от продажи бизнеса. Процедура редомицилирования компании заключается в смене страны регистрации с сохранением всех существующих бизнес отношений. При этом национальное законодательство государств, где компания зарегистрирована, а также ее устав и учредительный договор должны допускать перевод компании в другую страну.

Налоговый режим международных холдинговых компаний должен быть более благоприятным, чем тот, который будет действовать после пересмотра налоговых соглашений в юрисдикциях, из которых они были редомицилированы.

Условия привлекательности САР:

- до 10 % ставки по налогу на прибыль от дивидендов для непубличных компаний и освобождены от налогообложения в России доходы иностранных филиалов международных компаний;
- обложения прибыли от пассивных доходов в размере 5 %;
- компании, заезжающие в САР до 31 декабря 2024 г., смогут учесть стоимость инвестиций в дочерние компании по рыночной стоимости, что очень выгодно в случае их дальнейшей продаж. Обложится только «прирост стоимости» с момента заезда [10].

### **Библиографический список**

1. Закон РСФСР от 25.12.1990 № 445-1 (ред. от 20.07.1993, с изм. от 24.12.1993) «О предприятиях и предпринимательской деятельности». [Интернет-ресурс]. Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_3891/?frame=2](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_3891/?frame=2)

2. Указ Президента РФ № 1392 от 16.11.1992 «О мерах по реализации промышленной политики при приватизации государственных предприятий». [Электронный ресурс]. Консультант Плюс.

---

<sup>1</sup> Редомициляция – это перерегистрация компании в другой стране с сохранением организационно-правовой формы, структуры, активов, обязательств, банковских счетов и всего остального.

3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 22.10.2014). [Электронный ресурс]. Консультант Плюс.
4. Финансово-промышленные группы в экономике России сайт Большой публичной библиотеки. [Интернет-ресурс]. Режим доступа: [http://www.0zn.ru/ekonomika/finansovo-promyshlennye\\_gruppy\\_v.html](http://www.0zn.ru/ekonomika/finansovo-promyshlennye_gruppy_v.html)
5. Комментарии к гражданскому кодекса Российской Федерации для предпринимателей. [Интернет-ресурс]. Режим доступа: <http://www.bibliotekar.ru/codex-predprinimateley-1/235.htm>
6. Федеральный закон от 08.07.1999 № 140-ФЗ «О внесении дополнения в Федеральный закон «О некоммерческих организациях». [Электронный ресурс]. Консультант Плюс.
7. Федеральный закон от 31.12.2014 № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации». [Электронный ресурс]. Консультант Плюс.
8. Трофимова, Л. Б. Структуризация форм и видов объединения компаний в соответствии с МСФО (IFRS) 3 «Объединения бизнеса» // Международный бухгалтерский учет». 2011. № 9.
9. Псарева, Н. Ю. Правовые, организационные, экономические формы предпринимательских объединений в Российской экономике / Н. Ю. Псарева // Экономика и управление: проблемы, решения. 2015. Т. 1. № 7. С. 184–190.
10. MLI BEPS [Электронный ресурс]. URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/MLI\\_BEPS](https://ru.wikipedia.org/wiki/MLI_BEPS) (дата обращения: 14.12.2021)
11. Внутренние офшоры станут еще привлекательнее [Электронный ресурс]. URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2021/05/11/869274-vnutrennie-ofshori> (дата обращения: 14.12.2021)
12. Вторая конференция «Налогообложение холдинговых структур: оптимизация и риски» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.cfo-russia.ru/meropriyatiya/taxgk/> (дата обращения: 14.12.2021)

УДК 346.26

## ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ИНИЦИАТИВА В КОНТЕКСТЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ИСТОРИИ РАЗВИТИЯ КУРОРТНОГО ДЕЛА В ДОРЕВОЛЮЦИОННОЙ РОССИИ

Серова Д. А.

студент 1 курса юридического факультета, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Научный руководитель:** Литвиненко З. Г., кандидат юридических наук, доцент, доцент кафедры финансового и предпринимательского права, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** Статья посвящена анализу исторического развития курортного дела в дореволюционной России. В результате исследования определено, что российские предприниматели активно участвовали в развитии курортов на крымском полуострове в то время Кавказские Минеральные Воды – другое популярное курортное направление, преимущественно развивались благодаря деятельности государственных ставленников, что связано с особым статусом этой местности.

**Ключевые слова:** предпринимательская инициатива, курортное дело, Российская империя.

## ENTREPRENEURIAL INITIATIVE IN THE CONTEXT OF THE STUDY OF THE HISTORY OF THE DEVELOPMENT OF THE RESORT BUSINESS IN PRE-REVOLUTIONARY RUSSIA

Serova D. A.

1st year student of the Faculty of Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Scientific advisor:** Litvinenko Z. G., PhD in Law, Associate Professor of the Department, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Abstract.** The article is devoted to the analysis of the historical development of the resort business in pre-revolutionary Russia. As a result of the study, it was determined that Russian entrepreneurs actively participated in the development of resorts

on the Crimean Peninsula at that time, Caucasian Mineral Waters – another popular resort area, mainly developed thanks to the activities of state henchmen, which is associated with the special status of this area.

**Keywords:** entrepreneurial initiative, resort business, Russian Empire.

Курортное дело зародилось в России в начале XVIII века благодаря предприимчивости Петра I, который стремился вывести свою страну в ряд передовых европейских государств.

Впервые с отдыхом на курорте будущий российский император познакомился в период Великого посольства 1697–1698 гг. во время посещения города Баден расположенного вблизи австрийской Вены. Целебные минеральные источники города Баден, известные ещё со времен античности, выполняли две функции: функциональную и социальную. Посетители курорта могли не только искупаться в целебных источниках, но и отдохнуть за общением и развлечениями «плавающие столики с вином и угощениями предлагали отдыхающим выпить и поесть, но одновременно служили и для игры в азартные игры» [7, с. 87]. Однако наибольшее впечатление на Петра I оказали непосредственно целебные свойства минеральных вод города Баден, поскольку после их посещения российский государь перестал ощущать недомогание, вызванное болезнью, генезис которой достоверно неизвестен.

В дальнейшем Петр I посетил в 1711 г. город Карлсбад, в 1712 г. город Теплице, 1716 г. Бад Пирмонт в Нижней Саксонии, а в 1717 г. город Спа в Бельгии. На последнем курорте лечение минеральными водами недомоганий Петра I показало наилучшие результаты, и российский царь особенно уверовал в целебную силу минеральных вод. Как стало известно намного позднее, это связано с тем, что содержание минеральных вод Спа больше всего подходило для лечения болезни российского императора.

Именно то неизгладимое впечатление, которое произвел на Петра I результат лечения минеральными водами побудил его начать поиски целебных источников на территории Российского царства. 24 июня 1717 г. был издан *Указ «О приискании в России минеральных вод»*. Во исполнение данного документа лейб-медик доктор Готлиб Шобер отправился на Северный Кавказ искать источники минеральных вод. Направление поисков было выбрано не случайно. Изучение территории Северного Кавказа на предмет наличия целебных источников связано с преданиями народов этой местности, указывающими на целебные свойства местной воды.

Лейб-медик Г. Шобер описал некоторые крупные источники минеральной воды и в своих замечаниях указывал на более крупные ключи, находившиеся в двух-трех днях пути от исследуемых им объектов, однако доктору было поручено искать минеральные воды только на территории, принадлежавшей российской короне, а потому в начале XVIII века южное направление поисков целебных вод не было доведено до конца и работ по устройству курортов соответственно не проводилось.

Вместе с тем поиски целебной воды на севере страны принесли более заметный результат, так ещё в 1714 г. Виллим Генин, комендант олонецких железоделательных заводов, доложил Петру I о найденном целебном источнике в 9 верстах от Кончезерского медеплавильного завода. 20 марта 1719 г. был издан *Указ «О целительных водах, отысканных на Олонце»*, включавший в себя и «Правила дохтурские, как при оных водах поступать». Этот документ является первым правовым актом, состоящим, однако лишь из предписаний по прохождению лечения на минеральных водах. В данном документе отсутствовали нормы о правовом положении объекта – Марциальные Воды, и порядке управления им. «Предметом правового регулирования здесь становятся общественные отношения, возникающие при употреблении минеральной воды из марциальных природных источников. Неполнота указа обусловлена отсутствием четкого юридического статуса не только прибывших в данную местность, но и тех, кто должен контролировать его исполнение» [2, с. 6]. После смерти Петра I этот курорт был предан забвению.

Центральная полоса России – последнее направление поисков источников целебной воды в Российской империи при Петре I. Результатом разведывательной деятельности стало обнаружение липецкого месторождения минеральных вод. По указу российского императора на Липецких соленых водах заложили «бадерские бани». «Чтобы получить право содержать «бадерскую» лечебную баню, нужно было испрашивать разрешение царя. Первым бадером был лекарь Пуальсон» [4, с. 30], заложивший «бадерскую баню», которая по своему устройству практически не отличалась от петербургских общественных бань. Отличие заключалось в том, что «бадерские предназначались «для лечения наружных болезней мануальным художеством», т.е. гимнастическими движениями, нотягиваниями, скручиваниями, встряхиваниями и разминаниями различных частей тела, «приставлением пиявок и кровососных банок, ставлением клистиров и ваннами различных составов и температур» [4, с. 31].

Анализ приведенных выше положения позволяет прийти к следующему выводу: на первых порах развития курортного дела в Российской империи предпринимательской инициативы практически не существовало ввиду того, что таковая могла быть проявлена только при изъявлении коммерсантом желания построить бадерскую баню, на право содержания которой было необходимо получение разрешения царя. Данный порядок в настоящее время мы бы назвали разрешительным, поскольку санкция царя в данном контексте схожа по существу с выдачей компетентным государственным органом лицензии на осуществление определенной деятельности. Вместе с тем, несмотря на то что места отдыха строились рядом с источниками минеральных вод с целью прохождения на них лечения, в Российской империи тем не менее появилось два вида указанных мест, отличавшихся своим функциональным потенциалом. На Марциальные воды посетители приезжали на продолжительное время с целью систематического лечения минеральной водой, в то время как бадерские бани посещались одним днем.

Также необходимо отметить, что нормативная база, относящаяся к регламентированию объектов, предназначенных для отдыха и лечения минеральными водами, ограничивалась указами императора об отыскании источников минеральных вод и основании объектов, на которых было возможно пройти лечение ими. Никакого более детального регулирования правового положения указанных объектов законодательство начала XVIII века не знало.

После смерти Петра I вплоть до второй половины XVIII века курортное дело в Российской империи практически не развивалось, но сама идея отдыха на водах и лечения минеральными водами в высшем российском обществе сохранилась, однако дворянство отдавало предпочтение европейским курортам.

Новый этап развития курортного дела начался с присоединения к России территорий Кавказа и Крыма, богатых лечебными местностями.

Так в конце XVIII века повышенный интерес со стороны дворянства проявлялся к Крыму, что стало следствием посещения полуострова российской императрицей Екатериной II со свитой около трех тысяч человек. Более того представители российской аристократии, желавшие оставаться в поле зрения короны стали строить вблизи первой летней резиденции российских императоров в Крыму – Екатерининского дворца в Севастополе – имения, развивать инфраструктуру. Данному процессу также способствовало дарование императрицей участков крымских земель, например, Григорию Алексеевичу Потёмкину-Таврическому, адмиралу Федору Федоровичу Ушакову, Николаю Семеновичу Мордвинову, капитану Марко Ивановичу Войновичу.

«В становлении крымских курортов заметна организующая роль государства в лице членов императорской фамилии, представителей аристократии и высшего чиновничества, а также российских промышленников и предпринимателей, которое в ряде случаев имело решающее значение для их развития» [3, с. 39]. Более подробно остановимся на рассмотрении влияния российских предпринимателей на развитие курортного дела в Крыму.

Развитию Крымского полуострова способствовало строительство Лозово-Севастопольской железной дороги, концессию на строительство которой получил предприниматель и промышленник Петр Иванович Губонин, вложивший заработанные на этом проекте деньги в покупку большого земельного участка в Гурзуфе. В то время Гурзуф был маленькой деревенькой, которая пользовалась нелестной славой среди российской аристократии. Стараниями Петра Ивановича в Гурзуф были проведены электричество, водопровод и канализация, построены церковь Успения Пресвятой Богородицы, курзал и семь гостиниц, с уникальным архитектурным стилем и внутренним убранством. В центре курортного комплекса располагался ресторан, отличавшийся изысканной кухней, процветанию которого способствовали построенные Губониным рыбный завод, пекарни, сад и огород, позволявшие посетителям круглый год наслаждаться вкуснейшими блюдами. Курорт предлагал посетителям следующие развлечения: морские прогулки, горные прогулки на лошадях, представления гастролировавших московских артистов и выступления военного оркестра, приглашавшегося из Одессы. «Утверждение, что Петр Губонин хотел заработать в этом, не соответствует действительности, иначе с какой стати он благоустроил не только свое имение, но и весь поселок, открыл общедоступную аптеку, фельдшерский пункт, почту, телеграф, прачечную, сберегательную кассу, библиотеку, магазины, купальни» [3, с. 39].

Таким образом, в достаточно короткие сроки промышленник и предприниматель Петр Иванович Губонин сумел создать из захудалой деревушки курорт мирового уровня.

Значительный вклад в развитие Крымского полуострова внес и другой российский предприниматель – Сергей Иванович Мальцов, ведший деятельность в Симеизе. Он использовал весьма нестандартный по тем временам подход – вместо того чтобы строить дома отдыха он решил использовать непригодные для эксплуатации, но вместе с тем совершенно новые железнодорожные вагоны. Дело по развитию Симеиза продолжили сыновья Сергея Ивановича – Иван Сергеевич и Николай Сергеевич, которые на свои средства построили водопровод,

купальни, сад и учредили почтово-телеграфное учреждение. Также именно с их именами связан новый этап в истории развития курортного дела в Симеизе, поскольку они начали продажу земли с обязательным постройкой на ней дачи. При этом установленная братьями цена была приемлема не только для зажиточного дворянства, но и для людей со средним доходом. Таким образом, в Симеизе появился новый вид отдыха – на дачах, который был более доступен для отдыхающих.

Совсем иначе шел процесс становления и развития Ялты как курортного региона. Расположение с 1861 г. вблизи Ялты в Ливадии летней резиденции российской императорской семьи способствовало притоку аристократии на Крымский полуостров, поскольку находится рядом с членами императорской фамилии желали многие представители российского общества. «С лёгкой руки царской династии в Ялте начали возводить роскошные дворцы, разбивать парки, строить фешенебельные гостиницы и небольшие пансионы, доходные дома, модные магазины, обустраивать дачи, налаживать инфраструктуру. Город стал любимым местом отдыха не только состоятельных аристократов и крупных чиновников, но и купцов, промышленников, творческой интеллигенции. Ялта упрочила за собой репутацию «русской Ниццы» [3, с. 43]. Вместе с тем характерным для развития Ялты как курорта являлись действия по благоустройству этого региона, осуществляемые непосредственно местными властями, а также силами общественной инициативы. Так в 1873 году было создано «Товарищество для содействия к распространению удобств жизни в городе Ялта». Члены товарищества: контр-адмирал Николай Матвеевич Чихачёв, князь Семен Михайлович Воронцов, граф Александр Александрович Мордвинов, действительный статский советник Петр Ионович Губонин, барон инженер-полковник Аманд Егорович Струве, барон Андрей Львович Врангель, лейб-медик Филипп Яковлевич Карель и профессор Сергей Петрович Боткин, объединили свои капиталы для того чтобы в течении трех лет построить на территории Ялты гостиницы для проживания отдыхающих, а также для совместного, вместе с местными властями, строительства водопровода, газового освещения, организации экипажного сообщения по южному берегу Крыма. Венцом деятельности Товарищества стало строительство гостиницы «Россия» на тот момент самой современной и передовой. Товарищество вскоре распалось, однако руководство построенными им объектами перешло не в государственное управление, а осталось в ведении

его учредителей. Так после прекращения существования Товарищества владельцем гостиницы «Россия» стал Н. М. Чихачев, который впоследствии передал её в долгосрочную аренду.

Развитию курортного дела в Крыму способствовала также научная работа по изучению природных лечебных свойств климата полуострова, которая велась в основном на общественных началах. «Выдающиеся врачи С. П. Боткин, Н. И. Пирогов, Г. А. Захарьин, А. А. Остроумов подчеркивали важность курортного лечения в комплексной терапии и доказывали преимущества российских природных лечебных ресурсов» [5, с. 9].

Таким образом, развитию курортов на Крымском полуострове способствовал ряд факторов. Во-первых, безусловно, огромное влияние оказали визиты на полуостров членов императорской фамилии, которые способствовали притоку в Крым российской аристократии, желавшей не отделяться от двора. Однако наряду с дворянством крымское направление для отдыха выбирали и менее знатные представители российского общества, что способствовало развитию курортов, рассчитанных на отдыхающих разного уровня достатка. Во-вторых, крымский полуостров XIX веке представлял собой территорию, нуждающуюся в развитии, что вызывало интерес у предпринимателей, осуществлявших крупные стройки по государственным заказам. Развитие транспортного сообщения, осуществляемое силами предпринимателей, также имело положительное влияние на популярность крымских курортов. В-третьих, огромную роль сыграла предпринимательская инициатива российских промышленников, стремившихся, исходя из внутренних побуждений, благоустроить живописные территории Крыма.

Вместе с тем большую роль в развитии курортного дела в России сыграло и государство, преимущественно занимавшееся строительством курортов, связанных с прохождением на них лечения. Так, например, на государственные средства были построены курорты Старая Русса и Сергиевские минеральные воды.

Однако необходимо обратить особое внимание, что огромное влияние на развитие курортного дела в Российской империи оказали научные исследования, в частности, проведение экспедиций по изучению минеральных вод, организованных Санкт-Петербургской академией наук, положило начало научному изучению курортных ресурсов в России.

Первые практические результаты начала изучения курортных ресурсов России ознаменованы подписанием Александром I 24 апреля 1803 г. рескрипта

«О признании государственного значения Кавказских Минеральных Вод и необходимости их устройства». По данному акту Кавказские минеральные воды признавались местностью государственного значения, к ним определялись врачи для начала освоения их лечебной ценности и начала лечения. Первоначально эта местность использовалась для лечения солдат российской армии, что напрямую отразилось на управлении Кавказскими минеральными водами поскольку руководство ими вплоть до 1861 г. осуществляла военная администрация – командующий армией на Кавказе.

Необходимо отметить, что в начале XIX века под «курортом» понималась местность, на которой расположен природный источник, обладающий лечебными свойствами, а, следовательно, посещение такого места связывалось с прохождением лечения и поправкой здоровья. Заинтересованными в развитии таких мест в Российской империи были в первую очередь врачи, изучавшие целебные свойства минеральных вод и желавшие оценить их влияние на организм человека. Именно с подачи врачебного сообщества государство начало освоение Кавказских Минеральных Вод (КМВ). Так в 1822 году правительство выдвинуло предложение о необходимости составление проекта освоения КМВ, во исполнение которого в 1823 году командующей армией на Кавказе – генерал Алексей Петрович Ермолов, создал строительную комиссию при КМВ, в полномочия которой входило руководство строительством. Активная деятельность непосредственно А. П. Ермолова способствовала развитию инфраструктуры КМВ. «При нем были построены в значительном количестве не только новые здания на водах, но открыты и новые минеральные источники. Ермолов привлек к обустройству КМВ профессиональных архитекторов, вел работы по улучшению условий отдыха на водах параллельно с составлением масштабных планов по строительству новых зданий на КМВ» [6, с. 19]. Более того Ермолов способствовал строительству не только казенных зданий на КМВ, но и разрешил строительство частных домовладений, однако планы их строительства нуждались в согласовании с администрацией, занимавшейся строительством государственными строительными работами.

Силами государства на территории КМВ были построены курорты в Кисловодске, Пятигорске, Железноводске, Ессентуках.

В 1847 году комиссия была ликвидирована и заменена Дирекцией Вод, состоящей из Управляющего, который являлся командующим армией на Кавказе и Дирекции, состоящей из 4 членов, ответственных за определенную сферу дея-

тельности органа (врачебную, строительную и хозяйственную). Однако личность Управляющего и его желание заниматься благоустройством КМВ по-прежнему имели огромное значение. Так благодаря активной деятельности по благоустройству курортов, расположенных в КМВ кавказского наместника Михаила Семеновича Воронцова, в регионе появилась развитая инфраструктура (водопровод, дороги, строились новые здания, парки, цветники), было усовершенствовано медицинское обслуживание, более того именно им было положено начало продажи бутилированной минеральной воды, прибыль от реализации которой использовалась для дальнейшего усовершенствования региона. После уезда М. С. Воронцова с Кавказа Дирекций Вод показала низкую эффективность управления КМВ, выразившуюся в подавлении всякой инициативы, касавшейся развития КМВ, не исходящей от правительства, в связи с чем в 1861 году было принято решение о её ликвидации и передаче управления КМВ частному управляющему. «Несмотря на упразднение казенного управления, государственная власть активно вмешивалась в руководство Кавказскими Минеральными Водами. Наиболее заметной была жесткая зависимость управляющих КМВ от решений, принимаемых на центральном уровне, и как следствие, отсутствие гибкости и оперативности в их управленческой деятельности. в конечном итоге комиссарство было заменено на более совершенной схему государственного управления в форме директорства» [1, с. 138].

Таким образом, развитие курортного региона Кавказские Минеральные Воды шло по иному пути, нежели развитие курортов Крыма.

Главным богатством КМВ являются его минеральные источники, которые уже в XIX веке являлись территорией с особым статусом, что связано с желанием государства держать под своим контролем столь ценные и неповторимые ресурсы. Отчасти именно поэтому управление КМВ находилось в руках государственного наместника, однако стоит отметить, что вплоть до 1861 г. КМВ управляло не просто лицо, назначенное государем, а командующий армией на Кавказе. Данный факт представляется возможным объяснить течением Кавказской войны (1817–1864 гг.). Несмотря на то, что военные действия проходили вдали от региона КМВ, горцы, тем не менее совершали набеги и на эту территорию. Военная обстановка не способствует притоку населения на территорию ведения боевых действий, а потому её развитие полностью зависело от государства, которое должно продемонстрировать перспективность развития местности в том

числе путем строительства инфраструктуры. Эта задача и легла на плечи командующего армией на Кавказе, который вместе с разработкой планов боевых действий занимался и развитием курортов и большая удача для КМВ, что А. П. Ермолов и М. С. Воронцов проявили заинтересованность в развитии курортов на КМВ. Именно с их инициативностью и предприимчивостью связаны этапы бурного развития региона. Финансирование их проектов преимущественно осуществлялось за счет бюджетных средств, однако мели место и частные инвестиции «в 1814 г. коллежский советник Федоров из Астрахани пожертвовал 60 тыс. руб. на обустройство минеральных источников Кавказа» [6, с. 19]. Вместе с тем активной предпринимательской инициативы, как например в Крыму, в данном регионе не наблюдалось, что также можно объяснить ведением военных действий.

Курорты Крыма и Кавказа отличались также и тем, что последние предназначались для прохождения лечения, в то время как крымские курорты скорее создавались для отдыха и развлечений. Данная особенность также связана с ведением на территории Кавказа военных действий, поскольку на КМВ ещё до периода бурного развития этого региона проходили лечения солдаты российской армии.

Однако, несмотря на развитие курортного дела в Российской империи в стране отсутствовало систематизированное законодательство, которое системно регулировало бы порядок осуществления курортной деятельности. Вместе с тем были изданы отдельные акты, например, Врачебный устав, включенный в свод законов Российской империи, в редакции 1892 года содержал отдельный раздел с положениями об охране и организации использования минеральных вод и приравненных к ним минеральных грязей; Закон о санитарной и горной охране лечебных местностей от 24 апреля 1914 г., регулировавший благоустройство лечебных местностей, их застройку, горную и санитарную охрану этих местностей.

Таким образом, подводя итог развитию курортного дела в Российской Империи можно сделать вывод о том, что несмотря на бурное развитие курортного дела, в стране так и не было создано законодательство системно регулирующее данную сферу, что не помешало развиваться двум направлениям курортного дела: лечебного и связанного с отдыхом. Последнее активно развивалось благодаря

предпринимательской инициативе, в то время как процветание курортов, созданных для лечения минеральными водами зависело от государства.

### **Библиографический список**

1. Владимирова, С. Н. Развитие курортов Кавказских Минеральных Вод в конце XIX – начале XX века: управленческий аспект / С. Н. Владимирова // Вестник Поволжской академии государственной службы. 2012. № 3 (32). С. 135–139.
2. Ильин, М. В. Правовое регулирование курортного дела (историко-правовой анализ) / М. В. Ильин, А. Л. Хлапов, Н. К. Першина // Вестник Ивановской медицинской академии. 2012. Т. 17. № 1. С. 5–9.
3. Кеня, И. А. Вклад российских предпринимателей в становление курортов Южного берега Крыма в конце XIX в. – начала XX в / И. А. Кеня // Вестник Брянского государственного университета. 2018. № 4 (38). С. 38–46.
4. Максимовская, О. А. История курортного дела и спа-индустрии: учебное пособие для вузов / О. А. Максимовская. 2-е изд., испр. и доп. М.: Юрайт, 2022. 183 с.
5. Мартанус, Е. Р. Менеджмент санаторно-курортного дела: курс лекций / Е. Р. Мартанус. М.: Российская международная академия туризма, Университетская книга, 2017. 84 с.
6. Урушадзе, А. Т. Формирование и развитие курортной инфраструктуры Кавказских минеральных вод в первой половине XIX в / А. Т. Урушадзе // Современные проблемы сервиса и туризма. 2011. № 1. С. 17–22.
7. Шварц Искра «Десятник изволил ездить в теплицы» (О пребывании Петра I на курорте Баден под Венной летом 1698 года) // Ученые записки Петрозаводского государственного университета. 2020. № 4. С. 86–92.

УДК 347.454.3

## ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИНТЕРЕСОВ ПОДРЯДЧИКА ПО ДОГОВОРУ СТРОИТЕЛЬНОГО ПОДРЯДА ПОСРЕДСТВОМ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАВ И ОБЯЗАННОСТЕЙ

Симонян А. Г.

магистрант 2 курса юридического факультета очной формы обучения, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Научный руководитель: Канцер Ю. А.**, кандидат юридических наук, доцент кафедры финансового и предпринимательского права Волгоградского института управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** Настоящая научная публикация посвящена вопросу выработки правовых механизмов, позволяющих посредством реализации возложенных на подрядчика прав и обязанностей обеспечить соблюдение интересов подрядчика в правоотношения по договору строительного подряда. В частности, в настоящей статье рассматривается практика применения норм, регулирующих правоотношения по договору строительного подряда, а также определены наиболее эффективные варианты поведения подрядчика при возникновении тех или иных споров с заказчиком.

**Ключевые слова:** договор строительного подряда, риски, права подрядчика, обязанности подрядчика, управление рисками, сопровождение строительных контрактов.

## ENSURING THE INTERESTS OF THE CONTRACTOR UNDER THE CONSTRUCTION CONTRACT THROUGH THE EXERCISE OF RIGHTS AND OBLIGATIONS

Simonyan A. G.

2nd year Master's student of the Faculty of Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPА, Volgograd

**Scientific advisor: Kancer Y. A.**, PhD in Law, Associate Professor of the Department of Financial and Business Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPА, Volgograd

**Abstract.** This scientific publication is devoted to the issue of developing legal mechanisms that allow, through the implementation of the rights and obligations assigned to the contractor, to ensure compliance with the interests of the contractor in legal relations under the construction contract. In particular, this article examines the practice of applying the rules governing legal relations under a construction contract, and also identifies the most effective options for the contractor's behavior in the event of certain disputes with the customer.

**Keywords:** construction contract, risks, contractor's rights, contractor's obligations, risk management, maintenance of construction contracts.

В целях выявления эффективных правовых способов защиты интересов подрядчика в спорах, вытекающих из договоров строительного подряда, необходимо проанализировать перечень прав и обязанностей, которыми наделен подрядчик в соответствии с законодательством Российской Федерации. Кроме того, в вышеуказанных целях представляется целесообразным рассмотреть и права, и обязанности заказчика, ведь зачастую права и обязанности сторон тесно взаимосвязаны и могут опосредовать наступление тех или иных правовых последствий. Например, нереализация подрядчиком обязанности или прав, возложенных на него законом или договором, может породить право заказчика на совершение тех или иных действий в ущерб интересам подрядчика или же наоборот, нереализация заказчиком возложенных на него прав и обязанностей может опосредовать наступление благоприятных для подрядчика правовых последствий, что, безусловно, нельзя игнорировать.

Следует отметить, что права и обязанности для подрядчика и заказчика содержатся как в общих положениях Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре подряда (§1 главы 37 ГК РФ), так и в специализированном разделе о строительном подряде (§3 главы 37 ГК РФ). Общие положения о подряде зачастую ложатся в основу судебных решений по спорам, вытекающим из договоров строительного подряда, в связи с чем представляется актуальным проанализировать права и обязанности сторон, изложенные как в параграфе третьем, так и в параграфе первом главы 37 ГК РФ.

Большое количество норм, посвященных регулированию подрядных правоотношений сформулированы таким образом, что практическая их реализация привела к выработке такой законодательной конструкции и логике, из содержания которых следует, что сторона, не заявившая о каких-либо обстоятельствах,

имеющих значение для регулируемых правоотношений или не совершившая каких-либо юридически значимых действий, лишается права ссылаться на определенные обстоятельства, лишается возможности реализовать те или иные права, предусмотренные законом или договором, что, несомненно, приведет к неблагоприятным последствиям для такой стороны.

Для формирования эффективного правового механизма защиты прав подрядчиков необходимо проанализировать общие положения Гражданского кодекса РФ о подряде и положения о строительном подряде, рассмотреть ряд ситуаций, при которых совершение или несовершение подрядчиком определенных действий способствует наступлению неблагоприятных последствий для Подрядчика, а также ситуации, при которых нереализация заказчиком тех или иных действий приводит к позитивным для подрядчика правовым последствиям.

Так, в соответствии со статьей 740 ГК РФ заказчик обязан создать подрядчику необходимые условия для выполнения работ. Невыполнение данной обязанности заказчиком может служить основанием для приостановления выполнения работ подрядчиком, соразмерного увеличения сроков выполнения работ, а также основанием для отказа подрядчика от договора и возмещения причиненных ему убытков, что следует при системном толковании статьи 716 ГК РФ. К условиям, которые должен обеспечить заказчик для выполнения подрядчиком работ можно отнести своевременное предоставление земельного участка под строительство, предоставление здания и сооружения, если это необходимо для выполнения работ, предоставление строительных материалов и оборудования, если данная обязанность возложена на заказчика по договору, организацию транспортировки грузов, временную подводку электричества и водоснабжения и прочие иные обязанности, определенные законом или договором [1, с. 310]. Сама по себе обязанность заказчика обеспечивать необходимые условия для выполнения подрядчиком работ нашли отражение в современной судебной-арбитражной практике. Так, Арбитражный суд Свердловской области при рассмотрении обособленного спора по вопросу реализации государственного контракта учел результаты проведенной судебной экспертизы, которой было установлено, что заказчиком не была обеспечена строительная готовность объекта, рабочая документация не соответствовала требованиям технических регламентов, что не позволяло подрядчику приступить к выполнению работ, а в случае их выполнения – сдать заказчику результат работ, соответствующий технической документации [7]. Судом в рамках рассматриваемого спора было установлено, что подрядчик

неоднократно уведомлял заказчика в соответствии со статьей 716 ГК РФ о невозможности выполнения работ, заказчик в свою очередь к устранению выявленных препятствий не приступил, что в результате позволило подрядчику в одностороннем порядке отказаться от исполнения государственного контракта.

Статьей 743 ГК РФ на подрядчика возложена обязанность выполнять строительные работы в соответствии с технической документацией и при обнаружении в процессе строительства какого-либо неучтенного в технической документации объема работ, подрядчик обязуется сообщить об этом заказчику. Также, подрядчик наделен правом приостановить выполняемые работы с отнесением всех убытков, вызванных простоем, на заказчика, если последний не предоставит в предусмотренные законом или договором сроки ответ на сообщение подрядчика о выявленных дополнительных работах, неучтенных в технической документации. В противном случае при невыполнении обязанности по информированию заказчика подрядчик будет лишен права требовать от заказчика оплаты выполненных дополнительных работ, не предусмотренных технической документацией, а также права требовать возмещения вызванных этим убытков.

Так, Арбитражный суд дальневосточного округа рассмотрев кассационную жалобу заказчика и исследовав материалы обособленного спора о взыскании задолженности за дополнительные работы, выполненные по договору строительного подряда, установил, что при проведении технического надзора анализа объема грунтовой воды в лагунах выявлена необходимость выполнения дополнительных работ, что было оформлено соответствующим актом. Заказчиком были подписаны без замечаний уведомление (акт) о необходимости выполнения дополнительных работ, акты освидетельствования скрытых работ, журнал учета выполненных работ по форме N КС-6а, что свидетельствовало о согласованности выполнения дополнительных работ между сторонами. Ввиду изложенного нижестоящие суды правомерно удовлетворили требования подрядчика об оплате дополнительно выполненных работ [5].

Встречаются и противоположные ситуации, при которых подрядчик по тем или иным случаям не уведомил заказчика о выявленных дополнительных работах, не предоставил суду доказательств необходимости выполнения дополнительных работ, а также согласования данного объема работ с заказчиком, в результате чего в удовлетворении требований подрядчика о взыскании задолженности за выполненные дополнительные работы судами не удовлетворяются [6].

В случае, если по тем или иным причинам подрядчик не уведомил заказчика о выявленных дополнительных работах, не предусмотренных технической

документацией, и приступает к выполнению выявленного нового объема работ, то для защиты интересов подрядчика необходимо обосновать необходимость совершения незамедлительных действий в интересах заказчика, в том числе необходимо доказать, что несовершение данных действий могло бы привести к гибели или повреждению результатов работ по договору строительного подряда.

Статьей 745 ГК РФ предусмотрено, что в обязанности подрядчика входит обеспечение строительных процессов строительными материалами, конструкциями и оборудованием, если иное не указано в договоре строительного подряда. При этом необходимо помнить, что заказчику предоставлено статьей 748 ГК РФ право осуществлять контроль и надзор строительными работами, осуществляемыми подрядчиком, заказчик вправе контролировать качество предоставляемых подрядчиком строительных материалов и технологию выполнения строительных работ. В случае, если заказчик выявит несоответствие качества, предоставленного подрядчиком строительного материала, несоответствие технологии выполнения строительных работ строительным нормам и правилам или иным требованиям заказчика, изложенным в договоре, а также при выявлении обстоятельств, наличие которых может привести к ухудшению качества работ, заказчик обязан проинформировать подрядчика о данных отклонениях и потребовать их устранения. Нельзя не согласиться с Э. А. Гуровой, которая пишет, что «данные обязанности установлены императивными нормами ГК РФ и должны исполняться кредиторами независимо от того, что указано в договоре, а их неисполнение может повлечь неблагоприятные для кредитора последствия» [3, с. 37]. В противном случае заказчик будет лишен права ссылаться на обнаруженные недостатки выполненных работ, если данные недостатки являются следствием отклонения подрядчиком от условий договора и заказчику было известно о наличии данных отклонений.

Такие ситуации могут возникнуть и в случаях, когда сам подрядчик проинформировал заказчика о наличии тех или иных обстоятельств, зависящих от заказчика и грозящих качеству выполняемых работ, но заказчиком такие обстоятельства были проигнорированы. Однако, в подобных случаях настоятельно рекомендуем подрядчикам направлять в адрес заказчиков мотивированные письма о выявленных обстоятельствах, грозящих качеству выполняемых работ по договору и приостановить выполнение работ до получения соответствующих поручений и заданий от заказчика. Такие меры позволят подрядчику избежать ответственности за ненадлежащее качество выполненных работ в случае получения в

ответ на письмо о выявленных обстоятельствах, грозящих качеству выполняемых работ, поручения от заказчика продолжить выполнение работ с ухудшением качества выполняемых работ. Кроме того, согласно пункту 3 статьи 716 ГК РФ и пункту 3 статьи 745 ГК РФ при подобных обстоятельствах подрядчик будет вправе не выполнять требования заказчика о продолжении выполнения работ несмотря на ухудшение качества выполняемых работ, отказаться от договора строительного подряда и потребовать уплаты денежных средств за фактически выполненные работы.

Так, Верховный Суд РФ рассматривая вопрос о передаче кассационной жалобы подрядчика для рассмотрения в судебном заседании Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного Суда Российской Федерации установил, что нижестоящие судебные инстанции обоснованно удовлетворили иски заказчика государственного заказчика и верно пришли к выводу о доказанности факта выполнения ответчиком работ с недостатками, поскольку ответчиком (подрядчиком) не представлено доказательств, подтверждающих отсутствие дефектов в выполненных ответчиком работах, наличие обстоятельств, освобождающих ответчика от обязательств по устранению дефектов, а также доказательств, подтверждающих уведомление заказчика об обстоятельствах, указанных в пункте 1 статьи 716 Гражданского кодекса Российской Федерации [4].

В целом, как заказчик, так и подрядчик обязаны при выявлении обстоятельств, препятствующих реализации строительного проекта, предпринять разумные меры, принятие которых предполагается от такой стороны при нормальных условиях гражданского оборота. В противном случае такая сторона будет не вправе требовать возмещения убытков, вызванных наличием таких неустранимых обстоятельств. Данное правило закреплено в статье 750 ГК РФ. При этом, необходимо отметить, что содействие стороны договора в решении проблемных вопросов предполагается в тех случаях, когда решение возникших проблем невозможно за счет собственных усилий без поддержки контрагента, а сами применяемые меры по решению проблемных вопросов должны быть разумными. Иное толкование нормы могло бы привести к ситуации, когда сторона договора безосновательно предъявляла бы требования об оказании содействия другой стороне, несмотря на то, что выполнение тех или иных обязанностей возложено строго на сторону, требующую содействие [2].

Кроме того, обязанность по содействию подрядчику в выполнении работ возложена на заказчика в соответствии со статьей 718 ГК РФ. Невыполнение данной обязанности может повлечь за собой предъявление подрядчиком требований

о возмещении причиненных убытков, о перенесении сроков выполнения работ, об увеличении стоимости работ, о компенсации издержек, образовавшихся из-за простоя по вине заказчика. При этом, если ввиду действий/бездействий или упущений заказчика выполнение работ станет невозможным, подрядчик вправе потребовать от заказчика указанной в договоре цены с учетом выполненной части.

Как видно из анализа рассматриваемых выше положений гражданского законодательства, множество норм о договоре подряда, содержащихся в общих положениях о договоре подряда, имеют непосредственное отношение к правоотношениям по договору строительного подряда и регулируют их в той части, в которой они не урегулированы нормами о договоре строительного подряда. Если обратиться к общим нормам ГК РФ о договоре подряда, то среди них также можно выделить ряд норм, устанавливающих определенные правовые последствия за совершение или несовершение тех или иных действий заказчиком или подрядчиком. Ряд таких норм нами затронуто и проанализировано ранее, ряд других норм рассмотрим в качестве примеров ниже.

Так, пунктом 5 статьи 709 ГК РФ предусмотрено, что в случае, когда сторонами договора строительного подряда в договоре смета определена как приблизительная, то при выявлении необходимости выполнения дополнительных работ, которые порождают существенное увеличение стоимости работ, подрядчик должен предупредить об этом заказчика, который в свою очередь либо примет решение о выполнении данных дополнительных работ с учетом увеличения стоимости работ, либо откажется от договора и оплатит подрядчику стоимость фактически выполненных работ. В противном случае, подрядчик, предупредивший заказчика о возникшей необходимости проведения дополнительных работ, будет обязан выполнить работы по договору в соответствии с той ценой, которая была изначально оговорена между сторонами.

Особое внимание необходимо обратить на положения статьи 716 ГК РФ, которые немногим ранее были затронуты в настоящем исследовании и которые имеют большую практическую значимость для разрешения спорных ситуаций. Положения данной статьи предусматривают определенный механизм регулирования правоотношений с возложением ответственности за качество выполненных работ на сторону в зависимости от совершения или несовершения стороной актов должной осмотрительности. Так, на подрядчика возлагается обязанность предупредить заказчика о недостатках предоставленного заказчиком материала, о недостатках выбранного заказчиком способов выполнения работ, а также об иных недостатках и обстоятельствах, грозящих качеству работ и приостановить выполнение работ до получения соответствующих указаний от заказчика. Подрядчик, невыполнивший данную обязанность или продолживший выполнение

работ, не дожидаясь ответа от заказчика, не вправе ссылаться на данные обстоятельства при разрешении спорных ситуаций. Как ранее отмечалось, при неустранении заказчиком в разумные сроки выявленных обстоятельств, подрядчик вправе отказаться от договора и потребовать возмещения причиненных его прекращением убытков. Для минимизации рисков подрядчика рекомендуем дополнительно детализировать в договоре строительного подряда случаи и обстоятельства, при наступлении которых подрядчик вправе уведомить заказчика и до получения от него поручений приостановить работы. Так, В. Соколовой было верно отмечено, что «еще на стадии заключения договора подряда целесообразно прописать непосредственно в договоре подряда основания для приостановления работ в случае неисполнения конкретных обязательств заказчика», поскольку нарушение тех или иных обстоятельств заказчиком весьма частое явление в практической области, однако, не всегда такое нарушение по общему правилу признается судебными инстанциями достаточным основанием для приостановления работ [8, с. 7].

#### **Библиографический список**

1. Гражданское право: учебник. В 2-х т. / Под ред. Б. М. Гонгало. Т. 2. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Статут, 2017. 543 с.
2. Гришаев, С. П., Свит, Ю. П., Богачева, Т. В. Постатейный комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации. Часть вторая // СПС КонсультантПлюс. 2021.
3. Гурова, Э. А. Проявление кредиторских обязанностей в различных договорных обязательствах // Законы России: опыт, анализ, практика. 2019. № 7. С. 35–38.
4. Определение Верховного Суда РФ от 16.05.2017 № 309-ЭС17-5489 по делу № А50-26662/2015.
5. Постановление Арбитражного суда Дальневосточного округа от 22 июля 2021 г. № Ф03-3453/2021.
6. Постановление Арбитражного суда Волго-Вятского округа от 3 сентября 2020 г. по делу № А29-1872/2019.
7. Решение Арбитражного суда Свердловской области от 3 августа 2020 г. по делу № А60-63584/2019.
8. Соколова, В. Минимизация рисков подрядчика по договору строительного подряда // ЭЖ-Юрист. 2016. № 38. С. 6–7.

УДК 346

## ВЛИЯНИЕ ОФШОРОВ НА МИРОВУЮ И НАЦИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ

Сохань К. В.

магистрант, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Научный руководитель: Смирнская Е. В.**, кандидат юридических наук, доцент, доцент кафедры финансового и предпринимательского права, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** На сегодняшний день в конкурентной борьбе национальных и мировых экономик особое место занимают офшорные системы. Они необходимо для обеспечения успеха в конкурентоспособной борьбе. За этим следуют существенные изменения в мирохозяйственной среде. В приведенных выше условиях данное исследование обретает особую актуальность на разных уровнях проявления.

**Ключевые слова:** мировая экономика, национальная экономика, офшорная компания, офшоринг, офшоризация.

## IMPACT OF OFFSHORE ON THE WORLD AND NATIONAL ECONOMY

Sohan K. V.

graduate student, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Scientific advisor: Smirenskaya E. V.**, PhD in Law, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Financial and Business Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Abstract.** To date, offshore systems occupy a special place in the competitive struggle of national and global economies. They are necessary to ensure success in competitive wrestling. This is followed by significant changes in the global economic environment. In the above conditions, this study becomes particularly relevant at different levels of manifestation.

**Keywords:** world economy, national economy, offshore company, offshoring, offshoring.

Особое значение в мировой экономике в начале 1990-х гг. стало иметь явление глобализации, под влияние которого все важные процессы хозяйства стали трансформироваться [1]. Экономике стали присущи новые характеристики. Из наиболее значимых здесь можно выделить следующие: резкое усиление зависимости экономик многих стран, носящей взаимный характер; целостность мирового хозяйства возрастает; закрытые страны вовлекаются в систему международной экономики; формирование финансовых рынков; формирование товарных рынков, носящих глобальный характер.

Что же касается черт, которые можно выделить в механизмах функционирования мирового хозяйства в условиях нынешней экономики, то возможно выделить следующие положения:

1. Создание инфраструктуры, носящей глобальный характер.
2. Развитие глобальной инфраструктуры.
3. Возникновение результатов производства и глобальных рынков.
4. Функционирование глобальных рынков и результатов производства.
5. Появление конкретных форм взаимодействия мирового хозяйства, среди которых можно выделить офшоризацию мировой экономики [2].

Со стороны научного сообщества все большее внимание уделяется изучению феномена «офшоризация». Данное явление можно рассмотреть с трех позиций:

- Микроуровень.
- Макроуровень.
- Мегауровень [3].

Микроуровень представляется бизнес-единицами, на макроуровне можно увидеть отдельные национальные экономики, а на мегауровне обращение идет к мировой экономике [4].

Многие исследователи данной области придерживаются той теории, что процесс офшоризации легко рассмотреть на макроуровне национальной. Здесь особое значение придается понятию «офшор», под которым можно понимать следующее:

1. Страну.
2. Финансовый центр.
3. Зарубежный бизнес [5].

Так, под финансовым центром понимается привлечение иностранного капитала, который будет отвечать за налоговые выплаты и льготы другим иностранным организациям. Данные организации должны быть зарегистрированы в той стране, которая будет располагаться в центре.

Под зарубежным бизнесом понимаются конкретные финансовые операции, основанные на льготах и других преференциях, которые распространяются как на физических лиц, так и на компаний-нерезидентов.

Что же касается стран, то здесь руководящую функцию выполняет банковская система. Она «завязана» как внешних, так и на внутренних счетах экономической системы страны [6].

Делая небольшой вывод по тем положениям, которые описаны выше, можно сказать, что офшор можно воспринимать с нескольких позиций:

- 1) офшор – бизнес-структура;
- 2) офшор – территориальная юрисдикция [7].

Если говорить про первую позицию, то смысл становится наиболее понятен. Что же касается второй, то здесь стоит более детально остановиться на трактовке данного понятия. Охватывая конкретный временной период, до 1990-х гг., можно сказать, что офшорные зоны использовались для определенной цели – оптимизация налогообложения. На сегодняшний день офшорные зоны – инструмент, который помогает повысить конкурентоспособность на рынке мирового масштаба. Однако это возможно сделать только при привлечении финансов [8].

