



НАУЧНЫЙ
ФОРУМ
nauchforum.ru

ISSN: 2542-2162

№40(91)
Часть 2

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

СТУДЕНЧЕСКИЙ ФОРУМ



Г. МОСКВА



Электронный научный журнал

СТУДЕНЧЕСКИЙ ФОРУМ

№ 40 (91)
Декабрь 2019 г.

Часть 2

Издается с февраля 2017 года

Москва
2019

Председатель редколлегии:

Лебедева Надежда Анатольевна – доктор философии в области культурологии, профессор философии Международной кадровой академии, г. Киев, член Евразийской Академии Телевидения и Радио.

Редакционная коллегия:

Арестова Инесса Юрьевна – канд. биол. наук, доц. кафедры биоэкологии и химии факультета естественнонаучного образования ФГБОУ ВО «Чувашский государственный педагогический университет им. И.Я. Яковлева», Россия, г. Чебоксары;

Ахмеднабиев Расул Магомедович – канд. техн. наук, доц. кафедры строительных материалов Полтавского инженерно-строительного института, Украина, г. Полтава;

Бахарева Ольга Александровна – канд. юрид. наук, доц. кафедры гражданского процесса ФГБОУ ВО «Саратовская государственная юридическая академия», Россия, г. Саратов;

Бектанова Айгуль Карибаевна – канд. полит. наук, доц. кафедры философии Кыргызско-Российского Славянского университета им. Б.Н. Ельцина, Кыргызская Республика, г. Бишкек;

Волков Владимир Петрович – канд. мед. наук, рецензент АНС «СибАК»;

Елисеев Дмитрий Викторович – кандидат технических наук, доцент, начальник методологического отдела ООО "Лаборатория институционального проектного инжиниринга";

Комарова Оксана Викторовна – канд. экон. наук, доц. доц. кафедры политической экономии ФГБОУ ВО "Уральский государственный экономический университет", Россия, г. Екатеринбург;

Лебедева Надежда Анатольевна – д-р филос. наук, проф. Международной кадровой академии, чл. Евразийской Академии Телевидения и Радио, Украина, г. Киев;

Маршалов Олег Викторович – канд. техн. наук, начальник учебного отдела филиала ФГАОУ ВО "Южно-Уральский государственный университет" (НИУ), Россия, г. Златоуст;

Орехова Татьяна Федоровна – д-р пед. наук, проф. ВАК, зав. кафедрой педагогики ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова», Россия, г. Магнитогорск;

Самойленко Ирина Сергеевна – канд. экон. наук, доц. кафедры рекламы, связей с общественностью и дизайна Российского Экономического Университета им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва;

Сафонов Максим Анатольевич – д-р биол. наук, доц., зав. кафедрой общей биологии, экологии и методики обучения биологии ФГБОУ ВО "Оренбургский государственный педагогический университет", Россия, г. Оренбург;

С88 Студенческий форум: научный журнал. – № 40(91). Часть 2. М., Изд. «МЦНО», 2019. – 100 с. – Электрон. версия. печ. публ. – <https://nauchforum.ru/journal/stud/91>.

Электронный научный журнал «Студенческий форум» отражает результаты научных исследований, проведенных представителями различных школ и направлений современной науки.

Данное издание будет полезно магистрам, студентам, исследователям и всем интересующимся актуальным состоянием и тенденциями развития современной науки.

Оглавление

Рубрика «Экономика»	6
ПРОБЛЕМАТИКА ОЦЕНКИ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ СРАВНИТЕЛЬНЫМ ПОДХОДОМ Петухова Евгения Игоревна	6
СОВРЕМЕННАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ Пигунов Роман Владимирович	9
АНАЛИЗ И КОНТРОЛЬ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ Рублева Алина Романовна Кубанцева Ольга Викторовна	12
ОСОБЕННОСТИ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ В СИСТЕМЕ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТА Тесля Алина Алексеевна Лосева Анна Сергеевна Харченко Наталья Петровна	17
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ ТНК Тин Марина Владимировна	20
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ДИАГНОСТИКЕ БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИИ Фалькович Олеся Андреевна	22
КОРРЕЛЯЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ВАЛОВОГО СБОРА КАРТОФЕЛЯ НА ПРИМЕРЕ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ Филимонова Ирина Алексеевна Яковлева Наталья Альбертовна	24
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ РАЗВИТИЕ МОДЕЛЕЙ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ Яруллина Эльмира Илсуровна Дербенева Анна Александровна	28
Рубрика «Юриспруденция»	31
ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ – ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ Бакуменко Иван Сергеевич	31
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СПЕЦИАЛЬНЫХ ЗНАНИЙ В РАССЛЕДОВАНИИ ПРЕСТУПЛЕНИЙ В СФЕРЕ ЭКОНОМИКИ Голято Владислав Олегович	34
ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ДОПРОСА НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНЕГО, НА ПРИМЕРЕ ДЕЛА ГОЛОВКИНА С.А. («ФИШЕРА») Гудина Алена Сергеевна Удалов Максим Игоревич	38
ОБЪЕКТИВНЫЕ ПРИЗНАКИ НАРУШЕНИЯ ПРАВИЛ ДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ И ЭКСПЛУАТАЦИИ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ Исаева Оксана Николаевна	41

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ КООПЕРАТИВЫ Кирилов Дмитрий Александрович	44
ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПАРТНЁРСТВА Кирилов Дмитрий Александрович	46
МЕЖДУНАРОДНОЕ МОРСКОЕ СТРАХОВАНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ СУДОВЛАДЕЛЬЦЕВ Климович Евгения Сергеевна	48
ПОРЯДОК И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БРЕМЕНИ ДОКАЗЫВАНИЯ В КОРПОРАТИВНЫХ СПОРАХ Корнеева Екатерина Алексеевна	50
МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ Костуганова Марьям Берековна	54
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО ПРЕДОТВРАЩЕНИЮ УКЛОНЕНИЯ ОБВИНЯЕМОГО ОТ СЛЕДСТВИЯ И СУДА Малыгина Татьяна Сергеевна	57
ПРОБЛЕМЫ ОТГРАНИЧЕНИЯ ПРЕСТУПЛЕНИЯ, ПРЕДУСМОТРЕННОГО СТАТЬЕЙ 184 УК РФ, ОТ СМЕЖНЫХ СОСТАВОВ ПРЕСТУПЛЕНИЙ Мамонов Алексей Игоревич	59
ДОГОВОР РОЗНИЧНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ В ГРАЖДАНСКОМ ПРАВЕ РОССИИ Медведева Екатерина Андреевна	61
СФЕРА ОКАЗАНИЯ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ КАК ОБЪЕКТ УГОЛОВНО-ПРАВОВОЙ ОХРАНЫ Нефёдова Елена Юрьевна	65
ПОСЛЕДСТВИЯ ПРИЗНАНИЯ ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА БАНКРОТОМ Нурмаганбетова Светлана Кайратовна	69
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТУРИЗМА В СФЕРЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ЧАСТНОГО ПРАВА Осина Мария Сергеевна	71
ХИЩЕНИЯ, СОВЕРШАЕМЫЕ С ПОМОЩЬЮ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БАНКОВСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ Прыгунова Диана Сергеевна Никодимов Игорь Юрьевич	75
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА В РОССИИ Самсонов Святослав Игоревич	77
ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДОГОВОРА ФИНАНСОВОЙ АРЕНДЫ (ЛИЗИНГА) Самсонов Святослав Игоревич	81
ЮРИДИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ПРОТИВОРЕЧАТ ДРУГ ДРУГУ: МНЕНИЕ КРИТИКОВ ПОЗИТИВИЗМА Семерикова Полина Валерьевна	84
КАЧЕСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ КАК ОДНА ИЗ ЦЕЛЕЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ Семерикова Полина Валерьевна	86

ПРОЦЕССУАЛЬНЫЙ ПОРЯДОК ПЕРЕСМОТРА СУДЕБНЫХ ПОСТАНОВЛЕНИЙ ПО ВНОВЬ ОТКРЫВШИМСЯ И НОВЫМ ОБСТОЯТЕЛЬСТВАМ Тюкалов Павел Владимирович	88
ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПОСТАВКИ ТОВАРОВ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Хаширова Ангелина Владимировна	90
ПРОБЛЕМЫ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ НЕЗАКОННОГО ОБОРОТА ОРУЖИЯ Юрина Ксения Андреевна	93
ПРОБЛЕМА ВОЗМЕЩЕНИЯ МОРАЛЬНОГО ВРЕДА ПРИ РЕАБИЛИТАЦИИ ОСУЖДЕННОГО Ямщикова Светлана Александровна	95
ПРОБЛЕМА ПОНИМАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ Янина Инна Владимировна	97

РУБРИКА «ЭКОНОМИКА»

ПРОБЛЕМАТИКА ОЦЕНКИ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ СРАВНИТЕЛЬНЫМ ПОДХОДОМ

Петухова Евгения Игоревна

*магистрант, Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
РФ, г. Санкт-Петербург*

PROBLEMS OF ASSESSING THE MARKET VALUE OF OIL AND GAS COMPANIES BY A COMPARATIVE APPROACH

Evgenia Petukhova

*Graduate student, Saint-Petersburg State University of Economics,
Russia, Saint-Petersburg*

Аннотация. В данной статье рассмотрены основные проблемы оценки стоимости нефтегазовых компаний сравнительным подходом. Подробно рассмотрена проблема необходимости использования мультипликаторов, характерных непосредственно для данной отрасли. Обозначена необходимость использования специальных критериев сопоставимости компаний, при проведении оценки.

Abstract. This article discusses the main problems of valuing oil and gas companies by a comparative approach. The problem of using multipliers that are specific to this industry is considered in detail. In addition, the article includes information about using of special criteria for comparability of companies.

Ключевые слова: сравнительный подход; нефть; газ; оценка; проблемы; мультипликаторы; аналоги.

Keywords: comparative approach; oil; gas; valuation; problems; multipliers; Enterprise counterparts.

При оценке нефтегазовых компаний используются три стандартных подхода к оценке, а именно: доходный, затратный и сравнительный. В данном исследовании для более подробного изучения был выбран сравнительный подход, однако в процессе оценке стоимости нефтегазовых компаний данным подходом может возникнуть ряд проблем. Далее рассмотрим проблемы, которые могут возникать более подробно.

Среди возникающих проблем можно отметить необходимость введения специфических мультипликаторов для данной отрасли. Это означает, что помимо общеупотребительных мультипликаторов, используемых в оценке сравнительным подходом, необходимо использовать и специфические, характерные для нефтегазовых компаний, основанные как на финансовых, так и на натуральных показателях деятельности компании. При сравнительной оценке стоимость актива можно вывести, отталкиваясь от ценообразования на сопоставимые активы, стандартизированные при помощи какой-либо общей переменной, такой как прибыль денежные потоки, балансовая стоимость или выручка, [3, с.45].

Одной из иллюстраций сравнительного подхода является использование среднеотраслевого мультипликатора «цена/прибыль» для оценки фирмы. При этом используется предположение, что другие фирмы отрасли сопоставимы с оцениваемой фирмой, а рынок в среднем правильно определяет цены на эти фирмы. Другими широко используемыми мультиплика-

торами являются: «цена/балансовая стоимость», «цена/денежные потоки», «цена/дивиденды», «рыночная стоимость/стоимость замещения».

Так как большинство нефтегазовых компаний закредитованы, то применение мультипликатора «цена/денежный поток» может привести к искажению оценочной стоимости. Для устранения такого эффекта предлагается использовать показатель «EV/DACF» или «стоимость / скорректированный на долги денежный поток от операций». Информацию о величине денежного потока от операций в данном случае можно получить из отчета о движении денежных средств, а о расходах – из отчета о финансовых результатах. Следующий специфический мультипликатор для нефтегазовых компаний, который можно отметить, это «EV/EBITDA» или «стоимость / прибыль до вычета налогов, процентов и амортизации». Данный показатель позволяет судить об эффективности бизнеса вне зависимости от его долговой нагрузки, налоговой политики и способа начисления амортизации. Коэффициент EV/EBITDA применим для отраслей, где амортизация и процентные выплаты составляют существенную статью расходов. Поэтому он незаменим для оценки нефтегазовых компаний, которые в силу своей специфики имеют высокий объем капитальных затрат, истощения ресурсов и долговой нагрузки. Данные о расходах на разведку можно найти в отчете о прибылях и убытках финансовых результатах.

Далее отметим коэффициент «EV/BOE/D» или «Стоимость компании / добыча в день». Данный мультипликатор известен также как «Цена за текущий баррель» и является одним из значимых индикаторов инвестиционной привлекательности нефтегазовой компании. В основе его расчета лежат стоимость предприятия и показатель ежедневной добычи в баррелях нефтяного эквивалента в сутки. Этот мультипликатор в большей степени подходит для сравнения компании с конкурентами и позволяет понять, торгуется ли она с премией или дисконтом. Однако, работая с данным коэффициентом, следует помнить, что он не учитывает добычу на неразработанных месторождениях и расходы на их разработку. Поэтому для надежности оценки следует проанализировать затраты компании на освоение новых ресурсов и убедиться в ее способности их покрывать (проверив наличие денежных средств на расчетном счете и денежный поток).

Также можно упомянуть мультипликатор «EV/2P» или «Стоимость компании / доказанные и вероятные запасы». Коэффициент EV/2P позволяет понять, насколько компания обеспечена запасами для поддержания текущего уровня добычи и получения дохода от своей операционной деятельности. Эта метрика хороша тем, что не требует никаких предположений и особенно актуальна, [4, с.2].

При оценке сравнительным подходом стоимость определяется с помощью данных о других недавно проведенных сделках купли-продажи похожих объектов. В РФ данный подход в оценке бизнеса применяется достаточно редко, так как чаще всего оценщики либо не обладают необходимой информацией о сделках, либо ее получение связано с высокими транзакционными издержками.

В основе сравнительного подхода лежит сопоставление оцениваемой компании с аналогичными компаниями отрасли. Основная проблема его использования состоит в сложности формирования перечня аналогичных компаний в нефтегазовой отрасли, так как сопоставить множество факторов, отвечающих требуемым критериям в указанной отрасли, представляется порой невозможным. Осложняет использование данного подхода то, что его применение допустимо только при наличии доступной разносторонней финансовой информации не только по оцениваемому бизнесу, но и по его аналогичным видам деятельности, отобранным оценщиком в процессе анализа, [1, с.113].