Из исторической справки становится известно, что пиком создания офшорных юрисдикций можно считать конкретный временной отрезок – 1980–1990 гг. Это можно объяснить несколькими причинами: [9]

- 1) ослабление контроля за обменом валют, которое носило глобальный характер;
- 2) развитие интернационализации;
- 3) развитие глобализации бизнеса;
- 4) деятельность ВТО помогла ослабить многие торговые барьеры;
- 5) мировая экономика становится нестабильной по причине кризиса валют в следующих странах: Азия, Латинская Америка;
- 6) рыночные механизмы государственного регулирования снижают свою актуальность [10].

Из вышеприведенной информации напрашивается следующий вывод – офшорные юрисдикции, эмпирическая картина их использования, наглядно показаны во многих данных, взятых из разряда статистической информации. Если

обратиться к подсчетам, носящих неофициальный характер, то можно увидеть, что на данный момент во всем мире имеется около 35–40 офшорных юрисдикций, носящих специализированный характер. Они осуществляют около 50 % операций финансовых транзакций, носящих мировой характер.

Для поддержания важных бизнес-структур актуально создавать офшорные зоны, которые могут помочь увеличить число офшорных компаний. Это будет одним из ключевых звеньев гармоничного функционирования офшорной юрисдикции. Здесь можно говорить об офшорной компании, которая играет важную роль на микроуровне описания процесса офшоризации [11].

Стоит более подробно разобраться, что понимается под офшорной компанией. Офшорная компания – это юридическое лицо, которые не ведет какую-либо деятельность на территории страны, в которой она зарегистрирована, однако она имеет регистрацию в офшорной юрисдикции. Интересным является тот факт, что такая компания может осуществлять несколько видов внешнеэкономической деятельности. Стоит привести несколько примеров:

- кредитор;
- подрядчик;
- страховая компания;
- независимый агент-посредник;
- участник операций по товарообмену;
- судовладелец;
- перевозчик в сфере торговли, носящей международный характер [12].

Такой подход используют не просто так. Дело в том, что именно он позволяет выделять основные источники, которые являются наиболее актуальными, чтобы получать как можно больше выгоды от использования офшорных компаний.

Все изложенное выше доказывает несколько важных вопросов, рассмотренных в данной исследовательской работе:

- 1) роль и масштабы в современном мире процесса офшоризации;
- 2) описание изучаемого явления с точки зрения разных подходов: на микроуровне, на макроуровне, на мегауровне;
- 3) определяет офшоризацию мировой экономики как один из главных факторов экономической стабильности национального и глобального характера.

### Библиографический список

1. Апель, А. Г., Гунько В. Д., Соколов И. З. Обналичивание и офшорный бизнес в схемах. СПб.: Питер, 2012. 192 с.
2. Викторов, И. Н. Свободные экономические зоны и офшоры // Законность. 2017. № 11. С. 6–11.
3. Волгина, Н. А. Международное производство: особенности, тенденции, перспективы: монография. М.: РУДН, 2018. 217 с.
4. Воронина, А. М. Эволюция офшорного бизнеса // Финансы и кредит. 2016. № 13. С. 42–47.
5. Кабир, Л. С. Организация офшорного бизнеса. М.: Финансы и статистика, 2018. 144 с.
6. Калущин, С. А. Практика использования офшорных зон российскими организациями // Менеджмент. 2006. № 10. С. 24–32.
7. Климовец, О. В. Международный офшорный бизнес. Ростов н/Д: Феникс, 2016. 194 с.
8. Макаров, В. В., Макарова, Ю. С. Организация офшорного предпринимательства в условиях глобализации экономики. СПб.: Изд-во СПб ГУЭФ, 2001. 136 с.
9. Троценко, А. С., Карманова, Б. Т. Офшорные компании: обзоры, комментарии, рекомендации. М.: НПК ВЕСТА, 1996. 512 с.
10. Чашин, А. Н. Офшорные зоны: правовое регулирование. М.: ДиС, 2010. 64 с.
11. Шамбост, Э. М. Энциклопедия офшорных зон / пер. с фр. М.: ВИКРА, 2000. 807 с.
12. Шевчук, Д. А. Офшоры: инструмент налоговой оптимизации. М.: РОСБУХ, 2007. 300 с.

УДК 339.9

## ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ КЛИМАТА НА УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ

**Степанова Е. В.**

кандидат филологических наук, доцент кафедры лингвистики и межкультурной коммуникации, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Моатассам Беллалах М.**

доктор философии, Ph.D. юриспруденции, Университет Эль-Мансуры, Мансура, Египет

**Аннотация.** В статье представлен обзор двойственной связи между устойчивым развитием и изменением климата. Устойчивое развитие является результатом компромисса между долгосрочными приоритетами развития, основанными на углеродно-нейтральной экономике, глобальном введении налогов на углеродный след, цифровизации всех сфер деятельности общества и необходимости минимизации воздействия выбросов парниковых газов. Авторы сравнивают влияние изменения климата и углеродный след России, Египта и других стран, а также влияние этих факторов на устойчивость развития экономики. Сделан вывод о необходимости внедрения специальных институций, ответственных за достижение ответственного инвестирования и переход к углеродно-нейтральной экономике, а также по применению экологического фактора как фактора эффективного производства в условиях внедрения целей устойчивого развития.

**Ключевые слова:** изменение климата, устойчивое развитие, налоги на выбросы CO<sub>2</sub>, государственные программы, пандемия COVID-19.

## CLIMATE CHANGE IMPACT ON SUSTAINABLE DEVELOPMENT

**Stepanova E. V.**

Candidate of Sciences (Philology), Associate Professor of the Department of Linguistics and Intercultural Communication of Volgograd Institute of Management, branch of RANEPА, Volgograd

**Moatassam Belallah M.**

Ph.D., Associate Professor, Mansoura University, Mansoura, Egypt

**Abstract.** The paper provides an overview of dual relationship between sustainable development and climate change. Sustainable growth results from a compromise between long-term development priorities founded on carbon neutral economy, global introduction of carbon footprint emission taxes, on rapid digitalization of all areas of activity in society, and impact of greenhouse gases emissions. The authors compare climate change impact and the carbon footprints of the major global economies and the influence on sustainability. Conclusion is made that in order to achieve SDG; specific institutional infrastructure should be introduced aimed at achieving responsible investment and transition to a carbon neutral.

**Keywords:** climate change, sustainable development, carbon footprint emission taxes, government programs, COVID-19 pandemic.

### **Introduction.**

Climate change results in adverse impacts on the three dimensions of sustainable development by jeopardizing social, economic, and environmental systems. Observed climate change has resulted from previous greenhouse gas emissions and future patterns of climate change, which the future generations will experience, will likely result from current greenhouse gas emissions.

Climate change, therefore, constitutes a major challenge for sustainable development. In addition, it constitutes a challenge to the accomplishment of the seventh goal of Millennium Development Goals related to ensuring the environmental sustainability. Elevated global average temperature, variations in precipitation patterns, the rise in global mean sea level, and increased intensity of extreme weather events would collectively result in substantial risks to various economic and social systems.

The efficiency of national climate strategies increases when continuously immersed into more global paths made to meet national and regional development paths more sustainable. Sustainable developmental goals introduced into national agenda particularly regarding the obligation to meet corresponding indicators and the UN Principles for Responsible Investment in domestic policy. This is a serious challenge for the Russia and national public policy in terms of compliance with models, business conduct rules, companies' standards of operations, social responsibility and environmentally responsible activity.

Therefore, national economies adapt to demands in different way searching for arguably most promising area of development using natural resources in controlled way since the Sustainable Development Goals aspects should be regarded as knowledgeable and functional for improvement and application in business relations in the

global market. The paper presents introduction to economic framework for exploring potential impacts and the overview of economic impacts of climate change.

### **Materials and methods.**

For the purpose of proving conclusions connected with relevant technologies application aimed at implementation of carbon neutrality of national production and exports, we considered existing developmental adjustments of such countries as New Zealand, Egypt, US and Russia which take sustainable development measures that determine the outcomes of economic activity for the environment invoking ecological damage and positive outcomes received from management of CO<sub>2</sub> emissions measures, etc. In order to study responsible environment principles in national policies aimed at succeeding in carbon neutrality attainment, the authors of the article used World Bank data [10] and various analytical reports [9]. The research methods, actualizing theoretical and practical significance of the research results, included systemic analysis, comparison and dynamics methods.

### **Results.**

National economy aims at achieving predominant profitability and societal outcomes from its operations and consider domestic legislation and strategic goals such as Strategy for the Social and Economic development of the Russian Federation with a low level of greenhouse gas emissions until 2050 [2]. Typically, risk management process includes the following stages of risk assessment: establishing the context, identifying, analyzing and evaluating the risk. At a certain point the actors have to make a choice on risk treatment referring to communication and consultancy as well as monitoring and reviewing. The equivalent scheme is applied in global economies regarding the climate change.

In the economic framework, risk management is based on estimation of consequence versus potential risk. Whereas in economics, impact is compared to probability taking into consideration expected impact. It further should be noted that in the economic framework, magnitude of potential consequences and their impacts depends on such factor as scope of change, rate of fluctuations, variability and extreme events, applied thresholds, aggregate and cumulative risks and mitigation and adaptation strategies [7, p. 14].

It is important to stress that climate change refers to long-term shifts in temperatures and weather patterns. These shifts may be natural, such as through variations in the solar cycle. But since the 1800s, human activities have been the main driver of

climate change, primarily due to burning fossil fuels like coal, oil and gas. Considerable changes were identified in temperature, rainfall, wind, sea level, extreme events with certain regional variations.

The United Nations Framework Convention on Climate Change attributed climate change to anthropogenic activities that alter the composition of the global climate directly or indirectly. Consequently, the convention disregarded natural climate variability from its definition of climate change. In addition, the primary objective of the convention according to its second article was the

“Stabilization of greenhouse gas concentrations in the atmosphere at a level that would prevent dangerous anthropogenic interference with the climate system. Such a level should be achieved within a time frame sufficient to allow ecosystems to adapt naturally to climate change, to ensure that food production is not threatened and to enable economic development to proceed in a sustainable manner (p. 9).”

The climate policies mainly consist of two types: mitigation which can slow economic growth slightly in short run and adaptation having an immediate benefit in reducing impacts of current climate variability and extreme weather events. The main economy sectors related to impact of burning fossil fuel are primary or land-based, industry, infrastructure, financial and public health.

The authors study the potential for global agricultural sector regarding the application of environmental restrictions in economic activity through sustainable development perspective as a factor of integration into public policy and activities of participants in the country's agriculture. Agriculture is one of the sectors mostly affected by climate change as it is influenced by changes in temperature and rainfall patterns, more frequent extreme weather events such as droughts, floods, storms, erosion, and rural fires [3, p. 7]. Agriculture is highly dependent on climate, however it is also highly adaptive. Increase in crop yields in some regions, decline in others, change in risks to animal health, changes in crops grown, where grown, length/timing of seasons, transitional costs in changing land uses and exotic pests and disease risks.

Consequently, agriculture is considered one of the most vulnerable sectors to climate change. It must be noted that there is an intertwined relationship between agriculture and climate change. On one hand, several agricultural practices, including rice cultivation, livestock production, use of fertilizers, pesticides, and on-farm machinery, contribute to greenhouse gas emissions. In addition, there are several activities, despite not being part of agricultural practices, they are closely related to agriculture and they result in further greenhouse gas emissions; land clearing for cultivation or pasture and use of fossil fuels in production of fertilizers and pesticides constitute examples of

these activities. Consequently, agriculture is regarded as a major source of anthropogenic greenhouse gases that contribute to global climate change. In contrast, global climate change is expected to result in large-scale adverse impacts on agriculture and food production globally. Crop production, for instance, relies on various climate factors, including temperature, carbon dioxide, and precipitation. Changes in these climate factors, which are induced by global climate change, could result in adverse impacts on crop production. Since climate is a major determinant of agro-ecological zones, climate change could modify the location of these zones around the world. This would, therefore, affect global and regional competitiveness. In addition, global climate change will likely result in significant implications on the four pillars of food security, including food availability, accessibility, stability, and utilization.

Furthermore, export markets are dependent on what happens in export destinations and countries of competing producers, as well as on demand patterns determining destinations and timing of seasonal demand. Primary land-based sectors are characterized by a greater variability of production as rapid response to international markets and prices is more difficult for crops that require long-run investment such as viticulture and forestry.

Forestry is also affected by environmental changes as higher temperatures, carbon dioxide and rainfall increase forest growth and productivity in some regions, whilst causing decline in others. There are change in species that can be grown and the location of plantations. Drier, hotter summers limit planting to areas with sufficient water supply, summer droughts increase tree mortality. At the same time, increased storm damage and forest fires as well as exotic pests and disease risks require achieving territorial environmentally safe growth objectives.

Another seriously affected area of agriculture is fishery as changes in sea temperatures, prevailing winds and currents impact species habitat and nutrient upwelling. Other consequences include decline in stock (e.g. hoki), migration to other areas (e.g. tuna), heat stresses and growing parasite threats (e.g. lobster). Aquaculture is under influence of such factors as warmer temperatures may increase growth rates in some species and allow farming of different species, so toxic algal blooms, exotic pests and diseases. Floods and droughts, changes in water level, quality and temperature, disturbed breeding season and reduced fish egg survival in rivers and lakes.

Equally tourism and recreation are brought out like agriculture, being highly adaptable to changes in opportunities. So, warmer winters and drier, hotter summers increase some domestic tourism opportunities, extend tourist and sports season in some areas, increase outdoor recreation and sports; on the other hand, more humid winters

and more frequent extreme weather events disrupt outdoor recreation and sports, damage facilities. Besides, more water shortages in some tourist areas are caused by drier summers.

Impact to industry is revealed in damage to stock and buildings from floods, storms and subsidence, change in insurance risk profile, claims and premiums, exposure of outdoor workers in hotter summers in Egypt and New Zealand, higher transport costs if carbon priced into transport fuels, changes in and more disruptions to supply chains. Another factor is change in demand for seasonal goods and services. However, there are opportunities for research, innovation and entrepreneurship and development of new technologies, goods and services, markets, businesses and jobs. Infrastructural damage is also quite noticeable due more subsidence from hotter, drier summers and damage from extreme weather events such as droughts, floods and storms. For instance in Egypt, coastal infrastructure is affected by floods, storms, increased wave heights, rising sea levels. Moreover, we observe erosion and damage to transport infrastructure, bridges, port facilities, utilities, settlements (housing, businesses) and farm land [4, p. 43].

Infrastructural damage to roads, rail tracks, bridges, embankment foundations, ports, runways is subsidence in hotter, drier summers and destructions from extreme weather events such as droughts, floods and storms. More frequent extreme weather events cause disruption of transport services and risks to safety as well as discomfort for travelers – higher temperatures, poorer air quality. All things considered we observe increase in walking and cycling and more incentive for development and use of more efficient vehicles, electric vehicles, biofuels, changes in modes of transport, reductions in travel.

Environmental risks impact the financial sector of many global economies, namely in insurance sector, more claims on weather related damage were observed last year, but fewer cold-weather related claims. Investment change in commercial risk profile is expressed in change of investment locations and dominant economy sector. Another factor is emissions trading providing opportunities for buying/selling entitlements domestically or in international schemes. In order to prove conclusions and trends related to relevant technologies application and ensuring carbon neutrality of national production, we considered existing developmental trends of some global economies which adopt sustainable technologies that assess impact of economic activity on the environment as far as it concerns ecological pollution and the optimistic outcomes received from CO<sub>2</sub> emissions management [6]. The article examines responsible investment principles and national policy for achieving carbon neutrality. So, table 1

presents the results of comparing the largest global countries in terms of the level of carbon intensity of exports.

**Table 1.** Intensity of CO<sub>2</sub> emissions embodied in total gross exports of final products, tonnes per USD million

Countries	Total	Agriculture, hunting, forestry and fishing
Russian Federation	897,794	694,636
China	678,348	439,974
United States	248,492	310,184

Source: Compiled by the authors based on [10]

### Discussion.

The idea of sustainable development of agricultural territories in some areas of Egypt and Russian Federation poorly corresponds to sustainable development strategy. For instance, in the Strategy of Sustainable Development of Rural Areas of the Russian Federation for the period till 2030, sustainable development is referred to as stable social and economic enlargement of agricultural areas which regulates producers` framework and activity. Furthermore, `land` is referred to as the main factor of production in the Strategy. Being a member of UNFCCC (UN Framework Convention on Climate Change), as well as the Paris Agreement on Climate Change and the Kyoto Protocol, Russia possesses large territory with varying climate, determining specific features of climate change as it has a more rapid pace of warming than in the rest of the globe.

Egypt has launched its National Climate Change Strategy 2050 (NCCS 2050) to implement part of the modified Egypt Vision 2030 Strategy that concerns addressing the challenges posed by climate change. The NCCS 2050 is meant to help Egypt manage the impacts of climate change in a manner that achieves national economic and development goals by adopting a flexible, low-emissions approach. Egypt`s Sustainable Development Strategy 2030 also focuses in its environmental dimension on Egypt`s Vision 2030 Strategy on dealing with the impacts of climate change by reinforcing a sustainable and resilient ecosystem that are able to withstand such risks.

Table 2 shows correlation between climate change from economic activity and sustainable developmental perspectives which, on the one hand, hierarchize responsible investment, and on the other developmental trends ranking the increase in return on the resources used in agricultural activities, including non-renewable natural resources.

**Table 2.** Sustainable Development Goals and Climate change

<i>Sustainability of Development</i>		
National sustainable development indicators	Sustainable development	Principles of responsible investment and ESG factors
National Projects of the Russian Federation	Growing environmental footprint from economic activity, reduction of societal divide and inequality	Policy of Bank of Russia regarding the adoption of ESG investment criteria by Russian financial system
Decree of the President of the Russian Federation No. 474 «On the national development goals of the Russian Federation for the period till 2030»; Decree of the President of the Russian Federation No. 204 of May 7, 2018 No. «On national goals and strategic objectives for the development of the Russian Federation for the period till 2024»	Reduced psychological comfort. Delegation of responsible decisions to algorithms. Loss of control over digital privacy. Social divide. Growing to the environment. The growing environmental footprint of economic activity	Social, Environmental and Managerial Factors of responsible investment
<i>Economy Transformation</i>		

Source: Compiled by the authors

Egyptian and Russian agricultural regions can be characterized by varying production schemes explained by different geographical conditions as well as availability of different sectorial features of economy that provide mass production of food and consumer goods required for specific areas. Nevertheless, when examining the intensity and the volume of CO<sub>2</sub> emissions included in total gross exports of final products measured in tons per USD million for exports of agriculture including forestry, hunting and fishing goods in Russia is high. It is evident that timely measures should be adopted in order to decrease the carbon footprint of Russian and Egyptian agro-industrial complexes.

At the same time, public health in Egypt also faces complications and hazards of climate change including injuries from extreme weather events such as floods and storms, exposure to respiratory and heat stress in hotter summers and heat waves, rise in foodborne illness in hotter summers. On the opposite side, the positive outcomes are reduction in cold weather-related morbidity and mortality, increased opportunities for physical recreation, reduced availability and quality of drinking water in some areas as well as increased bacterial growth and pest activity (flies, rodents) in longer, hotter

summers and milder winters. At the moment, we are witnessing in some African regions including increased frequency and severity of weather events are affecting the ability of communities and regulated entities to adequately protect water resources and comply with the law.

These changes threaten the agricultural sector as well as health and investment in infrastructure. Some areas in the US (the Northeast, Midwest and Great Plains) are experiencing increases in annual precipitation, while parts of the Southeast and Southwest have experienced decreases in precipitation. NASA analysis has found that “the last seven years have been the warmest eight years on record,” and that global average surface temperatures in 2016 and 2021 tied for the warmest recorded, reviewing data collected since the late 1800s. In 2021, global temperatures were between 1.1 and 1.2 degrees Celsius (2.2 degrees Fahrenheit) above the preindustrial average, according to new data from NASA, the National Oceanic and Atmospheric Administration and Berkeley Earth [5].

Between 1901 and 2016, the annual average temperature over the contiguous United States increased by 1.8oF, and is expected to rise by about an additional 2.5oF by 2050 (compared to the average temperatures of 1976 to 2005).

There are also measures taken by countries through enforcement to assess and address climate risks and to restore and maintain the chemical, physical, and biological integrity of the environment by utilizing both historic data and future projections. National legislation is to be amended to expressly require regulated community systems to conduct risk and resilience assessments and develop or modify existing emergency response plans to ensure systems’ resilience to natural hazards associated with climate change. However, the challenging task to design appropriate compliance remedies based on historic climate and hydrologic patterns (e.g., precipitation, including the frequency and magnitude of large storms) is announced by some governments including the US as historic weather patterns and data are often not adequate to accurately characterize current or future conditions in light of a changing climate.

In Egypt, for instance, there are various adaptation measures that are currently or could be implemented in order to minimize the risks caused by climate change on agricultural production. Autonomous adaptation is the dominant form of climate change adaptation implemented in the Egyptian agriculture. The government supports autonomous adaptation through providing facilitation and assistance to farmers in implementing the different adaptation strategies. In addition, the government intervenes directly in planned climate change adaptation through the construction and mainte-

nance of infrastructure in addition to the allocation of funding required for these projects. The role of the government in planned adaptation is visible in the establishment of water and coastal protection infrastructure. [11]

In addition, climate change adaptation in Egypt is subject to various challenges that impede its effective implementation. Capacity building requires the mobilization of financial resources and technological capabilities that might not be available in Egypt as the case with several developing countries. In addition, the absence of the sufficient institutional and legal framework that allows the designation and implementation of climate change adaptation is a major challenge. The role of the government in promoting climate change adaptation of certain sectors remains limited. In addition, food and fuel subsidies constitute a major challenge for climate change adaptation in Egypt as they consume a substantial part of government spending. [11]

So, such factors as Sea level rise, storm surge, precipitation timing, amounts, and intensity, frequency and magnitude of storm events, location of floodplains, soil erosion and increased potential for mudslides, potential fluctuations of freshwater stages, such as changes in river channels and flood elevations, frequency and magnitude of droughts and resulting changes in stream flow and wildfire regimes should be considered for future projections and evaluations.

However, states are to adapt plans beyond enforcement including research that focuses on climate change impacts in a given geographic area, vulnerability assessments of potential impacts and susceptibility to hazardous conditions in floodplains, coastlines, agricultural areas, and wildfire risk areas. Furthermore, integrate considerations of climate change and sea level rise into plans should involve state assets, investments, land management, and resources as well as assessing and adapting to climate vulnerabilities and planning for infrastructure resilience and survivability, considering climate change in developing water resource plans to ensure sustainable supplies of clean, safe, and abundant water for all purposes, including agriculture.

### **Conclusion.**

The presented overview of the economic impacts of climate change in different sectors of the economy, analyzed the current risk of management framework. The authors noted that the significance and speed of changes in the surrounding world, basic threshold values of environmental indicators, cumulative risks determine the strategy of Mitigation as preventive action and minimization of existing consequences [1, p. 258–359].

The focus was made on the impact of environmental shifts on agriculture and food security in the world. According to the authors, agriculture is very adaptive despite the significant dependency on climate, the increase in extreme weather events: droughts, floods, hurricanes, soil erosion, etc. In some regions, there are positive consequences of the average temperature increase for cultivated crops, duration of cultivation seasons. In this case, the undoubted advantage is the rapid response of international markets and pricing policies in sectors that require long-term investments, such as viticulture and forestry. At the same time, during the discussion, the challenges to public health and national health systems associated with climate change were noted. It should be stressed that the global problem of climate change and minimization of environmental consequences cannot be solved without comprehensive international cooperation. In order to achieve these goals, specific institutional infrastructure is introduced aimed at achieving responsible investment and transition to a carbon neutral economy set as goals to global countries. So, the environmental factor should be regarded as a well-developed comprehensive aspect like the labor and the land factors.

### References

1. Anisimov, A. P., Stepanova, E. V., Eliseev, V. S. Revisiting the Issue of Unitary Enterprises' «Inefficiency» (on the example of the Stavropol territory) // Law and Economics Yearly Review. 2018. V. 7. P. 351-364.
2. Bank of Russia 2021. Sustainable Development Financing. Moscow. URL: <https://cbr.ru/develop/ur/> (date of access 08.04.2022).
3. Buletova, N. E., Stepanova, E. V., Abou-Raya. Genetic Technologies in Agriculture as a Condition of Competitiveness and National Security in Post-COVID Period // IOP Conference Series: Earth and Environmental Science, 723 (3), 032077. 2021. DOI 10.1088/1755-1315/723/3/032077.
4. Buletova, N. E. Formation of Environmental Ethics as a Condition for Building Innovative «Green» Economy. Life safety 3(147), 2013. P. 45-52.
5. GISTEMP Team, 2022: GISS Surface Temperature Analysis (GISTEMP), version 4. NASA Goddard Institute for Space Studies. URL: [data.giss.nasa.gov/gistemp/](https://data.giss.nasa.gov/gistemp/) (date of access 08.04.2022).
6. Government (national) report on the state and use of land in the Russian Federation in 2020. URL: [rosreestr.gov.ru](https://rosreestr.gov.ru) (date of access 08.04.2022).
7. Moatassam Bel Allah Mostafa, Stepanova E. V., Hadeer Essam Aldin Ali. Government Business Support Programs to Overcome Economic Consequences of Covid-19 In Egypt and Russia // Topical Issues of business and civil law – collection

of scientific papers. Edited by S. M. Mironova, A. E. Ponomarchenko, E. N. Agibalova, I. B. Ilovaisky; Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation, Volgograd Institute of Management. 2021. P. 11–16.

8. Pan, G., Xu, Y., Ma, J. The potential of CO<sub>2</sub> satellite monitoring for climate governance: A review // *Journal of Environmental Management*, 2021. P. 277, 423.

9. Report of the Center for Testing and Development of Humanitarian Technologies. URL: <https://proforientator.ru/> (date of access 08.04.2022).

10. World Bank. 2020. State and Trends of Carbon Pricing 2020. Washington. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/33809> (date of access 08.04.2022).

11. Mostafa, Al Moatassem. 2016. Climate change and sustainable development: A comparative and applied study on agriculture in Egypt. Ph.D. Thesis. Centre for Applied Macroeconomic Analysis, Crawford School of Public Policy, the Australian National University, and Faculty of Law, Mansoura University.

УДК 347.77

## ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗАЩИТЫ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ УСЛУГ В СФЕРЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Сусарина К. М.

магистрант 1 курса юридического факультета, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Научный руководитель: Кожемякин Д. В.**, кандидат юридических наук, доцент кафедры финансового и предпринимательского права, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** На сегодняшний день предприятия общественного питания занимают заметное место в структуре предпринимательства в сфере услуг. Как представляется, это связано не только с большой популярностью именно этого вида предприятий у граждан, но и ввиду достаточной простоты организации, высокой прибыльности сферы – в связи с чем повышенную актуальность приобретает вопрос о необходимости предоставления качественных услуг гражданам, защиты прав потребителей.

**Ключевые слова:** предпринимательская деятельность, сфера общественного питания, качество продуктов питания, информация для потребителей, защита прав потребителей, моральный вред, административная ответственность.

## LEGAL REGULATION OF THE PROTECTION OF THE RIGHTS OF CONSUMERS OF SERVICES IN THE SPHERE OF PUBLIC CATERING

Susarina K. M.

1st year undergraduate student of the Faculty of Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPА, Volgograd

**Scientific advisor: Kozhemyakin D. V.**, PhD in Law, Associate Professor of the Department, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPА, Volgograd

**Abstract.** Today, public catering enterprises occupy a prominent place in the structure of entrepreneurship in the service sector. It seems that this is due not only to the great popularity of this particular type of enterprise among citizens, but also due to

the sufficient simplicity of organization, the high profitability of the sphere – in connection with which the issue of the need to provide quality services to citizens, consumer protection becomes more relevant.

**Keywords:** entrepreneurial activity, public catering, food quality, information for consumers, consumer protection, moral harm, administrative responsibility.

В условиях высокой конкуренции в пределах отрасли особую актуальность вызывает вопрос об уникальных продуктах и услугах, которые может предоставить потенциальному потребителю та или иная организация, оказывающая услуги общественного питания. Соответственно, интерес и актуальность для практического применения представляет и вопрос о защите прав потребителей в сфере предоставления услуг общественного питания.

Конституцией Российской Федерации [1] в статье 8 гарантируются и защищаются единство экономического пространства, свобода перемещения товаров, услуг и финансовых средств, поддержка конкуренции и свобода экономической деятельности; статья 44 гарантирует свободу творчества и государственную охрану его результатов. Смена экономической формации, произошедшая в России в конце прошлого века, а также становление и укрепление системы рыночных отношений, активное участие российских хозяйствующих субъектов в международном торговом обороте, несомненно, ставят перед законодателем задачи защиты имущественного положения сторон, выстраивания системы эффективных гражданско-правовых гарантий не только обеспечения беспрепятственного осуществления предпринимательской деятельности, но и защиты прав потребителей в различных сферах. Следовательно, необходимо рассмотреть и особенности регулирования охраны прав потребителей в деятельности организаций общественного питания.

Базовой категорией непосредственно влияющей на цели гражданина, желающего получить соответствующую услугу в организации общественного питания, выступает качество получаемых продуктов питания, их реальное соответствие потраченным средствам. Стоит отметить, что действующее законодательство о правах потребителей и их защите не содержит легальной дефиниции «качество» (применительно к товару и или услуге); однако специальное законодательство имеет указание на признаки качественного питания. В соответствии со ст. 1 Федерального закона «О качестве и безопасности пищевых продуктов» [2], качественными надлежит считать такие продукты питания, которые соответ-

ствуют не только законодательным требованиям, но и специальным технологическим стандартам, содержащим потребительские свойства продукта, их пищевую ценность, указание на сорт, а также в целом способность продуктов питания удовлетворить физиологические потребности человека. Применительно к получению конкретным гражданином услуг общественного питания качественным можно считать то получаемое блюдо (продукт питания), который приготовлен в соответствии с техническими документами (по определению позволяющими свидетельствовать не только о качестве, но и о безопасности продаваемой пищевой продукции), внутренними положениями предприятия питания (технологической картой каждого блюда-позиции в меню, где изложены перечень компонентов блюда, а также масса каждого из продуктов (в граммах) на одну порцию), и общедоступными сведениями (масса («граммовка») блюда, а также сведения о его энергетической ценности). Таким образом, в контексте обеспечения права потребителя на качественный продукт питания важнейшее положение занимает не только соблюдение обязательных требований при его изготовлении, но и предоставление всей необходимой информации, позволяющей осознанно получить услугу.

Кроме того, потребитель, желающий воспользоваться услугой общественного питания вправе требовать предоставления необходимой, а самое главное достоверной информации не только о существовании услуги (т.е., блюдам, изготавливаемым на предприятии общественного питания), но и об исполнителе, что предусмотрено ст. 8 Закона «О защите прав потребителей» [3]. Информация об исполнителе услуг общественного питания должна содержать следующее:

- в случае, если предприятие общественного питания реализует его деятельность в организационно-правовой форме юридического лица, то необходимо указать наименование, местонахождение, тип, класс заведения и режим работы.

- в случае, если предприятие общественного питания функционирует в организационно-правовой форме «индивидуальный предприниматель», то необходимо предоставить информацию о государственной регистрации и наименование зарегистрировавшего его органа, режим работы предприятия общественного питания. В любом случае, информация о номере, сроке действия лицензии и органе, ее выдавшем размещается в любом удобном для ознакомления потребителем месте.

Стоит отметить, что режим работы исполнитель вправе устанавливать самостоятельно. Однако данная информация должна соответствовать действитель-

ности. Поскольку исполнитель не вправе закрывать и ограничивать вход потребителю раньше указанного времени, кроме случаев, предусмотренных законом [4, с. 10]. Помимо этого, исполнителю необходимо в наглядной форме разместить информацию, которая в полном объеме позволяет потребителю ознакомиться с предоставляемой услугой [5, с. 65].

Размещаемая информация должна содержать следующее:

- цены, указанные в рублях, а также условия оплаты предоставленных услуг;

- наименование предлагаемой потребителю продукции общественного питания с дополнительным указанием способов приготовления данных блюд и входящих в них основных ингредиентов;

- сведения о весе (объеме) порций готовых к употреблению блюд продукции общественного питания, ёмкости потребительской тары предлагаемой алкогольной продукции и объеме ее порции;

- сведения, содержащие достоверную информацию о пищевой ценности предлагаемой продукции общественного питания и составе;

- обозначения нормативных документов, обязательным требованиям которых должны соответствовать продукция общественного питания и оказываемая услуга [6, с. 78].

Вся выше перечисленная информация должна доводиться до потребителя исключительно в наглядной форме, при помощи меню, прейскурантов и иными способами. Присутствие потребителя в зале обслуживания должно быть обеспечено безопасностью, должна быть исключена возможность причинения ему вреда, и вреда его имущества. Потребитель имеет право на безопасность в отношении качества предлагаемой продукции и услуг. Более того, продукция должна соответствовать государственным стандартам. В случаях, когда потребитель вынужден, находясь в зале обслуживания, исполнитель обязан обеспечить безопасность ему и его имуществу, согласно ст. 7 Закона о защите прав потребителей. Если потребитель считает, что в отношении него исполнитель нарушает требования, установленные законодательством Российской Федерации, он вправе защитить нарушенные права в установленном законом порядке.

На сегодняшний день, если мы посмотрим на способы защиты, предусмотренные Гражданским кодексом и законом «О защите прав потребителей», то можно выделить юрисдикционные и неюрисдикционные способы реализации восстановления нарушенного права. Юрисдикционная форма предусматривает,

что потребитель услуг общественного питания вправе обращаться в государственные органы, наделённые определенными властными полномочиями - путём подачи административных жалоб или же обращения в суд. Неюрисдикционная форма подразумевает, что потребитель самостоятельно или через общественное объединение потребителей действует в защиту нарушенного права.

Стоит отметить, что государство также осуществляет надзор за соблюдением законодательства в сфере защиты прав потребителей, и осуществляется он через Федеральную службу по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека (Роспотребнадзор). На примере дела № 2-1409/2021, рассмотренного Арбитражным Судом Ростовской области можно увидеть, как территориальный отдел Управления Роспотребнадзора по Ростовской области обратилось в суд с иском в интересах неопределённого круга потребителей к индивидуальному предпринимателю. В результате запланированной проверки, Роспотребнадзор указал на отсутствие информации об оказании услуг общественного питания, что является нарушением требований п. 12 р. 2 «Правил оказания услуг общественного питания», утверждённых Постановлением Правительства РФ № 1515 [7], в результате чего индивидуальный предприниматель подвергся административному наказанию. Ответчик иск признал, однако суд полагает, что признание иска не отменяет факта нарушений интересов неопределённого круга лиц. В связи с чем, иск был удовлетворен. Суд обязал индивидуального предпринимателя прекратить противоправные действия, выразившиеся в не доведении до сведения неопределённого круга потребителей в наглядной и доступной форме на реализуемом товаре информации об оказании услуг общественного питания [8].

Согласно ст. 40 Закона «О защите прав потребителей», Роспотребнадзор в целях защиты прав потребителей, вправе проводить проверки, требовать документы, информацию, выдавать исполнителям услуг общественного питания предписания о прекращении нарушений, обращаться с заявлением в суд и направлять в правоохранительные органы материалы для возбуждения уголовных дел.

Анализируя действующее законодательство о защите прав потребителей в сфере услуг общественного питания можно сделать выводы о том, что способами гражданско-правовых последствий нарушения договоров, в которых участвует потребитель, являются: возмещение убытков, неустойка, компенсация морального вреда и иные меры. Возмещение убытков наиболее распространенная мера

ответственности за несоблюдение прав потребителей в сфере общественного питания. Под убытками понимаются расходы, которые лицо, чье право нарушено, произвело или должно будет произвести для восстановления нарушенного права. Убытки также включают в себя реальный ущерб и упущенную выгоду. Помимо перечисленных выше мер защиты прав потребителя, стоит отметить предусмотренную законодательством такую меру, как компенсация морального вреда. Под моральным вредом согласно ст. 151 ГК РФ и ст. 15 Закона «О защите прав потребителей», понимаются «физические или нравственные страдания, которые вызваны действиями, нарушающими личные неимущественные права гражданина либо посягающими на принадлежащие ему другие нематериальные блага». Современная конструкция главы 59 Гражданского кодекса РФ [9] предполагает возможность установления компенсации не только материального, но и морального вреда. На сегодняшний день необходимость функционирования института компенсации морального вреда обосновывается в теории компенсаторной функцией любой ответственности, вне зависимости от нарушенного блага; необходимо «максимально возможное приближение существующего положения к положению физического и психического состояния потерпевшего, которое существовало до правонарушения» [10, с. 44]. Кроме того, существует претензионный порядок урегулирования споров, который в свою очередь является разновидностью самозащиты нарушенных прав.

Кроме того, законодательством предусматривается возможность привлечения предприятия общественного питания к ответственности за нарушение прав потребителей. В части непредоставления (предоставления недостоверной или неполной) информации потребителю организация может быть привлечена к административной ответственности в соответствии со ст. 14.5, 14.8 Кодекса об административных правонарушениях (КоАП РФ) [11]. Как следует из анализа правоприменительной практики ответственность возникает за нарушения хотя бы в одном пункте из перечня информации, которая должна быть предоставлена потребителю (так, ФАС Волго-Вятского округа было признано правомерным привлечение к административной ответственности субъекта предпринимательства за непредоставление достаточной и достоверной информации о пищевой ценности блюд (их калорийности) [12]). Отдельные санкции ответственности предусмотрены ст. 14.7 КоАП РФ, запрещающей обман потребителей (отметим, что до 2003 г. такие же деяния, но совершённые с причинением значительного вреда, были криминализованы в соответствии со ст. 200 УК РФ, ныне утратившей силу).

В целом, можно отметить, что права потребителей в сфере получения услуг общественного питания являются объектом сразу нескольких отраслей права, подпадая, в том числе, и под предмет регулирования специальных технических норм (в части безопасности и качества продуктов питания, используемых в работе предприятия общественного питания); особое место занимает административно-правовое регулирование, одновременно устанавливающее статус потребителя, его основные права и соответствующие обязанности организаций, оказывающих услуги, а также административную ответственность за нарушение предписаний в сфере защиты прав потребителей. В рамках статьи отдельно было обозначено право потребителя на получение достаточной и достоверной информации о предоставляемой услуге, сведений о качестве и безопасности используемых продуктов питания, конкретном предприятии общественного питания. Общественная значимость прав потребителя обуславливает возможность привлечения практически ко всем видам ответственности юридическое-лицо (индивидуального предпринимателя), оказывающего услуги общественного питания за нарушение права потребителя на информацию. При этом органы и должностные лица, решающие вопрос о привлечении к административной ответственности, исходят из принципа необходимости полного предоставления потребителю всей необходимой достоверной информации в объёмах, предусмотренных Законом РФ «О защите прав потребителей».

### **Библиографический список**

1. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30 декабря 2008 г. № 6-ФКЗ, от 30 декабря 2008 г. № 7-ФКЗ, от 5 февраля 2014 г. № 2-ФКЗ, от 21 июля 2014 г. № 11-ФКЗ, от 14 марта 2020 г. № 1-ФКЗ) // Российская газета. 2020. № 144.
2. Федеральный закон «О качестве и безопасности пищевых продуктов) от 2 января 2000 г. № 29-ФЗ (в ред. от 13 июля 2020 г.) // Собрание законодательства РФ. 2000. № 2. Ст. 150.
3. Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей» от 7 февраля 2022 г. (в ред. от 11 июня 2021 г.) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 3. Ст. 140.
4. Калинина, Л. Е., Фадеева, О. Ю. Классификация предприятий общественного питания как правовая категория // Право и экономика. 2013. № 4. С. 9–12.

5. Семенихин, В. В. Защита прав потребителей в общественном питании / В. В. Семенихин // Гражданин и право. 2011. № 7. С. 63–69.
6. Марущак, Е. С. Основные требования в сфере общественного питания / Е. С. Марущак // Инструменты и механизмы современного инновационного развития. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Уфа, 2021. С. 76–79.
7. Постановление Правительства РФ от 21 сентября 2020 г. № 1515 «Об утверждении Правил оказания услуг общественного питания» // Собрание законодательства РФ. 2020. № 39. Ст. 6085.
8. Решение Арбитражного Суда Ростовской области от 22 августа 2021 г. по делу № 2-1409/2021 [Электронный ресурс] // Доступ из СПС «Консультант-Плюс» (дата обращения: 18.04.2022).
9. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26 января 1996 № 14-ФЗ (ред. от 1 июля 2021 г.) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 5. Ст. 410.
10. Вьюгина, Д. Д. Функции компенсации морального вреда как меры гражданско-правовой ответственности / Д. Д. Вьюгина // Цивилистика: право и процесс. 2020. № 3. С. 43–49.
11. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ (ред. от 16 апреля 2022 г.) // Собрание законодательства РФ. 2002. № 1 (часть I). Ст. 1.
12. Постановление ФАС Волго-Вятского округа от 2 ноября 2009 г. по делу № А79-7473/2009 [Электронный ресурс] // Доступ из СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения: 18.04.2022).

УДК 346

## ПОНЯТИЕ, РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Сусикова Д. Р.

студент 1 курса юридического факультета, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Научный руководитель: Канцер Ю. А.**, кандидат юридических наук, доцент кафедры финансового и предпринимательского права, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** В статье рассматривается понятие и роль предпринимательства в Российской Федерации, через нормативно-правовые акты, которые регламентируют данные правоотношения. На основании данного исследования делается вывод о том, какое значение имеет предпринимательство на сегодняшний день в России.

**Ключевые слова:** понятие предпринимательства, роль предпринимательства, хозяйственная деятельность, понятие юридические лица, роль юридических лиц, деятельность субъектов хозяйствования в сфере общественного производства, социально-экономическое положение предпринимательства в Волгоградской области.

## THE CONCEPT, ROLE AND SIGNIFICANCE OF ENTREPRENEURSHIP IN THE RUSSIAN FEDERATION

Susikova D. R.

1st year student of the Faculty of Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPА, Volgograd

**Scientific advisor: Kantser Y. A.**, PhD in Law, Associate Professor of the Department, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPА, Volgograd

**Abstract.** The article examines the concept and role of entrepreneurship in the Russian Federation, through regulatory legal acts that regulate these legal relations. Based on this study, the conclusion is made about the importance of entrepreneurship in Russia today.

**Keywords:** the concept of entrepreneurship, the role of entrepreneurship, economic activity, the concept of legal entities, the role of legal entities, the activity of business entities in the field of public production, socio-economic situation of entrepreneurship in the Volgograd region.

Впервые в российском законодательстве определение понятия «предпринимательская деятельность» нашло закрепление в Законе РСФСР от 25 декабря 1990 г. № 445-1 «О предприятиях и предпринимательской деятельности». Пункт 1 ст. 1 Закона гласил: «Предпринимательская деятельность (предпринимательство) представляет собой инициативную самостоятельную деятельность граждан и их объединений, направленную на получение прибыли. Она осуществляется гражданами на свой риск и под имущественную ответственность в пределах, определяемых организационно-правовой формой предприятия» [3] (п. 2 ст. 1).

Согласно ч. 1 ст. 2 ГК РФ, «предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг. Лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность, должны быть зарегистрированы в этом качестве в установленном законом порядке, если иное не предусмотрено настоящим Кодексом» [16].

Многие цивилисты увидели в приведенном определении доказательство отсутствия в России дуализма частного права. «Определение предпринимательской деятельности именно в Гражданском кодексе, а не Предпринимательском ознаменовало собой официально признанную победу цивилистического направления над хозяйственно-правовым» [17], – указывала Л. В. Щенникова.

Между тем В. В. Лаптев справедливо считал, что «будучи сформулированным в ГК РФ, данное определение ориентировано на отношения, регулируемые этим законом» [4]. По его мнению, «предпринимательская деятельность гражданско-правовыми отношениями не исчерпывается: отношения по организации (регулированию) хозяйственной деятельности (отношения по вертикали) не основаны на равенстве, автономии воли и имущественной самостоятельности их участников». При этом «анализируемое определение согласно теории и сложившейся правоприменительной практике имеет межотраслевое значение» [12, с. 160–167]. Более того, «взяв на себя функцию регулирования частноправовых предпринимательских отношений, ГК РФ не предусмотрел сколько-нибудь стройную систему предпринимательских сделок» [18].

В законе отсутствует легальное определение термина «предпринимательство». Английский экономист Ричард Кантильон первый сформулировал понятия «предприниматель» и «предпринимательство», он считал, что «предприниматель – это человек, действующий в условиях риска».

Риск характерен предпринимательской деятельности независимо от того, на каком этапе развития находится бизнес. Как правило, частота возникновения рискованных ситуаций зависит от специфики деятельности, устойчивости экономики и иных причин.

Понятие предприниматель в законе также отсутствует. Однако из п. 1 ст. 3 Федерального закона от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» следует, что «субъекты малого и среднего предпринимательства – хозяйствующие субъекты (юридические лица и индивидуальные предприниматели), отнесенные в соответствии с условиями, установленными настоящим Федеральным законом, к малым предприятиям, в том числе к микропредприятиям, и средним предприятиям, сведения о которых внесены в единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства» [14].

Следовательно, можно сделать вывод, что предприниматель – это хозяйствующие субъекты (юридические лица и индивидуальные предприниматели), зарегистрированные в таком качестве в порядке, предусмотренном законом, и самостоятельно осуществляющие на свой риск деятельность, направленную на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг.

К признакам субъектов предпринимательской деятельности можно отнести:

Первый признак, что они являются хозяйствующими субъектами. В соответствии с п. 5 ст. 4 ФЗ «О защите конкуренции» хозяйствующим субъектом признается «коммерческая организация, некоммерческая организация, осуществляющая деятельность, приносящую ей доход, индивидуальный предприниматель, иное физическое лицо, не зарегистрированное в качестве индивидуального предпринимателя, но осуществляющее профессиональную деятельность, приносящую доход, в соответствии с федеральными законами на основании государственной регистрации и (или) лицензии, а также в силу членства в саморегулируемой организации» [15].

Термин «хозяйственная деятельность» в работах, по предмету находящихся ближе к макроэкономике, нежели к праву, раскрывается как совокупность

действий, направленных, в частности, на пополнение запаса материальных благ и обеспечение возможной полноты удовлетворения потребностей, которым они призваны служить. С этой целью существующие блага хранятся, добываются и производятся новые блага, они перемещаются в пространстве и в меновом обороте, а также организуется их потребление.

Хозяйственная деятельность представляет, таким образом, проявление хозяйственного (экономического, целесообразного) мотива в человеческой жизни. [13].

Обычной хозяйственной деятельностью, как подтверждает судебная практика, принято считать осуществление сделок, предусмотренных уставом хозяйствующего субъекта [11].