В условиях недостатка нужной информации, можно предположить, что верным будет использование усредняющих показателей, однако данный способ ведет к искажению расчетов и подход зачастую отражает не объективную картину.

Метод компании аналога служит способом определения среднерыночной стоимости компании на основе сложившихся на фондовом рынке цен на обыкновенные акции аналогичного объекта.

Зачастую метод компании аналога применяется для оценки миноритарного пакета акций.

При оценке стоимости сравнительным подходом появляется необходимость внесения поправок в исходную информацию с помощью мультипликаторов и соотношений экспертного сообщества. Также необходимо учесть фактор ретроспективной направленности информации, которая используется для определения ценности компании, [2, с.227].

Также можно отметить, что сравнительный подход базируется на информации прошлых лет, то есть отражает фактически уже достигнутые результаты, в то время, как, например, доходный подход ориентирован на прогнозы будущих периодов, что соответственно составляет больший интерес для инвесторов.

В процессе оценки нефтегазовых компаний используются как базовые критерии сопоставимости предприятий – аналогов, так и специальные, характерные для данной отрасли, подробнее это описано в Таблице.

Таблица 1.

Критерии сопоставимости предприятий - аналогов

Базовые критерии	Специальные критерии
1. Отраслевое сходство;	1. Наличие запасов углеводородов;
2. Уровень диверсификации;	2. Факт состоявшегося аукциона;
3. Размер компании;	3. Глубина ретроспективного периода;
4. Финансовые риски;	4. Регион расположения лицензионного участка;
5. Стадия экономического развития;	5. Объем запасов месторождения.
6. Ценовые различия по сходным товарам	

Таким образом, можно отметить, что применение сравнительного подхода в оценке стоимости нефтегазовых компаний влечет за собой ряд проблем, которые осложняют процесс оценки, что связано с необходимостью использования как базовых критериев сопоставимости при отборе компаний-аналогов, так и специальных, характерных именно для нефтегазовой отрасли.

Список литературы:

1. Касьяненко, Т. Г. Оценка стоимости бизнеса + приложение в ЭБС : учебник для академического бакалавриата / Т. Г. Касьяненко, Г. А. Маховикова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 373 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01446-4. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.biblio-online.ru/bcode/432109> (дата обращения: 01.12.2019).
2. Оценка стоимости предприятия (бизнеса)/А.Г. Грязнова, М. А. Федотова, М. А. Эскиндаров, Т. В. Тазихина, Е. Н. Иванова, О. Н. Щербакова. — М.: ИНТЕРПРЕКЛАМА, 2003. — 544 с.
3. "Оценка стоимости бизнеса" (В.М.Рутгайзер, 2008) - 2-е издание, Издательство: Маросейка, 2008 г. Твердый переплет, 432 стр.
4. Гафайти Оксана Как оценивать нефтегазовые компании? // MINDSPACE. 2015. URL: <https://mindspace.ru/24596-kak-otsenivat-aktsii-neftegazovyh-kompanij/> (дата обращения: 04.12.2019).

СОВРЕМЕННАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Пигунов Роман Владимирович

магистрант, Сочинский государственный университет,
РФ, г. Сочи

Аннотация. Социально-экономическое развитие страны формируется на базе концепций и современных моделей развития предприятий. Необходимость решения этой проблемы обуславливается устойчивыми инновационными процессами в практике реструктуризации организаций и предприятий в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

Abstract. Socio-economic development of the country is formed because of concepts and modern models of enterprise development. The need to solve this problem is caused by sustainable innovative processes in the practice of restructuring organizations and enterprises in the short and long term.

Ключевые слова: экономическое развитие, стратегия, решение проблемы, концепция.

Keywords: economic development, strategy, problem solving, concept.

Уровень экономического развития организаций в значительной степени определяет экономику страны, так как в реальном секторе экономики осуществляется процесс производства продукции и оказания услуг, решаются вопросы эффективного использования ресурсов (трудовых, материальных, финансовых, интеллектуальных, информационных). Но развитие предприятия должно быть, прежде всего, направлено на стабильное достижение поставленных, именно, собственниками целей - рентабельности предприятия и его устойчивости.

Наименование	Сущность
Ресурсообеспеченность	Необходимость и достаточность наличия материальных, трудовых, технических, прикладных и инфраструктурных возможностей предприятия для внедрения инноваций и реализации системных преобразований.
Эффективность	Определяется динамичным сокращением операционных и непроизводительных расходов, увеличением доли выручки от реализации продукции (услуг), произведенной по новым технологиям, масштабированием бизнеса и расширением возможностей накопления для реинвестирования капитала, усилением конкурентных позиций предприятия на рынке.
Сбалансированность	Характеризуется наличием сбалансированной системы оценки показателей финансово-хозяйственной и производственной деятельности предприятия и оценки эффективности внедрения инноваций и системных преобразований, в сопоставимых условиях, включая количественную и качественную оценку.
Управляемость	Соответствие фактического состояния инновационного процесса проектному, запланированному состоянию, после реализации процессов изменения системы управления бизнес-процессами.
Синхронизированность	Синхронизация по времени, срокам и ресурсам внедрения инновационных процессов и технологий с требуемыми организационными преобразованиями.

Рисунок 1. Концептуальные основы развития предприятий и организаций в современных условиях

Реализация стратегии развития – это в первую очередь управляемый процесс повышения инновационного потенциала компании в соответствии с поставленными текущими и стратегическими целями.

Разработка стратегии устойчивого развития включает в себя выбор и обоснование инновационной деятельности, объема и структуру инновационных проектов, сроки реализации,

оценку состояния организационных структур управления нововведениями. Процесс выбора наиболее рациональной стратегии устойчивого развития основывается на результатах оценки всех форм инновационной деятельности, которые проявляются в нововведениях различных типов.

Также в последнее время сформировался, так называемый, программный подход, который, во-первых, всегда ведет к улучшениям и исключает недостижимые цели, во-вторых, позволяет корректировать движение на каждом этапе в соответствии с реально достигнутыми результатами и динамикой внешней среды. Можно продемонстрировать, что программный подход позволяет интегрировать экономические, социальные, правовые и другие изменения в единый процесс путем создания единого механизма этого процесса, что невозможно, например, при проектно-плановом подходе, гарантирующем, в лучшем случае, комплексность цели, но не комплексность процессов и механизмов.

Программа включает следующие элементы:

а) долгосрочные:

- концепция программы - основные идеи, лежащие в основании целенаправленности на любом этапе программы; эти идеи для каждого этапа реализации программы дополняются необходимыми деталями и образуют конкретную реализуемую цель этапа;

- стратегия - при данном подходе это набор принципов выбора целей и способов их достижения на любом этапе программы, диктующих, как концептуальные положения должны быть реализованы в зависимости от реальной ситуации на момент начала каждого этапа.

Можно сказать, что концепция программы определяет "постоянную часть" тех целей и средств их достижения, разрабатываемые на каждом этапе программы, а стратегия - принципы формирования "переменной части" в зависимости от ситуации. Концепция и стратегия разрабатываются на весь период действия программы. Они иногда оформляются в виде единого документа (называемого в этом случае или концепцией, или стратегией), содержащего как основные идеи развития, так и принципы их реализации.