Термином «хозяйственная деятельность» охватывается, в том числе, и предпринимательская деятельность.

Несколько менее точным, зато более содержательным является определение хозяйственной деятельности, данное в Национальном стандарте РФ ГОСТ Р 52104-2003 «Ресурсосбережение. Хозяйственная деятельность обозначена как «деятельность, осуществляемая в ходе производственной деятельности индивидуальным предпринимателем или юридическим лицом, независимо от формы собственности и от того, носит она коммерческий или некоммерческий характер» [6].

Риск имманентно присущ предпринимательской деятельности, поскольку хозяйствующему субъекту приходится действовать в условиях хозяйствования, подверженных постоянным изменениям.

Вторым признаком субъектов предпринимательства является то, что они функционируют как юридические лица или индивидуальные предприниматели.

Согласно ст. 48 ГК юридическое лицо может быть учреждено:

- физическими и (или) юридическими лицами;
- публично-правовыми образованиями (об участии Российской Федерации, субъектов РФ, муниципальных образований в отношениях, регулируемых гражданским законодательством) (см. гл. 5 ГК).

Юридические лица подразделяются на следующие виды:

1) в зависимости от целей образования и деятельности:

- а) коммерческие;
- б) некоммерческие.

Основным признаком коммерческой организации является извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности.

Некоммерческой организацией является организация, не имеющая извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяющая полученную прибыль между участниками.

Некоммерческие организации могут создаваться для достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих целей, в целях охраны здоровья граждан, развития физической культуры и спорта, удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан, защиты прав, законных интересов граждан и организаций, разрешения споров и конфликтов, оказания юридической помощи, а также в иных целях, направленных на достижение общественных благ.

Второй признак, а именно в зависимости от степени участия в деятельности организации и формирования высших органов управления в ней:

- а) корпоративные – юридические лица, учредители (участники) которых обладают правом участия (членства) в них и формируют их высший орган;
- б) унитарные – юридические лица, учредители которых не становятся их участниками и не приобретают в них прав членства.

Понятие предпринимательской деятельности сформулировано в абз. 3 п. 1 ст. 2 ГК РФ. Лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью, получают свой официальный статус только при условии их регистрации в качестве таковых.

Согласно п. 2 ст. 50 ГК РФ юридические лица, являющиеся коммерческими организациями, могут создаваться в организационно-правовых формах хозяйственных товариществ и обществ, крестьянских (фермерских) хозяйств, хозяйственных партнерств, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий.

Таким образом, если иное не вытекает из закона, иных правовых актов или существа правоотношения, на индивидуальных предпринимателей распространяются нормы, регулирующие аспекты деятельности обозначенных коммерческих организаций (разумеется, в той части, которая допустима к применению). Особое и очень сильное влияние оказывает государство на сферу предпринимательства, регулируя деятельность посредством нормативно правовых актов. Государство играет активную роль за соблюдение требований, которые предприниматели обязаны выполнять и соблюдать. В противном случае, государство принимает меры по соблюдению контроля предпринимателями. Одна из приоритетных целей контроля и регулирования предпринимательства состоит в обеспечение важных условий для добросовестного функционирования экономики.

Проанализировав содержание понятия «предпринимательство», считаем, что его можно толковать:

- С одной стороны, как сферу самостоятельной, осуществляемой на свой риск деятельности, направленной на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг, лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

- С другой стороны, хозяйствующие субъекты (юридические лица и индивидуальные предприниматели), зарегистрированные в таком качестве в порядке, предусмотренном законом, и самостоятельно осуществляющие на свой риск деятельность, направленную на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг.

Предпринимательство играет значительную роль в гражданском обороте. На сегодняшний день в Российской Федерации среди наиболее часто встречающихся видов предпринимателей следует выделить: общества с ограниченной ответственностью и индивидуальных предпринимателей.

Поэтому немаловажное значение для успешного ведения бизнеса имеют личностные способности предпринимателя: уровень знаний в конкретной сфере деятельности, навыки принятия быстрого и обоснованного решения при критической оценке всех воздействующих факторов и вариативности результатов для выбора наиболее оптимального исхода, подверженность стрессу и уровень эмоциональной устойчивости.

Согласно данным Федеральной налоговой службы, общее количество российских юридических лиц на 2021 год составило 3 715 287 штук. Из них большая часть коммерческие организации – 3 097 736 шт. количество вновь созданных коммерческих организаций, внесенных в государственный реестр, в мае 2021 года составило 10,7 тыс. Среди коммерческих организаций преобладают общества с ограниченной ответственностью на 2021 год их насчитывалось 3 002 487 штук. В период пандемии наблюдался спад регистраций и увеличение количества регистраций, но на сегодняшний день ситуация начала выравниваться [7]. А общее количество индивидуальных предпринимателей, действующих на территории Российской Федерации составляет на сегодняшний день 3 621 580 человек, что составляет 52,20 % от общего количества зарегистрированных субъектов предпринимательской деятельности. А по южному федеральному округу на сегодняшний день зарегистрировано 782 845, что составляет 11,28 % от общего числа субъектов предпринимательской деятельности по стране в целом.

Количество юридических лиц и индивидуальных предпринимателей согласно данным Федеральной налоговой службы по Волгоградской области, по состоянию на 10.04.2022, юридических лиц составило 20 931, а индивидуальных предпринимателей – 52 384 [8]. Даже за прошедший год положения индивидуальных предпринимателей и юридических лиц значительно улучшилось, благодаря мерам поддержки государства. В данный момент, поддержка и развитие малого предпринимательства очень важны, так как в условия кризиса и пандемии, предприниматели всех сфер ощутили на себе момент, когда деятельность почти остановилась. Далекое не все предприятия смогли адаптироваться к таким условиям. Предпринимательство является важной частью как региональной, так и всероссийской экономической системы.

Также определяет социальный слой общества, обеспечивает пространство между высшими и низшими социальными группами населения.

Современная стадия развития государственной системы управления обусловлена комплексным влиянием внутренних факторов и факторов внешней среды, которые обуславливают необходимость поиска оптимального и эффективного управленческого моделирования. Возникновение нового формата общественных отношений требует внедрения новых, адекватных современным условиям, жизненных стандартов и целей. При этом сложившиеся условия экономического развития, которые оказались в Российской Федерации, диктуют потребность внедрения новаторских методов управления и развития территории.

Особое влияние оказывает государство на сферу предпринимательства. Государство играет активную роль за соблюдение требований, которые предприниматели обязаны выполнять и соблюдать. В противном случае, государство принимает меры по соблюдению контроля предпринимателями.

Одна из приоритетных целей контроля и регулирования предпринимательства состоит в обеспечение важных условий для добросовестного функционирования экономики. Также задача стоит в том, чтобы достижения предпринимателей были долгосрочными. Каждая страна ведет собственный контроль, направленный следить за соблюдением целей и задач, которые были поставлены в сфере предпринимательства. Цели и задачи должны быть достигнуты законным путем, на основе экономического положения в стране.

Помимо большой роли предпринимательства в экономике страны в целом, следует также отметить его значительное влияние на развитие сельской местности. Предпринимательская деятельность на селе, как один из основных факторов

устойчивого развития сельских территорий, является объектом большого числа исследований, что объясняется актуальностью, важностью и значимостью:

1) поддержки отечественного сельскохозяйственного товаропроизводителя и обеспечения тем самым продовольственной безопасности на всех уровнях;

2) сохранения села, сельского уклада жизни, социокультурной составляющей населенных пунктов сельских территорий [10, с. 84–101];

3) формирования в сельской местности целостной совокупности производителей сельскохозяйственной продукции различных форм собственности, форматов взаимодействия, масштабов производства, целевой направленности.

Таким образом, предпринимательство играет важную роль в создании рабочих мест, формирует слой людей (предпринимателей), которые решают важные хозяйственные задачи, объединяет усилия людей для достижения результата, организует поиск и создание ресурсов для достижения целей, создает векторы развития экономики в целом и многое другое. Экономический аспект предпринимательства – это качественный вклад в региональный или муниципальный валовой продукт, повышения уровня качества товаров, рост конкурентоспособности товаров и услуг, за всем этим стоит повышение и усиление региональной экономики.

### **Библиографический список**

1. Даль, В. Толковый словарь живого русского языка [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://slovardalja.net/> (дата обращения: 12.03.2022).

2. Лаптев, В. В. Предпринимательское право: понятие и субъекты. М., 1997. С. 6, 7; Предпринимательское (хозяйственное) право / под ред. В. В. Лаптева, С. С. Занковского. С. 4, 6, 7.

3. Меснянкина, Е. А. Предпринимательство в теориях Р. Кантильона, К. Маркса и И. Шумпетера: сравнительный анализ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://esa-conference.ru/wp-content/uploads/files/pdf/Mesnyankina Elizaveta-Alekseevna.pdf> (дата обращения: 13.03.2022).

4. Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 52104-2003 «Ресурсосбережение. Термины и определения» (введен в действие постановлением Госстандарта РФ от 3 июля 2003 г. № 235-ст) (с изменениями и дополнениями) (с изм. от 30.11.2010) // СПС «Гарант».

5. Официальный сайт Федеральной налоговой службы [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ofd.nalog.ru/statistics.html?level=2&fo&ssrf> (дата обращения: 17 апреля 2022 года).

6. Официальный сайт Федеральной налоговой службы [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://rmsp.nalog.ru/statistics.html?statDate=&level=0&fo=3&ssrf>

7. Постановление Пленума ВС РФ от 28 июля 2012 г. № 17 «О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей».

8. Барлыбаев, А. А., Ситнова И. А. Источники формирования капитала территории как социо-эколого-экономической системы // Экономика и предпринимательство. 2020. № 12; Ситнова И. А., Барлыбаев А. А. Социокультурные факторы развития занятости населения сельских территорий // Проблемы теории и практики управления. 2021. № 7. С. 84–101.

9. Информационное письмо Пленума ВАС РФ от 13 марта 2001 г. № 62 «Обзор практики разрешения споров, связанных с заключением хозяйственными обществами крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность» // СПС «Гарант».

10. Олейник, О. М. Формирование критериев квалификации предпринимательской деятельности в судебной практике / О. М. Олейник // Предпринимательское право. 2013. № 1. С. 2–16; Ершова И. В. Понятие предпринимательской деятельности в теории и судебной практике // Lex russica. 2014. № 2. С. 160–167.

11. Частнов, К. С. Понятие «хозяйственная деятельность» / К. С. Частнов, Н. В. Калеев // Балтийский гуманитарный журнал. 2016. № 3 (16).

12. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями) // Собрание законодательства Российской Федерации от 30 июля 2007 г. № 31. Ст. 4006.

13. Федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (с изменениями и дополнениями) // Собрание законодательства Российской Федерации от 31 июля 2006 г. № 31 (часть I) ст. 3434.

14. Часть первая Гражданского кодекса Российской Федерации от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации от 5 декабря 1994 г. № 32. Ст. 330.

15. Щенникова, Л. В. Предпринимательская деятельность как гражданско-правовая категория / Л. В. Щенникова // Цивилистические записки: межвуз. сб. науч. тр. М.; Екатеринбург, 2005. Вып. 4. С. 75.

16. Щенникова, Л. В. Указ. соч. С. 85, 86.

УДК 347.13

## О НЕКОТОРЫХ ВОПРОСАХ ОТЧУЖДЕНИЯ ДОЛИ В УСТАВНОМ КАПИТАЛЕ ООО

Тозалакян А. Н.

магистрант 2 курса юридического факультета, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Научный руководитель: Абезин Д. А.**, кандидат юридических наук, заведующий кафедрой конституционного и административного права, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** В статье рассматривается сущность и последовательность процедур при отчуждении доли в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью. Освещаются отдельные ключевые нюансы данной процедуры, выявляется характер принятых законодательных изменений в данной области.

**Ключевые слова:** общество с ограниченной ответственностью, доля в уставном капитале, отчуждение доли в уставном капитале, нотариальное удостоверение, приобретение доли в уставном капитале.

## ABOUT SOME ISSUES OF ALIENATION OF A SHARE IN THE AUTHORIZED CAPITAL OF LLC

Tozalakyan H. N.

2nd year undergraduate student of the Faculty of Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Scientific Director: Abezin D. A.**, PhD in Law, Head of the Department, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Abstract.** The article discusses the essence and sequence of procedures for the alienation of a share in the authorized capital of a limited liability company. Some key nuances of this procedure are highlighted, the nature of the adopted legislative changes in this area is revealed.

**Keywords:** limited liability company, share in the authorized capital, alienation of a share in the authorized capital, notarization, acquisition of a share in the authorized capital.

Согласно данным Федеральной налоговой службы, общее количество российских юридических лиц на первый квартал 2022 года составляет три миллиона двести тридцать шесть тысяч четыреста девяносто девять, из которых тридцать две тысячи двести тридцать шесть зарегистрированы в Волгоградской области. Из них большая часть коммерческие организации – три миллиона девяносто семь тысяч семьсот тридцать шесть. Количество вновь созданных коммерческих организаций, внесенных в государственный реестр, в марте 2022 года составило десять тысяч семьсот. Среди коммерческих организаций преобладают общества с ограниченной ответственностью, на 2021 год их насчитывалось три миллиона две тысячи четыреста восемьдесят семь. В период пандемии наблюдался спад регистраций и увеличение количества регистраций, но на сегодняшний день ситуация начала выравниваться.

Учредители создают юридические лица, выходят из состава участников, отчуждают доли в уставном капитале. Сделки по распоряжению долями в большинстве своем требуют обязательного нотариального удостоверения. Связано это с необходимостью охраны прав участников обществ с ограниченной ответственностью и интересов самого общества.

Часто при совершении сделок с долями возникают ситуации, в которых нарушается право других участников и самого общества на преимущественную покупку, отсутствует согласие других участников на совершение таких сделок. Это связано с пробельностью законодательства, отсутствием единства правоприменительной практики и др.

На протяжении длительного времени законодательно установленный порядок сделок в области оборота долей обществ с ограниченной ответственностью носил весьма противоречивый и, зачастую, парадоксальный характер. Причиной возникновения в научной теории права коллизий в данном вопросе послужило то, что в общих положениях, раскрывающих суть и содержание корпоративных прав, присутствовал определенный пробел, который не указывал на то, какое им предназначено место в гражданско-правовой науке.

Доля в уставном капитале общества дает право ее обладателю участвовать в жизни общества, принимать важные решения. В зависимости от количества долей в уставном капитале и их размера, участник общества приобретает определенный объем прав. Кроме того, размер долей участников важно учитывать при принятии решений учредительным собранием. Понятие доли до настоящего времени остается формально не определенным и, более того, можно говорить о динамичности содержательной стороны данного термина.

Рассматривая вопросы генезиса прав на долю в корпорации, мы приходим к выводу о наличии неких закономерностей развития института корпоративных прав на различных исторических этапах правотворчества в области гражданского права.

По нашему мнению, доля в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью – это сложная экономико-правовая категория, которая включает в себе общественно-значимые аспекты.

Прежде всего, доля в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью – это некоторое имущество (известное закону либо иное имущество, имущественное право), которое либо было передано учредителем (участником) общества на его баланс (в связи с чем сам участник общества утратил на него право), либо приращено в результате деятельности общества как прибыль (доход) к первоначально переданному на баланс общества имуществу.

Кроме того, обладание долей подразумевает организационное участие в деятельности конкретного общества с ограниченной ответственностью.

Наконец, доля выступает в качестве сложного комплексного субъективного права, сочетающего в себе имущественные (классические гражданско-правовые) и корпоративные элементы.

За последние годы в корпоративном праве законодателем был устранен ряд недостатков. Тем не менее, в законодательстве остались без ответа множество вопросов к наследованию доли в уставном капитале, к институту доверительного управления долей и правовому статусу доверительного управляющего. Суды находятся в процессе формирования практики применения норм законов, регулирующих упомянутые вопросы, однако на сегодняшний день из-за разночтений её нельзя назвать единообразной [10], [11].

До внесения в 2014 году изменений в Гражданский Кодекс Российской Федерации, статья 48 являлась определителем характерных особенностей прав участников хозяйственных товариществ и обществ [2].

Принятый в 2009 году Закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» (далее – Закон об ООО) статьей 21, в тогдашней редакции, предусматривал отчуждение уставного капитала ООО, в двух позициях: в форме продажи и форме уступки иным образом [5].

Правоприменительная практика за достаточно длительный период сформировала подход к правовому виду оборота в области доли уставного капитала, выражаемому заключением соглашения об уступке права требования.

В ходе проводимой в России реформы был утвержден и принят Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 312-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации», в соответствии с которым был изменен правовой механизм отчуждения долей в ООО [6].

Отчуждение доли владельца из уставного капитала как правило легализуется посредством заключения договора купли-продажи. Если процент продается участнику (участникам) ООО, то необходима проверка устава общества на ограничения по размеру долей, принадлежащих участникам общества, на изменение соотношений процентов в уставном капитале участников, а также на наличие положения об обязательном получении согласия общества на такое отчуждение (п. 3 ст. 14, п. 10 ст. 21 закона об ООО) [5].

При отсутствии ограничений, запретов и особого порядка отчуждения процентов в уставе общества и договоре об осуществлении прав участников можно составлять договор купли-продажи (договор оформляет нотариус за дополнительное вознаграждение) (п. 11 ст. 21 закона об ООО).

Необходимо будет собрать пакет документов, подтверждающих право распоряжаться своей частью в капитале (документ, на основании которого приобретена эта часть) и доказательство оплаты доли (п. 13 ст. 21 закона об ООО).

Помимо договора купли-продажи есть и другие способы отчуждения своей части в ООО. Так, проценты в ООО можно передать по договору мены, дарения или по соглашению об отступном.

Ограничения и общий порядок по этим сделкам такой же, как по договорам купли-продажи.

На практике переход нередко осуществляется не на основании одной сделки, а на основании совершения ряда последовательных действий. Это связано с тем, что нотариальная продажа части бизнеса стоит довольно недешево. Поэтому часто используется схема увеличения уставного капитала за счет вклада третьего лица с последующим выходом участника (участников) из общества. Возможен также выход участника с последующей продажей обществом полученной от него доли внешнему покупателю. Опять же, все названные действия допустимо проводить только в том случае, если это предусмотрено уставом ООО [7, с. 121].

В соответствии со статьей 21 Закона «Об обществах с ограниченной ответственностью», а именно с пунктом 11, направленная на отчуждение доли в уставном капитале общества (доля общества) сделка подлежит обязательному нотариальному удостоверению.

В силу пункта 1 статьи 26 Федерального закона от 08.02.1998 N 14-ФЗ, «Об обществах с ограниченной ответственностью», участник общества вправе выйти из общества путем отчуждения доли обществу независимо от согласия других его участников или общества, если это предусмотрено уставом общества. Заявление участника общества о выходе из общества должно быть нотариально удостоверено по правилам, предусмотренным законодательством о нотариате для удостоверения сделок [5].

Из общего порядка законодателем в пунктах 5-7, 11 статьи 21 Закона «Об обществах с ограниченной ответственностью» были сделаны исключения в случае совершения сделок с долями общества как самим обществом, так и для сделок, совершаемых в рамках осуществления преимущественного права покупки доли общества участниками общества и самим обществом, если такое право общества предусмотрено его уставом.

Исходя из этого, нотариальному удостоверению в обязательном порядке подлежат, в соответствии с абзацем первым пункта 11 статьи 21 Закона «Об обществах с ограниченной ответственностью», сделки по отчуждению доли общества участниками общества третьим лицам.

В настоящее время, в связи с осложнением корпоративных отношений нормами семейного права, все большую актуальность приобретает вопрос автономии воли супругов при реализации ими корпоративных прав. Одним из таких корпоративных прав является право на выход из юридического лица – общества с ограниченной ответственностью (ООО).

Согласно пункту 1 статьи 94 Гражданского кодекса Российской Федерации участник общества с ограниченной ответственностью вправе выйти из общества независимо от согласия других его участников или общества. [2]

В силу пункта 1 статьи 26 Федерального закона от 08.02.1998 N 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью», участник общества вправе выйти из общества путем отчуждения доли обществу независимо от согласия других его участников или общества, если это предусмотрено уставом общества.

Выход участника из общества – это один из способов прекращения участия в ООО. В связи с выходом участника общество рассчитывает размер действи-

тельной стоимости его части бизнеса и выплачивает ее участнику, а также распределяет саму эту долю. По сути, это можно назвать продажей своего процента в ООО самому ООО.

Но нужно помнить, что право выхода из компании должно быть прописано в уставе. Выход единственного участника из ООО в любом случае запрещен (п. 2 ст. 26 закона об ООО).

Запрет также касается и ситуации, когда из общества хотят выйти все его участники. Если препятствий нет, то составьте заявление о выходе и обратитесь к нотариусу, который направит информацию для внесения изменения ЕГРЮЛ в ФНС.

Единственное требование, которое предъявляется законом к заявлению о выходе участника из общества, – это его нотариальное удостоверение (п. 1 ст. 26 закона об ООО). В остальном заявление можно составить в свободной форме. В нем рекомендуется указать сведения о выходящем участнике и размере его процента. Переход доли к обществу при выходе участника происходит с даты внесения соответствующей записи в ЕГРЮЛ.

Кроме того, полагаем, что при нотариальном удостоверении сделки нотариусу следует выявить действительную волю сторон, чтобы понять, является ли выбор участником договора дарения, его желанием обойти норму о преимущественном праве.

В связи с выходом участника общество должно выплатить ему действительную стоимость его части бизнеса. Выплачивается она за счет разницы между стоимостью чистых активов ООО и размером его уставного капитала. А если такой разницы недостаточно, то ООО обязано уменьшить уставный капитал на недостающую сумму (п. 6.1, п. 2 п. 7, п. 8 ст. 23 закона об ООО, п. 2 ст. 94 ГК РФ) [9, с. 750].

Продать свою часть бизнеса можно также другому участнику ООО. Продавая свои проценты другому участнику ООО, не нужно соблюдать преимущественное право путем направления другим участникам и самому обществу оферты с предложением купить долю (часть доли), так как преимущественное право возникает только при продаже третьему лицу (п. 4 ст. 21 закона об ООО).

В то же время при продаже процентов от уставного капитала другому учредителю необходимо проверить, на отсутствие в уставе этого запрета. Продавая долю даже хорошему знакомому участнику ООО, следует внимательно относиться к составлению договора.

Если стороной сделки купли-продажи доли является лицо, состоящее в браке, следует учитывать, что, поскольку для такой сделки законом предусмотрена обязательная нотариальная форма, ее совершение одним из супругов требует получения нотариально удостоверенного согласия другого супруга (п. 3 ст. 35 СК РФ). При решении вопроса о необходимости получения согласия супруга на сделку нужно учитывать, что документом, подтверждающим заключение или прекращение брака по общему правилу является свидетельство о браке (расторжении брака, смерти супруга). Отметки о регистрации и расторжении брака в паспорте гражданина РФ носят скорее информационный характер, более того, в соответствии с действующей с 16 июля 2021 г. редакцией п. 5 Положения о паспорте гражданина Российской Федерации (утв. постановлением Правительства РФ от 08.07.1997 № 828) отметки о регистрации и расторжении брака в паспорте гражданина РФ производятся по его желанию.

Следует обратить внимание на то, что сведения о государственной регистрации актов гражданского состояния, содержащиеся в Едином государственном реестре записей актов гражданского состояния в отношении конкретного лица, могут быть предоставлены этому лицу (но не его контрагенту) (п. 1 ст. 13.2 Федерального закона от 15.11.1997 № 143-ФЗ). Кроме того, эти сведения могут быть предоставлены нотариусу. Нотариус вправе при нотариальном удостоверении договора запросить в ЕИС сведения о государственной регистрации акта гражданского состояния.

Следует отметить, что выход участников общества из общества, в результате которого в обществе не остается ни одного участника, а также выход единственного участника общества из общества не допускается.

Кроме того, иностранному учредителю достаточно непросто выйти из российского общества с ограниченной ответственностью. Причина – возможные налоговые споры с контролирующими органами.

В ходе анализа правовых норм, а также практики их применения можно сделать следующий вывод: на сегодняшний день существует объективная необходимость ограничить в законодательном порядке диспозитивность разобранных норм, а также уточнить те, которые связаны с согласием на переход доли (части доли) в уставном капитале общества в зависимости от оснований такого перехода.

Как видится, следует включить в Закон об ООО следующие правовые положения: «Указанные в настоящей статье правила следует применять в том случае, когда для отдельных случаев перехода доли или части доли в уставном капитале общества к одному или нескольким участникам данного общества либо к

третьим лицам другими законами не установлено иное». В данном случае станет возможной реализация права на защиту в различных правовых ситуациях.

### **Библиографический список**

1. Основы законодательства Российской Федерации о нотариате (утв. ВС РФ 11.02.1993 N 4462-1) (ред. от 02.07.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 29.12.2021) // «Российская газета». № 49. 13.03.1993.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (в ред. от 21 декабря 2021 г.) (с изм. и доп., вступ. в силу с 29 декабря 2021 г.) // «Российская газета». № 238-239. 1994.
3. Семейный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 1995 г. № 223-ФЗ (в ред. от 02 июля 2021 г.) // СЗ РФ. 1996. № 1. Ст. 16.
4. Федеральный закон от 26.12.1995 N 208-ФЗ (ред. от 02.07.2021) «Об акционерных обществах» (с изм. и доп., вступ. в силу с 13.07.2021) // «Собрание законодательства РФ». 1996. № 1. Ст. 1.
5. Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ (ред. от 02.07.2021) «Об обществах с ограниченной ответственностью» // «Собрание законодательства РФ». 1998. № 7. Ст. 785.
6. Федеральный закон от 30.12.2008 № 312-ФЗ (в ред. от 05 мая 2014 г.) «О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» // СЗ РФ. 2009. № 1. Ст. 20.
7. Аникина, А. Н. Правовое регулирование движения корпоративных прав при сделках с долями в уставном капитале ООО // Скиф. Вопросы студенческой науки. 2017. № 16 (16). С. 118–121.
8. Платунова, Т. Л. Сделки по отчуждению долей в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью // Известия Алтайского государственного университета. 2016. № 5. С. 67–74.
9. Усатцева, В. Е. Виды сделок по отчуждению доли в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью // Инновации. Наука. Образование. 2021. № 37. С. 745–752.
10. Постановление Арбитражного суда Северо-Западного округа от 16 июня 2020 г. по делу № А56-98623/2019 // Справочно-информационная система «Гарант»
11. Постановление Арбитражного суда Северо-Западного округа от 14 февраля 2017 г. № А52-1725/2016 // Справочно-информационная система «Гарант».

УДК 346

## ВОПРОСЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СДЕЛОК, КОЛЛИЗИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СДЕЛОК

Токарев Д. А.

кандидат юридических наук, доцент кафедры финансового и предпринимательского права, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

Абдуллаев Ш. М.

магистрант 2 курса юридического факультета, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** Статья посвящена анализу правового регулирования внешне-торговых сделок. В настоящее время в Российской Федерации наблюдается существенное изменение импорта и экспорта товаров. Данное обстоятельство во многом связано с введением в отношении Российской Федерации ряда санкционных мер. В результате исследования определено каково в настоящее время правовое регулирование внешнеэкономических сделок, рассмотрены проблемные вопросы, в частности – коллизии.

**Ключевые слова:** предпринимательство, сделки, внешнеэкономическая деятельность, предприятие, коллизии.

## ISSUES OF LEGAL REGULATION OF FOREIGN ECONOMIC TRANSACTIONS, CONFLICTS OF FOREIGN ECONOMIC TRANSACTIONS

Tokarev D. A.

Candidate of Law, Associate Professor of the Department, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

Abdullaev S. M.

2nd year Master's student of the Faculty of Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Abstract.** The article is devoted to the analysis of the legal regulation of foreign trade transactions. Currently, there is a significant change in the import and export of

goods in the Russian Federation. This circumstance is largely due to the introduction of a number of sanctions measures against the Russian Federation. As a result of the study, it is determined what the current legal regulation of foreign economic transactions is, problematic issues are considered, in particular, collisions.

**Keywords:** entrepreneurship, transactions, foreign economic activity, enterprise, collisions.

Конституция РФ выступает в качестве правового акта, обеспечивающего регулирование основных важнейших вопросов жизнедеятельности граждан.

Не исключением является, и законодательное регулирование деятельности в области внешнеэкономических отношений.

Кроме того, вторым по значимости правовым актом, выступает ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 08.12.2003 N 164-ФЗ [2].

Указанный правовой акт устанавливает базовые основополагающие начала внешнеэкономической деятельности, проводимой государством, закрепляет механизм ее реализации, и полномочия государства в сфере внешнеэкономических отношений.

Следующим, не менее важным правовым актом, выступает ФЗ от 14.04. 1998 года «О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами» [3]. Указанный правовой акт устанавливает меры, направленные на компенсацию и защиту интересов РФ в сфере внешнеэкономических отношений.

Законодательное регулирование внешнеэкономических сделок обеспечивается административным законодательством, в частности, нормами налогового, таможенного, валютного и финансового права.

Основным источником отечественного правового регулирования выступают нормы гражданского законодательства, содержащее комплекс положений, определяющих условия избрания права, подлежащего применению, и регулирующего все виды сделок.

По мнению автора, процесс регулирования сделки в области внешней торговли, начинается с правил избрания правовой системы того государства, нормами которого следует руководствоваться участникам внешнеэкономической сделки.

В нормах международного частного права, сформировалось несколько самых распространённых положений, согласно которым осуществляется избрание норм законодательства, подлежащего применению.

Исходным положением, является определение правовой системы того государства, где сделка совершается.

Тем не менее, в виду того, что место заключения сделки может обладать случайностью, на практике сложилось положение, согласно которому форма сделки определяется исходя из её существа [5].

В соответствии с нормами действующего национального законодательства, форма сделки определяется согласно правовой системе государства, на территории которого она была совершена [8].

Необходимо также отметить, что внешнеэкономические сделки, заключённые за пределами территории РФ, в случае несоблюдения требований к их форме, не могут быть признаны недействительными, если требования норм национального законодательства полностью соблюдены.

Кроме того, в нормах действующего законодательства содержится правило, закрепляющее возможность выбора правовой системы по соглашению участников сделки. Согласно данному правовому положению, участники внешнеэкономической сделки вправе делать выбор в отношении правовой системы, подлежащей применению, как на стадии заключения сделки, так и на стадии её исполнения и прекращения [4].

Возможность избрания правовой системы после того, как внешнеэкономическая сделка была совершена, в большей степени не имеет ограничений по времени, однако распространяет свое действие на права и обязанности сторон с момента совершения сделки. Именно поэтому, участники должны учитывать права третьих лиц, которые тем или иным образом участвуют в процессе исполнения сделки, интересы которых, не должны быть нарушены [7].

Важно отметить, что выбор участниками сделки правовой системы должен быть выражен в письменной форме, или установлен условиями самой сделки.

Нормы национального законодательства не содержат ограничений пространственной направленности, а участники вправе избирать правовую систему государства, независимо от наличия или отсутствия соглашений с определённым перечнем государств [5].

Так, нормы Гражданского Кодекса Российской Федерации предоставляют участникам сделки возможность выбора правовой системы, регулирующей как положения сделки в целом, так и отдельные её положения.

Тем не менее, если конкретные обстоятельства сделки в момент выбора правовой системы указывают на тот факт, что сделка непосредственно связана лишь с одним из участников, то избрание участниками правовой системы другого государства, не должен вступать в противоречие с положениями законодательства, с которым данная сделка непосредственно и объективно связана.

В той ситуации, если участникам сделки не удалось достичь согласия относительно выбора правовой системы, право, подлежащее применению, определяется в зависимости от того, с правовой системой какого государства конкретная сделка связана.

Так, в соответствии со ст. 1211 Гражданского Кодекса РФ, сделка обладает наиболее тесной связью с правовой системой того государства, в котором проживает, или оказывается свои услуги исполнитель сделки, так как именно исполнение сделки является центральным этапом, а заключаются сделки с целью их дальнейшего исполнения [1].

При этом законодатель отметил, что данное положение применяется тогда, когда другие правила не установлены законом, и не предусмотрены самой сделкой.

По мнению автора, указанное положение предоставляет возможность осуществить наиболее эффективное законодательное регулирование отношений в области внешнеэкономических сделок.

В отношении недвижимости, нормами Гражданского права установлены иные правила.

Так, при заключении сделок, предметом которых выступает недвижимое имущество, подлежит применению правовая система того государства, на территории которого указанное имущество находится.

Необходимо отметить и такую правовую норму, которая устанавливает, что внешнеэкономические сделки с участие потребителей регулируются правовой системой того государства, на территории которого проживает потребитель товаров или услуг, или на основании соглашения участников сделки.

Также, на правовом уровне закреплено правило, согласно которому, при учреждении юридического лица с участием иностранных граждан или юридических лиц, подлежит применению законодательство того государства, на территории которого данное юридическое лицо учреждается.

Отдельного внимания заслуживают вопросы правового регулирования односторонних сделок. Так, в отношении указанной категории внешнеэкономических

сделок, применению подлежит законодательство того государства, на территории которого должно наступить её исполнение [9].

По мнению автора, данное положение продиктовано особенностями односторонних сделок, в которых участвует лишь одна сторона, а соответственно, правовая система положит применению с учётом действий только одного, указанного лица.

Таким образом, нормы действующего законодательства достаточно подробно регулируют базовые вопросы в области определения порядка выбора правовой системы при заключении и исполнении внешнеэкономических сделок.

В зависимости от характера и особенностей некоторых видов внешнеэкономических сделок, решение вопросов относительно выбора правовой системы осуществляется как на основании положения об автономии воли, так и на основании императивных законодательных предписаний, связанных, прежде всего с обеспечением баланса интересов не только сторон сделки, но и государственных интересов.

Для разрешения коллизионных проблем, возникающих при заключении внешнеэкономических сделок, международное частное право большинства государств позволяет сторонам заключаемого договора самостоятельно выбрать право, применимое к возникающим между ними правоотношениям [6].

Легальное закрепление автономии воли в отечественном законодательстве состоялось с принятием статьи 1210 ГК РФ.

Исходным посылом при применении принципа автономии воли является то, что стороны, определяя применимое право, могут в качестве такового избрать как российское, так и иностранное право.

Вместе с тем, п. 5 данной статьи гласит о том, что, если из совокупности обстоятельств дела, существовавших на момент выбора, следует, что договор реально связан только с одной страной, выбор права другой страны не может затрагивать действие императивных норм страны, с которой договор реально связан.

Обращает на себя внимание использование по тексту статьи термина «право», а не «законодательство» или «право страны».

Ряд исследователей полагает, что данная такая формулировка позволяет сторонам выбрать не только национальное законодательство, но и систему права, в частности, право Европейского союза.

Если в договоре в качестве применимого права указано законодательство РФ, то к отношениям сторон применяются международные договоры РФ и законодательство РФ.

Этот момент представляется важным в силу того, что, если стороны ссылаются именно на законодательство РФ, это может быть истолковано как подчинение правоотношений, вытекающих из сделки, национальному правовому режиму, что исключает применение международных договоров.

Необходимо особо отметить, что само соглашение сторон о применимом праве носит автономный характер по отношению к основному договору [10]. В общем виде это может быть сформулировано следующим образом: недействительность соглашения не влечет недействительности договора, и наоборот. Это право может применяться, в частности, к установлению правовых последствий недействительности договора.

Тем не менее, на настоящий момент в отношении формы соглашения о выборе права существуют определенные правила, закрепленные анализируемой статьей. Так, законодательно установлено, что соглашение сторон о выборе применимого права должно быть прямо выражено или определенно вытекать из условий договора или совокупности обстоятельств дела [12].

П. 3 ст. 1210 ГК РФ в соответствии с распространенной мировой практикой наделяет такой выбор обратной силой и считает его действительным с момента заключения договора [11].

Нормы ст. 1210 ГК РФ допускают выбор применимого права в отношении любых видов договоров. Тем не менее, для отдельных видов имущества, или конкретных соглашений, нормами действующего законодательства, установлены императивные положения.

Таким образом, избранное сторонами право может распространяться на вопросы толкования договора, прав и обязанностей сторон, исполнения договора, последствия неисполнения или ненадлежащего исполнения договора, прекращения договора, последствий недействительности договора, а также возникновения и прекращения права собственности и иных вещных прав на движимое имущество.

Статья 1193 ГК РФ предусматривает, что норма иностранного права не применяется, когда последствия ее применения явно противоречили бы основам правопорядка РФ, что является проявлением общего ограничения применения иностранного права [1].

Таким образом, законодательное регулирование внешнеэкономических сделок в большей степени осуществляется прямым методом, и базируется на применении унифицированных законодательных положений.

Тем не менее, коллизионный метод выступает в качестве вспомогательного приема, используемого для решения сложностей по внешнеэкономическим сделкам.

Принимая во внимание отсутствие однозначного подхода к установлению правовой природы, основную роль в сфере разрешения коллизионных вопросов права, в отношении содержания сделки, играет принцип автономии воли, который, все же имеет и некоторые ограничения, связанные с содержанием обязательственного статута.

### **Библиографический список**

1. Российская Федерация. Законы. Гражданский кодекс Российской Федерации» от 30.11.1994 № 51-ФЗ (последняя редакция) // Собрание законодательства РФ. 05.12.1994. № 32. Ст. 3301
2. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 08.12.2003 № 164-ФЗ (с изм. и доп. от 22.12.2020 N 446-ФЗ) [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 10.04.2022)
3. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон «О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами» от 14.04.1998 N 63-ФЗ [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 10.03.2022)
4. Анисимов, А. П., Козлова М. Ю., Рыженков А. Я. Гражданское право. Особенная часть: учебник для СПО. В 2-х томах. Том 1. М.: Юрайт, 2019. С. 115.
5. Вологдин, А. А. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности: учебник и практикум для вузов / А. А. Вологдин. 6-е изд., перераб. и доп. Москва: Издательство Юрайт, 2020. С. 205.
6. Дробот, Е. В. Особенности внешнеэкономической деятельности Российской Федерации в условиях санкционной политики // Российское предпринимательство. 2016. Том 17. № 16. С. 1879.
7. Леонова, О. В. Внешнеторговый контракт с изменениями 2020 г. // Российский внешнеэкономический вестник. 2020. № 11. С. 59.

8. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Прокушев, А. А. Костин; под редакцией Е. Ф. Прокушева. 11-е изд., перераб. и доп. Москва: Издательство Юрайт, 2021. С. 305.

9. Покровская, В. В. Внешнеэкономическая деятельность в 2 ч. Часть 1: учебник для бакалавриата и магистратуры / В. В. Покровская. 2-е изд., перераб. и доп. Москва: Издательство Юрайт, 2019. С. 220.

10. Рубинский, А. Е. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации / А. Е. Рубинский. Текст: непосредственный // Молодой ученый. 2020. № 47 (337). С. 376.

11. Страхова, Е. Н. Система государственного регулирования внешнеторговой деятельности России: методологические подходы к динамическому анализу развития // Вопросы инновационной экономики. 2018. Том 8. № 1. С. 157.

12. Ткач, Е. В. Основные особенности внешнеэкономических сделок / Е. В. Ткач. Текст: непосредственный // Молодой ученый. 2020. № 40 (330). С. 170.

УДК 338.14

## РЕКЛАМА КАК ОБЪЕКТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ОТНОШЕНИЙ. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Трекова Ю. А.

студент 1 курса магистратуры юридического факультета, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Научный руководитель: Канцер Ю. А.**, кандидат юридических наук, доцент кафедры финансового и предпринимательского права, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** Статья посвящена анализу рекламы и ее правовому регулированию в условиях многочисленных изменений и преобразований в современном мире. В результате исследования определена роль рекламы в предпринимательских отношениях, а также проанализированы проблемы в рекламном законодательстве, в том числе проблемы правового регулирования интернет-рекламы.

**Ключевые слова:** реклама, рекламная деятельность, информация, правовое регулирование, предпринимательские отношения, Интернет.

## ADVERTISING AS THE OBJECT OF BUSINESS RELATIONS. LEGAL REGULATION OF ADVERTISING ACTIVITIES

Trekova Y. A.

student of the 1st course of the Master of Law Faculty, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Scientific advisor: Kantser Y. A.**, PhD in Law, Associate Professor, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Abstract.** The article is devoted to the analysis of advertising and its legal regulation in the context of numerous changes and transformations in the modern world. The study identified the role of advertising in business relations, as well as analyzed problems in advertising legislation, including problems of legal regulation of Internet advertising.

**Keywords:** advertising, promotional activities, information, legal regulation, business law, Internet.

Многочисленные изменения в современном мире, связанные с различными преобразованиями в сфере рыночных отношений, с появлением и популяризацией электронных систем коммуникаций, с расширением влияния информационных технологий на общество, с изменением ритма и качества жизни, вызвали интенсивное развитие рекламы и активизацию рекламной деятельности. На сегодняшний день реклама преследует каждого из нас повсюду и уже превратилась в неотъемлемую часть нашей жизни. В сети Интернет, в журналах, в газетах, по телевидению, на радио, и везде, где бы мы не находились, мы видим и слышим рекламные объявления, рассказывающие о новых товарах или услугах. [1, с. 80] Таким образом, каждый день реклама воздействует на абсолютное большинство населения, используя все возможные каналы передачи информации.

Реклама представляется связующим звеном и одним из самых действенных инструментов во взаимоотношениях между предпринимателем-производителем и потребителем, в попытках первого повлиять на сознание и поведение последнего, а также привлечь внимание потребителя к рекламируемым товарам и услугам. Так, Гришаев С. П. отмечает, что рекламная деятельность является одним из видов предпринимательской деятельности и существует не сама по себе, а как деятельность, направленная на обеспечение какого-либо иного вида предпринимательской деятельности. [2, с. 129].

На данный момент абсолютно невозможно представить эффективное развитие рыночных отношений без рекламы.

Само слово «реклама» происходит от латинских глаголов *reclamo* (выкрикивать) и *reclamare* (откликаться, требовать).

Обращаясь к научной доктрине, необходимо отметить, что многие авторы не всегда сходятся во мнениях относительно определения указанного термина.

Так, например, по мнению Нюняева В. О., рекламу необходимо определять, как информацию, которая побуждает неопределенный круг лиц к вступлению в правоотношения в целях извлечения субъектом предпринимательской деятельности прибыли [2, с. 129].

Жильцова О. Н., Синяева И. М., Жильцов Д. А. считают, что под рекламой следует понимать целенаправленное информативное воздействие неличного характера на потребителя для продвижения товаров на рынке сбыта.

Американская ассоциация маркетинга придерживается позиции, что термин реклама определяется как любая форма неличного представления и продвижения идей, товаров или услуг, оплачиваемая точно установленным заказчиком. [3, с. 9].

Дейян А. определяет рекламу как «платное, однонаправленное и неличное обращение, осуществляемое через СМИ и другие виды связи, которые являются агитацией в пользу того или иного товара или услуги».

Маслова Т., Божук С. и Ковалик Л. понимают рекламу как инструмент коммуникационной политики, основанной на применении неличных форм коммуникаций, адресованных неопределенному кругу лиц, и осуществляющийся с помощью платных средств распространения информации с четко указанным источником финансирования, формирующий и поддерживающий интерес к физическому, юридическому лицу, товарам, идеям и начинаниям и способствующий их реализации.

Законодатель в п. 1 ст. 3 Федерального закона от 13 марта 2006 года № 38-ФЗ «О рекламе» (далее – ФЗ «О рекламе») определяет рекламу как информацию, распространяемую любым способом, в любой форме с использованием любых средств, адресованную неопределенному кругу лиц и направленную на привлечение внимания к объекту рекламирования, формированию или поддержанию интереса к нему и его продвижению на рынке. [4]

Анализируя многочисленные определения рекламы, можно сделать вывод, что выделяются разные подходы к пониманию данного понятия, что в свою очередь, затрудняет реализацию применения указанного термина на практике, поскольку ФЗ «О рекламе» оперирует данным термином достаточно широко, допуская широкие пределы усмотрения самими субъектами рекламной деятельности.

Некоторые авторы рассматривают рекламу как инструмент коммуникации, другие как комплекс общественных отношений, однако во всех определениях прослеживается наличие обязательного информационного компонента. Это означает, что реклама всегда представляет собой информацию. Однако важно учитывать, что далеко не вся информация является рекламой. [2, с. 127] Об этом же в своих работах пишет В. И. Иванов: «реклама – всегда информация, а информация – не всегда реклама». [5, с. 27]

Согласно ст. 2 Федерального закона от 27 июля 2006 года № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации», информация – это сведения (сообщения, данные) независимо от формы их представления [6].

Для того, чтобы информацию можно было признать рекламой, она должна обладать рядом существенных признаков, таких как:

1) иметь публичный характер и предназначаться для неопределенного круга лиц (при этом под неопределенным кругом лиц следует понимать не всех лиц, а лишь тех, которые не могут быть заранее определены в качестве конкретно-персонифицированных получателей информации) [7, с. 41];

2) иметь особое содержание, а именно информацию об объекте рекламирования;

3) иметь определенную цель – формирование и поддержание интереса к объекту рекламирования с целью его продвижения на рынке.

Таким образом, реклама призвана выделить рекламируемый объект из ряда других объектов и привлечь к нему внимание, а также побуждать лиц из числа неопределенного круга, среди которых распространялась реклама, обратиться за приобретением товара. Подробно разграничение между рекламой и информацией раскрыто в письме ФАС России от 16 марта 2006 г. № АК/3512 «О разграничении рекламы и иной информации» [8].

Таким образом, можно сделать вывод, что понятие «информация» является более широким по отношению к понятию «реклама». Следовательно, законодательство о рекламе является составной частью правового регулирования информационных отношений.

Информация, являющаяся рекламой, может распространяться различными способами, в том числе и с помощью сети Интернет [9]. ФАС России еще в 2012 г. дано разъяснение, согласно которому Интернет не содержит ограничений в отношении территории, с которой можно осуществить доступ к размещенной в данной сети информации, в связи с чем с компьютера пользователя, расположенного на территории России, возможно получить доступ к информации, размещенной в различных странах мира [13]. Также, ФАС России полагает, что под рекламой, распространенной в сети Интернет, понимается реклама, размещенная на интернет-сайтах, зарегистрированных в доменных зонах .SU, .RU и .РФ, а также на русскоязычных страницах сайтов в иных зонах, поскольку информация на данных сайтах предназначена для потребителей в России [13].

Интернет именуется в российских нормативных актах как информационно-телекоммуникационная сеть и определяется как технологическая система, предназначенная для передачи по линиям связи информации, доступ к которой осуществляется с использованием средств вычислительной техники [10].