б) краткосрочные:

- цель и задачи на очередной этап, определяемые концепцией и стратегией программы и данными анализа текущей ситуации;

- политика - правила распределения ресурсов на планируемом этапе, также формируемые в зависимости от сложившейся ситуации для каждого этапа программы в соответствии с концепцией и стратегией;

- план мероприятий по выполнению задач и достижению целей этапа.

На рис. 2 представлена также одна из новейших моделей организационного развития предприятия. Она опирается на опыт проектной работы в компаниях различного масштаба, проведении исследований внутренних и внешних предпосылок организационного развития бизнеса, а также на анализе путей преодоления кризисов развития предприятия.

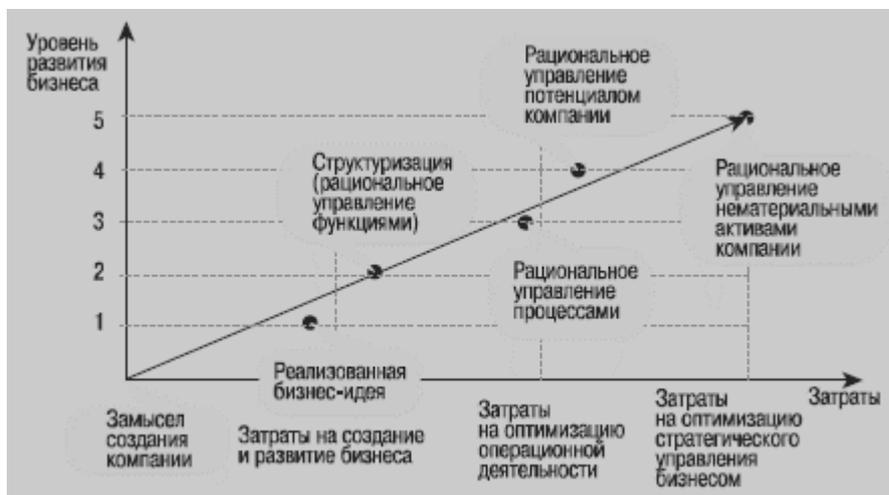


Рисунок 2. Модель развития системы управления предприятием

Под затратами на организационное развитие предприятия понимаются затраты на организационные мероприятия, которые должна проводить компания для преодоления кризисных моментов. Кроме этого, затраты на организационное развитие компании могут быть осуществлены и неявно, например, путем привлечения сотрудников к преобразованиям без учета этих затрат. Помимо собственных затрат, в стоимость затрат на организационное развитие может входить оплата продуктов и услуг сторонних организаций: программное и информационное обеспечение поддержки процесса управления, управленческий консалтинг, обучение управленцев.

Представляется необходимым отметить, что указанные модели дают глубокое описание только частных параметров, не учитывая других, не менее значимых. Итак, каждое предприятие должно откликаться на своевременную активизацию и стимулирование освоения достижений научно-технического прогресса, что позволит быстро и с меньшими издержками уверенно продвигаться вперед в своем развитии.

Список литературы:

1. Алексейчева, Елена Юрьевна. Экономика организации (предприятия) учебник: Е. Ю. Алексейчева, М. Д. Магомедов. — Москва: Дашков и К, 2016. — 292 с.
2. Комаров А.В., Скрипникова М.В. Основные тенденции и ориентиры экономического развития России на современном этапе. Научные открытия в эпоху глобализации. / Сб. ст.: Международной научно-практической конференции. Отв. ред. Сукиасян А.А. – Уфа, 2016. С. 87–92.
3. Мняян М.Г. Динамический образ инноваций. Алгоритмы инновационного развития. —М.: Витус-К, 2006. —240.
4. Новиков Д.А. Модели и методы организационного управления инновационным развитием фирмы / Д.А. Новиков, А.А. Иващенко. —М.: Ленанд, 2006. —336.
5. РосБизнесКонсалтинг [Электронный ресурс]. – Электрон. текстовые дан. – <https://www.rbc.ru/economics/21/06/2010/5703db439a79470ab5021f02> (дата обращения: 11.09.2019)

АНАЛИЗ И КОНТРОЛЬ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рублева Алина Романовна

студент, Волгоградский институт управления - филиал РАНХиГС,
РФ, г. Волгоград

Кубанцева Ольга Викторовна

канд. экон. наук, доцент, Волгоградский институт управления - филиал РАНХиГС,
РФ, г. Волгоград

ANALYSIS AND CONTROL OF ACCOUNTS RECEIVABLE OF THE ENTERPRISE

Alina Rubleva

Student, Volgograd Institute of Management, branch of RANEPA
Russia, Volgograd

Olga Kubantseva

PhD in Economics, Associate Professor, Volgograd Institute of Management, branch of RANEPA
Russia, Volgograd

Аннотация. В данной статье рассматривается динамика изменения дебиторской задолженности, а также влияние данного показателя на предприятие.

Abstract. This article discusses the dynamics of receivables, as well as the impact of this indicator on the enterprise.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, анализ, эффективность.

Keywords: accounts receivable, analysis, efficiency.

Средства, которые поступают от дебиторов, являются одним из важнейших источников доходов предприятий. В условиях нестабильной экономической обстановки риск несвоевременной оплаты или неоплаты полностью покупателями продукции, работ или услуг постоянно увеличивается, а это, в свою очередь может привести к появлению дебиторской задолженности. Появление дебиторской задолженности может привести к острому дефициту денежных средств, увеличивает потребность предприятия в оборотных активах для финансирования своей текущей деятельности, ухудшает финансовое состояние в целом.

Анализ дебиторской задолженности позволяет исследовать его динамику, состав, причины и сроки образования; устанавливает сумму нормальной и просроченной задолженности.

В процессе анализа дебиторской задолженности необходимо определить:

- структуру и состав дебиторской по покупателям и заказчикам;
- динамику дебиторской задолженности по покупателям и заказчикам;
- суммы, по которым истекли сроки исковой давности. [7]

Проанализируем состояние дебиторской задолженности ООО «Омега».

В бухгалтерском балансе ООО «Омега» сумма дебиторской задолженности отражается по коду строки 1230. Проведем анализ дебиторской задолженности.

Оценка доли дебиторской задолженности в общем объеме оборотных средств и всех активов организации представлена в таблице 1.

Из данных, представленных в таблице 1 видно, что абсолютное значение дебиторской задолженности за 2017-2018 гг. увеличилось на 1008 тыс. руб. и составило на конец 2018 г. 1403 тыс. руб.

Таблица 1.

Удельный вес дебиторской задолженности ООО «Омега» в структуре активов

Наименование показателя	на 31дек. 2017 г.		на 31дек. 2018 г.		Изменение	
	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	абсолютное, тыс. руб.	уд. вес, %
Дебиторская задолженность	395	2,81	1 403	6,83	1 008	4,02
Оборотные активы	13 640	97,12	20 166	98,24	6 526	1,12
Общая величина активов	14 045	100	20 528	100	6 483	-

Доля дебиторской задолженности в общей величине активов организации также за анализируемый период увеличилась на 4,02 % (с 2,81 % до 6,83 %), что является отрицательной тенденцией. Как правило, чем ниже данный показатель, тем мобильнее структура имущества компании и выше финансовая устойчивость. Состав и динамика дебиторской задолженности представлены в таблице 2.

Таблица 2.

Анализ структуры и динамики дебиторской задолженности ООО «Омега» в 2017-2018 гг.