Развитие сети Интернет предоставило большой спектр возможностей для коммуникации и взаимодействия между предпринимателями и потребителями.

Стабильный рост числа пользователей делает всемирную сеть привлекательной площадкой для размещения рекламы.

Очевидно, что на сегодняшний день рекламный рынок в сети Интернет только набирает обороты как в России, так и во всем мире. Особенную популярность за последние несколько лет приобрели социальные сети, которые используются как для общения, так и для продвижения различных товаров и услуг.

В настоящее время сложно представить предпринимателя, который не рекламирует свой бизнес на различных площадках сети Интернет. Однако на сегодняшний день правовое регулирование рекламных возможностей в социальных сетях и на просторах сети Интернет остаются малоизученными.

Интерес к развитию этой области определяется как новизной вставших перед отечественными рекламодателями и рекламопроизводителями проблем, так и теоретической неразработанностью в юридической литературе и законодательстве. Так, для рекламы в сети Интернет в главе 2 ФЗ «О рекламе» отсутствуют конкретные правовые нормы, закрепляющие специальные требования для указанного способа распространения рекламы, однако по мнению автора реклама в сети Интернет должна соответствовать как общим, так и специальным требованиям, установленным ФЗ «О рекламе».

Некоторые особенности применения законодательства о рекламе изложены в разъяснениях ФАС России, которые не носят нормативного характера (Письмо ФАС России от 28.08.2015 № АК/45828/15 «О рекламе в сети «Интернет» [11], Письмо ФАС России от 25.09.2019 № АК/83509/19 «О разъяснении по вопросу рекламы в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» [12]).

По мнению автора, в современных условиях развития и распространения рекламы на различных площадках сети Интернет, необходимо разработать и добавить в главу 2 ФЗ «О рекламе» нормы, которые в полной мере будут отражать специальные требования к указанному способу распространения рекламы.

Таким образом, в современной действительности ощущается нехватка эффективного правового регулирования сферы рекламы и рекламной деятельности. Это проявляется и в отсутствии четкой правовой позиции относительно вопросов, связанных с неправомерной рекламой на сайтах, не относящихся к российской доменной зоне.

Так, например, согласно Решению Управления контроля рекламы и недобросовестной конкуренции ФАС России по Ленинградской области от 29 сентября 2020 г. по № 47/05/21-12/2020, которое было внесено в отношении блогера

Анастасии Ивлеевой (Анастасия Вячеславовна Узенюк) (которая выложила на своем YouTube-канале видео с рецептом алкогольного коктейля, используя в процессе брендированный бокал «Martini», повернутый этикеткой с обозначением торговой марки «Martini» к зрителям), размещение информации о товаре/услуге в ролике на видеохостинге YouTube, являющемся иностранным сервером, отвечает всем признакам рекламы, направленной на российских потребителей, и может нарушать требования российских нормативных правовых актов.

В настоящее время в связи с геополитической и экономической ситуацией в России и во всем мире, рекламная сфера претерпевает большие изменения. Так, сильно повлияло на рекламную сферу, например, исчезновение многих интернет-площадок, которые ранее выполняли функцию рекламоносителей. Все это вызывает разную реакцию как среди предпринимателей, так и среди потребителей. Поэтому в условиях данной ситуации крайне важно особенно внимательно относиться к рекламе и ее правовому регулированию.

### **Библиографический список**

1. Попова, А. В. Влияние рекламы на психику современного человека / А. В. Попова, Н. В. Бородачева. Текст : непосредственный // Юный ученый. 2019. № 3.1 (23.1). С. 80–81.
2. Предпринимательское право. Правовое регулирование отдельных видов предпринимательской деятельности : учебник и практикум для вузов / Г. Ф. Ручкина [и др.] ; под редакцией Г. Ф. Ручкиной. 4-е изд., перераб. и доп. Москва : Издательство Юрайт, 2022. 553 с.
3. Жильцова, О. Н. Рекламная деятельность : учебник и практикум для вузов / О. Н. Жильцова, И. М. Синяева, Д. А. Жильцов. Москва : Издательство Юрайт, 2022. 233 с.
4. Федеральный закон от 13.03.2006 № 38-ФЗ (ред. от 30.12.2021) «О рекламе» // Собрание законодательства РФ, 20.03.2006. № 12. Ст. 1232.
5. Основные вопросы обязательств по оказанию рекламных услуг. Учебное пособие / Нечуй-Ветер В. Л., Свердлов Г. А. М.: МГУИЭ, 2002. 147 с.
6. Федеральный закон от 27.07.2006 № 149-ФЗ (ред. от 30.12.2021) «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2022) // Собрание законодательства РФ. 31.07.2006. № 31 (1 ч.). Ст. 3448.
7. Самигулина, А. В. Актуальные вопросы правового регулирования наружной рекламы // Вестник арбитражной практики. 2017. № 3. С. 39–48.

8. Письмо ФАС РФ от 16.03.2006 № АК/3512 «О разграничении рекламы и иной информации» // СПС КонсультантПлюс.
9. Рожкова, М. А. Право в сфере Интернета: сборник статей / М. З. Али, Д. В. Афанасьев, В. А. Белов и др.; рук. авт. кол. и отв. ред. М. А. Рожкова. М.: Статут, 2018. 528 с.
10. Постановление Правительства РФ от 31.12.2021 № 2607 «Об утверждении Правил оказания телематических услуг связи» // Собрание законодательства РФ, 17.01.2022. № 3. Ст. 579.
11. Письмо ФАС России от 28.08.2015 № АК/45828/15 «О рекламе в сети «Интернет» // СПС КонсультантПлюс.
12. Письмо ФАС России от 25.09.2019 № АК/83509/19 «О разъяснении по вопросу рекламы в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» // СПС КонсультантПлюс.
13. Шахназаров, Б. А. Пресечение недобросовестной конкуренции, недобросовестной рекламы и защита исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности в сети Интернет // Право и цифровая экономика. 2021. № 3. С. 27–38.
14. Решение УФАС по Ленинградской области по делу № 047/05/21-12/2020 от 29 сентября 2020 г. // СПС КонсультантПлюс.

УДК 346

## АНТИМОНОПОЛЬНЫЙ КОМПЛАЕНС КАК ИНСТРУМЕНТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Шашкин Э. Д.

студент 2 курса юридического факультета, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Научный руководитель: Токарев Д. А.**, кандидат юридических наук, доцент кафедры финансового и предпринимательского права, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** Статья посвящена антимонопольному комплаенсу, как инструменту предпринимательской деятельности. В результате исследования определено, что антимонопольный комплаенс даёт предприятию ряд экономических преимуществ, например, соблюдение антимонопольного законодательства минимизирует риски наложения штрафов.

**Ключевые слова:** комплаенс, предпринимательство, законодательство, безопасность, предприятие.

## ANTIMONOPOLY COMPLIANCE AS A TOOL OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY

Shashkin E. D.

2th year student of the Faculty of Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPА, Volgograd

**Scientific advisor: Tokarev D. A.**, PhD in Law, Associate Professor of the Department of Financial and Business Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPА, Volgograd

**Abstract.** The article is devoted to antimonopoly compliance as an instrument of entrepreneurial activity. As a result of the study, it was determined that antimonopoly compliance gives the company a number of economic advantages, for example, compliance with antimonopoly legislation minimizes the risks of fines.

**Keywords:** compliance, entrepreneurship, legislation, security, enterprise.

Антимонопольное комплаенс – это корпоративная программа (политика) соблюдения антимонопольного законодательства, направленная на предотвращение совершения антимонопольных преступлений (картелей, злоупотреблений

доминирующим положением, нарушений в процессе закупок).

Применение системы инструментов антимонопольного комплаенса уже доказало свою эффективность в развитых странах и успешно применяется в таких крупных компаниях как «Роснефть», «ЛУКОЙЛ», группе «Автодор», «Балтика», «Уралкалий» и ПАО «МТС». Именно поэтому на национальном уровне такое особое внимание уделяется его внедрению.

Комплаенс предполагает обязательное выполнение следующих процедур:

- предварительная оценка рисков организации;
- разработка методов идентификации рисков;
- подготовка необходимых документов;
- разработка процедур и инструкций, регламентирующих деятельность в зоне риска;
- разработка системы обучения и практическая реализация учебных мероприятий;
- внедрение процедур внешнего контроля для повышения эффективности соблюдения антимонопольного законодательства.

Преимущества соблюдения и использования предприятиями антимонопольного законодательства:

- минимизация рисков нарушения антимонопольного законодательства вашей организацией и наложение штрафов за оборот (ст. 14.31-14.32 КоАП РФ), которые могут составить миллиарды рублей;
- повышение личной безопасности владельцев бизнеса и руководителей организаций, снижение риска совершения антимонопольных преступлений (ст. 178 УК РФ), коррупционных и должностных преступлений.

Перед современными антимонопольными органами сегодня стоит довольно трудная задача – необходимо применить взвешенный подход: с одной стороны, сдерживать доминирующую силу технологических гигантов, а с другой, не навредить и не создать ущерба инновационному развитию экономических отраслей. В условиях проводимой политики реформ в сфере контрольно-надзорной деятельности органов исполнительной власти РФ, данная тенденция не обошла стороной и административно-надзорную деятельность. Принятие новых законов, иные нормативных актов, постоянно дополняющиеся и изменяющиеся старые неизбежно приводят саму систему органов, исполняющих административный надзор к видоизменению, при этом нет полной уверенности в том, что при этом решаются старые проблемы надзорной деятельности, и не создаются новые.

Состав функций органов государственной власти, осуществляющих административный надзор сложен и многогранен в своей основе, в силу разветвленной системы подразделений органов данного надзора и определенных в их деятельности особых задач в контрольно-надзорной деятельности.

Поддержка конкуренции гарантируется Конституцией РФ, является одной из основ конституционного строя, а также постоянным приоритетом государственной политики. Развитие конкуренции в экономике – это многоаспектная задача, решение которой в значительной степени зависит от эффективности проведения государственной политики по широкому спектру направлений: от макроэкономической политики, создания благоприятного инвестиционного климата, включая развитие финансовой и налоговой системы, снижение административных и инфраструктурных барьеров, до защиты прав граждан и национальной политики [5].

В работе профессора Князевой И. В. дается следующее определение:

«Антимонопольная политика – комплекс мер, направленных на обеспечение условий для развития конкуренции на рынке, и единого экономического пространства, наблюдение за процессами концентрации, контроль и надзор в области пресечения монополистических действий и недобросовестной конкуренции со стороны субъектов рынка, недопущение антиконкурентных действий органов власти» [6].

Сегодня в России регулярно поднимается вопрос и со стороны бизнеса, и со стороны ФАС России о необходимости регулирования антимонопольного комплаенса.

Государство обязано выполнять экономические, организационные, координирующие, информационные функции для обеспечения рыночных условий предпринимательской деятельности, развития частного сектора. Стратегическая задача государственной антимонопольной политики по отношению к отдельным рынкам (отраслям) состоит в сохранении баланса конкурентных и монопольно-регулирующих сил в рамках рабочей конкуренции.

С точки зрения антимонопольного органа, задача продвижения компании к принятию антимонопольного комплаенса заключается в следующем:

- 1) повысить осведомленность компании о антимонопольном законодательстве;
- 2) уменьшить количество нарушений антимонопольного законодательства и, соответственно.

Антимонопольные риски для Компании:

– это риски, связанные с планированием и осуществлением закупочных

процедур (в отношении МТСР, работ и услуг).

Описание, причины и условия возникновения риска:

- необоснованное существенное завышение ответственными работниками НМЦ при проведении закупочных процедур;
- некорректные требования к порядку заполнения заявки участника;
- включение в документацию о закупке (в том числе в форме требований к качеству, техническим характеристикам товара, работы или услуги, требований к функциональным характеристикам (потребительским свойствам) товара) требований к производителю товара, к участнику закупки (в том числе требования к квалификации участника закупки, включая наличие опыта работы), а также требования к деловой репутации участника закупки, требования к наличию у него производственных мощностей, технологического оборудования, трудовых, финансовых и других ресурсов, необходимых для производства товара, поставка которого является предметом контракта, для выполнения работы или оказания услуги, являющихся предметом контракта), которые могут привести к недопущению, ограничению или устранению конкуренции.

Зарубежный опыт отдельных стран показывает, что антимонопольный орган может разработать для компании разъяснения того, что следует учитывать в программе антимонопольного комплаенса компании, а также в случае нарушения антимонопольного законодательства и соблюдения антимонопольного комплаенса руководство конкурентного ведомства может выразить поддержку законодательному закреплению данной политики.

В Великобритании ещё в июне 2011 года было введено новое руководство «как ваш бизнес соответствует требованиям законодательства о конкуренции» (OFT1341) вместо предыдущего руководства (OFT424). Он был разработан офисом справедливой торговли (OFT), чтобы помочь компаниям соблюдать антимонопольное законодательство. В целом, подход, предложенный руководством, аналогичен подходу ЕС: как и Европейская комиссия, он часто не фокусируется на разработке единых рекомендаций для всех предприятий. Руководство Великобритании предлагает подход, основанный на рисках. Компания самостоятельно оценивает риски нарушения антимонопольного законодательства по поручению руководства и принимает меры по его снижению. Такой подход учитывает тот факт, что рынки сильно отличаются друг от друга, а также характеристики продуктов, участников рынка и так далее. Очевидно, что компания знает их лучше, чем власти. Особое внимание в британском руководстве уделяется проблеме ответственности руководителей различных уровней.

На современном этапе развития экономики Российской Федерации в столь непростое время, остро стоит вопрос о процессе регулирования деятельности рынков, несомненно очень важно выбрать правильное направление деятельности хозяйствующих субъектов, оказать им поддержку и развитие благоприятного инвестиционного климата, и бизнес среды.

В заключении можно сказать, что антимонопольный комплаенс является, как инструментом предпринимательской деятельности, так и инструментом регулирования экономических процессов со стороны государства. В данный момент времени очень сложно дать точную оценку деятельности антимонопольного ведомства и в полной мере оценить эффект от антимонопольного комплаенса. Сейчас основным правовым актом, является Федеральный Закон № 135-ФЗ «О защите конкуренции», который с высокой долей вероятности в ближайшие время потерпит существенные правки и изменения. В настоящее время не только эксперты в области антимонопольной политики поднимают вопросы монополизации отраслей экономики и конкуренции на различных рынках, но и общественность, частные лица и бизнесмены. Это особенно важно в современных условиях, когда в нашей стране активно развивается инновационная экономика. Теперь можно с уверенностью сказать, что сбалансированная государственная политика, проверенная антимонопольная политика и система регулирования конкурентных отношений могут определить успешность трансформации российской экономики.

Конечно, антимонопольная политика имеет огромное значение для успешного социально-экономического преобразования России. Как и для каждой из его зон отдельно. Вместе с тем очевидно, что для обеспечения добросовестной конкуренции, развития рынков товаров и услуг, а также формирования инновационной экономики страны необходимо четко сформулировать и обосновать действия по контролю за монополистической деятельностью.

### **Библиографический список**

1. Гурнакова, Л. Н. Особенности антимонопольного регулирования кредитных организаций в России / Л. Н. Гурнакова. М.: Синергия, 2019. 132 с.
2. Рогачева, О. С. Административная ответственность: учебно-методическое пособие. Воронеж: Издательство Воронежского государственного университета, 2011. 356 с.
3. Чиркин, В. Е. Контрольная власть // Государство и право. 2019. С. 40–43.

4. Дрючина, Е. И. Антимонопольное регулирование субъектов финансового рынка: моногр. / Е. И. Дрючина. М.: Синергия, 2020. 841 с.

5. Маслов, А. О. Антимонопольное регулирование и цифровые платформы: дело Apple Inc. v. Pepper // Российское конкурентное право и экономика. 2020. № 4 (24). С. 52–59.

6. Князева, И. В. Антимонопольная политика в России : учеб. пособие для студентов вузов. 5-е изд., перераб. М. : Омега-Л, 2011.

УДК 346

## К ВОПРОСУ О ПОНЯТИИ И ВИДАХ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Шуваев А. С.

магистрант 1 курса юридического факультета, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Научный руководитель: Епифанов А. Е.**, доктор юридических наук, профессор, профессор кафедры конституционного и административного права, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** Роль государственного регулирования, сводящаяся к стимулированию развития и поддержки предпринимательской деятельности, определяет вектор направления государственного влияния, относящаяся к формированию институциональной среды и экономических возможностей в субъектах хозяйствования в рамках предпринимательской деятельности. Стимулирование занимает особое место не только в развитии предпринимательства, но и в целом хозяйственной деятельности многих субъектов бизнеса, являющихся потребителями на рынках именно той продукции предоставляемыми субъектами предпринимательской деятельности.

**Ключевые слова:** стимулирование предпринимательства, малый бизнес, средний бизнес, Конституция Российской Федерации.

## TO THE QUESTION OF THE CONCEPT AND TYPES OF STIMULATING ENTREPRENEURIAL ACTIVITY

Shuvaev A. S.

1st year undergraduate student of the Faculty of Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Scientific advisor: Epifanov A. E.**, Doctor of Law, Professor, Professor of the Department of Constitutional and Administrative Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Abstract.** The role of state regulation, which is reduced to stimulating the development and support of entrepreneurial activity, determines the vector of the direc-

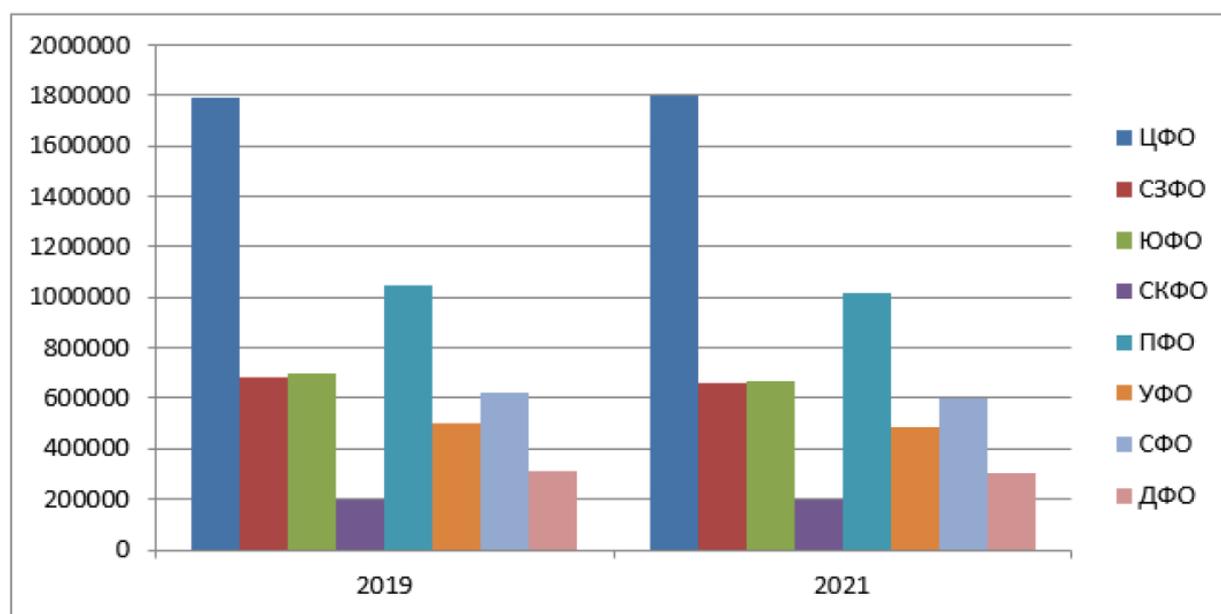
tion of state influence related to the formation of the institutional environment and economic opportunities in business entities within the framework of entrepreneurial activity. Stimulation occupies a special place not only in the development of entrepreneurship, but also in the overall economic activity of many business entities that are consumers in the markets of precisely those products provided by business entities.

**Keywords:** stimulating entrepreneurship, small business, medium business, Constitution of the Russian Federation.

В настоящее время в российской экономике возрастает роль предпринимательской деятельности в решении важных социально-экономических направлений развития региона. Поэтому вопросы развития методов государственного стимулирования предпринимательства носят стратегически важный характер. Предпринимательство ежегодно вносит существенный вклад в развитие национальной экономики, а также затрагивает социальную сферу при содействии создания рабочих мест трудоспособному населению. Вместе с тем предпринимательская деятельность способствует развитию региональных рынков продукции, работ и услуг, а также росту экономической активности населения при стремлении удовлетворения значимых потребностей

Предпринимательство в современных условиях выступает одной из основных форм реализации бизнес потенциала. Кроме того, оно выступает особым объектом регулирования, носящего как прямой, так и косвенный характер, выступая одновременно лимитирующим, контролирующим и стимулирующим фактором развития экономики. Роль государственного регулирования, сводящаяся к стимулированию развития и поддержки предпринимательской деятельности, определяет вектор направления государственного влияния, относящаяся к формированию институциональной среды и экономических возможностей в субъектах хозяйствования в рамках предпринимательской деятельности.

По статистике, более 90 % организаций существуют в той категории, в которой были изначально созданы. Неоднородным является и рассредоточение бизнеса по всей территории страны. Наглядно это можно видеть на диаграмме ниже [2, с. 22].



**Рис. 1.** Количество субъектов малого и среднего бизнеса в разрезе федеральных округов Российской Федерации

Основные цели стимулирования развития предпринимательства сводятся к улучшениям условий ведения экономической деятельности, свободный доступ к финансовым ресурсам, возможность использования льготного финансирования, применении различных финансово-экономических рычагов посредством субсидирования, льготного налогообложения, микрофинансирования, а также популяризация на региональных уровнях предпринимательской деятельности среди населения.

В связи с этим поиск направлений совершенствования методов стимулирования предпринимательства, особенно в стратегически значимых направлениях является как важной теоретической проблемой, так и практическим экономическим ориентиром регионального развития.

Механизм государственного участия в развитии предпринимательства сводится к четырем функционально структурным направлениям: стимулирования, поддержки, регулирования и контроля, при этом основными средствами государственного регулирования выступают: административные, экономические и информационные. Вместе с тем для формирования механизма необходимо уметь оперировать его структурными элементами, сводящимися к принципам, методам, средствам и инструментам регулирования предпринимательской деятельности со стороны государства.

Механизм должен включать в себя не только прямое, но и опосредованное влияние на сферу предпринимательства, но и использовать инструменты институционального негосударственного воздействия [1, с. 18].

Основной формой государственного стимулирования предпринимательства является всесторонняя поддержка данного экономического института. В основном такая поддержка осуществляется в рамках финансовых инструментов, которые находятся в ведении федеральных и региональных органов власти в рамках программ развития предпринимательской деятельности. Важной целью такой поддержки является построение баланса в экономическом развитии региона и соблюдение пропорций в региональных рыночных отношениях.

Оценив имеющиеся направления государственной поддержки предпринимательской деятельности, нами были определены стратегические направления совершенствования методов государственного стимулирования предпринимательства в регионе, сводящиеся не только к прямой и косвенной финансовой поддержке, но и организационно-административным методам воздействия.

Финансовая поддержка: [1, с. 18].

- прямая финансовая поддержка: субсидирование; грантовая поддержка;
- система микрофинансирования;
- содействие в развитии лизинга;
- косвенная финансовая поддержка: поддержка инновационных компаний;
- поддержка экспортоориентированных субъектов бизнеса;
- финансирование мероприятий, направленных на расширение деловых возможностей субъектов бизнеса;
- вклад в развитие инвестиционного потенциала региона;
- содействие в освоение новых рынков сбыта;
- поддержка новых технологий и видов продукции, услуг; содействие в развитии льготного кредитования

Наиболее обоснованными индикативными показателями развития предпринимательства, по нашему мнению, должны являться такие как общий уровень развития регионального предпринимательства, его эффективность, инновационность развития самого региона, а также эффективность мер государственной поддержки (рисунок 1).

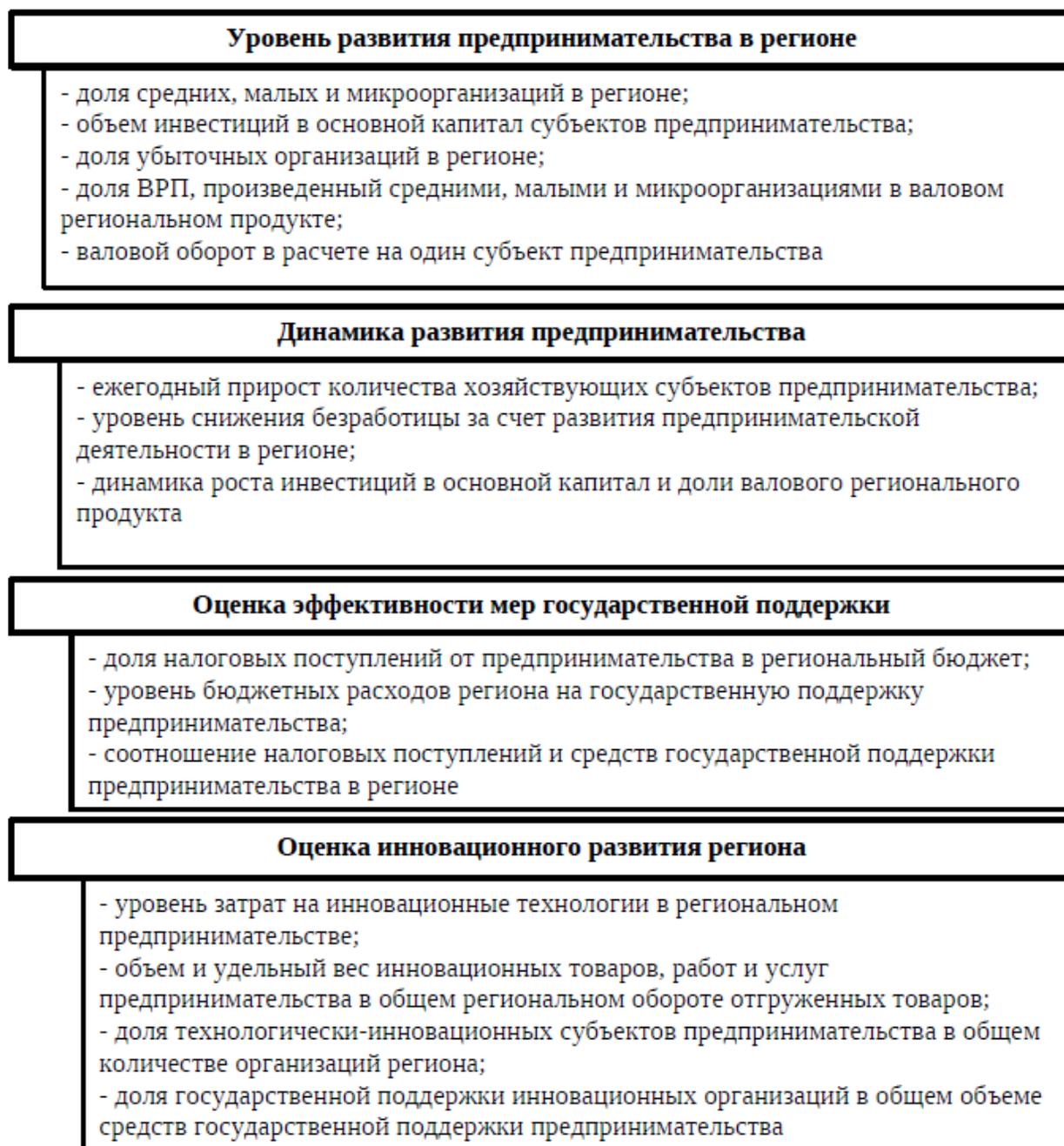


Рис. 2. Целевые индикаторы стимулирования развития предпринимательской деятельности [4, с. 92]

В современной экономической литературе можно увидеть два основных аспекта определяющих роль государственной поддержки предпринимательской деятельности. Первый подход указывает на формирование особого статуса субъектов предпринимательства, особо малых форм, который может быть менее эффективным, чем создание равных условий для всех участников отраслевых рын-

ков, что на фоне общепринятого правового поля исключало бы специальные режимы для отдельных типов организации. Зачастую можно наблюдать в различных отраслях борьбу хозяйствующих субъектов за государственную помощь или за различные преференции, а не формирование здоровой конкуренции в рамках объективного роста экономической эффективности. Такой подход является ориентиром на создание чистой рыночной конкуренции, не учитывающей влияние государства, олигополий и монополий. При этом государственное участие, развивая предпринимательскую деятельность должно обладать комплексным подходом, направленным на соблюдение паритета конкурентоспособности возможностей всех организаций различной организационно-правовой формы.

Второй подход к месту государственной поддержки в системе регулирования экономики указывает на ее объективную необходимость, связанную с тем, что субъекты предпринимательства являются уязвимыми к различным неблагоприятным факторам внешней среды, сводящимся к цикличности экономических колебаний, налоговой нагрузки, конкурентного давления крупных рыночных игроков, что вызывает определенные финансовые трудности в субъектах предпринимательства. При этом государство должно иметь принципы реализации различных программ, обеспечивающих научно-техническое, финансовое, кадровое и ресурсное содействие в развитии предпринимательской деятельности.

Методы государственного стимулирования развития предпринимательства постоянно требуют своевременного обновления и контроля на базе чего можно строить прогнозы, структурные поддержки региональной экономики, однако, такая деятельность должна отвечать определенным целевым индикаторам, заложенным в стратегическом развитии регионального предпринимательства. Необходимо постоянно проводить оперативный мониторинг показателей развития предпринимательской деятельности и на их базе строить прогностическую модель стратегического развития региона.

На период пандемии коронавирусной инфекции власти активно поддерживали малый бизнес. Меры поддержки, которые представила Администрация Волгоградской области предпринимателям включают: налоговое стимулирование, льготы по арендным платежам на государственное и муниципальное имущество; финансовые меры поддержки; поддержку занятости; мораторий на проверки органами исполнительной власти.

При ухудшении ситуации с коронавирусной инфекцией в случае повторного введения ограничительных мер, власти должны четко осознавать последствия принимаемых решений. Поддержку нужно оказывать не по пострадавшим кодам, ОКВЭД – в это все-таки слишком много бюрократии, совпадений и слишком узкий круг. Если предприятие относится к этой отрасли, то и выручка существенным образом упала, а поскольку поддержка оказывается через федеральные налоговые службы, через банк – что банк, что ФНС видят, насколько снизилась выручка того или иного предприятия.

Также имеет смысл продлить налоговые льготы малому бизнесу, но не повсеместно и не по сферам деятельности, а по показателям падения выручки. То есть адресно. Необходимо внимательно анализировать программу льготного кредитования на предмет добросовестности подаваемых сведений, а также их своевременности.

Главными ориентирами в совершенствовании методов государственного стимулирования предпринимательской деятельности является две формы: прямого и косвенного финансового воздействия. Если в первую группу входят инструменты субсидирования, микрофинансирования, развития лизинга и грантовой поддержки, то косвенная форма государственного стимулирования предпринимательства заключается в поддержке инновационных и экспортно-ориентированных субъектов хозяйствования, расширение рынков сбыта, поддержка новых технологий и систем льготного кредитования. Однако, не стоит путать финансовую поддержку в целом с методами государственного развития предпринимательской деятельности, которые наряду с упомянутыми могут включать совершенствование законодательного и нормативно-правового сопровождения, развитие инфраструктуры предпринимательства, а также кредитование и софинансирование с государственным участием.

### **Библиографический список**

1. Батгалова, С. Т. Меры поддержки субъектов малого предпринимательства в рамках налоговых льгот / С. Т. Батгалова, Н. А. Гумар // Научный электронный журнал Меридиан. 2021. № 2 (55). С. 18–20.

2. Глубокова, Н. Ю. Малый и средний бизнес в России сегодня / Н. Ю. Глубокова, К. А. Еремкина // Экономические исследования и разработки. 2022. № 2. С. 22–28.

3. Чернопятов, А. М. Анализ развития предпринимательства и предпринимательской деятельности в Российской Федерации // А. М. Чернопятов // Экономика и менеджмент: Исследования. Инновации. Практика. 2019. № 1. С. 43–47.

4. Чучкалова, И. Ю. Оценка эффективности мер по стимулированию инвестиционной активности малого предпринимательства / И. Ю. Чучкалова, А. А. Паюсов // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. 2022. № 1 (69). С. 90–94.

УДК 347.454.3

## ПОНЯТИЕ И ПРИЗНАКИ ДОГОВОРА СТРОИТЕЛЬНОГО ПОДРЯДА

Ярчук В. В.

магистрант 2 курса юридического факультета, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Научный руководитель: Канцер Ю. А.**, кандидат юридических наук, доцент кафедры финансового и предпринимательского права, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** Статья посвящена характеристике и правовому анализу договора строительного подряда. В результате исследования определено, что законодательно сформулированное определение договора строительного подряда на данном этапе развития соответствующей сферы общественных отношений является вполне обоснованным. Однако необходимо добавить в его формулировку признак надлежащего качества строительных работ, выполняемых подрядчиком.

**Ключевые слова:** договор строительного подряда, соглашение, классификация, гражданское право.

## THE CONCEPT AND CHARACTERISTICS OF THE CONSTRUCTION CONTRACT

Yarchuk V. V.

2nd year Master's student of the Faculty of Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPА, Volgograd

**Scientific advisor: Kantser Y. A.**, PhD in Law, Associate Professor of Financial and Business Law Department, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPА, Volgograd

**Abstract.** The article is devoted to the characteristic and legal analysis of the building contract. As the result of the research it has been defined that the legislatively formulated definition of the agreement of construction contract at the present stage of development of the corresponding sphere of social relations is quite reasonable. However, it is necessary to add a sign of the proper quality of the building works fulfilled by a contractor to its formulation.

**Keywords:** construction contract, agreement, classification, civil law.

В последние годы в Российской Федерации наблюдается значительное увеличение темпов строительства, что соответственно послужило причиной увеличения числа заключаемых договоров строительного подряда.

Однако не все заключаемые договоры строительного подряда исполняются сторонами надлежащим образом. Очень часто подрядчики или заказчики по тем или иным причинам не исполняют или ненадлежащим образом исполняют возложенные на них обязанности, что приводит к судебным разбирательствам между ними. Итогом этого является рост общего количества судебных споров по данной категории дел.

Договор строительного подряда – сложная правовая конструкция, в юридической литературе можно найти большое количество научных работ, посвященных его изучению. Анализу правовой природы и регулирования договора строительного подряда в России посвящены работы таких представителей современной науки, как Е. А. Суханов, С. Н. Мокров, Г. М. Заяханов.

Ученые уделили внимание изучению теоретических вопросов договора строительного подряда.

Для изучения и понимания любого института гражданского права необходимо проанализировать понятие данного института гражданского права.

В актуальном законодательстве, легальное понятие договора строительного подряда закреплено в п. 1 ст. 740 Гражданского кодекса Российской Федерации [1]. Договор строительного подряда представляет собой соглашение, по которому подрядчик обязуется в установленный срок построить по заданию заказчика определенный объект либо выполнить иные строительные работы, а заказчик обязуется создать подрядчику необходимые условия для выполнения работ, принять их результат и уплатить обусловленную цену.

Данное определение договора строительного подряда оценивается авторами неоднозначно. Одни ученые считают его вполне обоснованным, другие, в свою очередь, критикуют законодательное понятие. Считаем, что для более детального изучения данной проблемы следует проанализировать существующие в юридической литературе различные точки зрения к определению договора строительного подряда.

Так, например, Г. М. Заяханов предлагает в своей работе несколько иное определение договора строительного подряда. По мнению данного автора, такой договор заключается, основываясь на предварительных действиях заказчика – установлении надлежащего компетентного подрядчика, определении перед ним на первоначальном этапе круга подлежащей выполнению работы. Кроме того,

необходимо конкретизировать действия по договору, определив их как «строительно-монтажные работы», указать на обусловленность этих работы соответствующей технической документацией, представленной заказчиком, строительными нормами и правилами; нужно также обозначить цель работ – строительство, ремонт всего объекта или его части [5, с. 6].

В свою очередь, С. Н. Мокров считает необходимым указание на непосредственный результат производимых по договору строительного подряда работ – возникновение нового либо реконструкцию уже имеющегося объекта недвижимости [9, с. 7]. О. Г. Ершов придерживается сходного с законодательной позиции мнения, в соответствии с которым необходимо указать не только на обязанность приёмки заказчиком результата строительных работ, но и на обязанность подрядчика передать построенный объект недвижимости [4, с. 56].

Аналогичной точки зрения придерживается и П. Н. Ващенко. По мнению автора, договор строительного подряда представляет собой соглашение, согласно которому подрядчик обязуется в установленный договором срок построить по заданию заказчика определенный объект либо выполнить иные строительные работы, а также передать объект строительства и результат выполненных строительных работ заказчику, который обязуется создать подрядчику необходимые условия для строительства объекта и выполнения работ, принять объект и результат строительных работ, а также уплатить за них обусловленную цену [3, с. 122]. Кроме того, в юридической литературе можно встретить и иные подходы к определению договора строительного подряда.

Интересна также позиция некоторых авторов, пытающихся рассматривать договор строительного подряда с экономической точки зрения – как достижение инвестором цели – посредством использования труда самого подрядчика и привлекаемого подрядчиком труда третьих лиц-специалистов, осуществляющих строительные работы – образования нового объекта недвижимого имущества [2, с. 141].

Однако данная позиция зачастую критикуется в науке гражданского права, поскольку указания на инвестиции в тексте статьи 740 ГК РФ не содержится, и инвестиции во многом являются, скорее, категорией предпринимательского права, не могущей в полной степени быть применимой к непосредственной реализации договорных отношений в сфере строительства [8, с. 289].

В юридической литературе существуют разные подходы к определению договора строительного подряда.

На наш взгляд, законодательно сформулированное определение рассматриваемого соглашения в целом отражает все условия и признаки, характеризующие договор строительного подряда. Так, из его анализа следует субъектный состав рассматриваемого соглашения, а также их основные права и обязанности. Сторонами договора строительного подряда являются подрядчик, выполняющий строительные работы и заказчик, по заданию которого действует подрядчик. Кроме того, из его содержания следует, что договор строительного подряда является консенсуальным, возмездным и двусторонним.

Из законодательного определения усматривается специфика выполняемой подрядчиком работы. Так, договор строительного подряда заключается по поводу выполнения строительных работ, таких как возведение нового объекта недвижимости, строительного-монтажных работ, реконструкции имеющего объекта недвижимости и иных. Также к данному перечню можно отнести и работы по капитальному ремонту.

Однако, по мнению автора, легальное определение нуждается в дополнении, касающееся указания на необходимость выполнения подрядчиком работ надлежащего качества, т.е. согласно условиям заключенного договора и требованиям проектно-технической документации. Данный признак имеет большое значение, поскольку при заключении договора заказчик рассчитывает на то, что указанные в нем работы будут выполнены подрядчиком с надлежащим качеством. В противном случае, заказчик имеет право отказаться от приемки результата работ в случае обнаружения недостатков, которые исключают возможность его использования для указанной в договоре строительного подряда цели и не могут быть устранены подрядчиком или заказчиком. Кроме того, выполнение подрядчиком работ ненадлежащего качества, т.е. с отступлением от условий заключенного договора или с нарушением требований проектно-технической документации вызывает обязанность последнего понести гражданско-правовую ответственность.

Также отметим, что по поводу качества строительных работ чаще всего между сторонами возникают конфликтные ситуации, которые в последствие перерастают в судебные споры. Поэтому считаем, что необходимо дополнительно отметить признак качественного выполнения строительных работ в законодательном понятии рассматриваемого соглашения, поскольку именно в нем содержатся ключевые признаки договора строительного подряда, тем самым обратив на него особое внимание.

И так, под договором строительного подряда понимается соглашение, по которому подрядчик обязуется в установленный договором срок построить по заданию заказчика определенный объект либо выполнить иные строительные работы надлежащего качества, а заказчик обязуется создать подрядчику необходимые условия для выполнения работ, принять их результат и уплатить обусловленную цену.

В доктрине гражданского права многими авторами разработан целый ряд дополнительных признаков, характеризующих договор строительного подряда.

На наш взгляд, они имеют большое теоретическое значение для более глубокого изучения рассматриваемого института. Кроме того, некоторые из положений могут быть использованы и в законотворческой деятельности.

О. Г. Ершов определяет следующие признаки договора строительного подряда:

- данный договор является «договором о работе»;
- подрядчик выполняет работу по заданию заказчика;
- объект строительства принадлежит подрядчику до момента сдачи и приемки заказчиком результата работ;
- подрядчик самостоятелен в выборе средств и способов ведения строительства;
- подрядчик выполняет работы своим иждивением на свой риск;
- с обязанностями подрядчика выполнить строительные работы и передать их результат корреспондирует обязанность заказчика принять результат этой работы и оплатить его;
- при выполнении строительных работ заказчику необходимо оказывать содействие подрядчику посредством создания необходимых условий для работы [4, с. 56].

Профессор Е. А. Суханов выделяет следующие особенности:

1. Деятельность подрядчика сводится к возведению определенного объекта недвижимости;
2. На заказчика возлагается обязанность по созданию подрядчику необходимых условий для выполнения работ [10, с. 478].

В свою очередь, Г. М. Заяханов выделяет следующие отличительные признаки договора строительного подряда:

Во-первых, особый характер работ, который заключается в их видах и направленности на определенный результат;

Во-вторых, обусловленность предмета договора технической документацией, которая является предпосылкой для заключения и исполнения договора;

В-третьих, активное взаимодействие сторон, выражающееся как в предварительных действиях при заключении договора, так и в процессе его исполнения;

В-четвертых, самостоятельность деятельности подрядчика при выполнении работ, заключающаяся в выборе средств и способов достижения обусловленного договором результата. Однако автор отмечает, что этот признак носит факультативный характер, поскольку оперативная самостоятельность может быть ограничена с одной стороны, требованиями действующего законодательства, а с другой, заданием заказчика [6, с. 6].

В ГК РФ договор строительного подряда рассматривается в качестве специальной разновидности договора подряда. Однако, на законодательном уровне, не закреплены отдельные виды, непосредственно, договора строительного подряда. Проблема классификации договора строительного подряда в юридической литературе слабо исследована. Касательно проблемы классификации договора строительного подряда в юридической литературе, высказывали свою точку зрения немногие авторы. Так, можно выделить труды таких авторов как, А. А. Каравайкина [7, с. 234], О. Г. Ершова, в которых исследовались подвиды договора строительного подряда. Поэтому научный интерес представляет изучение вопроса о классификации договора строительного подряда.

Итак, подробный анализ понятия договора строительного подряда, определение сущности данного соглашения, имеет большое значение для его последующего изучения. Помимо законодательного определения, были исследованы различные подходы к его пониманию в доктринальных источниках. В целом законодательно сформулированное определение договора строительного подряда на данном этапе развития соответствующей сферы общественных отношений является вполне обоснованным.

Можно отметить, что одной из особенностей, характеризующей содержание договора строительного подряда, является чрезвычайно многообразие прав и обязанностей его сторон, находящихся в сложной взаимосвязи.

Однако автор предлагает добавить в его формулировку признак надлежащего качества строительных работ, выполняемых подрядчиком. Также проанализированы сложившиеся в цивилистике признаки и отличительные особенности договора строительного подряда.

### Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 09.03.2021) // Собрание законодательства РФ. 29.01.1996. N 5. Ст. 410.
2. Антипова, О. М. Правовое регулирование инвестиционной деятельности (анализ теоретических и практических проблем). М., 2010. С. 141.
3. Ващенко, П. Н. Строительный подряд: вопросы теории и практики // Право и образование. 2009. № 12. С. 122–129.
4. Ершов, О. Г. Договор строительного подряда в российском гражданском праве: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03. М., 2005. С. 56.
5. Заяханов, Г. М. Договор строительного подряда в российском гражданском праве: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03. Екатеринбург, 2009. С. 6.
6. Заяханов, Г. М. Указ. соч. С. 6, 17–20.
7. Каравайкин, А. А. Правовые вопросы капитального строительства // Вопросы советского гражданского права в практике суда и арбитража. М., 1960. С. 232–237.
8. Козлова, Е. Б. Развитие системы договорных моделей, опосредующих создание объектов недвижимого имущества в Российской Федерации: дис. ... доктора юрид. наук: 12.00.03. М., 2013. С. 289–291.
9. Мокров, С. Н. Динамика обязательственных отношений сторон, основанных на договоре строительного подряда: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03. М., 2008. С. 7.
10. Российское гражданское право: учеб. в 2-х т. Т. 2. Обязательственное право; отв. ред. Е. А. Суханов. М., 2011. С. 477–478.

## СТАТЬИ, ВЫПОЛНЕННЫЕ В РАМКАХ ОБСУЖДЕНИЯ КРУГЛОГО СТОЛА «ГИГ-ЭКОНОМИКА КАК ФАКТОР ТРАНСФОРМАЦИИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В СФЕРЕ НАЛОГОВЫХ, ГРАЖДАНСКИХ И ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ»

**УДК 340.5**

### ABOUT THE ESSENCE OF GIG-ECONOMY

**Scott Davis**

an entrepreneur, the head of «Spyglass Group Ltd», New Zealand

**Abstract.** The report lists the features of the gig economy, its advantages and disadvantages for all parties of legal relations: companies, independent contractors and consumers, determines the prospects for the development of the gig economy in the world.

**Keywords:** gig economy, companies, contractors, independent workers, social security, cost reduction

### О СУЩНОСТИ ГИГ-ЭКОНОМИКИ

**Скотт Дэвис**

предприниматель, генеральный директор Spyglass Group Ltd, г. Окленд, Новая Зеландия

**Аннотация.** В докладе перечисляются признаки гиг-экономики, ее преимущества и недостатки для всех сторон правоотношений: компаний, независимых подрядчиков и потребителей, определяются перспективы развития гиг-экономики в мире.

**Ключевые слова:** гиг-экономика, компании, подрядчики, независимые работники, социальные гарантии, сокращение издержек.

I work and live in New Zealand. I am a Company Director, Shareholder, Technologist and have worked in and around the gig economy for more than 25 years. I have been asked to offer my views on the gig economy as I have experienced it from a few angles having served a company's interests and also, as a private contractor.

So, first of all, I think it helps to define just what the 'gig economy' means – how do I define the 'Gig Economy'?

I see it as a free and global market place where companies and contractors (those independent workers) can set short-term and on-demand tasks and goals in motion for a fee. The fee can be set or negotiated dependent on the industry and skill required.

But where did this «gig-economy» come from?

The convergence of technologies like the internet and smartphones has led to the disruption of traditional industries... some on a very large scale.

To illustrate the point... Taxi's, hotels, freight movers have all had to adapt to survive.

Their respective industries had been disrupted and the goal posts have moved. You wouldn't have heard of companies like Uber, Deliveroo, AirBNB, AmazonFlex, Taskrabbit and Fiverr 10 years ago and yet now they are \$billion companies outstripping their traditional rivals.