Показатель	2017 год		2018 год		Изменение		
	сумма, тыс.руб.	уд. вес, %	сумма, тыс.руб.	уд. вес, %	абсолютное, тыс. руб.	относительное, %	уд. вес, %
1. Дебиторская задолженность краткосрочная - всего, в том числе:	395	100	1403	100	1008	255,19	0
1.1 Расчеты с покупателями и заказчиками	304,63	77,12	595,87	42,47	291,24	95,6045	-34,65
1.2 Авансы выданные	90,37	22,88	705	50,21	614,14	679,584	27,3361
1.3 Прочая дебиторская задолженность	-	-	102,62	7,31	102,62	-	7,31433
2. Дебиторская задолженность долгосрочная - всего	-	-	-	-	-	-	-
3. Дебиторская задолженность - всего (стр. 1+стр. 2)	395	100	1 403	100	1008	255,19	0

По данным анализа видно, что структура дебиторской задолженности за анализируемый период значительно изменилась (рисунок 1).

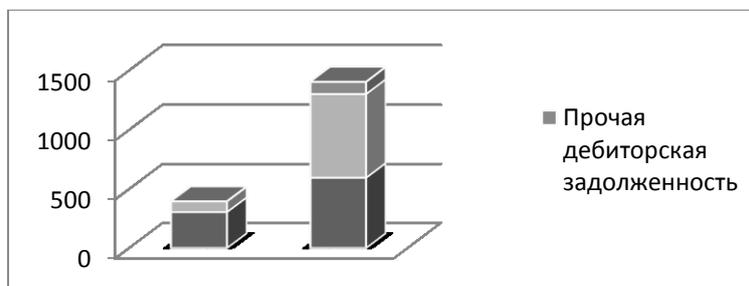


Рисунок 1. Структура и динамика дебиторской задолженности ООО «Омега» в 2017-2018 гг.

Если в 2017 г. основную часть в общей сумме дебиторской задолженности занимали расчеты с покупателями и заказчиками, доля которых составляла 77,12 %, то в 2018 г. большую часть составили выданные авансы, доля которых увеличилась с 22,88 до 50,21 %. Также в структуре дебиторской задолженности появилась новая статья – «Прочая дебиторская задолженность», которая включает задолженность финансовым и налоговым органами по перерасчетам налогов и подотчетными лицами по выданным им денежным средствам на служебные командировки, административно-хозяйственные расходы и т.п. На финансовое положение организации влияет не само наличие дебиторской задолженности, а ее размер, движение и форма, т.е. то, чем вызвана данная задолженность. Для более подробного анализа причин изменений дебиторской задолженности, необходимо сопоставить ее темпы изменения с темпами изменения выручки от продаж (таблица 3).

Таблица 3.

Анализ соотношений темпов роста дебиторской задолженности и объема продаж ООО «Омега» в 2017-2018 гг.

Показатель	2017 год	2018 год	Темп роста
Дебиторская задолженность (среднегодовое значение)	221,50	899,00	405,87
Выручка от продаж	8 777	25 791	293,85

По данным анализа видно, что темп роста дебиторской задолженности значительно выше темпа роста выручки (405,87 и 293,85 % соответственно), это в свою очередь позволяет сделать вывод о том, что изменение такого значения дебиторской задолженности связано не только с ростом объемов продаж, но также и с проблемами их взыскания. Далее, представлены результаты проведенного анализа качества дебиторской задолженности предприятия (таблица 4).

Таблица 4.

Анализ дебиторской задолженности ООО «Омега» по срокам погашения в 2017 – 2018 гг.

Показатель	2017 год		2018 год		Изменение		
	сумма, тыс.руб.	уд. вес, %	сумма, тыс.руб.	уд. вес, %	сумма, тыс.руб.	темп роста, %	уд. вес, %
1. Дебиторская задолженность краткосрочная - всего	395	100	1403	100	1008	355,19	0
- в том числе просроченная	56,88	14,4	360,57	25,7	303,691	633,92	11,3
- из нее продолжительность свыше 3 месяцев	54,43	13,78	254,22	18,12	199,792	467,06	4,34
2. Дебиторская задолженность долгосрочная - всего	-	-	-	-	-	-	-

Из представленных данных видно, что у ООО «Омега» имеется просроченная дебиторская задолженность, в том числе и такая задолженность, которая уже просрочена больше чем на три месяца. При этом доля просроченной дебиторской задолженности выросла с 14,4 до 25,7 %, что является негативной тенденцией (рисунок 2).

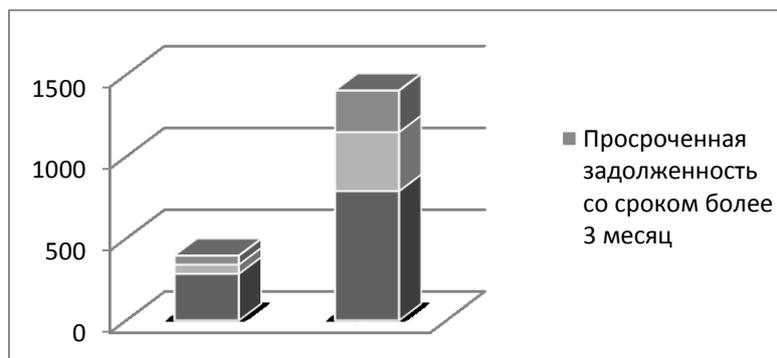


Рисунок 2. Структура дебиторской задолженности ООО «Омега» в зависимости от сроков погашения в 2017-2018 гг.

Для того, чтобы оценить эффективность использования дебиторской задолженности, можно рассчитать показатели оборачиваемости задолженности:

- коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности предприятия;
- период оборачиваемости дебиторской задолженности (таблица 5).

Проведенные расчеты показали, что на протяжении всего анализируемого периода коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности предприятия снизился с 36,96 до 28,69, таким образом наблюдается и увеличение периода оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «Омега» на 3,5 дня или на 38,12 %, данный факт является крайне отрицательным.

Таблица 5.

Анализ показателей оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «Омега» в 2017-2018 гг.

Показатель	2017 год	2018 год	Изменение	
			абсолютное	темпа роста, %
Дебиторская задолженность (среднегодовое значение)	221,5	899	677,5	405,87
Выручка, тыс. руб.	8 777	25 791	17014	293,85
Период (дни)	365	365	0	100,00
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	39,63	28,69	-10,937	72,40
Период оборачиваемости дебиторской задолженности	9,21	12,72	3,5	138,12

Рост среднего срока погашения дебиторской задолженности является признаком либерализации кредитной политики предприятия, что влечет за собой увеличение объемов продаж и рост потерь по безнадежным долгам.

Обобщая все вышесказанное, можем предложить следующие направления сокращения дебиторской задолженности:

1. разработка реестра старения дебиторской задолженности, который представляет собой таблицу, содержащую неоплаченные суммы счетов, сгруппированные по периодам просрочки платежа.

3. Составление графика оптимального погашения дебиторской задолженности предприятия в целях недопущения возникновения ее просрочки.

Предложенные направления помогут оптимизировать величину дебиторской задолженности и снизить ее объем, что в дальнейшем положительно скажется на общем финансовом состоянии предприятия.