At a more intimate level, companies can now seek out technical, legal, media personnel for more be-spoke or customized tasks where this is not a core business activity and there may be a customer's preference for style, methodology and execution. This is actually where I have invested my working life.

In short the 'gig economy' is a disruptor of traditional services.

So you may ask, who are the players in the 'gig economy' and what does each player get from this 'Relationship'? And just to be clear... there can be more than 2 parties to this relationship.

The Company, responsible for connecting buyers and sellers of goods and services

The Contractor, who agrees to perform a task  
and perhaps in some industries you can count the end consumer as an influence driver.

And what do they get from this relationship?

For the Company:

- They can reduce their costs with both time and money.
- Companies don't have to employ someone permanently with all the privileges of an employee (like paid vacations, health insurance, etc).

- They get the best person on board for a short time, as (s)he could be too expensive in a permanent position.
- Businesses can benefit from agile scalability keeping their core operations intact and calling in external expertise only when they need it.

For the Contractor:

- Supplementary income beyond their fulltime job.
- Sense of freedom and purpose.
- Pick and choose the type of work and when you want to work.

For the Consumer:

- Low cost delivery from anywhere in the world.
- Shopping and services have never been easier to access with a smartphone and multitude of Apps.
- Convenience at a whole new level.

So this is great right? These are all good things? So what's the catch? Where are the fish-hooks?

What behaviors is the 'gig economy' disruptor driving?

It is important to recognize who is driving and who is being affected... and, how is it affecting each of the players?

A common problem directly affecting the gig industry is a general abdication of responsibility toward the contractor in respect of pensions, sick pay, parental leave and holiday pay as 'gig employers' (the company) exploit the lack of employment laws for their competitive advantage. That's a strong driver for choosing profit over care.

And so, as 'Gig workers' get paid per job and not hourly... no work essentially means no pay. As a company is free to set their pricing to remain competitive, the gig workers either have to accept what fee is offered or walk away. This means disempowered workers carry all the risk... and stress!

But there is also an Indirect cost, the lack of these most basic financial guarantees, job security, employment rights or structure around work are a growing source of stress, and physical and mental ill health. It's therefore harder for people with insecure work and income to get loans, perhaps buy a house and plan for any future.

One can argue however that in certain industries, consumers can play a part in this relationship by feeding back their experiences on social media about the company... be it positive or negative. And as influencers of social media channels, a negative report card can inflict unwanted reputational damage to companies by building a negative public perception that the company is an uncaring monster! The examples can

be seen everywhere playing out in the news and hopefully in their quarterly board reports to influence change.

However, it's not all doom and gloom... It's also important to recognize that problems for one party can be an opportunity for another that can affect the outcome. For example, a skills shortage can sway the balance of power in any negotiation and empower the contractor. Another example would be where someone has built a solid reputation as an expert in their field. The more critical the role, the more likely they will demand a higher fee.

Going forward, my view is that balance and protection are necessary as the forecasts are that jobs in the gig economy will continue to rise. I believe national legal systems need to adapt quickly to this new trend and offer some form of guarantee toward independent gig workers social protections in any healthy society.

I said at the start that I have worked in the gig economy for some years now. I wanted to offer a snapshot on my experiences, how I adapted and what I have learnt... and I will speak to this from my perspective in the conference and event industry... never having been an Uber driver ;-)

You may have heard the saying... PRODUCE OR PERISH?

I read somewhere a quote from the French novelist Gustave Flaubert who said:

“Be regular and orderly in your life...so that you may be violent and original in your work.”

Well perhaps on a less violent level for those of us who work on gigs, the stakes of independent work are enormously high... not just financially but also existentially when you consider you survive on your industry reputation. It is the source of trust for any client who wants to employ me for a task!

I don't have a manager and I am free of corporate normal, so I impose disciplines on myself to get things done. I am free to choose assignments that make the most of my talents and true interests. So I feel greater ownership and pride over what I achieve! But if I don't 'achieve'... of course, I perish... again preferably without the violence ;-)

There is however a sense of confidence that comes from experiencing a career in the gig economy. It can be stressful and you can feel backed into a corner but no matter how bad it gets, you just know you'll get thru it and operate from a level of choice as opposed to needs. Your clients will trust in your talents and ability to produce authentic work. Some of my clients have been with me thru years. For anyone planning a life in the gig economy, I wish you all the very best.

УДК 340.5

## ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ САМОЗАНЯТЫХ В РФ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

**Бурдакова М. А.**

магистрант 1 курса института права Волгоградского государственного университета, г. Волгоград

**Научный руководитель: Миронова С. М.**, доктор юридических наук, доцент кафедры финансового и предпринимательского права, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** В статье рассматривается правовое регулирование налогообложения самозанятых в современных условиях развития государства и права. Автором сравнивается опыт Российской Федерации и зарубежных стран по основным элементам налога. В заключении, делается вывод о необходимости учета опыта зарубежных стран и о уровне регулирования деятельности самозанятых в Российской Федерации.

**Ключевые слова:** самозанятые, налог на профессиональный доход, зарубежное законодательство, российское законодательство, правовое регулирование налогообложения самозанятых.

## LEGAL REGULATION OF THE SELF-EMPLOYED IN THE RUSSIAN FEDERATION AND FOREIGN COUNTRIES

**Burdakova M. A.**

1st year Master's student of the Institute of Law of Volgograd State University, Volgograd

**Scientific advisor: Mironova S. M.**, Doctor of Law, Associate Professor of the Department of Constitutional and Municipal Law, Volgograd State University, Volgograd

**Abstract.** The article discusses the legal regulation of taxation of the self-employed in modern conditions of development of the state and law. The author compares the experience of the Russian Federation and foreign countries on the main elements of the tax. In conclusion, it is concluded that it is necessary to take into account the

experience of foreign countries and the level of regulation of the activities of the self-employed in the Russian Federation.

**Keywords:** self-employed, professional income tax, foreign legislation, Russian legislation, legal regulation of taxation of the self-employed.

Естественным и неотъемлемым правом каждого государства, безусловно, является потребность в получении денежных средств из налоговых поступлений с целью осуществления остальных общеизвестных функций, так как «налог является основным источником пополнения государственного бюджета» [6]. Думается, что каждое современное демократическое государство стремится не только интенсивно пополнить свой бюджет, но и реализовать ряд социальных задач, которые сводятся к развитию институтов малого бизнеса, легализации профессиональной деятельности гражданина, а также к продвижению и поддержке науки, культуры и искусства. Все эти задачи способно решить налогообложение, посредством установления таких налоговых платежей, которые позволяли решать одновременно две задачи: пополнение государственного бюджета и решение социальных проблем.

Данная задача государства осложнена, прежде всего, тем, что сегодня современный мир движется по пути глобализации и всеобщей интеграции развитых и развивающихся стран в условиях развития гиг-экономики. Все эти факторы побуждают обращать внимание на законодательный опыт различных стран в решении того или иного вопроса и применять положительные примеры в свою правовую систему.

Говоря о принятии положительного опыта различных стран, стоит отметить, что понимание и анализ мирового опыта в вопросах налогообложения важны в контексте развития отечественной налоговой системы. Дело в том, что динамичность происходящих трансформаций в экономике порождает необходимость оперативного реагирования государства на условия меняющейся действительности. Это актуально и для налоговой сферы.

Налоговое право, безусловно, один из регуляторов экономического благополучия и состояния государства. А так как одним из показателей уровня развития государства является его экономическая эффективность, на которую влияет и малый бизнес, то и налогообложение предпринимательской деятельности и деятельности самозанятых граждан является важным вопросом.

Деятельность самозанятых является наиболее интересной для российского законодателя, поскольку является новой в налоговой сфере. Так, законодателем

введен в качестве эксперимента новый специальный налоговый режим – налог на профессиональный доход (далее – НПД) 27 ноября 2018 года в Москве, Московской и Калужской областях и республике Татарстан [1]. А уже с 1 января 2020 года налоговый режим НПД был расширен в 19 регионах Российской Федерации, в том числе и в Волгоградской области. А с 1 июля 2020 года на всю территорию РФ путем введения каждым из оставшихся субъектов соответствующих нормативно-правовых актов. С 1 января 2022 года к эксперименту подключили и федеральную территорию «Сириус». Статистика с официального сайта ФНС наглядно демонстрирует успешность проведения эксперимента, так как количество налогоплательщиков НПД значительно увеличивается каждые 4 месяца, а это говорит об успешности данного специального налогового режима и реализации целей законодателя по выведению самозанятых из тени.

В силу того, что российское правовое регулирование деятельности самозанятых находится на этапе эксперимента, то в настоящее время вопрос о совершенствовании остается открытым, так как к моменту выхода из эксперимента законодательство должно быть по максимуму совершенным. Именно поэтому возникает вопрос о том, нуждается ли правовое регулирование деятельности самозанятых в РФ в применении положительного опыта зарубежных государств? Или наоборот возможно, что именно российское законодательство служит хорошим примером для зарубежных стран.

Для ответов на данные вопросы следует проанализировать как нормы российского, так и зарубежного законодательства. При этом не стоит обращать внимание только на страны романо-германской семьи. В данном вопросе существенным остается опыт любых стран.

Однако, прежде чем осуществлять какое-либо сравнение целесообразным представляется выявить соответствующие критерии, на основании которых можно будет сделать полноценный вывод по данному вопросу.

Прежде всего, существенным вопросом остается то, как в различных странах решается субъектный состав, то есть на кого направлено регулирование деятельности самозанятых. Иначе говоря, важным и актуальным остается вопрос о том, **кто есть самозанятые**.

Обращая внимание на российское законодательство, а именно на ФЗ о НПД, под самозанятыми понимаются «физические лица, в том числе индивидуальные предприниматели, местом ведения деятельности которых является территория конкретного указанного субъекта, занимающиеся определенной профессиональной деятельностью с доходом, не превышающим 2,4 млн руб. в год в

соответствии с Федеральным законом «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» от 27 ноября 2018 г. № 422-ФЗ» [1].

Отметим в данном определении два ключевых аспекта: субъекты – физические лица и индивидуальные предприниматели и указание на вид деятельности – профессиональная, то есть такая, которая является для лица результатом его творческой, интеллектуальной деятельности.

В законодательстве зарубежных стран, например, в США самозанятым считаются «лица, занимающиеся профессиональной или коммерческой деятельностью (trade or business) в качестве индивидуального предпринимателя (sole proprietor) или независимого подрядчика (independent contractor) на себя или по совместительству (parttime business)» [5].

В данном определении американским законодателем также сделан акцент на профессиональный аспект деятельности самозанятого и на субъектный состав, на который распространяется правовое регулирование.

Думается, что учет подобных аспектов не является идеальным и исчерпывающим, поскольку не дает ответа на вопрос об особенностях правового статуса самозанятых.

Интересным представляется обратить внимание на опыт Португалии, где самозанятым принято считать такое лицо, которое не владеет и не определяет место работы используемое оборудование или, график работы не выплачивается устойчивая периодическая сумма, аналогичная заработной плате, и никакая руководящая функция не выполняется [3].

Думается, что подобное определение также имеет место быть, однако, на наш взгляд указание на субъектный состав и характеристика вида деятельности имеет существенное значение.

Именно поэтому, для полноценной правовой картины по закреплению статуса самозанятого следует соединить оба подхода к определению правового статуса самозанятого. Исходя из данного предложения, получится, что самозанятые это физические лица или индивидуальные предприниматели, занимающиеся профессиональной деятельностью, которая не является де-факто работой на работодателя.

Дав, ответ на вопрос о том, какие специфические черты отличают самозанятых от других субъектов малого бизнеса, следует говорить о том какими **ви-**

дами деятельности можно заниматься самозанятым, поскольку это особая категория, обладающая соответствующей спецификой, что явным образом вытекает из приведенных выше определений.

Так, российский законодатель убежден, что самозанятые не должны осуществлять следующие виды деятельности:

1) реализация подакцизных товаров и товаров, подлежащих обязательной маркировке;

2) перепродажа товаров, имущественных прав;

3) добыча и (или) реализацией полезных ископаемых;

4) предпринимательская деятельность в интересах другого лица на основе договоров поручения, договоров комиссии либо агентских договоров

5) услуги по доставке товаров с приемом (передачей) платежей за указанные товары в интересах других лиц;

Думается, что указанный перечень есть логичное отражение специфики деятельности самозанятого, так как с одной стороны подобный закрытый перечень запретов оставляет возможность творческого самовыражения для самозанятого, иначе говоря, не ограничивает его. При этом законодатель стремится к четкому разграничению самозанятого от других субъектов малого бизнеса отделяя профессиональную деятельность от предпринимательской.

Следует отметить в этой связи обратную позицию во многих государствах, поскольку виды деятельности либо вовсе не урегулированы, либо прямо перечисляются в нормативно-правовых актах. Так, например, в США разрешенные сферы оказания бытовых услуг, среди которых сельское хозяйство, медицина, творчество, продажи и другие сферы деятельности [3].

Так как вопрос с регулированием деятельности самозанятых решается через налоговые инструменты, то достаточно важным представляется вопрос о том, какие налоги платят граждане в зарубежных странах с точки зрения **основной системы налогообложения и дополнительных налогов для самозанятых**.

Обращая внимание на регулирование данного вопроса российским законодателем, то налог на профессиональный доход есть отдельный специальный налоговый режим, который может быть совмещен с общей системой налогообложения.

Любопытный опыт в данном вопросе представлен такой страной как Казахстан, поскольку для граждан законодателем был внедрен Единый совокупный платеж на самозанятых, который по факту заменил 4 платежа: индивидуальный

подходный налог и социальные платежи в фонды социального, социально-медицинского страхования и пенсионные выплаты в Единый накопительный пенсионный фонд [4].

Несомненный положительный аспект заключается в том, что, уплачивая налог на самозанятого, гражданин может не думать о проблеме отсутствия уплаты взносов за социальное и медицинское страхование, как это существует в настоящее время в Российской Федерации.

Продолжая говорить о налогообложении деятельности самозанятых, следует отметить, что существенным вопросом остается **минимальный и максимальный размер дохода, облагаемого налогом**, иначе говоря, финансовые рамки входа и выхода в статус самозанятого.

Российский законодатель пришел к выводу о необходимости установления верхней границы дохода профессиональной деятельности самозанятого, что было закреплено в ФЗ о НПД и составило 2,4 млн. рублей.

Иная ситуация складывается в США, где для самозанятых установлен минимальный и максимальный размер дохода, облагаемого налогом. Так, минимальная сумма составляет 400 долл., если доход ниже данного значения налог не уплачивается. Максимальная сумма в 2020 г., составляет 137 700 долл. (для сравнения в 2019 г. сумма составляла 132 900 долл. от общего годового дохода) [3].

Интересным образом рассчитывается сумма максимального дохода в Казахстане, поскольку законодателем установлена специальная единица – месячный расчетный показатель, в котором исчисляется доход налогоплательщика. Так, размер дохода налогоплательщика в Казахстане не должен превышать 1175 месячного расчетного показателя в год.

Помимо этого, существенным аспектом остается вопрос относительно **ставки налога** для самозанятых поскольку раз речь идет об особом налоговом регулировании, то следует еще и сформулировать такую ставку, которая будет привлекательной для самозанятых.

Говоря о налоговом законодательстве Российской Федерации, отметим, что налоговая ставка является дифференцированной. Разграничивающим аспектом является факт того, кому была оказана услуга: юридическому или физическому лицу. Так, при реализации товаров, работ или услуг в рамках применения НПД налогоплательщик платит 6 % с поступлений от юридических лиц и 4 % – от физических лиц [1].

Говоря о налоговой ставке в законодательстве Казахстана, стоит отметить ее дифференцированность, которая зависит от места проживания физического

лица. Так, налоговое законодательство Казахстана устанавливает, что физические лица, проживающие в городах республиканского и областного значения, в месяц выплачивают 1 месячный расчетный показатель, что в переводе на российский рубль составляет 400 рублей. Тогда как проживание в городах иного значения позволяет выплачивать половину месячного расчетного показателя, что составляет 200 рублей (в переводе на российский рубль) [2].

Думается, подобный дифференцированный подход является положительным направлением, поскольку оставляет самозанятым возможность выбора и учитывает специфику их деятельности. Так, по опыту Казахстана вполне логичным представляется более низкая налоговая ставка для некрупных городов, так как спрос ниже, чем в крупных мегаполисах. При этом и российский опыт не менее проигрышный, поскольку достаточно низкая налоговая ставка позволяет реализовать товары и услуги в разных городах и других населенных пунктах.

Не менее важным аспектом представляется вопрос **о регистрации самозанятого в налоговом органе и об отчетности** в тот же налоговый орган. Техническая сторона вопроса также имеет существенное значение, поскольку направлена на создание удобного для всех сторон процесса осуществления налогообложения.

Стоит отметить, что уникальность российского опыта сводится к созданию самой универсальной и удобной площадки, благодаря которой распространение налогового режима – налог на профессиональный доход становится все более широким. Так, законодатель предусмотрел, что и процесс регистрации налогоплательщика, и осуществление отчетности будет происходить через мобильное приложение «Мой налог» или уполномоченную кредитную организацию.

Согласно налоговому законодательству США, налогоплательщику предстоит получить идентификационный номер, (аналог ИНН) по почте, факсу или через сайт налоговой службы. На сайте нужно заполнить информацию о себе, банковские реквизиты и указать, место работы: дом или офис. Однако, следует отметить, что писать заявление в налоговой не нужно. Налоговая понимает, что физическое лицо является самозанятым, когда подает декларацию по специальной форме 1040.

Российский опыт в данном вопросе несомненный плюс, поскольку более удобного варианта в современном мире придумать трудно. Такое вариант является простым, удобным и экономным с точки зрения времени. Думается, что применение российского опыта с данной точки зрения помогло бы ряду зарубежных

стран решить вопрос с регулированием налогообложения деятельности самозанятых эффективнее.

Однако, помимо перечисленных аспектов, не стоит забывать еще и о вопросах, касающихся **взносов на социальное и медицинское страхование самозанятых**, поскольку данный вопрос является существенным, прежде всего для российских реалий, о чем свидетельствует статистика самостоятельного оформления и оплаты самозанятыми взносов за социальное и медицинское страхование.

Так, российское законодательство не предусматривает обязанности у налогоплательщика уплачивать обязательные страховые взносы при применении НПД. Это право налогоплательщика. Соответственно, если налогоплательщик не уплачивает по своему желанию соответствующие страховые взносы, то и рассчитывать на социальные гарантии он не может.

Думается, что подобный вариант не является правильным, поскольку данный вопрос является существенным и для российского законодательства в области налогообложения самозанятых.

Опыт зарубежных стран по данному вопросу представляется более успешным. За счет того, что единый совокупный платеж включает в себя 4 платежа – индивидуальный подоходный налог, пенсионные взносы, социальные отчисления, отчисления в системе социального медицинского страхования, то для самозанятых Казахстана следует отметить следующие положительные возможности. Во-первых, это возможность участвовать в системе обязательного социального медицинского страхования и получить доступ к медицинским услугам, неограниченным по сумме и видам, с правом выбора медицинского учреждения после введения ОСМС. Во-вторых, участвовать в накопительной пенсионной системе и получить пенсионную выплату в зависимости от стажа участия в системе. Кроме пополнения своих пенсионных накоплений в Едином накопительном пенсионном фонде, для плательщиков налога на самозанятость появится возможность получать базовую пенсию в повышенном размере в связи с тем, что будет фиксироваться трудовой стаж. В-третьих, получить социальные выплаты в случаях утраты трудоспособности, потери работы, потери кормильца, беременности и родов, усыновления или удочерения ребенка, ухода за ребенком [2].

Таким образом, подводя итог всему сказанному выше, отметим, что правовое регулирование деятельности самозанятых в РФ является оптимальным вариантом, для развития современной экономики [7].

Отличие российского подхода к уплате налога на профессиональный доход заключается в том, что законодатель сформулировал четкие ограничения по видам деятельности самозанятых, тогда как в других государствах (например, в США) перечень остается открытым.

Законодатель сформулировал комфортный максимальный размер дохода, который может облагаться налогом, тогда как ряд стран пришли к выводу о необходимости установить минимальный порог (США), либо установили слишком маленький максимальный порог (Казахстан), что может привести к определенным экономическим проблемам.

Ставка налога является наиболее комфортной, поскольку является дифференцированной и достаточной низкой.

Для самозанятых в РФ сформирован самый удобный способ регистрации – мобильное приложение, тогда как в других странах (США, Германия) сохраняется подача декларации налогоплательщиком.

Российские плательщики не обязаны уплачивать помимо этого налога взносы на пенсионное, социальное и медицинское страхование, тогда как в других странах (Великобритания, США) подобная обязанность установлена. Однако, Российская Федерация существенно проигрывает другим странам (например, Казахстану) в вопросах социального и медицинского страхования, поскольку система налогообложения Казахстана продумана таким образом, что у граждан есть социальные гарантии, тогда как у граждан российской федерации они есть, но их надо приобретать отдельно, что не очень удобно и комфортно для российского самозанятого.

Таким образом, российские самозанятые имеют более комфортные условия осуществления деятельности по сравнению с аналогичными категориями хозяйствующих субъектов в других странах.

Правовое регулирование деятельности самозанятых в РФ не нуждается в применении положительного опыта зарубежных государств, поскольку уже сформирован наиболее продуктивным, успешным и удобным вариантом как для налогоплательщиков, так и для налоговых органов

### **Библиографический список**

1. Федеральный закон от 27.11.2018 N 422-ФЗ (ред. от 02.07.2021) «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход».

2. Кодекс Республики Казахстан от 25 декабря 2017 года № 120-VI «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс)» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.03.2022 г.) // [https://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=36148637&pos=0;694128#pos=0;694128](https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=36148637&pos=0;694128#pos=0;694128) (дата обращения 05.05.2022).

3. Cardoso, D., & Branco, R. Trends and Challenges in the Social Protection of Self-Employed Workers in Portugal. The Slow Erosion of Dualisation (1990–2020)// Universidade NOVA de Lisboa № 61/2020.

4. Единый совокупный платеж – кто платит, размер, срок и порядок уплаты. URL: <http://egov.kz/cms/ru/articles/edinyiplatezh> (дата обращения: 22.01.2020).

5. U.S. BUREAU OF LABOR STATISTICS [Электронный ресурс] // URL: <https://www.bls.gov/spotlight/2016/self-employment-in-the-united-states/>.

6. Латышев, С. Н., Зарубина М. Р. Актуальные проблемы законодательного определения налога и его признаков // Внедрение результатов инновационных разработок: проблемы и перспективы / Сборник статей международной научно-практической конференции. Уфа: Издательство: Общество с ограниченной ответственностью «ОМЕГА САЙНС», 2016.

7. Миронова, С. М. Налогообложение самозанятых лиц (некоторые вопросы применения налога на профессиональный доход) / С. М. Миронова, Е. Я. Стеценко // Право и экономика. 2019. № 9 (379). С. 74-79.

УДК 331.1, 331.5

## ВЛИЯНИЕ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ НА ГИГ-ЭКОНОМИКУ СУБЪЕКТА РФ

Булетова Н. Е.

доктор экономических наук, профессор кафедры управления и экономики Московского государственного юридического университета им. О. Е. Кутафина

**Аннотация.** Статья посвящена исследованию особенностей процессов межрегиональной трудовой миграции в России и их влияния на гиг-экономику с учетом ее содержания и места в национальной экономической системе. Возрастно-половой состав трудовых мигрантов, территориальное неравенство в условиях и оплате труда, теневая (неформальная) занятость коррелируют с тенденциями в гиг-экономике России и требуют от государства и других ключевых участников рынка активных нормативно-правовых и социальных действий в пользу защиты внештатной занятости и прав потребителей.

**Ключевые слова:** гиг-экономика, трудовая миграция, неформальная занятость, индикаторы достойного труда.

## IMPACT OF INTER-REGIONAL LABOR MIGRATION ON THE GIG ECONOMY OF A SUBJECT OF THE RUSSIAN FEDERATION

Buletova N. E.

Doctor of Economic Sciences, Professor of the Department of Management and Economics Kutafin Moscow State Law University

**Abstract.** The article is devoted to the research of the features of the processes of interregional labor migration in Russia and their impact on the gig economy, taking into account its content and place in the national economic system. The age and sex composition of labor migrants, territorial inequality in conditions and wages, shadow (informal) employment correlate with trends in the gig economy of Russia and require active regulatory and social actions from the state and other key market participants in favor of protecting freelance employment and consumer rights.

**Keywords:** gig-economy, labor migration, informal employment, decent work indicators.

Гиг-экономика в ее изначальной сущности, связанной с развитием рынка услуг по обеспечению предприятий внештатными работниками, имела свои национальные особенности для экономически развитых и развивающихся стран с точки зрения преимуществ и недостатков таких трудовых отношений и их последствий для всех участников, от прямых в лице нанимателя и временно занятого, и до косвенных в лице HR-компаний, потребителя тех товаров, работ, услуг, для производства которых активно привлекаются внештатные работники, и государства, решающего вопросы занятости населения и обеспечения необходимого уровня дохода, несмотря на явные социальные угрозы и последствия такой формы трудовых отношений, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективах.

Текущее состояние, структура и масштабы гиг-экономики как в глобальных, так и в национальных масштабах свидетельствуют о большом прорыве в связи с появлением цифровых платформ, обеспечивающих массовость в поиске и реализации такой временной занятости трудовых ресурсов, а также в связи с высокими темпами развития экономики услуг. Даже на примере того, как трансформируется классификация видов экономической деятельности по ОКВЭД, когда с каждой новой версией можно видеть все большую детализацию именно тех разделов, которые связаны с сектором услуг, можно говорить о востребованности и высоких темпах роста гиг-экономики в России и других странах мира.

В условиях современного развития цифровой экономики и тех возможностей, которые дает ее технологическое обеспечение для участников рынка труда, темпы роста гиг-экономики даже опережают темпа роста цифровой экономики, на примере прироста численности самозанятых в России и той отдачи, которую получает государственный бюджет от их трудовой деятельности.

К ключевым компаниям, работающим в сфере гиг-экономики, относятся HR-tech, HR-агрегаторы, фриланс-биржи, уберизированные цифровые платформы и любые компании, ориентированные на работу с внештатным трудовым ресурсом или заинтересованные в развитии этого направления.

На современном этапе развития гиг-экономики как в странах мира, так и в России, к основным трендам относят необходимость обеспечивать прозрачность условий труда, выработку отраслевых стандартов профессиональной деятельности и совершенствование законодательства.

С учетом опыта работы в формате гиг-экономики в ряде зарубежных стран, к негативным и требующим повышенного внимания со стороны государства и профессиональных сообществ, относят так называемую «прекарную занятость», связанную с теми социальными и экономическими рисками, которые несет в себе

внештатный статус самозанятых и отсутствие социальных обязательств перед ними со стороны нанимателя. Также специалисты отмечают усиливающуюся проблему минимальных социальных гарантий со стороны цифровых платформ, обеспечивающих внештатных занятых заказами, работами, но не реализующих в своей деятельности полноценные социальные обязательства перед исполнителем работ. В дополнение к этому также возникают ситуации, в которых участники гиг-экономики не всегда могут обеспечить полноценную юридическую ответственность за качество и безопасность оказываемых услуг, выполняемых работ, и это вопросы нормативно-правового соответствия складывающейся практики реализации экономических отношений.

Для детализации роли и места гиг-экономики в современных экономических отношениях между ее участниками в таблице 1 представлен результат сопоставления гиг-экономики с содержанием и взаимодействием с такими видами современных экономических процессов и отношений, как цифровая экономика и экономика совместного потребления (Sharing economy).

Отдельного внимания в данном исследовании заслуживает обращение к ситуации с теневой занятостью и в целом с теневой экономикой, а также тенденциями в межрегиональной трудовой миграции и их взаимовлиянии с гиг-экономикой на национальной и региональном уровнях.

Таблица 1 – Система взаимосвязи гиг-экономики, цифровой экономики и других экономических процессов и явлений

	<i>Gig-экономика:</i>	
	<i>Корпоративный сегмент:</i> агрегаторы такси, сервисы доставки, джоб-борды, маркетплейсы услуг	<i>Частный сегмент:</i> договор ГПХ, ИП или самозанятые
<i>Цифровая экономика</i>	Снижение операционных издержек и обеспечение гибкости бизнеса	Рост конкуренции на рынке труда с цифровыми технологиями, внедряемыми во все сферы экономической деятельности
<i>Sharing economy</i>	B2B Human Cloud (фриланс-платформы или специализированные провайдеры, предоставляющие фрилансеров для корпоративного сектора) B2C платформы	C2C платформы Рост уровня занятости
<i>Теневая занятость (и теневая экономика)</i>	Минимизация теневой занятости из-за преимуществ фрилансеров по сравнению с постоянной занятостью	Легализация фрилансеров Совмещение постоянной работы и фриланса
<i>Межрегиональная трудовая миграция</i>	Дефицит кадров Снижение численности населения и доли трудоспособного населения Преимущества фрилансера по сравнению с наемным работником	Вольнонаемные работники, самозанятые Сезонные работники Временные агенты Работники по тех. заданию

Источник: составлено автором по данным [1]

Далее на рис. 1 представлена схема взаимодействия гиг-экономики с ранее перечисленными экономиками и тенденциями на рынке труда.



**Рис. 1.** Схема взаимодействия гиг-экономики и других экономических процессов и систем  
*Источник:* составлено автором

Представим краткую характеристику обозначенных на схеме зон взаимодействия между ними:

- зона взаимодействия I представляет точки пересечения и взаимосвязи между цифровизацией экономических процессов и тех новых ниш экономического развития, которые дает Sharing economy, а именно продление «экономической жизни» товарам через платформы взаимодействия B2B, C2C, B2C, в том числе и в сфере финансирования проектов, стартапов, предпринимательской активности населения;

- зона взаимодействия II представляет способы развития внештатной занятости через цифровые платформы и возможности гибридного формата работы, в том числе дистанционного;

- зона взаимодействия III свидетельствует о существенном расширении возможностей гиг-экономики за счет высоких темпов развития Sharing economy, в том числе по созданию новых рабочих мест с подходящим форматом самозанятости, внештатной, удаленной работы;

- зона взаимодействия IV позволяет видеть особенности, структуру и причины теневой (неформальной) занятости и обеспечивать максимальный переток неформально занятых в правовую зону самозанятости с возможностью формировать в официальной

- зона взаимодействия V затрагивает влияния процессов в трудовой миграции на содержание и тенденции гиг-экономики в масштабах отдельно взятой территории или вида экономической деятельности, связанного с внештатной занятостью персонала (строительство, торговля, сельское хозяйство и др.).

Необходимо уточнить, что понимается под трудовой миграцией, в том числе в данном исследовании:

- в соответствии с Концепцией государственной миграционной политики РФ на период до 2025 года (утратила силу в связи с принятием Указа Президента РФ от 31.10.2018 г. № 622) представим характеристику 2-х терминов:

*временная миграция* – международная или внутренняя миграция, которая совершается на определенный период времени без перемены постоянного места жительства (основные цели – работа, учеба);

*трудовая миграция* – временная миграция с целью трудоустройства.

То есть для межрегиональной трудовой миграции характерно, что она будет являться внутренней миграцией, носить временный характер и не будет связана со сменой постоянного места жительства данных трудовых мигрантов (не влияет на численность постоянного населения территории).

Еще одно важное уточнение связано с используемой в исследовании базой данных, это результаты обследований Росстатом рабочей силы, которое проводится на основе выборочного метода наблюдения путем опроса населения по месту постоянного проживания.

С 2017 года опрашивается население в возрасте 15 лет и старше (до 2017 года – в возрасте 15–72 лет). Обследование охватывает все субъекты Российской Федерации, городскую и сельскую местность.

По данным Росстата наиболее привлекательными для притока трудовых мигрантов являются 3 федеральных округа страны (табл. 2), при этом внутри федеральных округов, как правило, речь идет об одной агломерации, в которой сосредоточены производители, потребители, инвестиции и логистические центры национальной экономики.

**Таблица 2 – Миграция в РФ и федеральных округах на 1000 чел. постоянного населения (январь – июнь 2021 г.)**

	РФ	ЦФО	СЗФО	ЮФО	СКФО	ПФО	УФО	СФО	ДФО
<i>Миграция - всего</i>									
Прибывшие	27,4	<b>26,6</b>	<b>37,4</b>	<b>28,2</b>	15,4	24,3	28,8	27,2	36,8
Выбывшие	25,8	<b>23,6</b>	<b>32,9</b>	<b>23,7</b>	16,7	24,7	27	28,3	37,2
Миграционный прирост	1,6	<b>3</b>	<b>4,5</b>	<b>4,5</b>	-1,3	-0,4	1,8	-1,1	-0,5
<i>В пределах России</i>									
Прибывшие	23,1	<b>21,6</b>	<b>32,8</b>	<b>22,5</b>	13,9	21,6	23,9	23	30,2
Выбывшие	23,1	<b>20,2</b>	<b>30,5</b>	<b>20,7</b>	15,3	22,8	24,5	25,3	33
Миграционный прирост	0	<b>1,5</b>	<b>2,4</b>	<b>1,7</b>	-1,4	-1,2	-0,6	-2,3	-2,8

Источник: [4]

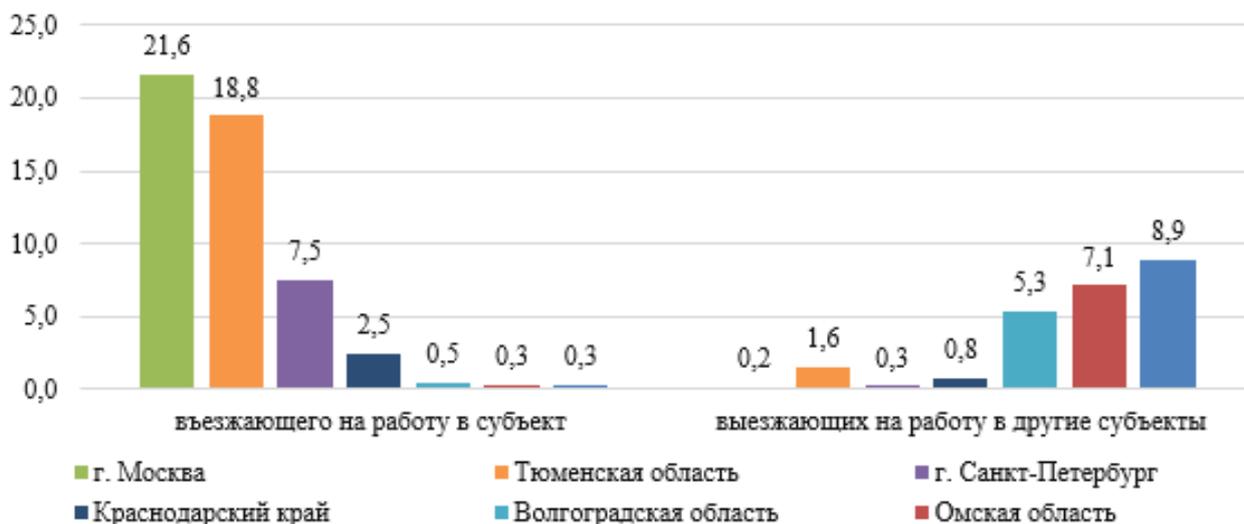
При детализации потоков межрегиональной трудовой миграции внутри страны в таблице 3 представлены данные по регионам, включающим в себя крупнейшие агломерации – города-«миллионники», к которым добавляются 2 новых участника – г. Краснодар и г. Тюмень, для которых типично превышение въезжающих по сравнению с численностью выезжающих.

**Таблица 3 – Межрегиональная трудовая миграция занятого населения в возрасте 15 лет и старше по субъектам РФ, в составе которых – города-«миллионники», тыс. чел. (2019 год)**

	Численность занятого населения, тыс. человек:		В процентах к численности занятого населения соответствующего региона	
	въезжающего на работу в субъект	выезжающих на работу в другие субъекты	въезжающего на работу в субъект	выезжающих на работу в другие субъекты
г. Москва	1559,1	14,5	<b>21,6</b>	<b>0,2</b>
г. Санкт-Петербург	226,8	7,6	<b>7,5</b>	<b>0,3</b>
Новосибирская область	10,1	20,4	<b>0,7</b>	<b>1,5</b>
Свердловская область	21,2	24,6	<b>1,0</b>	<b>1,2</b>
Республика Татарстан	33,2	28,4	<b>1,7</b>	<b>1,4</b>
Нижегородская область	14,6	26,2	<b>0,9</b>	<b>1,6</b>
Челябинская область	16,1	22,3	<b>0,9</b>	<b>1,3</b>
Самарская область	20,0	27,2	<b>1,2</b>	<b>1,7</b>
Омская область	2,5	67,7	<b>0,3</b>	<b>7,1</b>
Ростовская область	12,6	40,8	<b>0,6</b>	<b>2,0</b>
Республика Башкортостан	6,3	160,7	<b>0,3</b>	<b>8,9</b>
Красноярский край	28,9	14,3	<b>2,0</b>	<b>1,0</b>
Воронежская область	10,5	28,1	<b>0,9</b>	<b>2,5</b>
Пермский край	8,8	21,1	<b>0,8</b>	<b>1,8</b>
Волгоградская область	5,3	62,9	<b>0,5</b>	<b>5,3</b>
Краснодарский край	67,2	20,9	<b>2,5</b>	<b>0,8</b>
Тюменская область	356,2	29,5	<b>18,8</b>	<b>1,6</b>

Источник: [2]

Для наглядности противоположных тенденций в межрегиональной миграции на рис. 2 представлено сопоставление



**Рис. 2.** Межрегиональная трудовая миграция занятого населения в возрасте 15 лет и старше по субъектам РФ в 2019 году

Источник: составлено автором по данным табл. 3

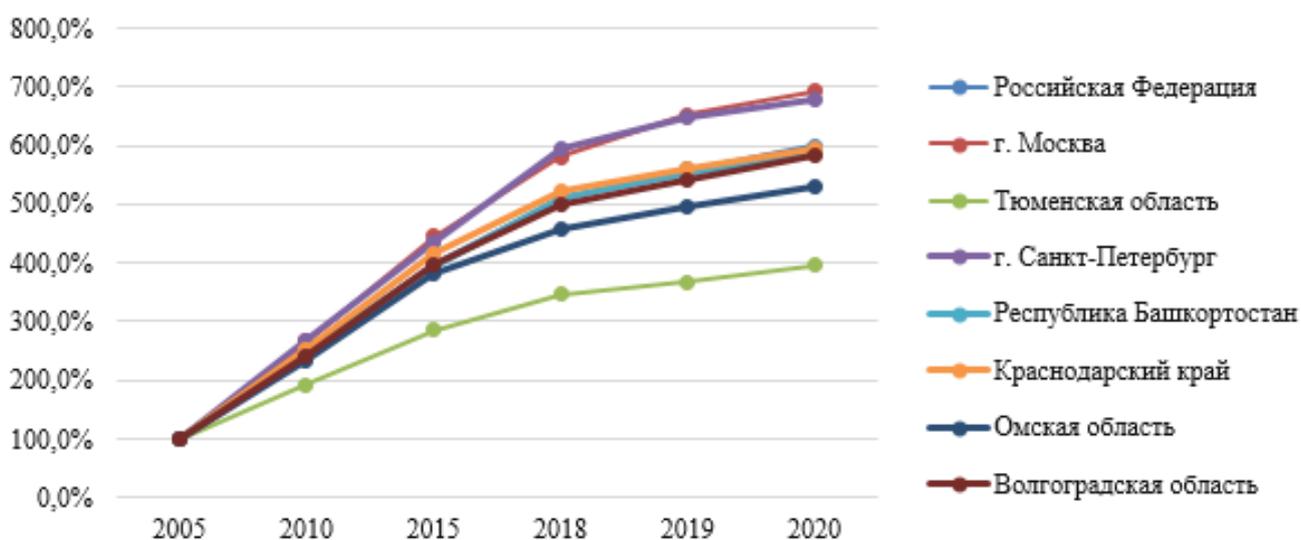
Ярко выражена обратная тенденция для регионов с наиболее привлекательными условиями занятости (оплата труда в разы превышает аналогичный показатель в регионах с отрицательным миграционным приростом по трудовой миграции (табл. 4).

**Таблица 4 – Среднемесячная номинальная начисленная зарплата работников организаций в 2005–2020 гг., руб.**

	2005	2010	2015	2018	2019	2020
Российская Федерация	8 555	20 952	34 030	43 724	47 867	51 344
г. Москва	14 425	38 411	64 310	83 801	94 294	100 070
Тюменская область	19 838	38 213	56 616	68 664	72 747	78 619
г. Санкт-Петербург	10 134	27 190	44 187	60 421	65 872	68 667
Республика Башкортостан	6 612	16 378	25 928	33 753	36 465	38 738
Краснодарский край	6 462	16 330	26 767	33 846	36 133	38 499
Омская область	7 124	16 708	27 234	32 613	35 368	37 828
Волгоградская область	6 160	14 856	24 361	30 894	33 371	35 962

Источник: [3]

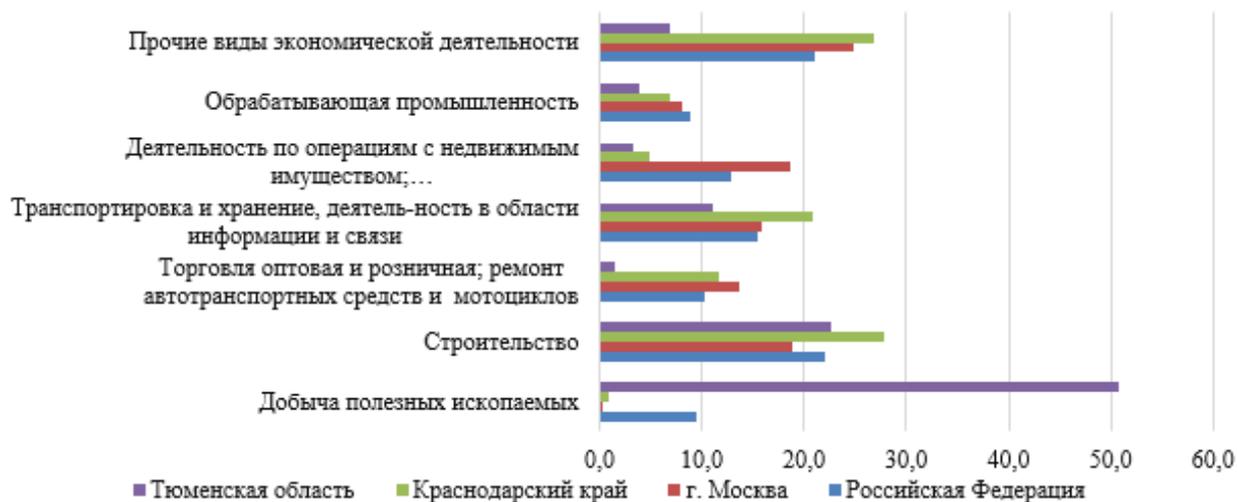
По данным таблицы 4 на рис. 3 представлен результат расчета динамики оплаты труда в данных регионах. В городах федерального значения Москва и Санкт-Петербург отмечен самый высокий прирост заработной платы за 2005–2020 гг. (почти в 7 раз), хотя в той же Тюменской области с ее максимально ориентированной на добычу полезных ископаемых структурой экономики прирост зарплат составил только 4 раза к базисному 2005 году. В регионах с самой низкой зарплатой из представленной выборки (Омская область и Волгоградская область) прирост составил чуть более 5 раз к базисному 2005 году.



**Рис. 3.** Динамика среднемесячной номинальной начисленной заработной платы за 2005–2020 гг., в % к 2005 году

*Источник:* составлено автором по данным табл. 4

На рис. 4 представлен результат распределения внутрироссийских трудовых мигрантов по видам экономической деятельности и по территориям нахождения их работы в отдельных субъектах Российской Федерации в возрасте 15 лет и старше в 2019 году. Видно, что наиболее востребованными для привлечения трудовых мигрантов, в первую очередь на условиях внештатной занятости, так как речь идет о миграции без смены постоянного места жительства, являются строительство, добыча полезных ископаемых, торговля и транспортные услуги.



**Рис. 4.** Распределение внутрироссийских трудовых мигрантов по видам экономической деятельности и по территориям нахождения их работы в отдельных субъектах Российской Федерации в возрасте 15 лет и старше в 2019 году

Источник: составлено автором по данным [2]

В таблице 5 представлен пример возрастного-полового состава мигрантов в пределах России в 2020 году, в выборку попали 3 возрастные группы с самыми высокими показателями внутренней миграции. К особенностям можно отнести преобладание женщин в данных возрастных группах, при этом с тенденцией усиления различия к возрастной группе 30–34 (55,7 % женщин по сравнению с 44,3 % мужчин). Это объясняется, в том числе, и демографическими особенностями, когда после возрастной группы 20–24 лет численность женщин во всем населении РФ по нарастающей превышает численность мужчин.

**Таблица 5 – Возрастно-половой состав мигрантов в пределах России в 2020 году**

	в пределах РФ, чел.	доля мужчин	доля женщин	в том числе			
				из других регионов	в % от всего в пределах РФ	доля мужчин	доля женщин
Всего мужчин и женщин:	3526597	46,4 %	53,6 %	1851719	52,5 %	47,2 %	52,8 %
по возрастным группам:							
20-24	403513	46,1 %	53,9 %	229672	56,9 %	49,5 %	50,5 %
25-29	346324	42,4 %	57,6 %	187812	54,2 %	44,9 %	55,1 %
30-34	413759	43,2 %	56,8 %	221713	53,6 %	44,3 %	55,7 %

Источник: составлено автором по данным [2]

Отдельного внимания в вопросах влияния процессов в трудовой миграции на гиг-экономику заслуживает состав и значения индикаторов достойного труда. Сам состав индикаторов, включающих 3 группы – основные показатели (М), дополнительные показатели (А) и социально-экономические показатели (С) свидетельствует о полноценном представлении в этих индикаторах всех доступных для учета и мониторинга показателей, свидетельствующих о системных или новых, связанных с текущими социально-экономическими процессами, проблемах. К основным из них отнесем:

- индикаторы группы «Возможность найти работу», где интерес представляют 2 показателя: «Молодежь, которая не учится, не работает и не приобретает профессиональных навыков в возрасте 15–24 лет, в общей численности населения соответствующей возрастной группы» и «Доля неформального сектора в общей занятости», так как потенциально они могут рассматриваться как внештатные занятые в гиг-экономике;

- индикаторы группы «Адекватный заработок и продуктивная занятость», например, «Работающие бедные», для которых возможность дополнительной внештатной занятости на площадках гиг-экономики является способом улучшить свое материальное положение;

- индикаторы группы «Достойная продолжительность рабочего времени» и группы «Безопасная работа», так как создание безопасных для наемных работников условий труда является важным атрибутом занятости и в условиях гиг-экономики. К этим же индикаторам можно отнести и группу «Социальное обеспечение» с индикатором «Доля населения, получающего страховые пенсии».

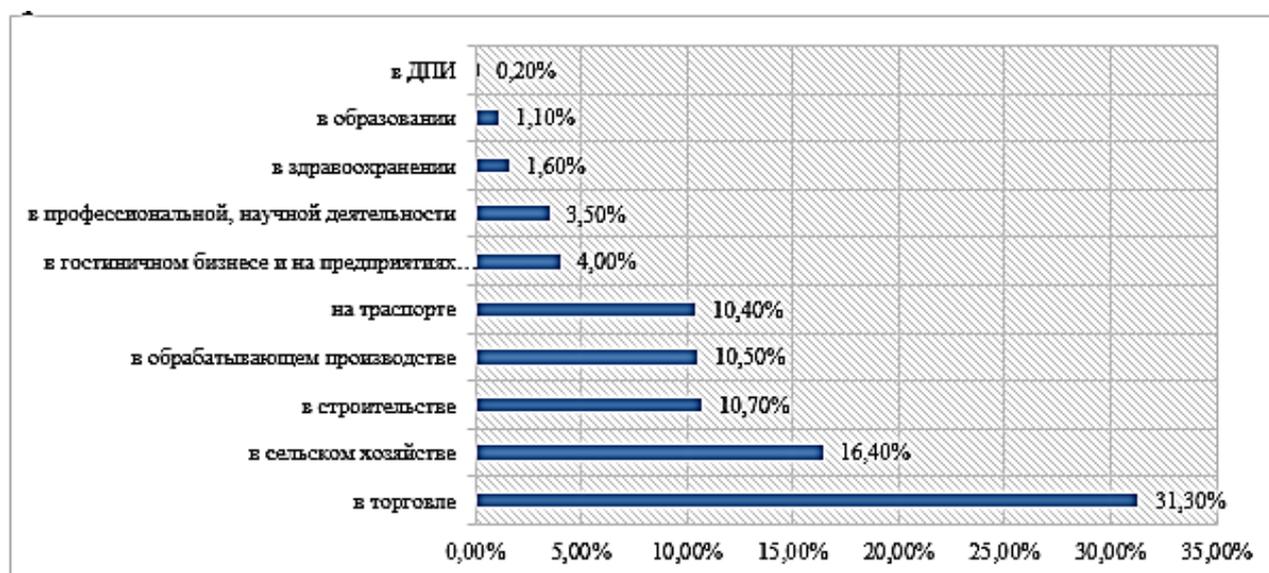
По данным о неформальной (теневой) занятости России статистического сборника «Рабочая сила, занятость и безработица в России» [2] в таблице 6 представлен результат их распределения по вариантам занятости за 2019 год. Наглядно видно, что доминирующее число занято только в неформальном секторе, то есть полностью в неучитываемой, в ненаблюдаемой теневой экономике. Переход в условия внештатной занятости в рамках гиг-экономики для этой части занятого населения является способом легализации своей деятельности, подтверждения своих профессиональных навыков.

Таблица 6 – **Распределение неформальных занятых РФ по формам занятости в 2019 году**

	Всего, тыс. человек	в том числе:				Занятые в неформальном секторе, в процентах от общей численности занятого населения
		только в неформальном секторе	в неформальном и формальном секторах	из них:		
				с основной работой в неформальном секторе	с дополнительной работой в неформальном секторе	
2019	14800	13836	964	20	944	20,6 %

Источник: [2]

На рис. 5 представлен результат распределения неформальных занятых по видам экономической деятельности. Также, как и в распределении трудовых мигрантов, мы видим повторяющиеся тенденции в максимальном привлечении неформальных занятых в строительстве, торговле и на транспорте. Отдельно нужно отметить сельское хозяйство и обрабатывающее производство, часть из которого относится к АПК и свидетельствует о сильной зависимости данных видов деятельности как от неформальной занятости, так и от трудовых мигрантов.



**Рис. 5.** Распределение неформальных занятых в РФ по видам экономической деятельности  
Источник: составлено автором по данным [2]

Подводя итог проведенному исследованию можно утверждать, что межрегиональная трудовая миграция в России имеет разные тенденции и особенности

в регионах страны, связанных как с самой структурой региональных экономик, так и с уровнем оплаты труда, условиями труда и преимуществами крупных агломераций по их темпам развития и масштабам экономик. Все эти факторы влияют и на структуру, состав участников гиг-экономики.

Отдельно необходимо отметить проблему социальной и финансовой уязвимости занятых в гиг-экономике, основываясь на зарубежном и российском опыте ее развития, в том числе на примере характеристики так называемой «прекарной занятости». Тем не менее, возможности роста привлекательности, масштабов и направлений распространения гиг-экономики находятся в тесной зависимости от содержания и трендов цифровой экономики и ее цифровых платформ, sharing economy и ее состава в национальных и региональных масштабах. Также необходимо учитывать возрастно-половой состав наиболее активных представителей межрегиональной трудовой миграции – студенты, выпускники вузов, ссузов, а также 30–34 летние граждане РФ с доминированием женщин как наиболее активных на рынке временной трудовой миграции в стране.

### **Библиографический список**

1. Булетова, Н. Е. Развитие «sharing economy» на региональном уровне: проблемы управления и безопасности // В сборнике: Актуальные проблемы менеджмента: новые методы и технологии управления в регионах. Материалы международной научно-практической конференции. Санкт-Петербург, 2020. С. 55-57.
2. Рабочая сила, занятость и безработица в России (по результатам Р13 выборочных обследований рабочей силы). 2020. Стат. сб. / Росстат. М., 2020. 145 с.
3. Регионы России: Социально-экономические показатели – 2021. Сборник Росстата. URL: [https://gks.ru/bgd/regl/b21\\_14p/Main.htm](https://gks.ru/bgd/regl/b21_14p/Main.htm)
4. Щербакова Е. Демографические итоги I полугодия 2021 года в России // Демоскоп Weekly. 2021. № 915-916. URL: <http://demoscope.ru/weekly/2021/0915/barom01.php>

УДК 34.08

## АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ПО ОКАЗАНИЮ УСЛУГ, ФОРМИРУЕМОЙ СУБЪЕКТАМИ ГИГ-ЭКОНОМИКИ (НА ПРИМЕРЕ ПАССАЖИРОПЕРЕВОЗОК)

Иванова Т. Б.

доктор экономических наук, профессор кафедры, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** Статья посвящена анализу системы взаимоотношений по оказанию услуг, формируемой субъектами гиг-экономики на примере пассажироперевозок. В результате исследования определено, что она является многоуровневой и неоднородной. Общие условия для всех перевозчиков формируются агрегаторами такси, но затем они существенно меняются за счет различий, устанавливаемых их партнерами – таксопарками. Из-за этого условия работы водителей такси существенно между собой отличаются. Для повышения степени прозрачности формирования взаимоотношений в сфере пассажироперевозок предлагается стандартизировать информацию, публикуемую таксопарками - партнерами агрегаторов.

**Ключевые слова:** гиг-экономика, агрегаторы, таксопарки, водители такси, самозанятые, налоговые отношения, трудовые отношения.

## ANALYSIS OF THE SYSTEM OF RELATIONS FOR THE PROVISION OF SERVICES FORMED BY THE SUBJECTS OF THE GIG ECONOMY (ON THE EXAMPLE OF PASSENGER TRANSPORTATION)

Ivanova T. B.

Doctor of Economics, Professor of the Department, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Abstract.** The article is devoted to the analysis of the system of relations for the provision of services formed by the subjects of the gig economy on the example of passenger transportation. As a result of the study, it was determined that it is multilevel and heterogeneous. Aggregators form the general working conditions for all carriers. Then they change significantly due to the differences established by their partners –

taxi companies. Because of this, the working conditions of taxi drivers differ significantly among themselves. To increase the transparency of the formation of relationships in the field of passenger transportation, it is proposed to standardize the information published by taxi companies – partners of aggregators.

**Keywords:** gig-economy, aggregators, taxi companies, taxi drivers, self-employed, tax relations, labor relations.

Гиг-экономика в последние годы становится все более распространенной. Это вызывает активное обсуждение взаимоотношений, которые складываются между субъектами, оказывающими услуги в условиях платформенной занятости. Цель данной статьи – провести анализ их характера, оценив один из самых дискуссионных вопросов этого сектора экономики – являются отношения агрегаторов и лиц, пользующихся для получения заказов их услугами, трудовыми или подрядными. Объект исследования – сфера пассажироперевозок.

Ранее, до цифровой экономики, услуги такси предоставлялись таксопарками. Заказать машину можно было по телефону или через сайт. С развитием мобильных приложений большая часть услуг стала предоставляться через них. Рассмотрим особенности построения взаимоотношений между агрегаторами и таксистами на примере Яндекс.Такси, который по оценкам ФАС охватывает большую часть рынка [1].

Яндекс.Такси формирует систему партнеров, которыми могут стать юридические лица, индивидуальные предприниматели и самозанятые. Юридические лица и предприниматели – это, как правило, таксопарки, которые, в свою очередь, нанимают водителей для осуществления пассажироперевозок. Наиболее распространенной формой юридических лиц являются общества с ограниченной ответственностью, но при изучении перечня партнеров Яндекс. Такси были выявлены публичное акционерное общество и кооперативы, хотя конкретная форма юридического лица не оказывает влияния на последующие отношения внутри системы, построенной агрегатором.

Работа водителей, зарегистрированных в качестве индивидуальных предпринимателей, без найма дополнительных работников, как правило не осуществляется. Непосредственно отношения между агрегаторами и водителями формируются на условиях самозанятости. В каждом случае водитель может работать на собственном автомобиле или арендованном, уплачивая за его использование арендную плату.

Для выявления характера отношений между партнерами агрегаторов – юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, с одной стороны, и водителями, с другой, были проанализированы объявления о привлечении сотрудников, опубликованные на Авито по Волгограду и Москве.

По Волгограду опубликовано 683 вакансии, но часть из них дублируется. Сопоставим часть из них:

1) 1 % сертифицированный таксопарк (Волгоград, ул. Маршала Рыбалко, 14): опыт не имеет значения, низкая комиссия за заказы, гарантированный доход 5000 рублей за смену, максимальный приоритет у агрегатора, возможность работы в любом городе, ежедневные выплаты;

2) ул. Командира Рудь, 3Б: автомобиль предоставляется в аренду или можно работать на своем, опыт от 3 лет, фиксированная комиссия таксопарка 3 рубля за любой заказ, доплаты за заказы до 350 рублей;

3) АТП № 1, такси – новые машины на метане, Песчанокопская ул., 2А: большое число вариантов смен, выплаты каждый день, покупка смен за счет парка, эксклюзивные возможности работы в аэропорту, всегда видна конечная точка заказа, все автомобили застрахованы и лицензированы для работы в такси, приоритеты заказов «Голд»;

4) «Волгоградский извозчик» (Елецкая ул., 586): опыт работы значения не имеет, но водительский стаж от 3 лет, работа на автомобилях компании, компенсация 50 % затрат за смену (мойка, газ, покупка смены и комиссия Яндекс), комиссия парка 0 %;

5) ул. Маршала Еременко, 146Г: выплаты каждый день, опыт работы более 5 лет, высокий приоритет заказов, ТО, ГСМ, мойка – за счет парка, все налоги парк берет на себя (не надо в конце года платить 13 %), официальное трудоустройство,

6) «Вежливое такси», ул. Генерала Шумилова, 7: опыт работы не имеет значения, график работы 12 часов, возможна подработка по свободному графику, автомобили с максимальным приоритетом, мойка, ГСМ, обслуживание за счет парка, техническая и диспетчерская поддержка 24/7, зарплата ежедневно, надбавки за стаж, ежемесячные бонусы для водителей, оплачиваемый отпуск,

7) пер. Марата: автомобили не предоставляются, комиссия парка 3 %, приоритет по заказам, наличие собственного или арендованного автомобиля с лицензией такси;

8) Морозовская ул., 1: работа на автомобилях автопарка с лицензией, опыт работы не требуется, оплачиваются все налоги (даже НДС/Л), нет платежей за телефон, мойку, GSM, обслуживание автомобиля;

9) бульвар 30-летия Победы, 30: работа на автомобиле компании, ремонт и техническое обслуживание за счет парка, при переходе из другого парка рейтинги остаются, автомобили брендируются, максимальный приоритет;

10) территория поселка Веселая Балка, ул. Горячкина: для самозанятых, устраняют кассовый разрыв с Яндекс, +5 баллов приоритета как самозанятому, голосовая многоканальная техническая поддержка 24/7.

Как видим, условия, на которых таксопарки – партнеры (преимущественно Яндекс.Такси, но в ряде случаев одновременно Ситимобил и Gett) привлекают водителей одинаковы по обещаниям ежедневных выплат и в основном по предоставлению высоких приоритетов. Вопросы налогообложения упоминаются только в 3 объявлениях, а о социальных гарантиях (предоставление отпуска) – в одном. Конкретная форма налогового режима не указывается, хотя по опросам водителей такси это самозанятость. В 5 и 8 пунктах даже даны обещания, что парк берет на себя все налоги и в конце года не надо будет платить НДС/Л. Каким образом это обеспечивается, разъяснить по данным объявлениям отказались.

Собственный сайт имеет только таксопарк АТП № 1 [3]. Но и на нем условия найма водителей не конкретизируются. Провозглашается индивидуальный подход. Дополнительно указано на возможность официального трудоустройства, выбор сменного 12 часового рабочего графика или сокращенного режима рабочего времени, если водитель работает по совместительству, предоставление выходных или отпуска, за период которых не будет взиматься арендная плата при работе на арендованном автомобиле.

Всего вакансии по водителям указаны в Москве в 5171 объявлениях, которые по предлагаемым условиям работы являются более разнообразными, чем в Волгограде. Часть из них, как и в Волгограде, дублируются. Приведем 10 из опубликованных в последнее время, отличающихся между собой формами привлечения водителей:

1) Новотушинская ул.: вахтовый метод (загрузка индивидуально или по предлагаемым графикам – 14/10, 30/10 и другие), предоставляется автомобиль экономкласса без аренды и бесплатное проживание, диспетчерская поддержка 24/7, за счет компании мойка, ТО, ремонт, шиномонтаж, заправка, опыт работы от 3 лет;

2) в районе метро Сходненская, Планерная, Речной вокзал: график работы – в штат, вахта (для проживания рядом расположен хостел), подработка, машины для работы на тарифах эконом, комфорт, комфорт+, без опыта работы, 65 % выручки водителю – 35 % таксопарку, без плана, диспетчерская поддержка 24/7, за счет компании мойка, ТО, ремонт, шиномонтаж;

3) ул. Народного Ополчения, 48к2: свободный график (возможна подработка, вахта с проживанием в хостеле), опыт работы значение не имеет, 60 % водителю – 40 % парку, от парка: корпоративная мобильная связь, интернет, мойка, омывающая жидкость, ТО, ремонт, резина, шиномонтаж, поддержка диспетчерской службой 24/7;

4) в районе метро Площадь Революции, Охотный ряд, Китай-город: наличие личного автомобиля, безаварийная езда более 3 лет, курирующий менеджер 24/7;

5) Мелитопольская ул., 7: свободный график, опыт работы более 3 лет, выплаты 1 раз в неделю, для граждан Киргизии, Белоруссии, Казахстана, Абхазии, Южной Осетии, для граждан РФ – особые условия от Яндекс, техподдержка 24/7, за счет таксопарка обслуживание, ТО, ремонт, страховка, резина;

б) район метро Кузьминки, Окская, Волжская: свободный график, опыт работы значение не имеет, выплаты после смены, тариф комфорт+, автомобили брендированные, без залога, аренды, накопительных депозитов, за счет компании ремонт и обслуживание, за счет парка топливо и мойка;

7) лес Октябрьское радиополе (район метро Народное Ополчение, Зорге, Октябрьское поле): аренда автомобиля без залога и накопительного депозита, график 7/0, приоритет в заказах, ОСАГО, техобслуживание за счет фирмы, техподдержка 24/7, от водителя – оплата штрафов ГИБДД и аренды;

8) Абрамцева ул. (метро Алтуфьева, Бибирева, таксопарки ул. Свободы 35, стр. 27 и ул. Бирюсинка 1/18, стр. 27): работа полный день, выплаты каждый день, опыт работы более 3 лет, доход делится 50/50, при повышенной выручке водителю до 70 % прибыли, выплаты ежедневные, возможна как подработка, так и оформление в штат компании по ТК РФ, ТО за счет компании, предоставляются автомобили эконом и комфорт класса, для граждан РФ, Киргизии, Белоруссии – права со стажем работы от 3 лет, для граждан Таджикистана, Узбекистана, Казахстана, Армении – дополнительно патент;

9) 3-я ул. Марьиной Рощи, 8 (метро Марьиная Роща, Рижская, Алексеевская): свободный график, ежедневные выплаты, опыт работы и стаж значения не

имеют, техподдержка 24/7, от водителя – свои автомобиль и телефон с выходом в интернет;

10) 1-я Радиаторская ул., 7 (метро Войковская, Балтийская, Стрешнеково): свободный график, выплаты каждый день, опыт значения не имеет, индивидуальный график работы, в аренду автомобиля для работы на тарифах эконом, комфорт, комфорт+, от таксопарка: устройство на андроиде, корпоративная мобильная связь и интернет, омывающая жидкость, ТО, ремонт, резина, шиномонтаж, поддержка диспетчерской службой 24/7, при необходимости – проживание в хостеле в пешей доступности 5-10 минут.

В отличие от Волгограда в вакансиях водителей в Москве предлагается работа вахтовым методом, в ряде объявлений указываются граждане каких стран могут быть трудоустроены, для работы на каких тарифах предлагаются автомобили, обещается диспетчерская (техническая) поддержка 24/7. В 2 объявлениях приводится распределение заработанных средств, в одном упоминается, что возможно оформление в штат по ТК РФ. В остальных какой-либо конкретизации налогового режима, что было и в Волгограде, нет.

Проанализируем более подробно предложения таксопарка, приведенного под номером 8 перечня, с официальным названием Взлет [5]. Он имеет 15 парков по всем городам России, более 4000 автомобилей и более 4500 водителей. Машины можно арендовать, выкупить. В качестве особых условий работы предлагается подбор напарника для совместного использования арендованного автомобиля и совместная с ним оплата аренды. По поводу режима трудоустройства данные не приводятся. Дан лишь уже приведенный выше перечень документов, отличающийся для граждан разных стран и конкретизирован возраст водителей – старше 24 лет.

Таким образом, даже на приведенной по двум городам системе взаимоотношений по оказанию услуг, формируемой субъектами гиг-экономики видна её многоступенчатость и неоднородность как по фактически складывающимся отношениям, так и объему представляемой информации. Причем, определить на основе объявлений о вакансиях, какой же налоговый режим предлагается использовать не представляется возможным. Дополнительные опросы показали, что в настоящее время таксопарки перешли преимущественно к применению режима самозанятости, делая работу таксиста, с одной стороны, более прибыльной, но с другой, ставя заслон использованию инструментов социальной защищенности. Для того, чтобы потенциальные сотрудники могли более точно оценить

предлагаемые условия, целесообразно использовать механизмы информирования, которые стали в последнее время применяться в финансовом секторе. К стандартизированной информации следует отнести расчеты получаемой водителями оплаты труда при различных налоговых режимах и возможности, которые они дают для последующего получения социальных льгот (пенсии, пособия по безработице, оплата отпуска и больничных, компенсации при увольнении и т.п.). Это повысит степень прозрачности формирования взаимоотношений и сделает выбор условия работы водителями более осознанным.

### **Библиографический список**

1. Аналитический отчет о состоянии конкуренции на рынке услуг по оказанию информационного взаимодействия пассажиров и водителей такси (рынок агрегаторов такси), подготовленный ФАС, Управление регулирование связи и информационных технологий, Москва, 25.11 2020 года. URL: [fas.gov.ru](http://fas.gov.ru) (дата обращения: 26.03.2022).
2. Водитель такси: вакансии в Волгограде – работа в Волгограде – Авито. URL: [avito.ru](http://avito.ru) (дата обращения: 26.03.2022).
3. Официальный сайт АТП № 1. URL: АТП № 1 Волгоград ([xn---1-bkc4do.xn--p1ai](http://xn---1-bkc4do.xn--p1ai)) (дата обращения: 26.03.2022).
4. Водитель такси: вакансии в Москве – работа в Москве – Авито URL: [avito.ru](http://avito.ru) (дата обращения: 26.03.2022).
5. Официальный сайт парка Взлет. URL: [vzlet-taxi.ru](http://vzlet-taxi.ru) (дата обращения: 26.03.2022).

*Финансирование:* Исследование выполнено за счет гранта Российского научного фонда № 22-28-00914, <https://rscf.ru/project/22-28-00914/>

УДК 347

## ОСОБЕННОСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ К БЕЗВИНОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ОПЕРАТОРОВ ЦИФРОВЫХ ПЛАТФОРМ В РАМКАХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРАВООТНОШЕНИЙ

Кожемякин Д. В.

кандидат юридических наук, доцент кафедры финансового и предпринимательского права, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** В статье проанализированы особенности привлечения к ответственности операторов цифровых платформ в рамках потребительских правоотношений. Авторы отмечают, что в настоящее время в различных юрисдикциях сформировалось преимущественно два подхода к ответственности операторов: объективный, основанный на анализе характера деятельности оператора и соотношения этой деятельности с ролью непосредственного продавца, подрядчика или исполнителя, и субъективный, основанный на анализе восприятия фигуры оператора цифровой платформы потребителем. При этом в России получил распространение субъективный подход, который, однако применяется ограниченно и на уровне судебной практики нашел свое закрепление только в спорах потребителей с агрегаторами такси.

Авторы приходят к выводу, что существующие подходы к ответственности оператора платформ основаны на слиянии его роли с ролью продавца товара, подрядчика или исполнителя услуги, что необоснованно игнорирует различия между деятельностью этих субъектов, а также открывает простор для достаточно широкого усмотрения суда или иного правоприменителя, что снижает гарантии правовой определенности.

**Ключевые слова:** защита прав потребителя, цифровая платформа, безвиновная ответственность.

## PECULIARITIES OF IMPLEMENTATION OF DIGITAL PLATFORMS OPERATORS WITHIN CONSUMER LEGAL RELATIONSHIPS

Kozhemyakin D. V.

PhD in Law, Associate Professor of the Department of Financial and Business Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA

**Abstract.** The article analyzes the responsibility of digital platform operators in the framework of consumer legal relations. The authors note that at present, in various jurisdictions, mainly two approaches to the responsibility of operators have been formed: an objective one, based on an analysis of the nature of the operator's activities and the relationship of this activity with the role of a direct seller, contractor or service provider, and a subjective one, based on an analysis of the consumer perception of the figure of a digital platform operator. At the same time, a subjective approach has become widespread in Russia, which, however, is used to a limited extent and at the level of judicial practice has found its way only in disputes between consumers and taxi aggregators.

The authors concluded that the existing approaches to the responsibility of the platform operator are based on the merger of its role with the role of the seller of goods, contractor or service provider, which unreasonably ignores the differences between the activities of these entities, and also opens up scope for a fairly wide discretion of the court or other law enforcer, which reduces guarantees of legal certainty.

**Keywords:** consumer protection, digital platform, strict liability

Распространение электронной коммерции, совершение покупок через Интернет, а также заказ выполнения работ или оказания услуг в электронном формате, приводит к тому, что совершенствуются и способы совершения таких покупок. И если раньше это можно было сделать преимущественно через сайт конкретного магазина, то в последние несколько лет получили распространение покупки через маркетплейсы – специальные интернет-сайты (а позже и приложения), на котором у покупателя есть возможность выбрать товары, предлагаемые различными продавцами. Широко распространены сайты и приложения, через которые можно заказать различные услуги (такси, репетиторов, услуги по ремонту и пр.), снять жилье, найти работу и другие.

С одной стороны, использование таких цифровых платформ экономически более целесообразно, поскольку помогает сближению продавца товара (работы, услуги) и покупателя, помогает удешевить издержки, создает необходимую конкуренцию между продавцами, что будет способствовать снижению цены и повышению качества.

С другой стороны, покупатели таких товаров, работ, услуг нуждаются в защите своих прав как потребителей. Заказывая какой-то товар через Интернет человек хочет быть уверен, что ему продадут товар надлежащего качества, в полной комплектации, безопасный для жизни, здоровья и имущества потребителя,

без существенных недостатков, с указанием всей необходимой информацией о товаре, включая срок службы, срок годности и другие важные характеристики. И если раньше, купив в ближайшем магазине какой-то товар ненадлежащего качества, можно было быстро обменять его или сдать обратно, при покупке через Интернет, это может быть усложненно процедурой возврата, а также временными затратами на это. При этом при продаже товара через маркетплейс не всегда понятно, к кому именно обращаться, если ваши права потребителя нарушены, – к самому маркетплейсу или продавцу, который продал вам товар через соответствующую платформу. То же самое касается и агрегаторов услуг, поскольку не всегда понятно, к кому именно следует обращаться в случае нарушения прав потребителей при оказании услуги гражданину. Особо важно определить, кто будет нести ответственность в случае причинения вреда жизни и здоровью человека (например, в результате дорожно-транспортного происшествия).

Появление цифровых платформ, выступающих посредником между покупателем и продавцом товаров (работ, услуг), вызывает необходимость исследования таких субъектов с точки зрения возможной стороны в правоотношениях по купле-продаже товаров, выполнению работ, оказанию услуг, а также их роли в защите нарушенных прав потребителей и возможной ответственности таких платформ.

Следует отметить, что цифровая платформа, а вернее её оператор, т.е. лицо, контролирующее использование онлайн платформы, в большинстве случаев выступает лишь посредником в коммуникации и заключении сделки между потребителем и непосредственно продавцом, исполнителем работ или услуг. Следовательно, при выявлении недостатков в товаре, работе или услуге, причинении вреда потребителю в следствии такого недостатка непосредственным причинителем выступает не оператор цифровой платформы, а продавец или исполнитель соответственно.

Исходя из общей теории это предполагает неответственность цифровой платформы по договорным или деликатным обязательствам, возникшим из правоотношений между пользователями платформы. Между тем, характер взаимодействия оператора цифровой платформы со своими пользователями имеет ряд специфических черт, которые в сочетании заставляют усомниться в справедливости такого положения вещей и инициировать поиски для привлечения оператора к ответственности в случае недостатка товара или услуги.

Так, цифровая платформа, выступая посредником в заключении сделки, в отличии от классического посредника зачастую определяет определенные рамки

и стандарты предложения товара, услуги или работы, заставляя продавцов и исполнителей подстраиваться под собственные требования [1]. Так, агрегаторы такси, такие как Uber или Яндекс, определяют цену поездки, предъявляют требования к автомобилю и водителю, устанавливают правила взаимодействия между водителем и пассажиром. Указанные требования подкрепляются санкциями за их невыполнение вплоть до полного исключения доступа провинившегося исполнителя к платформе. Схожие механизмы задействуются и другими агрегаторами, будь то гостиничные услуги, биржи фриланса или подбора домашнего персонала. Общей чертой платформ-агрегаторов является наличие контроля в отношении продавцов и исполнителей. В отношении их взаимодействия с потребителем наблюдается иная закономерность. Платформа агрегатор как правило стремится максимально опосредовать общение и договоренности потребителя с непосредственным исполнителем, замкнув всю их коммуникацию на себя, а в некоторых случаях и минимизируя информацию о самом исполнителе и характере его взаимоотношений с платформой. В результате в глазах потребителя фигуры платформы-агрегатора и исполнителя, продавца практически сливаются воедино, последние растворяются в личности платформы.

Приведенная выше стратегия цифровых платформ является полностью оправданной с точки зрения ведения бизнеса и экономики. Она позволяет максимально привязать к себе потребителей, продавцов и исполнителей, что предотвращает уход расчетов между ними в тень, а значит и защищает доходы агрегатора, которые могут формироваться из процента, полученного по сделке или из продажи рекламы (в этом случае платформе не выгодно формирование постоянных, долгосрочных отношений между потребителями и исполнителями работ и услуг). Но эта же стратегия заставляет усомниться в справедливости применения к ним стандартного подхода к ответственности.

В настоящий момент существует два основных подхода к обоснованию ответственности цифровой платформы при нарушении прав потребителя: объективный и субъективный [11].

В рамках объективного подхода правоприменитель фокусирует свое внимание на характере правоотношений, возникающих между платформой и потребителем, и тщательным образом анализирует роль платформы в предоставлении услуги, работы или продаже товара. При наличии существенного влияния платформы на исполнителя или продавца в части исполнения обязательства перед потребителем платформа может быть расценена судом как непосредственный

исполнитель или продавец и привлечена к ответственности как непосредственный причинитель вреда. Такой подход применяется, например, в США.

В противоположность объективному подходу в ряде юрисдикций развивается субъективный подход, который предполагает анализ со стороны суда не столько природы деятельности самой платформы, сколько восприятие такой деятельности со стороны потребителя. Так, если суд приходит к выводу, что потребитель воспринимает платформу как непосредственного продавца, подрядчика или исполнителя, то к оператору платформы применяются положения об ответственности таких лиц вне зависимости от того, что платформа фактически выступает лишь посредником. Такой подход применяется, например, в Дании.

Говоря об ответственности операторов онлайн-платформ в Российской Федерации следует отметить, что в нашей юрисдикции суды больше склоняются к субъективному подходу. Правда в настоящий момент применение данного подхода ограничено спорами с агрегаторами такси и возможность его применения в отношении иных операторов онлайн платформ находится под вопросом [4].

Это связано с некоторыми особенностями российского права относительно привлечения лица к безвиновной деликтной ответственности.

Так, правой основой для привлечения к такой ответственности выступают положения главы 59 Гражданского кодекса Российской Федерации (Обязательства вследствие причинения вреда).

В соответствии с пунктом 1 статьи 1064 Гражданского кодекса «Вред, причиненный личности или имуществу гражданина, а также вред, причиненный имуществу юридического лица, подлежит возмещению в полном объеме лицом, причинившим вред». Пункт 2 данной статьи устанавливает наличие вины в качестве обязательного условия привлечения лица к ответственности.

Таким образом, по общему правилу вред по российскому законодательству подлежит возмещению непосредственно лицом, его причинившем и только при наличии вины. Из этого правила возможны исключения, однако в силу все того же пункта 1 статьи 1064 Гражданского кодекса РФ такие исключения должны быть установлены на уровне федерального закона.

В случае безвиновной ответственности по гражданскому праву субъективным основанием ответственности выступает не вина, а риск, как допустимая возможность непредвиденных, но вероятных событий, за которые лицо несет ответственность, и, соответственно, принимает на себя юридические последствия данных событий, нарушивших права других субъектов [6]. Сама возможность подменить вину риском в случае гражданско-правовой ответственности связана с

тем, что в отличие от уголовной ответственности, её основная функция не наказание и исправление нарушителя, а компенсация потерпевшему последствий нарушения его права. При этом оправданность введения такого вида ответственности заключается в том числе в том, что субъект, деятельность которого может причинить случайный вред, будет заинтересован в принятии определенных предосторожностей с целью минимизировать вероятность его причинения [2].

Между тем, возможность безвиновной ответственности в области частных правоотношений справедливо критикуется рядом ученых. Так, Н. С. Малеин, отмечает, что случайное безвиновное причинение вреда, не должно влечь ответственности, поскольку не зависит от воли субъекта, а право не может оказывать влияние на состояние, в котором нет сознания и воли. Со временем такая ответственность должна быть изжита из законодательства, а функцию компенсации случайного вреда должно взять на себя общество, а не частный субъект, назначенный ответственным [3]. С аналогичной позицией выступает и Г. А. Прокопович [6].

В то же время ряд ученых отмечает, что аргументы против strict liability во многом связаны с этическими воззрениями, в то время как с точки зрения экономики такая ответственность может быть оправданной. Так, Richard A. Epstein отмечает, что развитие теории деликта в общем праве сопровождалось противостоянием двух основных теорий: ответственности только при наличии вины и безвиновной ответственности. При этом существенный сдвиг в пользу теории требующей учета вины нарушителя произошел только в девятнадцатом веке и в основном под воздействием этических воззрений [10].

В настоящий момент непосредственно безвиновная ответственность для операторов цифровых платформ не установлена, единственным специализированным положением об ответственности оператора цифровых платформ являются положения статьи 12 Закона о защите прав потребителей в соответствии с которыми «Владелец агрегатора, предоставивший потребителю недостоверную или неполную информацию о товаре (услуге) или продавце (исполнителе), на основании которой потребителем был заключен договор купли-продажи (договор возмездного оказания услуг) с продавцом (исполнителем), несет ответственность за убытки, причиненные потребителю вследствие предоставления ему такой информации». Однако закон не устанавливает ответственность агрегатора за качество товара, услуги или работы, а равно и не дает гарантий компенсации вреда со стороны агрегатора вследствие их недостатков. Таким образом возможность привлечения их к ответственности по искам потребителей ставится в зависимость от разрешения вопроса, можно ли их рассматривать в качестве продавца

товара или исполнителя услуг и работ, для которых соответствующая ответственность предусмотрена статьей 1096 Гражданского кодекса РФ и статьей 14 Закона РФ о защите прав потребителей).

В случае с платформами агрегаторами такси данный вопрос разрешается в соответствии с принятым в 2018 году разъяснением Верховного суда РФ, данным в Постановлении пленума № 26 от 26.06.2018.

В соответствии с подходом, выбранным Верховным судом «Лицо, к которому обращается клиент для заключения договора перевозки пассажиров и багажа, отвечает перед пассажиром за причиненный в процессе перевозки вред, если оно заключило договор перевозки от своего имени либо из обстоятельств заключения договора (например, рекламные вывески, информация на сайте в сети «Интернет», переписка сторон при заключении договора и т.п.) у добросовестного гражданина-потребителя могло сложиться мнение, что договор перевозки заключается непосредственно с этим лицом, а фактический перевозчик является его работником либо третьим лицом, привлеченным к исполнению обязательств по перевозке».

Отметим, что указанное разъяснение носит ретроспективный характер и может быть применено правоотношениям, возникшим до его принятия. Так, одним из первых дел в котором указанное разъяснение было применено стало дело 2018 года Гащенкова vs ООО «Яндекс.Такси», ответчик по которому компания Яндекс предоставляет услуги агрегатора такси по модели «Uber». Спор относился к событиям 2016 года, когда истица вызвала машину через мобильное приложение ответчика и попала в дорожно-транспортное происшествие по вине водителя такси. По общему правилу вред в такой ситуации подлежал возмещению водителем такси или таксопарком, в случае если водитель являлся его сотрудником, истец же обратился со своими требованиями к владельцу мобильного приложения. Суд первой инстанции иск отклонил, придя к выводу, что «ООО «Яндекс.Такси» оказывало информационные услуги о спросе пассажиров на услуги по перевозке, а также предоставление технической возможности через мобильное приложение пассажирам (пользователи) сообщить о своем желании совершить поездку, а перевозчикам – о своем желании такую поездку осуществить. Указанные услуги ООО «Яндекс.Такси» рекламировало путем размещения рекламы на транспортных средствах партнеров. Таким образом, каких-либо доказательств того, что ООО «Яндекс.Такси» осуществляло услуги по перевозке пассажиров или являлось работодателем для водителя такси суду не представлено» [9].

Суд апелляционной инстанции решение отменил, применив с обратной силой разъяснение Верховного суда, и придя к выводу, что обязательство по перевозке пассажира возникло непосредственно у ООО «Яндекс.Такси», выступившего в качестве агента перевозчика, при этом согласно российскому законодательству по сделкам заключенным агентом от своего имени и за свой счет, обязанности возникают непосредственно у агента. Как отмечает суд «Принимая заказ от Гращенковой Е. А., ООО «Яндекс.Такси» фактически принял на себя обязательство по оказанию услуги перевозки и давал клиенту информацию о предоставляемых им услугах (марки машины, времени прибытия), что позволяло истце рассчитывать на перевозку пассажиров такси технически исправным автомобилем и компетентным водителем» [5].

Следует отметить, что применение субъективного подхода несет в себе определенные риски правовой неопределенности, вступая в противоречие с принципом правомерных ожиданий, подразумевающим, что законодательство должно быть вполне ясным и применяться предсказуемым образом.

В качестве примера противоречивости применения субъективного подхода можно привести также недавно рассмотренное в российских судах дело Никишин vs Wheely. В 2019 году С. Н. Никешин обратился в суд с иском к владельцу агрегатора такси премиум-класса «Wheely» о взыскании морального вреда. Поводом для иска послужило то, что несколько поездок истца, несмотря на ранее полученное подтверждение, были отменены водителями. В результате Истец опоздал на ряд деловых встреч в рамках Петербургского международного экономического форума. Суд первой инстанции иск отклонил, мотивировав свое решение указанием на то, что ответчик «не является перевозчиком, не оказывает транспортные услуги, и не является диспетчерской службой, а лишь предоставляет пользователю доступ к программе для ЭВМ по учетным данным (логину и паролю), посредством которой осуществляется взаимодействие между водителями и пользователями» [8]. Решение было оставлено в силе судом апелляционной инстанции. В рассматриваемом деле суды не нашли оснований для применения приведенного выше разъяснения Верховного суда, несмотря на то, что правоотношения истца и ответчика были аналогичными правоотношениям в деле Гащенкова vs ООО «Яндекс.Такси».

Несмотря на то, что разъяснения Верховного суда относительно ответственности агрегаторов такси в целом укладываются в общий субъективный подход к ответственности операторов цифровых платформ, они сформулированы как узкоспециализированные и прямо применяться могут лишь по отношению к

агрегаторам такси. К операторам иных цифровых платформ указанные разъяснения могут быть применены в порядке аналогии, однако российские суды как правило не охотно пользуются данным правовым инструментом, предпочитая ему буквальное применение положений закона.

Анализируя оправданность и эффективность объективного и субъективного подходов к ответственности операторов цифровых платформ перед потребителями следует отметить, что оба подхода имеют общий недостаток. В рамках них вопрос ответственности оператора решается путем фактического слияния его роли с ролью продавца товара или исполнителя услуги. Сама возможность привлечения его к ответственности ставится в зависимость от такого замещения ролей, что, во-первых, на наш взгляд необоснованно игнорирует различия между деятельностью продавца и исполнителя и деятельностью оператора, а, во-вторых, открывает простор для достаточно широкого усмотрения суда или иного правоприменителя, что снижает гарантии правовой определенности.

В качестве альтернативы выбранным подходам можно было бы обратиться к существующим доктринам вторичной ответственности, широко применяемым, например, в праве интеллектуальной собственности. Так, в США существует два основных подхода к установлению вторичной ответственности, – это доктрины *contributory infringement* и *vicarious infringement*. Обе доктрины строятся на признании за лицом, связанным с нарушением, но не осуществляющим его непосредственно, самостоятельного статуса и самостоятельных оснований для привлечения к ответственности. В настоящий момент применение данных доктрин в США по отношению к операторам цифровых платформ и в правоотношениях с потребителем затруднено, поскольку законодательство содержит защитные положения о безопасной гавани, исключающие безвиновную ответственность для владельцев онлайн сервисов. Тем не менее, с определенного рода корректировками таких защитных положений указанные доктрины могли бы стать основой для выработки специальных положений об ответственности агрегаторов цифровых платформ по искам о защите прав потребителей.

Доктрина *contributory infringement* предполагает привлечение лица к ответственности при наличии одновременно трех условий: а) прямого нарушения прав истца б) знания о нарушении прав или возможности знать о нем со стороны ответчика, с) вклад в совершение правонарушения, сюда может относиться и предоставление электронной платформы для взаимодействия с потребителем. Между тем в случае с цифровыми платформами на потребительском рынке выполнение второго критерия видится сомнительным, поскольку оператор все же

не предполагает оказание некачественных услуг или некачественных товаров через свою платформу и с определенной степенью осмотрительности может и должен полагаться на добросовестность со стороны своих пользователей.

В то же время, применение доктрины *vicarious infringement* видится достаточно перспективным. В рамках нее лицо подлежит ответственности так же при соблюдении трех факторов: а) наличие прямого нарушения; б) наличие финансовой заинтересованности в нарушении; с) наличие права и возможности пресечения прямого нарушения. В большинстве случаев на потребительском рынке указанные критерии со стороны оператора онлайн платформы выполняются, в чем мы можем убедиться на примере дела Amazon или Яндекс.Такси. Операторы обеих платформ получали определенную комиссию от сделки, заключенной лицом, непосредственно причинившим вред, оба оператора могли и создавали условия для контроля лиц, оказывающих услуги через их платформы. Таким образом, в несколько измененном и модифицируемом виде доктрина *vicarious infringement* могла бы лечь в основу разработки самостоятельного вида ответственности для операторов цифровых платформ на потребительском рынке, при условии, конечно, ограничения имеющихся защитных положений *safe harbor*.

### **Библиографический список**

1. Кожемякин, Д. В., Козлова, М. Ю., Сергачева, О. А. Защита конкуренции в условиях внедрения цифровых технологий // Право цифровой экономики – 2021 (17): Ежегодник-антология / Рук. и науч. ред. д.ю.н. М. А. Рожкова. Москва: Статут, 2021. С. 208–228.
2. Курылев, С. В. Санкция как элемент правовой нормы // Советское государство и право. 1964. № 8.
3. Малейн, Н. С. Об институте юридической ответственности // Труды по правоведению. Тарту, 1989.
4. Миронова, С. М., Кожемякин, Д. В. Правовые подходы к ответственности владельцев агрегаторов такси перед потребителями // Цивилист. 2022. № 2. С. 11–18.
5. Постановление Московского городского суда от 04.04.2019 // Официальный портал судом города Москвы URL: <https://mos-gorsud.ru/>
6. Прокопович, Г. А. Теоретическая модель юридической ответственности в публичном и частном праве: дис. Санкт-Петербургский юридический институт, 2010.

7. Прокопович, Г. А. Степень риска как критерий определения объёма ответственности // Сборник материалов международной научной конференции «Актуальные проблемы права России и стран СНГ». Челябинск, 7–9 апреля. Ю-УГУ, 2005. С. 56–63.

8. Решение Петроградского районного суда города Санкт-Петербурга от 31.10.2019 по делу № 2-3946/2019.

9. Решение Тушинского районный суд г. Москвы от 15.06.2018 // Официальный портал судом города Москвы URL: <https://mos-gorsud.ru/>

10. Epstein, R. A. A theory of strict liability // The Journal of Legal Studies. 1973. Т. 2. №. 1. С. 151–204.

11. Filatova-Bilous, N. Once again platform liability: On the edge of the» Uber» and» Airbnb» cases // Internet Policy Review. 2021. Т. 10. № 2.

*Финансирование:* Исследование выполнено за счет гранта Российского научного фонда № 22-28-00914, <https://rscf.ru/project/22-28-00914/>

УДК 336.23

## ГИГ-РАБОТНИКИ И УПЛАТА ИМИ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ: НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Куркин И. В.

аспирант 1 года обучения, Волгоградский государственный университет, г. Волгоград

**Аннотация.** Статья посвящена вопросам правового регулирования социального страхования работников, осуществляющих трудовую деятельность посредством платформенной занятости. Осуществлен анализ действующего правового регулирования занятости гиг-работников, а также порядка уплаты последними страховых взносов. Сделан вывод об отсутствии регулирования соответствующей сферы общественных отношений. Предложены способы оформления отношений по уплате страховых взносов между гиг-работниками и платформами.

**Ключевые слова:** социальное страхование, страховые взносы, платформенная занятость, гиг-работники, онлайн-платформа.

## GIG-WORKERS AND THEIR PAYMENT OF INSURANCE PREMIUM: SOME ASPECTS OF LEGAL REGULATION

Kurkin I. V.

1st year postgraduate student, Volgograd State University, Volgograd

**Abstract.** The article is devoted to the issues of legal regulation of social insurance of workers engaged in labor activities through platform employment. An analysis was made of the current legal regulation of the employment of gig-workers, as well as the procedure for paying insurance premiums by the latter. It is concluded that there is no regulation of the relevant sphere of public relations. Methods for formalizing the relationship for the payment of insurance premiums between gig-workers and platforms are proposed.

**Keywords:** social insurance, insurance premiums, platform employment, gig-workers, online platform.

Правовое регулирование сферы занятости населения должно быть направлено на упорядочивание соответствующей области общественных отношений путем обеспечения предсказуемости поведения каждого их участника. В этой конструкции ключевая роль принадлежит государству, выступающему в качестве гаранта такого рода «предсказуемости», обеспечивающему условия для формирования и последующего нормального функционирования соответствующей сферы общественных отношений.

Одним из проявлений разумной озабоченности государства в отношении правового регулирования сферы занятости является обеспечение гарантий социальной защищенности граждан, занятых тем или иным видом деятельности независимо от формы такой занятости.

Основной формой социальной защищенности граждан в Российской Федерации выступает обязательное социальное страхование, правовое регулирование которого осуществляется посредством Федерального закона от 16.07.1999 № 165-ФЗ «Об основах обязательного социального страхования», Федерального закона от 29.12.2006 № 255-ФЗ «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством», Федерального закона от 15.12.2001 № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» и Федерального закона от 29.11.2010 № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации».

В соответствии со статьей 1 Федерального закона от 16.07.1999 № 165-ФЗ «Об основах обязательного социального страхования» под обязательным социальным страхованием следует понимать важнейшую часть государственной системы социальной защиты населения, спецификой которой является осуществляемое в соответствии с федеральным законом страхование работающих граждан от возможного изменения материального и (или) социального положения, в том числе по независящим от них обстоятельствам [1].

Обязательное социальное страхование представляет собой систему создаваемых государством правовых, экономических и организационных мер, направленных на компенсацию или минимизацию последствий изменения материального и (или) социального положения работающих граждан, а в предусмотренных законодательством Российской Федерации случаях иных категорий граждан вследствие достижения пенсионного возраста, наступления инвалидности, потери кормильца, заболевания, травмы, несчастного случая на производстве или профессионального заболевания, беременности и родов, рождения ребенка (де-

тей), ухода за ребенком в возрасте до полутора лет и других событий, установленных законодательством Российской Федерации об обязательном социальном страховании [1].

Как следует из приведенных выше нормативных правовых предписаний, обязательное социальное страхование предусматривает широкий перечень ситуаций (страховых случаев), при наступлении которых государство гарантирует работающим (а иногда и иным) гражданам компенсацию или минимизацию последствий, которые стали следствием свершившегося события.