Список литературы:

1. Приказ Минфина России от 02.07.2010 г. N 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (в ред. от 06.04.2015).
2. Алексейчева Е.Ю. Экономика организации (предприятия): Учебник для бакалавров / Е.Ю. Алексейчева, М. Магомедов. - М.: Дашков и К, 2016. - 292 с.
3. Баскакова О.В. Экономика предприятия (организации): учебник для бакалавров / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. - М.: Дашков и К, 2015. - 372 с.
4. Вахрушина М.А. Анализ финансовой отчетности: учебник / М.А. Вахрушина, Н.С. Пласкова. – М.: Вузовский учебник, 2013. – 250 с.
5. Домбровская Е.Н. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2013. 279с.
6. Дробышева Л.А. Экономика, маркетинг, менеджмент: учеб. пособие / Л.А. Дробышева. - М.: Дашков и К, 2016. - 152
7. Каримова Р. А. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности / Р. А. Каримова // Молодой ученый. — 2015. — №10. — С. 690-692.
8. Максюттов А.А. Экономический анализ. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 543 с.
9. Нечитайло А.А. Фомина Л.Л. Бухгалтерская финансовая отчетность. Ростов н/Дону: Феникс - 2012. - 640 с.
10. Петров А.М.- Учет и анализ. Учебник. – М.: Инфра-М, 2014 – 255 с.

ОСОБЕННОСТИ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ В СИСТЕМЕ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТА

Тесля Алина Алексеевна

*студент, Северо-Кавказский федеральный университет,
РФ, г. Ставрополь*

Лосева Анна Сергеевна

*студент, Северо-Кавказский федеральный университет,
РФ, г. Ставрополь*

Харченко Наталья Петровна

*кандидат экон. наук, доцент, Северо-Кавказский федеральный университет,
РФ, г. Ставрополь*

FEATURES OF MANAGERIAL DECISION-MAKING IN TIME MANAGEMENT SYSTEM

Alina Teslya

*Student, North Caucasus Federal University,
Russia, Stavropol*

Anna Loseva

*Student, North Caucasus Federal University,
Russia, Stavropol*

Natalia Kharchenko

*Candidate of economic Sciences, associate Professor, North Caucasus Federal University,
Russia, Stavropol*

Аннотация. Для эффективной деятельности руководителя не достаточно теоретических знаний в области менеджмента. Необходимо овладеть специальным набором технологий планирования, которые помогут сократить время на принятие решений. В статье рассматриваются методы принятия управленческого решения в системе тайм – менеджмента.

Abstract. For effective activity of the head theoretical knowledge in the field of management is not enough. It is necessary to master a special set of planning technologies that will help reduce the time for decision-making. The article discusses the methods of managerial decision-making in the time management system.

Ключевые слова: управленческое решение; тайм-менеджмент; методы; эффективность; руководитель; цель; система управления временем.

Keywords: management decision; time management; methods; efficiency; manager; goal; time management system.

Маловероятно, что тот темп, в котором живет большинство из нас, можно назвать спокойным и размеренным. Серьезный недостаток времени - это испытание, с которым не все могут справиться. Чтобы рационально и эффективно управлять своим временем, необходимо использовать механизм планирования. Тайм-менеджмент - это набор технологий планирования, которые используются не только руководителем, но и сотрудником организации для повышения эффективности рабочего времени. Также, необходимо забывать о том, что каждый день руководитель организации принимает бесчисленное множество решений, большинство из которых должны быть разобраны в кратчайшие сроки.

Люди должны понимать, что время, затраченное на принятие решений и развитие менеджмента должно быть сведено к минимуму, чтобы сделать работу организации более оперативной. Это условие выполняется при помощи инструментов тайм-менеджмента. Прежде чем применять методы тайм-менеджмента, руководитель должен быть полностью убежден в эффективности своей работы. По словам Глеба Архангельского, генерального директора компании «Организация времени», составляющими эффективности управляющего являются:

- делегирование полномочий;
- система контроля поручений;
- секретариат руководителя высшего звена.

Игорь Немировский - бизнес-тренер с опытом работы финансовым директором, возглавляющий один из крупнейших холдингов, считает: «Управление по задачам уже давно доказало свою неэффективность и продолжительность. Полномочия должны быть делегированы так, чтобы каждый из его подчиненных знал, какую цель он или она должны достичь в конкретном вопросе».

Способности руководителя, состоящие из его личной эффективности и возможностей максимально результативно использовать время составляют лишь 30% вопроса личной организации и 70% от компетентного делегирования полномочий. Управляющий должен знать, чем его работник занят в тот или иной момент времени.

Например, руководитель крупной компании использует формальную корпоративную систему для отслеживания задач, напоминаний, протоколов собраний и т.д. Но проблема состоит в том, что эти бюрократические системы неповоротливы и обременительны, и, кроме того, далеко не все задачи, поставленные лидером, рекомендуется регулировать с помощью этих бюрократических механизмов, поскольку это было бы нерационально.

В этом случае менеджеру нужна более простая система, охватывающая все аспекты их работы, в том числе неформальное общение с коллегами, которые не проходят через бюрократические механизмы. В то же время, эта система должна быть как можно более автоматизированной, способной «одним щелчком мыши» дать ответы на все, интересующие руководителя, вопросы. Примером такой системы может стать электронный органайзер – Outlook. Как известно, основной проблемой руководителя является распыление всех своих сил на несущественные, незначительные дела, в результате чего они пытаются выполнить слишком большой объем работы за один раз [2].

Менеджеры должны стремиться взять на себя одну, значительную задачу, решая различные текущие проблемы в течение рабочего дня. Предварительным условием для этой работы является принятие решения о приоритетности важных вопросов, составление списка приоритетов на основе этого решения и его соблюдение.

Очередность выполнения задач, или список приоритетов, можно определять, пользуясь следующими критериями и методами:

- принцип Парето (соотношение 80:20);

Исходя из этой модели, можно сделать следующий вывод: за время работы управляющего 80% результатов достигается за первые 20% затраченного им времени. Следовательно, необходимо приступать к решению вопроса, в зависимости от его значения, а не браться за самые простые, интересные или требующие минимальных затрат времени.

- расстановка приоритетов с помощью анализа АВV;

Смысл функционирования данного анализа заключается в том, что доли в процентах наиболее важных и наименее важных дел в целом остаются неизменными. Задачи делятся на три группы с использованием букв А, В и V в соответствии с их их значимостью. Анализ АВV основан на трех моделях:

1. Наиболее важные задачи составляют 15% от общего числа дел управляющего. Вклад этих задач в процесс достижения цели составляет 65%.

2. Важные, но не требующие немедленного исполнения, задачи составляют 20% от общего числа дел руководителя. Их значение около 20%.

3. Мелкие задачи составляют 65% всех дел и их важность – всего около 15%.

Потратив немало усилий для принятия большого решения, руководитель будет делать все, что есть в его силах, чтобы подтвердить его важность, так как большое решение сложно принять, а затем изменить. Но необходимо понимать, что в таком случае теряется объективность руководителя.

Вместо этого необходимо принимать решение за решением, пусть они, будут небольшими и даже временными. Невозможно сделать большие ошибки, принимая маленькие решения, потому что в маленькие решения легче внести изменения. Если менеджер допустит ошибку, то это не принесет серьезного ущерба, так как есть простая возможность все исправить.

В своем интервью, полярный исследователь – Бен Сондерс, рассказал, что во время его пребывания на марафонской дистанции к Северному полюсу, где 72 дня он провел в одиночестве, бремя «монументальной миссии» было настолько невыносимым, что повседневные задачи редко превышали мысли «добраться до ледяной глыбы в нескольких ярдах впереди». Лучше иметь те цели, которые вы в состоянии достичь, а затем полагаться на их результаты. Достижимые цели дают гораздо больше удовлетворения, нежели вымышленные, которых вы никогда не достигнете.

Подводя итог, хочется сделать вывод о том, что оба способа принятия управленческого решения верны по-своему, но каждый руководитель должен использовать свое время осознанно и систематически, иначе нереально добиться успеха, если человек не умеет грамотно планировать его. Это относится не только к менеджерам, но и к людям из любой другой профессии, людям, которые управляют другими сотрудниками этот навык особенно важен, потому что управленец, в данном случае, руководит не только своим временем, но и через четкую передачу задач своим подчиненным, планирует их время.

Список литературы:

1. Архангельский, Г.А. Организация времени: от личной эффективности к развитию фирмы / Г.А. Архангельский. – М.: Книга по Требованию, 2013. – 432 с.
2. Калмыкова Е.С. Эффективный тайм-менеджмент или как стать результативным [Электронный ресурс] // Личностный рост: сайт. URL: <http://blog-bridge.ru/lichnostnyiy-rost/effektivnyiy-taym-menedzhment.html> (Дата обращения 11.12.19).
3. Сидорова, Н.А. Тайм-менеджмент: Создание оптимального расписания дня и эффективная организация рабочего процесса / Н.А. Сидорова. – М.: Дашков и К, 2013. – 220 с.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ ТНК

Тин Марина Владимировна

*магистрант Донского государственного технического университета,
РФ, г. Ростов-на-Дону*

Транснациональные корпорации имеют невообразимые запасы практически всех существующих мировых ресурсов, и являются значимой составляющей для мировой экономики. Они имеют огромное влияние и могут диктовать внешнеэкономические и внутриэкономические «условия игры» не только менее влиятельным корпорациям, но даже малоразвитым государствам и в силах навязывать свои высокие планки на мировом рынке.

Существуют ряд ТНК, которые располагают огромными материальными возможностями в разы превышающими бюджеты многих стран. А странам, где зарегистрированы и находятся материнские компании ТНК, отчисляют огромные потоки денежных средств в пользу бюджета государства.

Благодаря развитию транснациональных корпораций развивается как мировая экономика, так и экономики отдельных стран, развитие промышленности, производства и услуг, процессы глобализации и интернационализации. Учитывая жесткую конкуренцию между ТНК, на мировой рынок могут выходить только те компании, которые могут представить уникальные продукты, инновационные инновации, высококачественные товары и т. д.

Количество российских ТНК начинает увеличиваться на внешнеэкономическом пространстве. Хотя они находятся в числе развивающихся и не достигли своих высших точек в торговле, но уже становятся ключевыми для российской экономики, пополняя бюджет более чем на 60%.

При характеристике внешней экономической активности российских транснациональных корпораций, стоит отметить, что во многом "интенсивность осуществления экономической дипломатии отражает тот уровень взаимоотношений, на котором компании активно устанавливают и поддерживают позитивные отношения с представителями иностранных зарубежных правительственных и неправительственных заинтересованных сторон" [1, с. 5].

Российские транснациональные компании характеризуются низким уровнем развития организационных условий работы, о чем свидетельствует низкий уровень профессиональной подготовки руководителей, способных ориентироваться в новых условиях. Изоляция российской экономики от западного опыта в сфере управления долгое время является главной причиной. В результате это привело к тому, что требования рынка не совсем соответствуют системе подготовки управленческих кадров. Чего нельзя сказать о не всегда эффективном механизме государственного регулирования иностранных инвестиций. [3, с. 208]

Количество иностранных транснациональных корпораций, работающих в России, значительно упало под влиянием кризиса и санкций.

По оценкам экспертов российская экономика на сегодняшний день находится в стагнации и ее состояние относительно стабильно, хотя и на спаде волнообразного циклического тренда экономики.

Процесс транснационализации отечественных ТНК предусматривает большое количество проблем, и в основном трудности связаны с государством. Руководство РФ не оказывает большую помощь своим корпорациям, выражается это в том, что государством заключается малое количество контрактов в сфере внешнеэкономической деятельности.

По факту государство на международной арене преследует и отстаивает исключительно свои интересы. В осуществлении транснационализации и экспансии на мировом пространстве осуществляется помощь таким организациям, как «Газпром», «Роснефть», «Лукойл». Это объясняется тем, что государство поддерживает только те проекты, которые пополняют бюджет в значительной степени.

Значительное количество российских предприятий, а это более 50%, находится за рамками международной конкуренции и даже не пытается выйти на международные рынки. Такие организации не только не хотят выходить на мировой уровень, но и пытаются конкурировать, даже между собой. В основном они пытаются найти свое место на очень узких региональных рынках [2, с. 432].

Государство имеет скорее главную роль на пути совершенствования механизмов транснационализации. Для осуществления эффективной международной торговой деятельности требуется сформулировать новые направления. Правительство страны должно обратить свое внимание на наиболее востребованные, но не развитые отрасли, которые по праву могли бы рассчитывать на господдержку в транснационализации, Правительством должны быть приняты наиболее востребованные и не развитые отрасли, которые могут рассчитывать на поддержку в транснационализации, кроме того, эти отрасли должны быть выбраны так, чтобы в процессе их функционирования было задействовано как можно больше структур.

После всех выше перечисленных механизмов, можно добиться заинтересованности большинства компаний в своем росте и транснационализации.

При всех существующих отрицательных явлениях, есть и положительные, которые уже сейчас используются российскими компаниями при процессах транснационализации.

Список литературы:

1. Ruel, H. Wolters, T. Loohuis, R. Business diplomacy in multinational corporations: a qualitative exploratory study / H. Ruel, T. Wolters, R Loohuis - Zwolle: Windesheim University of Applied Sciences, 2013. - p. 5.
2. Куликов, Л.М. Экономическая теория: Учебник/Л.М. Куликов. – М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2010. – 432 с.
3. Ефимова, Е.Г. Мировая экономика: учебное пособие для студентов–экономистов / Е.Г. Ефимова, С.А. Бордунова. – М.: МГИУ, 2012. –208 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ДИАГНОСТИКЕ БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИИ

Фалькович Олеся Андреевна

*магистрант, Воронежский государственный университет,
РФ, г. Воронеж*

Актуальность совершенствования методических подходов к диагностике банкротства обусловлена тем, что в настоящее время российские организации функционируют в нестабильных условиях и должны регулярно проводить анализ показателей своей финансово-хозяйственной деятельности. Это объективно, поскольку именно нестабильность внешней финансовой среды влияет на снижение эффективности их деятельности, на непрерывность этой деятельности, рост рисков инвестирования, риск возникновения банкротства, что в результате вызывает необходимость выбора антикризисных мер, направленных на обеспечение дальнейшего развития хозяйствующих субъектов и предупреждения наступления сбоев в финансово-хозяйственной деятельности и возможного банкротства организации. Однако это связано не только с общей ситуацией в стране, но и слабостью финансового управления в организациях. Исходя из этого, в настоящее время необходимо совершенствование методов диагностики вероятности наступления банкротства, подходов к анализу финансово-хозяйственной деятельности. При этом должна преследоваться цель повышения чувствительности существующего методического инструментария к специфике самой организации и к ее внешнему окружению. В таких условиях диагностика банкротства нацелена на выявление как можно раньше сбоев и упущений в деятельности организаций, потенциально опасных с точки зрения вероятности наступления банкротства.