При этом ключевыми условиями, позволяющими использовать обязательное социальное страхование в отношении граждан, является факт их занятости, а также уплата ими или за них страховых взносов на обязательное социальное страхование.

Другими словами, основным критерием «социальной застрахованности» граждан является факт отчисления страховых взносов и формирование за счет них фонда средств обязательного социального страхования.

Классическим примером подобной модели, обеспечивающей при ее правильном функционировании полноценную систему социальной защищенности гражданина, является осуществление последним деятельности по трудовому договору и выполнение его работодателем функции по отчислению за соответствующего гражданина страховых взносов, результатом чего является формирование фонда средств обязательного социального страхования, за счет которого при наступлении страхового случая осуществляется компенсация или минимизация последствий изменения материального и (или) социального положения соответствующего работающего гражданина.

Между тем, занятость граждан не ограничивается трудоустройством по трудовому договору, что означает существование и иных форм занятости граждан, при которых система обязательного социального страхования работает не таким «классическим» образом либо не работает вовсе.

Так, развитие современного общества обуславливает возникновение все новых и новых форм занятости граждан. Своеобразным катализатором развития сферы занятости граждан выступает компьютеризация и информатизация [3, 5].

В частности, одним из наиболее заметных проявлений изложенного в предыдущем абзаце стало зарождение и последующее развитие так называемой платформенной занятости – в последнее время активно развивающегося трехстороннего формата взаимодействия между индивидуальными поставщиками

услуг, платформами и клиентами, заинтересованными в получении соответствующей услуги. При этом распространение новой коронавирусной инфекции COVID-19, навсегда изменившие существовавшие представления относительно форм социального взаимодействия (в том числе в сфере трудовых отношений), стало одним из мощнейших двигателей соответствующего развития, способствовавших повсеместному распространению соответствующей формы занятости.

Несмотря на постепенное укоренение новой для общества формы занятости, научная теория вплоть до настоящего времени не выработала универсального определения, позволяющего в полной мере раскрыть специфику платформенной занятости с учетом присущих исключительно ей особенностей.

Как представляется, наиболее удачным является определение платформенной занятости, приведенное в публикации для Комитета по занятости и социальным вопросам Департамента экономической, научной политики и политики качества жизни Люксембурга, в соответствии с которым под платформенной занятостью необходимо понимать нестандартную форму занятости с использованием онлайн-платформ и цифровых технологий для посредничества между индивидуальными поставщиками услуг (исполнителями, зарегистрированными на платформе) и покупателями [8].

До настоящего момента не существует не только отдельного национального правового регулирования соответствующей формы занятости, но и самостоятельного международного регулирования. Указанная форма занятости так стремительно стала частью нашей жизни, что существующее правовое регулирование не просто неспособно обеспечить потребности в регламентации соответствующей сферы общественных отношений, но и создает лишние трудности, связанные с необходимостью применения существующих норм к особенностям платформенной занятости.

При этом отсутствие универсальных нормативных правовых предписаний, опосредующих отношения, возникающие в сфере платформенной занятости, является не единственной проблемой государственного регулирования соответствующей сферы общественных отношений. Неспособность действующих нормативных правовых актов удовлетворить потребность оперативного регулирования платформенной занятости объясняется несовершенством правового регулирования сферы занятости граждан в целом.

Наиболее пострадавшей от описанной в предыдущем абзаце ситуации категорией участников (непосредственных или опосредованных) отношений в

сфере платформенной занятости являются работники или индивидуальные поставщики услуги, также именуемые гиг-работниками.

Вопреки расхожему мнению относительно платформенной занятости, в соответствии с которым последняя является наиболее простой и легкодоступной формой трудоустройства, нельзя не отметить наиболее очевидную проблему, с которой сталкиваются гиг-работники при осуществлении трудовой деятельности при содействии онлайн-платформ и цифровых технологий.

Такой проблемой является наличие существенных ограничений в доступе гиг-работников к различного рода социальным гарантиям, в первую очередь, к социальному страхованию – обязательному и (или) добровольному [7].

В отсутствие самостоятельного правового регулирования вопросов платформенной занятости, то есть до разработки специализированного нормативного правового акта либо системы нормативных правовых актов, предмет регулирования которых будет охватывать соответствующую сферу общественных отношений, очевидно, что ее регулирование будет осуществляться существующими нормативными правовыми актами, так или иначе затрагивающими сферу занятости граждан. В этой связи ключевая роль должна быть отведена исполнительным органам государственной власти, непосредственно осуществляющим применение законодательства в конкретных ситуациях, с которыми сталкиваются работники и работодатели в процессе осуществления трудовой деятельности.

При этом применение в вопросе регулирования платформенной занятости действующих нормативных правовых актов неминуемо должно привести к осуществлению государством выбора: приравнять платформенную занятость с занятостью в соответствии с трудовым законодательством (по найму) и, соответственно, распространить все предусмотренные законодательством социальных гарантий для наемных работников на гиг-работников либо приравнять платформенную занятость с samozанятостью со всеми вытекающими из этого последствиями, в первую очередь, в виде ограниченного доступа к социальным гарантиям [7].

Разрешение указанного вопроса напрямую влияет на вопрос обеспеченности гиг-работников социальными гарантиями, в том числе социальным страхованием независимо от его формы.

Как уже было сказано ранее, одним из ключевых критериев «социальной застрахованности» граждан является факт уплаты ими или за них страховых

взносов на обязательное социальное страхование. При этом правовой статус указанных выше категорий занятых (наемных работников и самозанятых) в вопросе уплаты страховых взносов коренным образом отличается.

Уплата страховых взносов за наемных работников, осуществляющих деятельность в соответствии с трудовым законодательством, производится их работодателями (страхователями) в соответствии со статьей 20 Федерального закона от 16.07.1999 № 165-ФЗ «Об основах обязательного социального страхования», статьей 419 Налогового кодекса Российской Федерации, а также некоторыми другими нормативными правовыми актами.

Как видно из описанной выше модели, наемные работники (застрахованные лица) не принимают непосредственного участия в процедуре уплаты за них страховых взносов – соответствующая обязанность исполняется работодателем независимо от наличия или отсутствия волеизъявления самого работника в силу установленного нормативного правового предписания.

В то же время правовой статус самозанятых, осуществляющих деятельность без регистрации в качестве индивидуального предпринимателя, не устанавливает для последних обязанности по уплате страховых взносов в обязательном порядке, что предусмотрено статьей 15 Федерального закона от 27.11.2018 № 422-ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» [2]. При этом законодательством самозанятым предоставлена возможность уплаты страховых взносов в добровольном порядке, что, в свою очередь, исключает возможность применения к указанным лицам каких-либо санкций, вызванных неуплатой соответствующих взносов. При этом остается риск доначисления и взыскания страховых взносов с организаций, работающих с самозанятыми, в случае переквалификации отношений между ними в трудовые [6].

Принимая во внимание вышеизложенное, приведенные выше модели предусматривают разные порядки организации процедуры уплаты страховых взносов. При этом ключевыми отличиями являются два обстоятельства:

- страховые взносы за наемных работников уплачиваются в обязательном порядке, в отличие от самозанятости, при которой внесение страховых взносов является правом, а не обязанностью;

- при занятости по найму и исполнении обязанности по уплате страховых взносов страхователь и застрахованное лицо являются самостоятельными субъектами, в отличие от самозанятого, обладающего как правовым статусом страхователя, так и правовым статусом застрахованного лица.

Учитывая особенности платформенной занятости, изложенные ранее, вполне логично заключить, что последняя более близка именно к самозанятости – не только по форме осуществляемой деятельности, но и по степени самостоятельности занятого субъекта (гиг-работника и самозанятого). Кроме того, указанные формы занятости объединяет также отсутствие работодателя в классическом его представлении, что фактически полностью исключает возможность вменения указанным лицам императивной обязанности по уплате страховых взносов в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации [4].

Несмотря на то, что в платформенной занятости, в отличие от самозанятости, существует посредник между гиг-работником и клиентом – онлайн-платформа, последняя не может рассматриваться в качестве работодателя, а потому не может быть признана в качестве плательщика страховых взносов по смыслу статьи 419 Налогового кодекса Российской Федерации.

В настоящее время законодательство не предусматривает разумных правовых механизмов для вменения онлайн-платформе обязанности по уплате страховых взносов за гиг-работников, осуществляющих свою деятельность при ее содействии и (или) непосредственной регистрации на ней.

При указанных обстоятельствах на настоящем этапе развития национального законодательства нельзя предусмотреть никаких иных механизмов, кроме распространения модели правового регулирования по уплате страховых взносов в отношении самозанятых и на гиг-работников, осуществляющих деятельность посредством платформенной занятости.

В такой модели гиг-работники будут вправе выбирать – вносить страховые взносы и, соответственно, вступить в отношения со страховыми фондами на добровольных началах или отказаться от внесения страховых взносов и, как следствие, лишиться большинства предусмотренных законодательством Российской Федерации социальных гарантий.

Представляется, что до момента создания специализированного нормативного правового акта, который будет регулировать отношения в сфере платформенной занятости, предложенное выше правовое регулирование будет иметь переходный характер, предоставив гиг-работникам право выбора в отношении вопроса уплаты страховых взносов.

Принимая во внимание резко увеличившийся в последнее время рост заинтересованности государства в развитии ИТ-сферы, соответствующие переходные положения позволят не только сохранить, но и даже приумножить количество гиг-работников, в том числе занятых в области информационных технологий.

Отсутствие императивной обязанности по уплате страховых взносов, несмотря на очевидные недостатки подобной модели, заключающиеся в практически полном отсутствии социальных гарантий для соответствующей категории занятых, обеспечит, пусть и кратковременное, развитие платформенной занятости за счет вероятного увеличения числа гиг-работников, а также отсутствия дополнительных финансовых регуляторов.

Вместе с тем, учитывая, что платформенная занятость продолжает развиваться и с каждым днем становится все более привычной формой занятости, очевидно, на государственном уровне должны быть разработаны более надежные механизмы обеспечения «социальной застрахованности» гиг-работников.

В настоящее время на примере зарубежного опыта можно выделить несколько моделей нормативного регулирования социального обеспечения занятых на платформах работников, большинство из которых предусматривают партнерскую схему софинансирования фондов социального страхования на основе одной из следующих схем:

- совместное страхование социальных рисков исключительно средствами гиг-работников (по образцу обществ взаимного страхования);
- совместное страхование социальных рисков средствами гиг-работников, онлайн-платформ и государственных институтов;
- совместное страхование социальных рисков средствами гиг-работников и онлайн-платформ;
- совместное страхование социальных рисков средствами гиг-работников и государственных институтов [7].

Кроме того, возможно также введение безусловной императивной обязанности по внесению страховых взносов каждым гиг-работником индивидуально. Однако, как это было объяснено выше, указанная мера не является эффективной для целей поддержания и развития сферы платформенной занятости и, скорее всего, приведет к ее стагнации.

Вместе с тем, независимо от выбора одной из предложенных выше моделей правового регулирования вопроса уплаты гиг-работниками страховых взносов либо разумной компиляции нескольких из них, очевидно, что такое правовое регулирование должно обеспечивать социальную защищенность и застрахованность занятых на платформах работников, а также способствовать развитию платформенной занятости в целом путем стимулирования интереса не только гиг-работников, но и онлайн-платформ, как ключевых посредников между индивидуальными поставщиками услуг (исполнителями, зарегистрированными на онлайн-платформе) и покупателями.

Ключевая роль в вопросе регулирования соответствующей сферы должна быть отведена государству, а именно его профильным ведомствам, непосредственно заинтересованным в развитии самых различных форм занятости граждан.

### **Библиографический список**

1. Федеральный закон от 16.07.1999 № 165-ФЗ «Об основах обязательного социального страхования» // СПС Консультант Плюс.
2. Федеральный закон от 27.11.2018 № 422-ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» // СПС Консультант Плюс.
3. Гелисханов, И. З., Юдина, Т. Н., Бабкин, А. В. Цифровые платформы в экономике: сущность, модели, тенденции развития // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2018. № 11 (6). С. 22–36.
4. Зорина, О. О. Аутсорсинг трудовой функции: оптимизация бизнеса и вызовы трудовому праву // Вестник Саратовской государственной юридической академии. 2020. № 3 (134). С. 232–244.
5. Линец, А. А. Характеристика отдельных признаков трудовых отношений в условиях развития гиг-занятости // Вестник Воронежского государственного университета. 2020. № 4 (47). С. 282–294.
6. Миронова, С. М. Перспективы привлечения к ответственности за нарушения законодательства, регулирующего уплату налога на профессиональный доход // Современные проблемы развития предпринимательского и корпоративного права в России и за рубежом» (монография/к пятилетию Журнала предпринимательского и корпоративного права; Н. Ю. Андреев, Л. Л. Арзуманова, В. С. Белых [и др.]; под общ. ред. В. А. Вайпана, М. А. Егоровой. М.: Юстицинформ, 2021. С. 648–660.
7. Платформенная занятость: определение и регулирование / Авт. коллектив: О. В. Синявская, С. С. Бирюкова, А. П. Аптекарь, Е. С. Горват, Н. Б. Грищенко, Т. Б. Гудкова, Д. Е. Карева; Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Институт социальной политики. М.: НИУ ВШЭ, 2021.
8. Hauben, H., Lenaerts, K., Waeyaert W. (2020). The platform economy and precarious work. Publication for the committee on Employment and Social Affairs, Policy Department for Economic, Scientific and Quality of Life Policies, European Parliament, Luxembourg. Дата обращения 15.04.2022. Режим доступа: [www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2020/652734/IPOL\\_STU\(2020\)652734\\_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2020/652734/IPOL_STU(2020)652734_EN.pdf).

УДК 349.2

## РАЗГРАНИЧЕНИЕ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВЫХ И ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Литвиненко З. Г.

кандидат юридических наук, доцент, доцент кафедры финансового и предпринимательского права, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** Автором обозначаются проблемы разграничения трудовых и гражданско-правовых отношений, выделены признаки, позволяющие разграничить трудовые и гражданско-правовые отношения, обозначены государственные органы, которые обращаются в суд с заявлением о переквалификации договора, обращено внимание на отсутствие в договоре гражданско-правового характера формулировок, сближающих его с трудовым договором.

**Ключевые слова:** трудовые отношения, гражданско-правовые отношения, работник, работодатель, заказчик, исполнитель.

## DIFFERENTIATION OF CIVIL LEGAL AND LABOR RELATIONS

Litvinenko Z. G.

PhD in Law, Associate Professor of the Department of Financial and Business Law of the Volgograd Institute of Management – a branch of RANEPA, Volgograd

**Abstract.** The authors raise problems of delimitation of labor and civil law relations, highlighted features, separate delimitations of labor and civil law relations, addressees of bodies that apply to the courts with applications for the requalification of contracts, ignore the lack of language in the contract of a civil law nature that brings it closer with an employment contract.

**Keywords:** labor relations, civil law relations, employee, employer, customer, performer.

В действующем Российском законодательстве подробно определены признаки и условия трудовых отношений и признаки гражданско-правовых отношений, которые возникают на основании гражданско-правовых договоров.

По общему правилу, заключение гражданско-правовых договоров, фактически регулирующих трудовые отношения между работником и работодателем, не допускается (ч. 2 ст. 15 ТК РФ). [1]

Тем не менее, на практике часто происходит подмена трудового договора договором возмездного оказания услуг, или, что реже, договором подряда.

Для работодателя плюсами заключения гражданско-правового договора являются:

- работнику не предоставляются и не гарантируются права, предусмотренные трудовым законодательством, а именно работнику не предоставляется оплачиваемый отпуск, не производятся выплаты при прекращении (расторжении) договора, аналогичные выплатам, производимым при увольнении, на работника не распространяются положения локальных нормативных актов организации. То есть происходит сокращение обязательств работодателя перед работником;

- работодателем не производятся выплаты страховых взносов на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, а также от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, не исчисляется и не уплачивается НДФЛ (налог на доходы физических лиц), которые составляют 30 % от заработной платы. То есть работодатель осуществляет значительную экономию;

Заключение трудового договора предоставляет больше прав и, он несомненно выгоднее именно работнику, однако можно также выделить и плюсы для работника при заключении гражданско-правового договора:

- легкость оформления, не нужна трудовая книжка, медицинский осмотр, необходимо представить только паспорт, ИНН и СНИЛС;

- договор всегда заключается на конкретный срок, который при необходимости может быть продлен;

- возможность работать в нескольких местах одновременно;

- трудовой стаж во время работы по гражданско-правовому договору учитывается при перечислении заказчиком страховых взносов в ПФР и ОМС;

- возможность привлекать помощников, при невозможности сделать всю работу самостоятельно;

- низкий контроль со стороны руководителя, то есть исполнитель сам определяет свое рабочее время и время отдыха и не подчиняется внутренним приказам и распоряжениям руководства, и соответственно его нельзя привлечь к дисциплинарной ответственности.

Минусами же заключения договоров гражданско-правового характера для исполнителя являются:

- отсутствие записи в трудовой книжке, хотя опыт можно подтвердить предыдущими договорами гражданско-правового характера, актами выполненных работ, характеристикой предоставленной заказчиком;

- исполнителю не выгодно брать отпуск, болеть, отдыхать в выходные и праздничные дни;

- сложности с кредитованием, поскольку банки не всегда выдают кредит если невозможно спрогнозировать доход заемщика, либо процент по кредиту будет не выгодным, в отличие от работающих по трудовому договору;

- отсутствие социальных гарантий на случай временной нетрудоспособности и при материнстве, а также незащищенность при несчастном случае при выполнении работы;

- отсутствие среднего заработка;

- отсутствие компенсации в случае банкротства заказчика;

- возможность для заказчика расторжения договора в любой момент без объяснения причин, однако у исполнителя остается возможность обратиться в суд и взыскать вознаграждение за выполненные, но не оплаченные работы;

- отсутствие дополнительных бонусов, предусмотренных коллективным договором;

- возмещение ущерба в полном объеме, в отличие от работника по трудовому договору, ответственность которого по общему правилу ограничена среднемесячным заработком.

Несомненно, у трудового договора для работника больше плюсов, по сравнению с договором гражданско-правового характера. Но это означает только то, что работник или исполнитель в каждом конкретном случае, взвесив все обстоятельства должен сам определять, что в данном случае и в данный конкретный момент выгоднее для него – самостоятельность, свободный график и возможность совмещения работы или социальные гарантии.

Подмена трудового договора договором подряда влечет большие риски для обеих сторон. Закон охраняет интересы работника, а в случае подмены одного договора другим происходит ущемление прав работников. Если в ходе судебного разбирательства выяснится, что договор гражданско-правового характера на самом деле регулирует трудовые отношения работодателя и работника, к ним будет применяться трудовое законодательство (ст. 11 ТК РФ). [1]

По договорам гражданско-правового характера работает большое количество людей, это нормальная практика для работ, которые носят эпизодический характер. При этом даже исполнителей, которые сделали для компании работы, или оказали услуги несколько раз, могут признать сотрудниками и переквалифицировать договор.

Признаки, позволяющие разграничить трудовые отношения и гражданско-правовые, наиболее подробно рассмотрены в Постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 29.05.2018 N 15[2], к ним относят:

1) предмет договора:

в рамках договора возмездного оказания услуг исполнителем выполняется конкретная разовая работа;

в соответствии с трудовым договором работник принимает на себя обязанность выполнять работу по определенной трудовой функции (специальности, квалификации, должности), т.е. выполняет все функции, входящие его в трудовые (должностные) обязанности.

2) цель договора:

в рамках договора гражданско-правового характера – оказание услуги, т.е. конечный результат;

в рамках трудового договора – сам процесс исполнения трудовой функции (процесс труда).

3) наличие подчиненности:

по договору возмездного оказания услуг исполнитель сохраняет положение самостоятельного хозяйствующего субъекта, работает на свой риск;

по трудовому договору работник включается в штат работодателя, подчиняется установленному режиму труда и работает под контролем и руководством работодателя. При этом работник не несет риска, связанного с осуществлением своего труда.

Как правило, при рассмотрении в суде обращается внимание на следующие признаки, свидетельствующие о том, что между сторонами сложились именно трудовые, а не гражданско-правовые отношения:

- интеграция в организационную структуру компании, то есть подчинение правилам внутреннего трудового распорядка, локальным актам, установление графика работы, оборудованное постоянное стационарное рабочее место;

- устойчивый и стабильный характер этих отношений;

- полный контроль за работой и предоставление рабочего инструмента и оборудования;

- выполнение работником работы только по определенной специальности, квалификации или должности;
- выплата вознаграждения за процесс, а не за конечный результат;
- предоставление еженедельных выходных дней, ежегодного отпуска, оплата работодателем расходов, связанных с поездками работника в целях выполнения работы; осуществление периодических выплат работнику, которые являются для него единственным и (или) основным источником доходов и др.

При разрешении вопроса, имелись ли между сторонами трудовые отношения, в качестве доказательств судами принимаются:

- документы кадровой деятельности работодателя, к которым относят: графики работы, графики отпусков, документы о направлении в командировку, о возложении на работника обязанностей по обеспечению пожарной безопасности, договор о полной материальной ответственности работника и др.;
- журнал регистрации прихода-ухода работников;
- расчетные листы о начислении заработной платы, ведомости выдачи денежных средств, сведения о перечислении денежных средств на банковскую карту работника;
- оформленный пропуск на территорию работодателя;
- документы по охране труда;
- свидетельские показания и др.

Если спор о признании трудовыми отношений между заказчиком и исполнителем решается в суде, то «неустранимые сомнения при рассмотрении судом споров о признании отношений, возникших на основании гражданско-правового договора, трудовыми отношениями толкуются в пользу наличия трудовых отношений» (ч. 3 ст. 19.1 ТК РФ). [1]

В случае трансформации трудового договора в гражданско-правовой, для организации наступают негативные последствия в виде доначисления взносов в Фонд социального страхования и пени по ним за весь период действия гражданско-правового договора.

Статья 19.1 ТК РФ регламентирует порядок признания отношений, возникших на основании договора гражданско-правового характера, трудовыми.

Если отношения возникли на основании гражданско-правового договора, но впоследствии были признаны трудовыми, то считается, что отношения являются трудовыми со дня фактического допущения физического лица – исполнителя к исполнению предусмотренных указанным договором обязанностей (ч. 4 ст. 19.1 ТК РФ). [1]

Также работник может потребовать от организации выплаты компенсаций и пособий за все время переработки, за неиспользованные отпуска и больничные. Также, дополнительно могут взыскать компенсации морального вреда за задержки в выплатах. Кроме того, если зарплата сотрудника во время работы по гражданско-правовому договору была ниже МРОТ по субъекту РФ, придется доплатить.

Помимо прочего, работодателя могут привлечь к административной ответственности и назначить ему штраф в размере от 10 000 до 20 000 рублей, а самой организации – штраф от 50 000 до 100 000 рублей. За повторное нарушение должностным лицам грозит дисквалификация, а юридическим лицам – увеличенный штраф от 100 000 до 200 000 рублей. (ч. 4 ст. 5.27 КоАП РФ) [3].

Чаще всего ФНС России заинтересована в переквалификации договора гражданско-правового характера в трудовой договор с целью доначисления страховых взносов на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, поскольку в настоящий момент именно ФНС занимается администрированием страховых взносов.

Анализируя сложившуюся на сегодняшний день судебную практику именно ФНС обращается в суд в случаях, когда организация заключает договор гражданско-правового характера с индивидуальным предпринимателем или самозанятым. Поскольку эти категории лиц уплачивают НДФЛ и страховые взносы самостоятельно, организации не принимают на себя обязательства налогового агента и экономят на налогах и взносах.

Добросовестные организации привлекают самозанятых и пользуются их услугами. Однако на практике нередки случаи, когда в статус самозанятых переходят работники по настоянию работодателей. Работники, в данном случае должны учитывать все подводные камни, указанные выше: отсутствие отпусков, оплаты больничных, оплаты страховых случаев и др.

Свою позицию в суде проще отстаивать, если договор гражданско-правового характера заключен с физическим лицом, а не с индивидуальным предпринимателем или самозанятым, особенно при поддержке сотрудника, поскольку граждане вправе свободно распоряжаться своим трудом и самостоятельно выбирать порядок оформления, и соответственно выбрать трудовой договор или договор гражданско-правового характера.

Присутствие в договоре гражданско-правового характера одного или двух обстоятельств, которые не характерны для данного вида отношений, не доказывает их трудовой характер. Доказательством может быть только совокупность нескольких признаков трудовых отношений.

Соглашением ФНС России N ММВ-23-2/24@, Роструда от 25.11.2016 «Об информационном взаимодействии между Федеральной службой по труду и занятости и Федеральной налоговой службой в целях получения информации о хозяйствующих субъектах, не осуществивших налоговые отчисления за начисленную заработную плату и страховые взносы в установленные сроки» [4] устанавливаются общие принципы взаимодействия указанных органов в целях получения информации о хозяйствующих субъектах, не осуществивших налоговые отчисления за начисленную заработную плату и страховые взносы в установленные сроки.

Кроме того, на сайте ФНС опубликована информация о проверках работодателей, привлекающих самозанятых по гражданско-правовым договорам [5].

Помимо ФНС взносы на случай получения травм на производстве и профессиональных заболеваний по-прежнему администрирует ФСС, который также заинтересован в переквалификации договоров, руководствуясь в своей работе письмом ФСС РФ от 20.05.1997 N 051/160-97 «О рекомендациях по разграничению трудового договора и смежных гражданско-правовых договоров» [6].

Государственная инспекция труда может провести проверку, подготовить материалы по ее итогам и обратиться в суд с иском о переквалификации договора. Мнение самого работника при этом не учитывается.

Следует отметить, что существуют риски и для работодателя в случаях, когда сотрудники работают в компании по гражданско-правовому договору, а затем с ними оформляются трудовые отношения.

В качестве примера можно привести Определение Первого кассационного суда общей юрисдикции от 15.02.2021 г. № 88-28/2021 [7], которым оспорив увольнение сотрудник выиграл во всех трех инстанциях, независимо от того, что у суда не было претензий к оформлению процедуры увольнения за непрохождение испытательного срока. В данном случае сотрудник проработал в компании две недели по договору подряда, затем с ним был подписан трудовой договор, однако сотрудник не прошел испытательный срок и был уволен. Ключевой момент, на основании которого сотрудника восстановили на работе – он фактически выполнял одну и ту же работу по договору подряда и по трудовому договору. Из чего суда пришли к выводу, что работник был фактически допущен к работе

до подписания трудового договора, и соответственно включение в трудовой договор с ним условия об испытательном сроке было незаконным. Работодателю, в данном случае следовало подписать с сотрудником соглашение об испытании, до заключения трудового договора.

Проанализировав решения судов, можно сделать вывод – договор гражданско-правового характера невозможно признать трудовым, если отношения между сторонами не имеют признаков трудовых отношений или содержат их в единичном количестве.

Чтобы избежать споров с работниками и госорганами, работодатель должен следить за правильной формулировкой условий гражданско-правового договора и грамотно выстраивать рабочие отношения с исполнителем.

Руководствуясь Постановлением Пленума Верховного Суда РФ от 29.05.2018 № 15 работодателю, или в данном случае заказчику, следует прописать условия в договоре гражданско-правового характера таким образом, чтобы его не смогли признать трудовым, т.е. в нем не должно быть обстоятельств, которые способны привлечь ненужное внимание проверяющих органов и данный договор не должен содержать формулировок, сближающих его с трудовыми договорами.

Можно выделить следующие рекомендации для работодателей:

- Включать в договор с самозанятым оговорку о том, что оказываемые услуги или выполняемые работы не носят личного характера и исполнитель вправе привлекать третьих лиц. Если важно, чтобы работу выполнял конкретный самозанятый, в договоре можно предусмотреть, что привлечение третьих лиц возможно только с письменного одобрения компании. Даже если не одобряется привлечение третьих лиц, сама по себе возможность их привлечения поможет снизить риски признания отношений трудовыми.

- Не указывать должность в договоре с самозанятым. В договор лучше не включать перечень услуг или работ, идентичный обязанностям по имеющимся у работодателя должностям.

- Если характер работ или услуг самозанятого все-таки предполагает наличие графиков, то устанавливать их таким образом, чтобы они отличались от стандартных рабочих графиков или графиков сменности, установленных для работников.

- Включать в договор условие о том, что вознаграждение самозанятого зависит от качества и объема выполненных работ или оказанных услуг.

На основании вышеизложенного автор постарался обосновать в настоящей статье следующие выводы.

1. Автором выделены плюсы и минусы заключения гражданско-правового и трудового договора для каждой из сторон.

2. Обозначены признаки, позволяющие разграничить трудовые и гражданско-правовые отношения.

3. Обозначены государственные органы, которые обращаются в суд с заявлением о переквалификации договора

4. Обращено внимание на отсутствие в договоре гражданско-правового характера формулировок, сближающих его с трудовым договором, и даны соответствующие рекомендации.

### **Библиографический список**

1. Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 25.02.2022) [Электронный ресурс] // доступ из СПС Консультант плюс (дата обращения: 09.06.2022).

2. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 29.05.2018 N 15 «О применении судами законодательства, регулирующего труд работников, работающих у работодателей – физических лиц и у работодателей – субъектов малого предпринимательства, которые отнесены к микропредприятиям» [Электронный ресурс] // доступ из СПС Консультант плюс (дата обращения: 09.06.2022).

3. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 28.05.2022) [Электронный ресурс] // доступ из СПС Консультант плюс (дата обращения: 09.06.2022).

4. Соглашение ФНС России N ММВ-23-2/24@, Роструда от 25.11.2016 «Об информационном взаимодействии между Федеральной службой по труду и занятости и Федеральной налоговой службой в целях получения информации о хозяйствующих субъектах, не осуществивших налоговые отчисления за начисленную заработную плату и страховые взносы в установленные сроки» [Электронный ресурс] // доступ из СПС Консультант плюс (дата обращения: 09.06.2022).

5. Гражданско-правовые договоры между работодателями и самозанятыми могут быть переквалифицированы в трудовые // [https://www.nalog.gov.ru/rn77/news/activities\\_fts/9292663/](https://www.nalog.gov.ru/rn77/news/activities_fts/9292663/) (дата обращения: 09.06.2022).

6. Письмо ФСС РФ от 20.05.1997 N 051/160-97 <О рекомендациях по разграничению трудового договора и смежных гражданско-правовых договоров [Электронный ресурс] // доступ из СПС Консультант плюс (дата обращения: 09.06.2022).

7. Определение Первого кассационного суда общей юрисдикции от 15.02.2021 г. № 88-28/2021 [Электронный ресурс] // доступ из СПС Консультант плюс (дата обращения: 09.06.2022).

УДК 346.7

## САМОЗАНЯТЫЕ КАК ИНСТРУМЕНТ НАЛОГОВОЙ ОПТИМИЗАЦИИ

**Меграбян Д. А.**

магистрант 2 курса юридического факультета, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Научный руководитель: Голоманчук Э. В.**, кандидат юридических наук, доцент кафедры конституционного и административного права, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** Статья посвящена разбору проблематики осуществления налоговой оптимизации при помощи налога на профессиональный доход.

**Ключевые слова:** предпринимательская деятельность, налоговые режимы, самозанятые, налоговая оптимизация.

## SELF-EMPLOYED AS A TOOL TAX OPTIMIZATION

**Megrabyan D. A.**

2nd year Master's student of the Law Faculty, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Scientific advisor: Golomanchuk A. V.**, PhD in Law, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Constitutional and Administrative Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Abstract.** The article is devoted to the analysis of the problems of tax optimization with the help of a tax on professional income.

**Keywords:** entrepreneurial activity, tax regimes, self-employed, tax optimization.

С 1 января 2019 года действует специальный налоговый режим – налог на профессиональный доход, плательщиков данного налога принято называть самозанятыми. Он принимался в порядке эксперимента и начинал действовать всего в нескольких регионах, сейчас же он действует по всей стране [1].

Любой желающий, который соответствует условиям может принять в нем участие.

Прежде всего стоит определиться, что понимается под профессиональным доходом, а именно доход физических лиц от деятельности, при ведении которой они не имеют работодателя и не привлекают наемных работников по трудовым договорам, а также не получают доход от использования имущества.

То есть, если разложить данное определение по признакам, то ими будут являться:

- лицо является физическим;
- ведут собственную деятельность;
- не имеют работодателей;
- не привлекаются наемных работников по трудовым договорам;
- не получают доход от использования имущества.

То есть, мы видим явный запрет на наличие работодателя, так как деятельность он должен вести самостоятельно.

Однако, как только появился данный так называемый налоговый режим, у смекалистых работодателей начали появляться мысли о том, что нужно перевести штат сотрудников с трудового договора на договоры гражданско-правового характера с оформлением налога на профессиональный доход, чтобы существенно увеличить прибыль.

Однако возникает очевидный вопрос, а зачем работодателям переводить сотрудников в самозанятые?

Ответ на этот вопрос упирается в налогообложение, а именно то, что на работодателе лежит обязанность уплаты взносов за работников в:

- Пенсионный фонд;
- Фонд социального страхования;
- Фонд обязательного медицинского страхования.

Все они осуществляются за счет средств работодателя, что существенно снижает его прибыль. Однако у таких компаний существует и риск доначисления страховых взносов, если ФНС России посчитает, что организация вместо трудовых отношений использовала гражданско-правовой договор [2].

Граждане, являющиеся плательщиками налога на профессиональный доход, уплачивают их самостоятельно и по собственному желанию.

Помимо того, что указанные взносы самозанятые уплачивают по своему желанию, налог, который они уплачивают является ниже налога на доход физических лиц. Налоговая ставка для них составляет 4 % при осуществлении деятельности с физическими лицами, а при сделке с юридическими лицами – 6 %.

Мы видим, что налоговая ставка ниже налога на доход физических лиц, который подлежит уплате практически с любого дохода и который составляет 13 %, а по сделкам с гражданами – ниже минимальной налоговой ставки для индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения 6 %.

Соответственно, поскольку самозанятый погашает свои обязательства перед бюджетом самостоятельно и по своему желанию, работодатель может существенно сэкономить как минимум на взносах в Пенсионный фонд, Фонд социального страхования, Фонд обязательного медицинского страхования.

То есть если работодатель предлагает вам уволиться, зарегистрироваться в качестве плательщика налога на профессиональный доход и продолжить работать с компанией уже в качестве самозанятого лица, то, вероятно, он хочет извлечь из этого налоговую выгоду. Ведь тарифы страховых взносов высоки. В 2019 г. тариф взносов на пенсионное страхование составляет 22 % от заработной платы сотрудника, на медицинское страхование – 5,1 %, на социальное страхование – 2,9 %. Уплата взносов в фонды заметно увеличивает расходы работодателя [3].

Вместе с тем, законодатель вероятно предвидел такой исход, и чтобы у работодателей не возникало соблазна уволить своих работников, но пользоваться их услугами в качестве граждан, являющихся плательщиками налога на профессиональный доход с заключением гражданских договоров, законом N 422-ФЗ установлена запретительная норма. В соответствии со статьёй 6 заказчиками услуг (работ) не могут выступать нынешние работодатели самозанятых, а также те, с кем трудовые отношения закончились менее двух лет назад.

Эта позиция также подтверждается разъяснениями Федеральной налоговой службы (см. Рис 1).

⊗ Может ли самозанятый налогоплательщик оказывать услуги юридического характера заключая гражданско-правовые договора на оказание юридических услуг? На текущий момент физическое лицо официально работает юристом в банке.

Налогоплательщик налога на профессиональный доход вправе оказывать услуги юридического характера, заключая гражданско-правовые договоры на оказание услуг, за исключением случаев оказания (выполнения) физическими лицами услуг (работ) по гражданско-правовым договорам при условии, что заказчиками услуг (работ) выступают работодатели указанных физических лиц или лица, бывшие их работодателями менее двух лет назад.

**ИСТОЧНИК:**

п. 8 ч. 2 ст. 6 Федерального закона от 27.11.2018 № 422-ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход»

Рис. 1

Получается, что работодатель, отдавший предпочтение лицу, являющемуся плательщиком налога на профессиональный доход, сможет оптимизировать расходы на одного сотрудника примерно на 46 %, а значит увеличить свою прибыль на эту же сумму.

Исходя из этого можно сделать вывод, что работодателю это действительно выгодно, ведь ему проще добавить к окладу 5–10 % и остаться в пределах той суммы, которая была бы до вычета налога на доход физических лиц, и переложить ответственность за оплату налога на «работника», чем платить все взносы.

В краткосрочной перспективе это также и выгодно работнику, так как он будет получать за свой труд немного больше, но если он не будет платить взносы, а он скорее всего не будет их платить, то он останется без государственного обеспечения.

В долгосрочной же перспективе он лишится социального пакета, отпуска, больничного и многих других вещей, о которых он не задумывается сейчас.

Как показал опрос за 1 квартал 2022 года «Пользуется ли ваша компания услугами граждан со статусом самозанятого?» 19 % ответило да, что на 2 % выше чем в 2021 году [4].

Этого говорит о том, что такой налоговый режим является востребованным, но судя по всему, у компаний спрос рождает его способность быть инструментом налоговой оптимизации.

Нередки случаи, когда потенциальный работодатель при приеме на работу заявляет, что для приема на работу вам необходимо зарегистрироваться в качестве плательщика налога на профессиональный доход, иначе возьмут другого.

Также распространены случаи такой налоговой оптимизации в салонах красоты, где каждый условный парикмахер оформлен в качестве самозанятого и заявляет о том, что он арендует кресло и не является наемным работником, однако все признаки, такие как общий администратор, общая бухгалтерия и т.д. говорят об обратном.

Если сделать запрос в поисковой строке «заставляют регистрироваться как самозанятый», то можно увидеть множество историй и статей на эту тему. (см. Рис. 2)

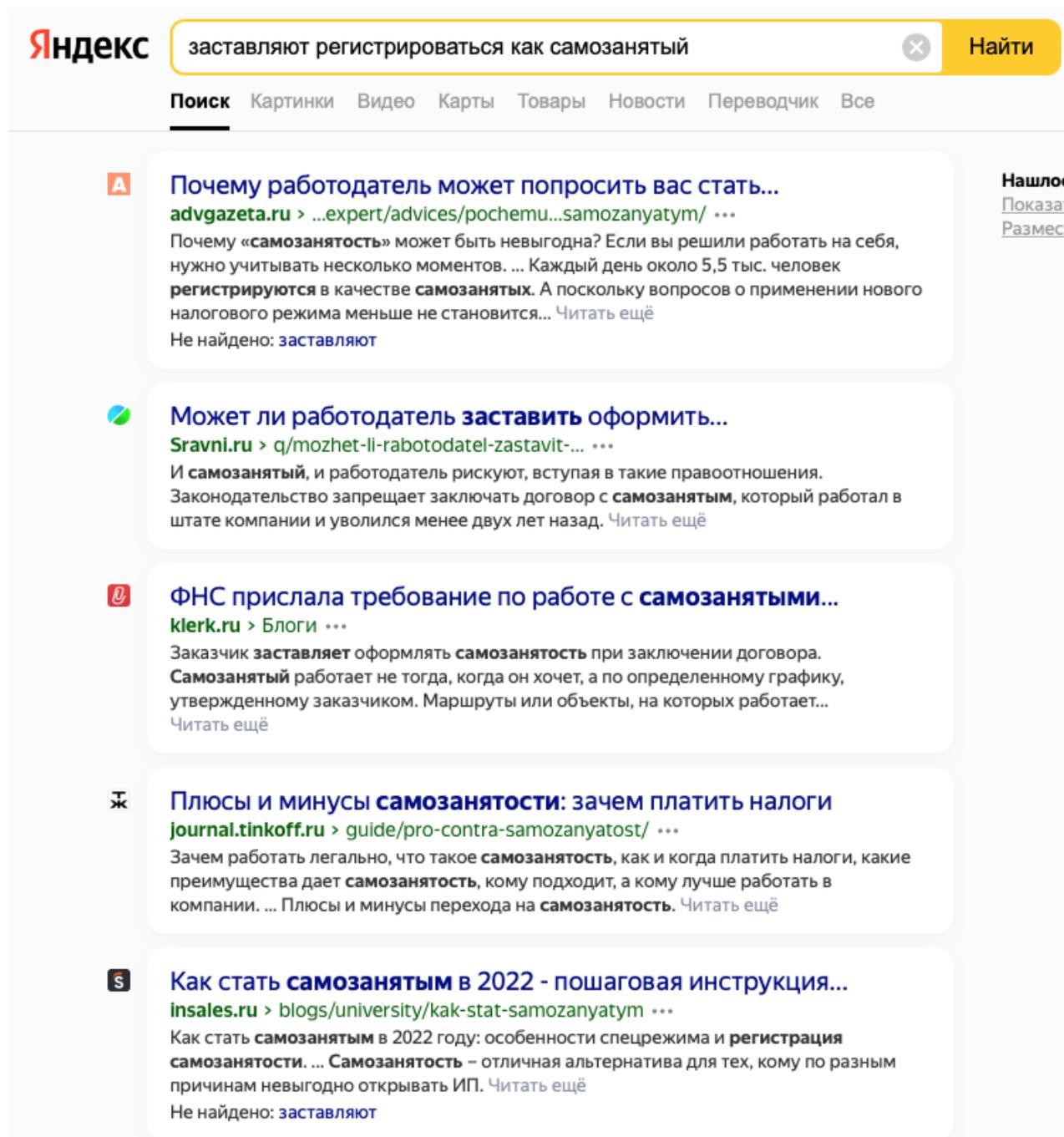


Рис. 2

Таким образом мы видим, что инструмент, который должен был увеличить бюджет страны, за счет вывода из тени многих категорий граждан, стал еще одним способом ухода от налогов, а уход от налогов в свою очередь уменьшает бюджет, и получается так, что открылся еще один способ налоговой оптимизации, с которым нужно разбираться.

### **Библиографический список**

1. Федеральный закон от 27.11.2018 №. 422-ФЗ (ред. от 02.07.2021) «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» // СПС «КонсультантПлюс»
2. Миронова, С. М. Перспективы привлечения к ответственности за нарушения законодательства, регулирующего уплату налога на профессиональный доход // Современные проблемы развития предпринимательского и корпоративного права в России и за рубежом» (монография/к пятилетию Журнала предпринимательского и корпоративного права; Н. Ю. Андреев, Л. Л. Арзуманова, В. С. Белых [и др.]; под общ. ред. В. А. Вайпана, М. А. Егоровой. М.: Юстицинформ, 2021. С. 648–660.
3. На что рассчитывать самозанятым в 2022 году [Электронный ресурс]: статья от 07.01.2022. Режим доступа: URL: <https://kontur.ru/articles/4818>.
4. Самозанятость [Электронный ресурс]: статья от 21.04.2022 - Режим доступа: URL: <https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Самозанятость>.

УДК 346.21

## ГИГ-ЭКОНОМИКА: ПОНЯТИЕ, ПРИЗНАКИ И ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Миронова С. М.

доктор юридических наук, доцент, доцент кафедры финансового и предпринимательского права, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** В статье раскрываются признаки гиг-экономики и ее отличия от схожих терминов, таких как прекарная занятость, платформенная занятость, экономика совместного использования. Обозначаются проблемы, требующие своего правового регулирования, а также необходимость обеспечения социальных гарантий работников, занятых в гиг-экономике, распределения ответственности между подрядчиками и платформами, а также определения, кто из названных субъектов должен платить страховые взносы.

**Ключевые слова:** гиг-экономика, платформенная занятость, самозанятые, цифровые платформы, трудовые отношения, налог на профессиональный доход, страховые взносы.

## GIG ECONOMY: CONCEPT, SIGNS AND FEATURES OF LEGAL REGULATION

Mironova S. M.

Doctor of Law, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Financial and Business Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPА

**Abstract.** The article reveals the features of the gig economy and its differences from similar terms such as precarious employment, platform employment, sharing economy. The problems that require their legal regulation are identified, as well as the need to ensure social guarantees for workers employed in the gig economy, the distribution of responsibility between contractors and platforms, as well as determining which of these entities should pay insurance premiums.

**Keywords:** gig economy, platform employment, self-employed, digital platforms, labor relations, professional income tax, insurance premiums

Последние несколько лет в мире и в России наблюдается изменение экономики в части взаимодействия работников и работодателей, экономики труда. Внедрение цифровых технологий [18], а вслед за ним и пандемия с переходом на дистанционную работу только ускорили эти тенденции.

Появился новый термин – гиг-экономика, которую по-другому называют экономикой свободного заработка. Как отмечается в литературе, данная модель экономики характеризуется распространением частичной занятости, краткосрочными трудовыми договорами вместо долгосрочных трудовых отношений с работодателями [8]. Работники предпочитают наниматься не в штат на долгосрочный период, а заключать договор на время выполнения определенной работы.

Гиг-экономика (gig economy) схожа по ряду признаков с работой по запросу (work on-demand) или экономикой совместного использования (sharing economy) [2, p. 185], но эти термины не являются синонимами, и все же имеют разное смысловое значение.

Как отмечается в зарубежной литературе, «гиг-экономика считается идеальной формой труда, которая постепенно вытесняет условия традиционного трудового договора, сопряженные с более высокими затратами работодателя» [6, с. 12]. Построение новых бизнес-моделей, цифровых платформ, таких как Убер, Алибаба, Яндекс и др., приводят к тому, что такие компании предпочитают не нанимать сотрудников в штат, а использовать работников на краткосрочный период, как правило, путем заключения гражданско-правовых договоров. Это существенно снижает издержки таких платформ.

При этом не всегда для самих работников такая работа является временной или подработкой. Так, по данным Фонда «Центр стратегических разработок» (ЦСР), изучившего формы занятости курьеров, «для 65 % респондентов курьерская деятельность является единственным источником заработка, а 35 % совмещают ее с другой деятельностью (при этом 21 % курьеров отмечают, что она обеспечивает для них более 50 % дохода)» [21].

М. Steinbaum, наряду с другими исследователями, указывает на развертывание статуса независимого подрядчика для работников, а не только для независимых предприятий, которые их нанимают. Это делает каждого отдельного работника независимым предприятием и, таким образом, лишает его какой-либо защиты в соответствии с трудовым законодательством [1].

С правовой точки зрения большой интерес для исследования представляет не сам термин гиг-экономика, а платформенная занятость, которая в последнее

время стала объектом пристального внимания и исследований ученых правоведов, в первую очередь в области трудового права [4, 7, 11, 16, 17, 19, 23]. Исследуются правовая природа платформенной занятости в мире и в России; регулирование правоотношений между платформами и платформенными занятыми; вопросы социального и пенсионного обеспечения платформенных занятых; вопросы взаимодействия между платформами и платформенными занятыми с точки зрения недопущения дискриминации и иных ограничений конкуренции, а также иные вопросы, требующие своего правового регулирования [14]. Так, одним из вопросов, требующих своего решения, можно назвать вопрос распределения гражданско-правовой ответственности между подрядчиком и платформой, например, ответственности владельцев агрегаторов такси перед потребителями [13].

На прошедшем летом 2022 года X Петербургском международном юридическом форуме тема платформенной занятости обсуждалась в контексте необходимости создания соответствующего правового регулирования данных правоотношений между платформами, платформенными занятыми и потребителями их работ и услуг. Следует говорить о новой форме занятости – работе через платформы, и такая работа не вписывается в традиционные правоотношения, которые делятся на трудовые правоотношения и самостоятельную деятельность, приносящую доход или предпринимательство. Как отмечается в литературе, многие существующие правила не подходят для концепции гиг-экономики и ее работников, что создают множество проблем для платформ и регуляторов в разных странах [3, 9]. Для платформенной занятости требуется свое правовое регулирование, поскольку для нее характерно промежуточное состояние между названными двумя. При этом необходимо учитывать баланс интересов всех сторон – и платформ, и платформенных занятых.

В тоже время нельзя отождествлять гиг-экономику и платформенную занятость, поскольку такой временный труд может осуществляться не только через платформы, но и через иные организации, а иногда и самостоятельно, без участия платформы как посредника между человеком и покупателем его работ/услуг. Хотя и следует признать, что для работников работа через платформы несет множество преимуществ. Таким образом гиг-экономика и платформенная занятость можно определить, как целое и часть.

Гиг-экономика тесным образом связана с прекарной занятостью, под которой в литературе понимают «вид трудовой деятельности в условиях неопределенности социально-экономического положения работника, выражающийся в

полной или частичной неоформленности трудовых отношений, в нестабильной оплате труда, в отсутствии полностью или частично социальных гарантий...» [15, с. 35]. На проблемы такой занятости работников обращается внимание в литературе [22, 24]. Понятия «гиг-экономика» и «прекарная занятость» также не следует отождествлять, поскольку в рамках гиг-экономики не всегда следует о неопределенности в положении работника. Например, самозанятые граждане зачастую сами идут на такой формат работы, поскольку видят больше выгоды не наниматься в штат организации, а работать в свободном формате. В этом случае положения такого работника будет ему известно – отсутствие социальных гарантий, отсутствие пенсионных накоплений и пр. Человек осознанно выбирает работу именно в таком формате. В то же время следует признать, что низкая правовая и финансовая грамотность у населения приводит к тому, что не все четко понимают плюсы и минусы такой работы. Таким образом появляется необходимость включения в программы по правовому и финансовому просвещению населения занятий по разъяснению гражданам такого формата работы.

С другой стороны, поскольку для компаний зачастую выгодно нанимать работников не в штат по трудовому договору, а на условиях самозанятости, появляются риски подмены трудовых отношений гражданско-правовыми. В некоторых случаях потенциальных работников вынуждают оформлять статус самозанятого при оформлении на работу. Для компаний это несет риски привлечения к ответственности, если налоговые органы докажут, что фактически такие правоотношения имеют признаки трудовых [12].

В связи с развитием гиг-экономики и платформенной занятости особый интерес представляет введение в России такого субъекта, как самозанятый, под которыми в настоящее время понимают плательщиков налога на профессиональный доход в соответствии с Федеральным законом от 27.11.2018 № 422-ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход». Изначально эксперимент был запланирован на 10 лет. По состоянию на 31 мая 2022 года в России зарегистрировалось 4 994 720 самозанятых [20]. С учетом того, что первоначально в национальном проекте по развитию предпринимательства планировалось, что к 2024 году будет зарегистрировано 2,4 млн. самозанятых, следует признать эксперимент успешным еще до окончания срока его проведения. Институт самозанятости граждане рассматривают и как подработку (при условии наличия основного места работы), и как основной вид деятельности и источник дохода, и как альтернативы пред-

принимательской деятельности, в тех случаях, когда невысокий доход (в соответствии с законом не более 2,4 млн. руб. в год), позволяет не регистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя).

В тоже время остается множество вопросов, которые еще только предстоит урегулировать, например, вопросы социального и пенсионного обеспечения таких граждан [5] с целью защиты их социальных прав.

Таким образом, гиг-экономика как явление прочно вошло в нашу жизнь, и следует только прогнозировать увеличение числа граждан, занятых в свободном формате работы, без оформления трудового договора. В связи с этим на государственном уровне должна появиться концепция регулирования таких правоотношений, гарантии прав таких работников, а также гарантии прав потребителей, которые работают с такими лицами.

### **Библиографический список**

1. Marshall Steinbaum, Antitrust, the Gig Economy, and Labor Market Power, 82 Law and Contemporary Problems 45-64 (2019) Available at: <https://scholarship.law.duke.edu/lcp/vol82/iss3/3> (дата обращения 04.05.2022).
2. Miriam, A. Cherry Are uber and transportation network companies the future of transportation (law) and employment (law)? // Texas A&M Law Review, v.4, 2017.
3. Wardhana, V. H. K., Herlina, M. G., Bangsawan, S., & Tuori, M. A. (2020). Regulatory developments in the gig economy: A literature review. The Winners, 21(2), 141–153.
4. Глотова, И. А. Развитие платформенной занятости на примере зарубежных стран // Трудовое право в России и за рубежом. 2020. № 3. С. 52–54.
5. Жукова, Т. В. Самозанятые и их влияние на современную архитектуру пенсионных систем / Т. В. Жукова // Финансы, деньги, инвестиции. 2020. № 3 (75). С. 21–26.
6. Крауч, К. Победит ли гиг-экономика? [Текст] / пер. с англ. Ю. Каптуревского; под науч. ред. С. Щукиной; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2020. 144 с.
7. Кузина, М. Платформенная занятость. Закона нет, работа есть? // Трудовое право. 2021. № 12. С. 11–21.
8. Лapidус, Л. В. Гигномика как новая социально-экономическая модель: развитие фрилансинга и краудсорсинга / Л. В. Лapidус, Ю. М. Полякова // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2018. № 6. С. 73–89.

9. Линец, А. А. Проблемы квалификации отношений, складывающихся в рамках гиг-занятости // Трудовое право в России и за рубежом. 2021. № 3. С. 14–16.
10. Линец, А. А. Правовая природа отношений, возникающих в связи с исполнением личного труда в рамках гиг-экономики / А. А. Линец // Вестник Московского университета. Серия 11: Право. 2021. № 5. С. 47–69.
11. Лютов, Н. Л., Войтковская, И. В. Водители такси, выполняющие работу через онлайн-платформы: каковы правовые последствия «уберизации» труда? // Актуальные проблемы российского права. 2020. № 6. С. 149–159.
12. Миронова, С. М. Перспективы привлечения к ответственности за нарушения законодательства, регулирующего уплату налога на профессиональный доход // Современные проблемы развития предпринимательского и корпоративного права в России и за рубежом» (монография/к пятилетию Журнала предпринимательского и корпоративного права; Н. Ю. Андреев, Л. Л. Арзуманова, В. С. Белых [и др.]; под общ. ред. В. А. Вайпана, М. А. Егоровой. М.: Юстицинформ, 2021. С. 648–660.
13. Миронова, С. М., Кожемякин, Д. В. Правовые подходы к ответственности владельцев агрегаторов такси перед потребителями // Цивилист. 2022. № 2. С. 11–18.
14. Платформенная занятость: вызовы и возможные решения // Фонд «Центр стратегических разработок» (ЦСР). <https://www.csr.ru/upload/iblock/bca/krk89ha0uwx3yustja243obvc7ly8bntv.pdf> (дата обращения 10.05.2020).
15. Прекарная занятость: истоки, критерии, особенности / Под редакцией Ж. Т. Тощенко. М., 2021. 401 с.
16. Савельева, Е. А. Подходы к нормативно-правовому регулированию платформенной занятости в контексте обеспечения социально-экономической безопасности России при переходе к цифровой экономике / Е. А. Савельева // Экономическая безопасность. 2020. Т. 3. № 4. С. 469–488.
17. Савельева, Е. А. Цифровые трудовые платформы: новые формы организации и регулирования труда / Е. А. Савельева: ООО «Научно-издательский центр Инфра-М», 2022. 213 с. (Научная мысль).
18. Садовая, Е. С. Цифровая экономика и новая парадигма рынка труда / Е. С. Садовая // Мировая экономика и международные отношения. 2018. Т. 62. № 12. С. 35–45.

19. Сапфинова, А. А. Правовое регулирование самозанятости и работы на платформах в условиях цифровой экономики: трудовой и (или) гражданско-правовой аспекты? // Гражданское право. 2021. № 5. С. 41–45.

20. Сведения о количестве самозанятых граждан, зафиксировавших свой статус и применяющих специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход» // Статистика для национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» URL: <https://rmsp.nalog.ru/statistics2.html> (дата обращения 01.07.2022).

21. Формы занятости на рынке курьерских услуг // Фонд «Центр стратегических разработок» (ЦСР). <https://www.csr.ru/upload/iblock/0c5/ztvdx4szis8c19zipv3cbk76h41gvd8s.pdf> (дата обращения 10.05.2020).

22. Черных, Е. А. Качество платформенной занятости: неустойчивые (прекаризованные) формы, практики регулирования, вызовы для России // Уровень жизни населения регионов России. 2020. Том 16. № 3. С. 82–97.

23. Чесалина, О. В. Платформенная занятость – как урегулировать в Трудовом кодексе? // Трудовое право в России и за рубежом. 2022. № 1. С. 57–60.

24. Янченко, Е. В. Гиг-экономика: риски прекаризации занятости / Е. В. Янченко // Экономика труда. 2022. Т. 9. № 5. С. 909–930.

*Финансирование:* Исследование выполнено за счет гранта Российского научного фонда № 22-28-00914, <https://rscf.ru/project/22-28-00914/>

УДК 331.5

## НЕКОНВЕНЦИОНАЛЬНАЯ (ТЕНЕВАЯ) ЗАНЯТОСТЬ

Пономарченко А. Е.

старший преподаватель кафедры финансового и предпринимательского права, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** Статья посвящена проблемам формирования «теневого» занятости в России и за рубежом. Основное внимание в исследовании уделяется некриминальной части «теневого» экономической деятельности, т.е. занятости без формальных договоренностей (контрактов) с работодателем или уполномоченными органами, практикам ведения неформального начисления заработной платы и выплаты неофициальной заработной платы.

**Ключевые слова:** занятость; теневая занятость; работник; безработица; самозанятые.

## UNCONVENTIONAL (SHADOW) EMPLOYMENT

Ponomarchenko A. E.

senior lecturer of the department of Financial and Business Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Abstract.** The article is devoted to the problems of the formation of «shadow» employment in Russia and abroad. The focus of the study is on the non-criminal part of the «shadow» economic activity, i.e. employment without formal agreements (contracts) with the employer or authorized bodies, practices of informal payroll and payment of unofficial wages.

**Keywords:** employment; shadow employment; employee; unemployment; self-employed.

Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации (далее – Минтруд России) планирует подготовить новую редакцию одного из главных законов, регулирующих рынок труда в России, – «О занятости населения». Предполагается, что этот документ будет отвечать современным условиям рынка

труда и будет внесен на рассмотрение в Государственную Думу РФ осенью 2022 года.

На сегодняшний день подготовлена концепция законопроекта, в ней зафиксированы проблемные вопросы, такие как:

1) неконвенциональная (теневая) занятость. Предлагается дать ей определение, обозначить последствия, а также законодательно закрепить полномочия органов власти различного уровня в сфере обеления рынка труда и необходимые механизмы.

Фабричный рабочий подрабатывает ночным водителем такси без лицензии; сантехник чинит сломанную водопроводную трубу для клиента, получает деньги наличными, но не декларирует свои доходы в налоговую службу. Все это примеры теневой занятости – деятельности, как легальной, так и нелегальной, которая приносит большой доход и осуществляется «неофициально», вне поля зрения налоговых служб и государственных статистиков.

Хотя преступность и теневая занятость уже давно стали реальностью и в настоящее время растут во всем мире, почти все общества пытаются контролировать их рост из-за потенциально серьезных последствий:

Процветающая теневая занятость делает официальную статистику (по безработице, официальной рабочей силе, доходам, потреблению) недостоверной. Политика и программы, разработанные на основе недостоверных статистических данных, могут оказаться неуместными и обреченными на провал.

Рост теневой занятости может запустить деструктивный цикл. Операции в теневой экономике не облагаются налогом, поэтому налоговые поступления остаются ниже, чем они были бы в противном случае. Если налогооблагаемая база или соблюдение налоговых требований разрушаются, правительство может отреагировать повышением налоговых ставок, что будет способствовать дальнейшему бегству в теневую занятость, что еще больше усугубит бюджетные ограничения для государственного сектора.

Растущая теневая занятость может создать сильные стимулы для привлечения отечественных и иностранных работников официально трудоустроенных.

Теневая занятость или неформальная занятость – это занятость населения без оформления каких-либо трудовых договоров, контрактов, а также это кустарно-ремесленное производство без соответствующей регистрации и т.п. [11, с. 21].

Литература о теневой экономике и теневой занятости действительно на удивление обширна, если учесть, как трудно уловить это явление. В первых работах по этому явлению были разработаны простые определения и основные статистические методы измерения, Гутманн (1977) [5], Танзи (1983) [10], а также Фрей и Век-Ханнеман (1984) [4] сосредоточились на более сложных методах измерения теневой экономики. В ходе исследования теневой экономики больше внимания уделялось причинам ее возникновения Johnson и др. (1998) [6]. В широко цитируемой статье Schneider и Enste (2000) [9] представлен всесторонний обзор определений теневой экономики, ее размера, причин, последствий и методов измерения.

Интересно, что литература, исследующая поведение теневой экономики или неформальной занятости во время делового цикла, также многочисленна. Традиционная точка зрения утверждает, что рынок труда дуалистический (формальный и неформальный сектор), при этом неформальный сектор является низшим. Согласно классическому подходу, неформальный сектор на самом деле контрциклический: он расширяется во время спадов, выступая в качестве абсорбента роста безработицы, Fiess и др. (2007) [3] и Busato и Chiarini (2004) [2] предлагают двухсекторную модель DSGE и калибруют ее для Италии, показывая, что теневая занятость следует этой предсказанной схеме контрциклическости. Этот вывод также подтверждают Loayza и Rigolini (2006) [8], которые прилагают дополнительные усилия, чтобы подчеркнуть два условных факта: (1) страны с большей незарегистрированной занятостью менее контрциклически и (2) в долгосрочной перспективе более высокая неформальная занятость связана с более низким ВВП на душу населения [8].

Косвенное доказательство контрциклических свойств незарегистрированной занятости предложено Воегі и Garibaldi (2002) [1]. Используя модель поиска и сопоставления, они показывают, что неформальная занятость и безработица являются двумя сторонами одной медали. Сокращение последнего приводит в этой схеме к естественному уменьшению и первого. Подавление неформального сектора приводит к росту безработицы, если не принимаются меры, обеспечивающие альтернативу незарегистрированной занятости. Колм и Ларсен (2003) [7] исследуют влияние репрессий на трансмиссию между безработицей и теневой занятостью, демонстрируя, что ужесточение наказания приводит к увеличению спроса на заработную плату в неформальном секторе. Следовательно, спрос на заработную плату в формальном секторе ниже, и, как следствие, фирмы переходят из неформального сектора в формальный.

Несмотря на убедительные доказательства и концептуальную основу, пропагандирующую контрциклический тип отношений, в литературе продемонстрирована и другая картина, т. е. проциклическое поведение неформальной занятости. *Novi* (2006) [1] оценивает двумерную VAR, используя данные о теневой занятости в Италии, опубликованные ISTAT. Он демонстрирует значительную положительную корреляцию между незарегистрированной занятостью и выпуском, который со временем теряет импульс. Он также убедительно доказывает, что эта совокупная картина является результатом диверсифицированных отраслевых паттернов, некоторые из которых оказываются проциклическими, другие контрциклическими, а в некоторых случаях никакие отношения не могут быть установлены. Следовательно, теневая занятость представляется огромной сложностью.

*Фисс и др.* (2007) [3] подвергают сомнению традиционный взгляд на дуалистическую структуру рынка труда и разделение на формальную и неформальную занятость. Оценивая двухсекторную модель рынка труда для Аргентины, Бразилии, Колумбии и Мексики, они показывают, что неформальный и формальный секторы довольно интегрированы, поскольку многочисленные периоды демонстрируют сильное совместное движение между относительными размерами секторов. На самом деле появляется все больше свидетельств против того, чтобы рассматривать неформальный сектор как низший, что подтверждает ожидание того, что неформальная занятость должна вести себя проциклически.

Подводя итог, можно сказать, что существует большое количество эмпирических исследований, анализирующих реакцию неформального сектора на циклический характер выпуска и зарегистрированной занятости. Хотя консенсус относительно того, является ли связь проциклической или контрциклической, не был достигнут, соответствующие эмпирические исследования убедительно аргументировали направление связи между размером неформального сектора (теневой занятости) и колебаниями объема производства. С другой стороны, эти анализы сталкиваются с очевидными недостатками.

Во-первых, фокусируясь на размерах теневой занятости, они редко дают представление о проверке детерминант этого явления. Эти модели обычно предполагают модели формирования заработной платы в обоих секторах, а также универсальную реакцию на меняющиеся условия, это не обязательно верно на отраслевом уровне, хотя различия могут проявляться и в отношении работников (например, уровень образования, пол, возраст или род занятий).

Во-вторых, до сих пор предпринималось мало усилий для анализа механизмов, благодаря которым размер «теневой» занятости в странах с переходной экономикой сократился.

Оценить размер теневой занятости сложно. Ведь люди, официально нетрудоустроенные, делают все возможное, чтобы не быть обнаруженными. Но государственным органам и органам местного самоуправления нужна информация о том, сколько людей активно занимается теневой занятостью, как часто происходит теневая деятельность и о масштабах этой деятельности, чтобы они могли принимать соответствующие решения о распределении ресурсов.

Однако участие в теневой занятости растет. Теневой рынок труда включает все случаи, когда работники или работодатели, или и те, и другие занимают должности в теневой экономике, производя продукцию для рынка. Некоторые работники теневой экономики устраиваются на вторую работу после или даже в течение своего обычного рабочего времени на официальной работе. Другие работают только в теневой занятости, либо потому, что считают это более выгодным, либо потому, что они не могут официально трудоустроиться, как, например, в случае с нелегальными иммигрантами.

На сегодняшний день, теневая занятость и самообслуживание являются важными способами ведения бизнеса. Их нельзя просто избежать. Однако ими необходимо эффективно управлять. Клиенты часто счастливы, выбирая самообслуживание. Рассмотрим банковский сектор. Большинство клиентов предпочитают совершать операции онлайн несмотря на то, что доступны другие банковские каналы. Если выбор навязывается покупателю, то он, как правило, ему не нравится. Правильный способ внедрить самообслуживание — сначала предоставить его клиенту в качестве опции. Затем необходимо стимулировать клиента использовать этот вариант, сделав его дешевле, чем другие варианты. Постепенно, в течение определенного периода, другие варианты должны быть постепенно исключены.

Теневая занятость в настоящее время является важной экономической концепцией. Фирмы должны включить это в свою стратегию. Теневая занятость вместе с правильными технологиями может существенно снизить цены на рабочую силу для любой компании. В некоторых случаях цены на рабочую силу можно полностью исключить, используя теневую работу.

2) правовой статус самозанятых граждан, которые работают на цифровые платформы (например, «Яндекса» или «Сбера») и по договорам гражданско-пра-

вового характера. Для указанных категорий работников закрепят нормы по времени работы и отдыха, оплате услуг, а также урегулируют вопросы доступа к социальным гарантиям. Для мониторинга соблюдения этих норм может быть создана отдельная саморегулируемая организация (СРО).

В настоящее время самозанятость является только налоговым режимом, и чтобы вводить механизмы социальных гарантий для таких граждан, сначала необходимо закрепить их правовой статус.

3) использование заемного труда. Предлагается определить правовой статус сотрудников, которых работодатель временно направляет к другим физическим или юридическим лицам по договору о предоставлении труда. Этот вид деятельности является переходным между классическими трудовыми отношениями и новыми формами занятости. В связи с этим предполагается установить конкретные условия договора о предоставлении персонала, пересмотреть требования к организациям, оказывающим подобные услуги, и определить виды работ, для которых может использоваться заемный труд.

Подводя итог, отметим, что основная проблема в России заключается в существовании теневой занятости, в регионах создаются специальные комиссии по выявлению нелегального трудоустройства. Однако государственным властям не хватает системности в решении этого вопроса.

### **Библиографический список**

1. Bovi, M. (2006) The cyclical behavior of shadow and regular employment. Working paper 62, ISAE.
2. Busato, F., Chiarini, B. (2004) Market and underground activities in a two-sector dynamic equilibrium model. *Econ Theory* 4(23):831–861.
3. Fiess, N. M., Fugazza, M., Maloney WF (2007) Informal labor markets and macroeconomic fluctuations. In: Proceedings of the German development economics conference, Göttingen 2007, Verein für Socialpolitik, Research Committee Development Economics.
4. Frey, B., Weck-Hanneman, H. (1984) The hidden economy as an “unobserved” variable. *Eur Econ Rev* 26(1–2):33–53.
5. Gutmann, P. (1977) The subterranean economy. *Finan Anal J* 33(6):24–27.
6. Johnson, S., Kaufmann, D., Zoido-Lobaton, P. (1998) Corruption, public finances and the unofficial economy. Technical report, World Bank.
7. Kolm, A-S., Larsen, B. (2003) Wages, unemployment, and the underground economy. CESinfo working paper 1086, CESinfo.

8. Loayza, N. V., Rigolini J. (2006) Informality trends and cycles. Technical report, World Bank.

9. Schneider, F., Enste, D. H. (2000) Shadow economies: size, causes and consequences. J Econ Lit 38(1):77–114.

10. Tanzi, V. (1983) The underground economy in the United States: annual estimates, 1930–1980. Staff papers, IMF

11. Мирзаев, К. К. Теневая занятость в Дагестане / К. К. Мирзаев // Научный электронный журнал Меридиан. 2019. № 16 (34). С. 21–23.

*Финансирование:* Исследование выполнено за счет гранта Российского научного фонда № 22-28-00914, <https://rscf.ru/project/22-28-00914/>

УДК 349.22

## ИЗМЕНЕНИЕ ТРУДОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ПОД ВЛИЯНИЕМ GIG-ЭКОНОМИКИ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

**Сухомлинов Н. М.**

магистрант 2 курса, кафедра финансового и предпринимательского права, юридический факультет, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС

**Научный руководитель: Литвиненко З. Г.**, кандидат юридических наук, доцент, доцент кафедры финансового и предпринимательского права, Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

**Аннотация.** Данная статья посвящена влиянию GIG-экономики на развитие российского трудового законодательства. В ней одновременно проводится анализ отечественного и зарубежного опыта, в процессе которого выявляются проблемы, связанные с появлением GIG-экономики, и способы их решения. Вместе с тем выдвигаются и авторские предложения по возможному совершенствованию правового регулирования трудовых отношений в современных условиях. В ходе исследования использовались следующие методы: анализ, синтез, исторический, сравнительно-правовой и другие.

**Ключевые слова:** GIG-экономика, частные агентства занятости, система оплаты труда, режим рабочего времени, цифровые платформы занятости.

## CHANGES IN LABOR LEGISLATION UNDER THE INFLUENCE OF THE GIG ECONOMY: DOMESTIC AND FOREIGN EXPERIENCE

**Sukhomlinov N. M.**

2nd year Master's Student, Department of Financial and Business Law, Faculty of Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Scientific advisor: Litvinenko Z. G.**, PhD in Law, Associate Professor of the Department of Financial and Business Law, Volgograd Institute of Management – branch of RANEPA, Volgograd

**Abstract.** This article is devoted to the influence of the GIG economy on the development of Russian labor legislation. It simultaneously analyzes domestic and foreign experience, during which the problems associated with the emergence of the GIG

economy and ways to solve them are identified. At the same time, the author's proposals on the possible improvement of the legal regulation of labor relations in modern conditions are also put forward. The following methods were used in the course of the study: analysis, synthesis, historical, comparative legal and others.

**Keywords:** GIG-economy, private employment agencies, wage system, working hours, digital employment platforms.

Актуальность исследования обусловлена новыми вызовами и проблемами, возникшими в связи с появлением GIG-экономики, к которым должно приспособиться современное трудовое законодательство в целях успешной реализации правового регулирования трудовых отношений.

В современной экономике все большую популярность стал получать такой феномен как гиганомика (GIG-Economy). В науке существуют разные версии, с какого момента следует вести отсчет истории его развития. Одни исследователи считают GIG-экономику относительно недавним явлением, насчитывающим чуть более двух десятков лет и появившимся в результате внедрения в сферу труда цифровых платформ. Другие уверены, что GIG-экономика существует еще со времени возникновения первых частных агентств занятости, а благодаря цифровым технологиям в настоящее время она переживает колоссальный подъем [1]. Но, так или иначе, суть новой экономической модели состоит в «свободном заработке», то есть в привлечении компаниями независимых подрядчиков или исполнителей (фрилансеров) на время выполнения определенной работы или оказания услуги.

Стандартным проявлением гиганомики является оказание предпочтения организациями гражданско-правовым договорам с самозанятыми. Преимущества этого варианта для компании заключаются в отсутствии обязанности по оформлению кадровых документов, уплате страховых взносов, для работника - в трудовой мобильности, позволяющей одновременно трудиться в разных организациях и получать при этом плату. Но с позиции государства распространение подобной практики «свободного заработка» напрямую противоречит проводимой политике постоянной занятости, обеспечения трудовых гарантий и социальной защиты работников. В сложившейся ситуации компромиссным решением становится создание агентств занятости, в основе деятельности которых заложен институт заемного труда.

Заемный труд представляет собой трёхстороннее правоотношение: заемный работник по поручению агентства временно направляется в различные организации для выполнения заданий. Соответственно, управленческий персонал агентств занимается поиском сведений о вакансиях, заключением договоров с компаниями о предоставлении персонала, ведет документы, связанные с трудовой деятельностью работника, производит расчет оплаты труда. На международном уровне основным нормативным актом, регламентирующим деятельность названных организаций, является Конвенция МОТ от 19 июня 1997 г. № 181 «О частных агентствах занятости» [2]. В свою очередь, страны-участницы МОТ, включая положения данной Конвенции в национальное законодательство и дополняя их, тем самым разрабатывают собственную уникальную правовую основу деятельности агентств занятости. Анализ законодательства стран Европы показывает, что для названных агентств могут вводиться лицензирование их деятельности, регистрация в специальном реестре, периодическая отчетность перед государственными органами по труду и занятости, предъявляться дополнительные требования к их сотрудникам из числа управленческого персонала, ограничиваться перечень отраслей, в которых может использоваться заемный труд.

Вышеперечисленные меры позволяли государству некоторое время контролировать непостоянную занятость, сводить к минимуму ее негативные стороны. Однако с внедрением в сферу труда цифровых платформ, которые фактически взяли на себя роль посредников между нанимателем и работником, отстраняя при этом частные агентства и государственные службы занятости, произошло ослабление государственного надзора, и ситуация постепенно стала выходить из-под контроля. Возрос масштаб теневой занятости, по своему характеру трудовые отношения оформлялись как гражданско-правовые, владельцы платформ, получавшие крупную прибыль, не несли никаких обязательств перед своими работниками. Страдали и сами клиенты, поскольку качество выполняемых работ или оказываемых услуг им никто не гарантировал, как и ответственность за них.

В ответ в зарубежной правоприменительной практике пересматривались критерии разграничения гражданско-правовых и трудовых правоотношений, и, как следствие, массово удовлетворялись иски водителей такси и курьеров, работавших на платформах Delivery, Uber, Lyft, о признании отношений трудовыми. Несмотря на доводы представителей названных компаний о том, что благодаря их платформам заказчик и исполнитель лишь находят друг друга подобно сайтам с объявлениями, судьи придерживались другого мнения, обращая внимание на

функционал данных агрегаторов. В частности, с их помощью можно распределять заказы и проверять качество их выполнения, начислять зарплату, иными словами, осуществлять регулярный контроль работодателя. В Калифорнии даже принимается специальный закон о включении водителей в штат сотрудников компаний Uber и Lyft [3].

Но перевод вышеуказанных правоотношений в плоскость трудовых не стал окончательным решением проблемы, поскольку трудовое законодательство ряда стран оказалось не готовым к этому, о чем свидетельствуют следующие примеры. В Санкт-Петербурге после непрерывной десятичасовой смены умер курьер «Яндекс.Еды», а в Великобритании одним из требований водителей Uber во время забастовок и массовых обращений с исками в суды было обеспечение прозрачности при расчете программой стоимости поездок, от которых напрямую зависит заработок. Оба примера демонстрируют наличие существенных недостатков правового регулирования учета рабочего времени и оплаты труда в современных условиях. В связи с чем в первую очередь стали претерпевать изменения нормы, касающиеся режимов рабочего времени и оплаты труда. Наблюдается их индивидуализация под конкретную профессию и персонализация под каждого работника [4].

Так, среди «нетипичных» режимов рабочего времени в контексте рассматриваемой проблемы следует сказать о трудовых договорах с условием (on-call work) и всевозможных вариациях режима гибкого рабочего времени. В первом случае заключается трудовой договор, но работник приступает к выполнению трудовой функции при получении вызова от работодателя. Ранее этот режим применялся преимущественно для работников аварийных и ремонтных служб. Режим гибкого рабочего времени четко определяется в ст. 102 ТК РФ и представляет собой такое распределение времени, предусматривающее установление по соглашению сторон фиксированного и переменного рабочего времени с главным условием о выработке нормы [5]. В качестве примера его разновидности можно привести режим, при котором работник самостоятельно выбирает время работы, и при этом отсутствуют какие-либо требования к минимальному количеству отработанных часов (zero hours contracts). Соответственно, иногда складывается ситуация, когда работник остается без зарплаты, если за учетный период не выйдет на работу. Кроме того, в зарубежных странах получило популярность исчисление годового фонда рабочего времени, обусловленное стремлением работодателя сохранить постоянный штат на фоне спада производства.

Среди современных систем оплаты труда стоит отметить комиссионную систему и ее разновидности как наиболее востребованную в условиях GIG-экономики. Ее суть заключается в получении работником процента от реализации выполненной работы. А комиссионно-премиальная оплата труда может предполагать дополнительные выплаты за скорость и качество работы. Например, курьеры получают поощрительные выплаты за скорость доставки.

Таким образом, при изучении вопроса направлений трансформации российского трудового законодательства под влиянием GIG-экономики с учетом зарубежного опыта стоит отметить следующее.

Во-первых, следует ожидать внедрения как вышеназванных режимов рабочего времени и систем оплаты труда, так и принципиально новых, объединяющих в себе признаки уже существующих. Хотя ст. 100 и 135 ТК РФ позволяют работодателю самостоятельно устанавливать систему оплаты труда и режим рабочего времени, тем не менее есть статьи, ограничивающие эту свободу. Например, согласно ст. 136 ТК РФ в любом случае зарплата должна выплачиваться не реже чем каждые полмесяца, а ст. 94 ТК РФ ограничивает продолжительность ежедневной работы. В этой связи потребуются внесение изменений в некоторые нормы: часть ограничений будут сняты, а некоторые оставлены.

Во-вторых, выглядит целесообразным пересмотр позиции законодателя по поводу срочных трудовых договоров. На данный момент по смыслу ст. 58-59 ТК РФ по умолчанию должен заключаться трудовой договор на неопределенный срок, а срочный договор рассматривается как исключение, допускаемое только при наличии обстоятельств, указанных в ст. 59 ТК РФ. В силу ст. 79 ТК РФ срочные трудовые договоры можно разделить на две группы: оканчивающиеся в связи с истечением времени его действия и в связи с полным выполнением порученной работы. Как раз ограничения на заключение трудовых договоров, отнесенных ко второй разновидности, требуется устранить в современных реалиях.

В-третьих, как уже отмечалось выше, частные агентства занятости в определенной степени дают возможность государству взять под контроль непостоянную занятость, снизить влияние ее отрицательных сторон. Следуя мировым тенденциям, в российское законодательство были внесены соответствующие новеллы. Общие вопросы порядка предоставления персонала регулируются гл. 53.1 ТК РФ и подзаконными актами в части предъявления требований к учредителям агентств. Принципиальным отличием российских частных агентств от их зарубежных аналогов является то, что для временного направления работника к другому работодателю обязательно требуется его согласие.

Отдельно следует сказать о процессе цифровизации трудовых отношений, сопутствующем развитию GIG-экономики. В ТК РФ внесены отдельные нормы (ст. 22.1-22.3 ТК РФ), регламентирующие электронный документооборот в трудовых отношениях. В частности, ими предусматривается возможность оформления и ведения кадровых документов в электронном виде, ознакомления работников с локальными актами, направления иных юридически значимых сообщений с помощью портала «Работа в России» либо иной информационной системы, выбранной или созданной самим работодателем и соответствующей требованиям, установленным Правительством РФ. Главными требованиями являются обеспечение идентификации отправителя сообщения и достоверного установления факта его получения, с момента которого юридически значимое сообщение влечет правовые последствия.

С внесением обозначенных норм удалось преодолеть большинство трудностей. Наконец, законодателем признано и урегулировано использование всеми работодателями электронных технологий в документообороте, чем сделан большой шаг в направлении цифровизации трудовых отношений. Нельзя переоценить значение новеллы для малого бизнеса: отныне работодатели смогут оперативно обмениваться с работниками документами даже за пределами региона. Инициатива государственных органов по созданию портала «Работа в России» сделала для субъектов малого и среднего предпринимательства доступным участие в процессе цифровизации.

Однако не все вопросы оказались решены. Ведь как уже отмечалось, использование работодателями цифровых платформ для учета рабочего времени и контроля за надлежащим исполнением трудовых обязанностей работниками давно вошло в практику. Примечательным в этом смысле выглядит дело, когда работнику удалось доказать наличие трудовых отношений и выполнение плана по труду, имея на руках всего одно доказательство – корпоративное приложение по работе с клиентами на его планшете, которое туристическая компания устанавливала всем сотрудникам из разных регионов на их мобильные устройства [6]. Но для этого истцу пришлось дойти до Верховного Суда РФ, так как в отличие от зарубежных стран отечественная правоприменительная практика в вопросе принятия в качестве доказательств данных специальных программных средств только формируется, и не все судьи принимают их во внимание, неоднократно указывая в судебных решениях на достоверность как на одно из основных свойств доказательств. В связи с чем в перспективе следует ожидать введения для названной категории программных продуктов обязательной сер-

тификации. В частности, подобная процедура позволит достоверно устанавливать личность конкретного работника, когда он приступает к исполнению трудовых обязанностей, обеспечить прозрачность учета рабочего времени и начисления зарплаты.

Таким образом, на основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы. Возникновение такой новой экономической модели как GIG-экономика оказало существенное влияние на все сферы общественной жизни. Не оказалась исключением и сфера труда. Среди ключевых изменений в правовом регулировании трудовых отношений следует выделить появление новых системы оплаты труда и режимов рабочего времени, частных агентств занятости, пересмотр законодательной позиции в отношении возможности заключения срочных трудовых договоров. С трансформацией трудовых правоотношений неразрывно связан процесс цифровизации. Со стороны многих государств приняты меры по обеспечению работодателям возможности заключения трудовых договоров и хранения кадровых документов в электронном формате. Одним из возможных вариантов продолжения данной политики может стать введение обязательной сертификации программных средств, используемых работодателем для контроля за своими работниками, с целью обеспечения прозрачности учета рабочего времени и начисления зарплаты.

### **Библиографический список**

1. Ниланджан, Б., Милинд, П. Распространение Гигномики: тренды и эффекты // Форсайт. 2021. Т. 15. Вып. 1. С. 16–21.
2. Конвенция Международной организации труда N 181 о частных агентствах занятости (Женева, 19 июня 1997 г.). URL: <https://garant.ru/#/document/2560697/paragraph/122/doclist/5723> (дата обращения 19.04.2022)
3. The gig economy: Time to rethink labour laws? URL: <https://news.bakertilly.global/advisory/human-capital-resourcing/the-gig-economy-time-to-rethink-labour-laws/> (дата обращения 19.04.2022)
4. Закалюжная, Н. В. Виды нетипичных трудовых отношений // Журнал «Законодательство». 2015. № 7. URL: <https://garant.ru/57473405/> (дата обращения 19.04.2022)
5. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 г. № 197-ФЗ // Российская газета. 2001 г. № 256.
6. Определение коллегии по гражданским делам ВС РФ по делу № 127-КП8-17. URL: [http://vsrf.ru/stor\\_pdf.php?id=1684416](http://vsrf.ru/stor_pdf.php?id=1684416) (дата обращения 19.04.2022 г.).

УДК 347

## ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ОПРЕДЕЛЕНИИ ТЕРМИНА «САМОЗАНЯТЫЙ»

Юрина Э. А.

студентка 3 курса, факультета подготовки специалистов для судебной системы, центральный филиал Российского Государственного Университета Правосудия, г. Воронеж

**Научный руководитель: Соколова О. В.**, кандидат юридических наук, доцент кафедры гражданско-правовых дисциплин, центральный филиал Российского Государственного Университета Правосудия

**Аннотация.** В статье уделяется должное внимание сокращению масштабов тяжелого физического труда из-за прогрессирования технологий, что приводит к росту самозанятости, однако, такая форма труда лишена объемности и не основана на комплексном подходе. Законодатель, в условиях значительного роста интереса к данной форме труда, не уделил должного внимания определению термина «самозанятый», что повлекло затруднения на практике. Поднимается вопрос о необходимости внесения изменений в действующее законодательство для должного понимания данной формы труда.

**Ключевые слова:** самозанятый, форма труда, профессиональная деятельность, форма занятости.

## PROBLEMS OF LEGAL REGULATION IN THE DEFINITION OF THE TERM «SELF-EMPLOYED»

Yurina E. A.

3rd year student, Faculty of Training Specialists for the Judicial System, Central branch of the Russian State University of Justice, Voronezh

**Scientific advisor: Sokolova O. V.**, PhD in Law, Associate Professor of the Department of Civil Law Disciplines, Central Branch of the Russian State University of Justice

**Abstract.** The article pays due attention to reducing the scale of heavy physical labor due to the progression of technology, which leads to an increase in self-employment, however, this form of labor is devoid of volume and is not based on an integrated

approach. The legislator, in the conditions of a significant increase in interest in this form of work, did not pay due attention to the definition of the term «self-employed», which caused difficulties in practice. The question of the need to amend the current legislation for a proper understanding of this form of work is raised.

**Keywords:** self-employed, form of work, professional activity, form of employment.

С каждым днем научно-технический процесс прогрессирует в своем развитии, это коснулось и сферы трудовых отношений. Можно увидеть значительное уменьшение интереса к классической занятости, которая характеризуется наличием трудового договора, определенным рабочим местом, включая помещение для осуществления трудовых функций, фиксированной заработной платой и т.д. На сегодняшний день все большую популярность набирает тенденция самозанятости, так как посредством такой формы труда работник видит определенные перспективы, например, снижение зависимости работника от работодателя. Такая форма труда все быстрее распространяется в связи со стремительным развитием коммуникаций. Особенно ярко это можно было заметить в условиях пандемии COVID-19, работники были вынуждены либо же сменить форму труда, либо под нажимом обстоятельств работать дистанционно. Но если смотреть с правовой точки зрения, можно увидеть, что законодателю трудно в полной мере контролировать данную форму занятости, граждане умело находят способы обхода закрепленных норм из-за сведенной к минимуму правовой определенности в данной сфере.

В Федеральном законе «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» от 27.11.2018 N 422-ФЗ дается узкое значение в определении термина «самозанятый», а именно утверждается, что такая категория лиц является плательщиками налога на профессиональный доход [1].

Проблема поиска приемлемого варианта регулирования деятельности самозанятых граждан обсуждается уже достаточное количество времени и в международных сообществах, и в нашем государстве. В научных публикациях правоведы определяют такой труд как деятельность физического лица по самостоятельному (без обладания статусом индивидуального предпринимателя, без учреждения юридических лиц или без привлечения наемных работников) осуществ-

лению принадлежащих ему гражданских прав, направленная на получение дохода от пользования имуществом, выполнения работ или оказания услуг в установленных законом случаях [2].

С 2017 года в Российской Федерации действует Международный стандарт в области регулирования труда, он дает свое толкование рассматриваемому термину, полагая, что самозанятый – человек, самостоятельно занятый трудом по оказанию услуг в рамках договоров гражданско-правового характера, в том числе в форме индивидуального предпринимательства [3]. Таким образом, мы видим, что приведенная выше формулировка не подразумевает трудовых отношений, а это значит, что самозанятый не относится ни к категории работников, ни к работодателям. В таком случае, это пограничная категория, которая включает в себя характеристики наемного работника и предпринимателя.

В отечественном законодательстве термин «самозанятый» находит свое отражение в характеризующих его признаках, с помощью которых можно определить лиц данной категории. Например, в Налоговом Кодексе (далее в тексте НК РФ) п. 70 ст. 217 указано, что к данной форме занятости можно отнести граждан, которые:

1. Не имеют официального статуса ИП;
2. Оказывают услуги для личных и домашних нужд (репетиторство, уборка, ведение хозяйства, уход за детьми, пожилыми и больными лицами);
3. Не привлекаются к деятельности наемных работников.

Но вместе с тем НК РФ в ст. 70 закрепляет норму, в которой указано, что регионы имеют право расширять указанный перечень [4].

Существует ряд мнений по поводу приведенной нормы. К примеру, доктор юридических наук В.В. Долинская считает, что в Налоговом Кодексе РФ очень узко перечислены виды деятельности данной категории лиц, так как они не носят исключительный характер и не являются основным предметом самозанятых. Они осуществляются на основе гражданско-правового договора, как правило, напрямую с лицами, которые пользуются предоставленными услугами или какими-либо заинтересованными в осуществляемой деятельности индивидами [5].

Как мы уже выяснили, самозанятость – это форма труда, но, если это так, тогда назревает вопрос, почему в Трудовом Кодексе РФ нет положения об определении данного термина [6]. На наш взгляд, этот правовой пробел усугубляет положения лиц, отнесённых к данной категории, так как это ведет к затруднению защиты прав самозанятых в сфере труда и пенсионного обеспечения, отсутствуют социальные гарантии, которые предполагает Трудовой Кодекс РФ [7].

Судебная практика в вопросе определения термина «самозанятый» и вообще правового регулирования лиц, относящихся к данной категории не так обширна, так как Федеральный закон «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» от 27.11.2018 N 422-ФЗ начал действовать относительно недавно. Но мнения суда все же необходимо для всестороннего изучения проблемных аспектов. Так, в апелляционном определении Московского городского суда от 22.11.2019 по делу № 33-53437/2019 суд рассматривал требования гражданина РФ к сервису таски, которые заключались в факте установления трудовых отношений между истцом и данной сферой обслуживания. С его точки зрения их отношения носили фактически трудовой характер, несмотря на заключение договора с помощью акцепта оферты с сервисом такси. Суд, рассмотрев обстоятельства дела, в удовлетворении заявленных требований отказал, особое внимание уделив тому, что в договоре четко указано, что истец заключил договор как плательщик налога на профессиональную деятельность, чем подтвердил свое намерение самостоятельно вести предпринимательскую деятельность, не имея работодателя [8].

Таким образом, позиция суда ясна. Он определил самозанятого через призму характеризующих черт, а именно как платящего налог на профессиональную деятельность. То есть, мы видим, что четкое определение в отечественном законодательстве отсутствует. Научные работы, решения суда в данном вопросе принимаются посредством признаков данной категории лиц.

На основании изучения данной проблематики присутствует необходимость во внесении изменений в соответствующие законодательные акты специального правового регулирования в области определения термина «самозанятый». Предлагается дать четкое определение, которое будет состоять в следующем: самозанятый – это физическое лицо, которое не относится к категории индивидуальных предпринимателей, получающее денежное вознаграждение от иных лиц за предоставление таких услуг, как личные, бытовые и иные аналогичные нужды: репетиторские услуги, уборка жилых помещений, присмотр и уход за детьми, лицами старше 80 лет, лицами, находящимися в тяжелом физическом и душевном состоянии, по медицинскому заключению. Данные положения надлежит закрепить в нормативно-правовых актах, не возлагая на законодателя ответственности за неизбежные ошибки и оставив ему простор для их корректного исправления в будущем. Это необходимо для того, чтобы избежать дальнейших ошибок в работе научных исследователей, судей и просто гражданского общества.

В заключении хотелось бы отметить, что на сегодняшний день число самозанятых лиц растет стремительно и каждый третий гражданин, относящийся к данной категории не ведут свою деятельность надлежащим образом, виной тому существующая правовая база, которая должным образом не систематизирована и не приведена в окончательный вид. Поэтому необходимо совершенствование законодательства в исследуемой области, а также практики его применения.

### **Библиографический список**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 27.11.2018) // Собрание законодательства РФ. № 31. 03.08.1998. Ст. 3824.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 01.04.2019) // Собрание законодательства РФ. 07.01.2002. № 1 (ч. 1). Ст. 3.
3. Федеральный закон «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» от 27.11.2018 N 422-ФЗ
4. ГОСТ 12.0.0004-2015. Международный стандарт. Система безопасности труда. Организация обучения безопасности труда. Общие положения. С. 6.
5. Апелляционное определение Московского городского суда от 22.11.2019 по делу № 33-53437/2019 // Материалы судебной практики <https://sudact.ru/>
6. Бабайцева, Е. А. Гражданско-правовая природа самозанятости граждан // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 1. С. 206–209.
7. Вышеславова, Т. Ф. Самозанятость в сфере трудовых отношений: проблемы и перспективы / Т. Ф. Вышеславова, А. Д. Польшина // Наука и инновации в XXI веке: актуальные вопросы, открытия и достижения: Сб. ст. XVIII Междунар. науч.-практ. конф. / Под ред. Г. Ю. Гуляева. 2020. С. 141–143.
8. Долинская, В. В., Долинская, Л. М. Проблемы правового статуса самозанятых // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Юриспруденция. 2018. № 1. С. 121.

**ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПРАВА, КОНКУРЕНТНОГО ПРАВА И  
АРБИТРАЖНОГО ПРОЦЕССА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ  
УСЛОВИЯХ САНКЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ**

*Сборник научных трудов*

*Электронное издание*

Процессор Intel® или AMD с частотой не менее 1.5 ГГц

Операционная система семейства Microsoft Windows или macOS

Оперативная память 2 Гб оперативной памяти

Пространство на жестком диске 1,47 МБайт

Дополнительные программные средства: Программа для просмотра PDF

Издательско-полиграфический центр ВИУ РАНХиГС

г. Волгоград, ул. Герцена, 10