Непосредственно оценку вероятности банкротства экономического субъекта должен предварять комплексный анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности. Принимаемые на основе этих исследований управленческие решения позволяют организациям сохранить деловую активность, прибыльность, платежеспособность и репутацию надежного партнера и производителя качественной продукции. Только комплексная методика, основанная на совокупности экспресс-методов анализа финансового состояния и системной диагностики оценки наступления банкротства позволит организациям выявить все имеющиеся финансовые проблемы и определить комплекс мероприятий по стабилизации и улучшению деятельности [2].

На основе результатов, полученных в процессе применения методического инструментария, можно не только выявить актуальные проблемы в деятельности предприятия, но и осуществить прогнозирование для снижения неопределенностей и риска, которые повышают результативность системы управления организацией.

Современные методические подходы к диагностике банкротства организации делятся на количественные и качественные. В свою очередь, количественные выделяет два направления: модели, основанные на финансовых коэффициентах (модели Э. Альтмана, Р. Таффлера и др.), а также углубленный анализ финансовой отчетности. Использование в количественном подходе финансовых коэффициентов и умение анализировать финансовую отчетность является доступным и эффективным при прогнозировании банкротства предприятия. Однако необходимо отметить и некоторые ограничения при его применении. Во-первых, возможные задержки предоставления финансовой отчетности. Во-вторых, возможность фальсификации данных указанных в финансовой отчетности, данные могут оказаться «творчески обработанными». Аналитику необходимо особое умение выделить массивы данных, подвергнутых обработке. В-третьих, необходимо сказать о специфичности использования подхода для прогнозирования банкротства предприятия только в определенной отрасли, так как значения финансовых коэффициентов в разных отраслях могут существенно различаться [1, с. 180].

Второй подход (качественный) основан на сравнении признаков обанкротившихся компаний с аналогичными показателями анализируемой компании. Данный подход к диагностике банкротства предприятия предполагает изучение отдельных характеристик, присущих бизнесу. Преимуществом является ориентация на целую систему критериев. Главный недостаток – при условии многокритериальности задачи встает вопрос о ее субъективности. Значения критериев, полученные расчетным путем, должны представлять собой достоверную и содержательную информацию, необходимую для принятия управленческих решений, направленных на предупреждение несостоятельности предприятия [1, с. 181].

В научных исследованиях и разработках продолжается пересмотр значений традиционных коэффициентов финансового анализа и методов их исчисления. Большинство показателей, рассчитываемых при анализе финансового положения организации, пришли из зарубежных практик, что предопределяет проблемы их трактовки. Один и тот же показатель может по-разному трактоваться у разных авторов. Поэтому необходимо создать определенную нормативную базу, содержащую все показатели общепринятые в России, для обеспечения удобства понимания и использования.

Таким образом, в целом процесс совершенствования методических подходов к диагностике банкротства организации имеет эволюционный характер, и на практике существуют определенные объективные для того предпосылки. Поэтому при учете решения представленных в исследовании проблем, препятствующих их совершенствованию, может быть повышена эффективность применяемых решений.

Список литературы:

1. Семенникова Ю.В. Причины и методики оценки вероятности банкротства предприятий // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2016. – № 1. – С. 179-183.
2. Эйтингон В.Н., Анохин С.А. Прогнозирование банкротства: основные методики и проблемы. – URL: https://iteam.ru/publications/strategy/section_16/article_141 38

КОРРЕЛЯЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ВАЛОВОГО СБОРА КАРТОФЕЛЯ НА ПРИМЕРЕ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Филимонова Ирина Алексеевна

студент Орловского Государственного аграрного университета им. Н. В. Парахина,
РФ, г. Орел

Яковлева Наталья Альбертовна

канд. экон. наук, доцент,
Орловский Государственный аграрный университет им. Н. В. Парахина,
РФ, г. Орел

CORRELATION ANALYSIS OF GROSS POTATO HARVEST ON THE EXAMPLE OF OREL REGION

Irina Filimonova

Student, Orel state agrarian University. N. V. Parakhina,
Russia, Orel

Natalia Yakovleva

Candidate of economic Sciences, associate Professor,
Orel state agrarian University. N. V. Parakhina,
Russia, Orel

Аннотация. В данной статье мы проводим корреляционный анализ валового сбора картофеля с целью рассмотреть силу влияния посевной площади на валовой сбор картофеля.

Abstract. In this article, we carry out a correlation analysis of the gross potato harvest in order to consider the effect of the acreage on the gross potato harvest.

Ключевые слова: корреляционный анализ, валовой сбор, картофель, посевная площадь, регрессии, коэффициент эластичности, коэффициент детерминации, факторный признак, t-критерий Стьюдента.

Keywords: correlation analysis, gross harvest, potatoes, acreage, regression, elasticity coefficient, determination coefficient, factor feature, Student's t-criterion.

Корреляция – статистическая взаимосвязь двух или нескольких случайных величин (либо величин, которые можно с некоторой допустимой степенью точности считать таковыми). При этом изменения одной или нескольких из этих величин приводят к систематическому изменению другой или других величин [3]. По направлению корреляционная связь может быть положительной ("прямой") и отрицательной ("обратной"). При положительной прямолинейной корреляции более высоким значениям одного признака соответствуют более высокие значения другого, а более низким значениям одного признака - низкие значения другого. При отрицательной корреляции соотношения обратные. При положительной корреляции коэффициент корреляции имеет положительный знак, например $r=+0,207$, при отрицательной корреляции - отрицательный знак, например $r=-0,207$ [1].

Максимальное возможное абсолютное значение коэффициента корреляции $r=1,00$; минимальное $r=0,00$.

Общая классификация корреляционных связей

- сильная, или тесная при коэффициенте корреляции $r>0,70$;
- средняя при $0,50<r<0,69$;
- умеренная при $0,30<r<0,49$;

- слабая при $0,20 < r < 0,29$;
- очень слабая при $r < 0,19$ [2].

Произвести расчет по итоговым значениям можно по формуле:

$$r = \frac{n \sum xy - \sum x \cdot \sum y}{\sqrt{(n \sum x^2 - (\sum x)^2) \cdot (n \sum y^2 - (\sum y)^2)}} \quad (1)$$

С помощью корреляционного анализа определим влияние площади посадок картофеля, на валовый сбор по 9 годам. Для этого изобразим на графике зависимость валового сбора, от площади посадок, построим линейное уравнение регрессии, рассчитаем коэффициент корреляции и оценим его достоверность с помощью t-критерия Стьюдента.

Таблица 1.

Исходные данные

Год	Валовой сбор, тыс. тонн. (x)	Площадь посадок, тыс. га. (y)
2010	180.1	27.2
2011	367.5	26.4
2012	388.7	26.6
2013	344.7	23.4
2014	266.4	22.1
2015	311.2	20.7
2016	277.2	18.5
2017	282.3	16.8
2018	267.1	15.5
Итого	2685.2	197.2

Построим график зависимости валового сбора картофеля от площади посадок картофеля (рис. 1).

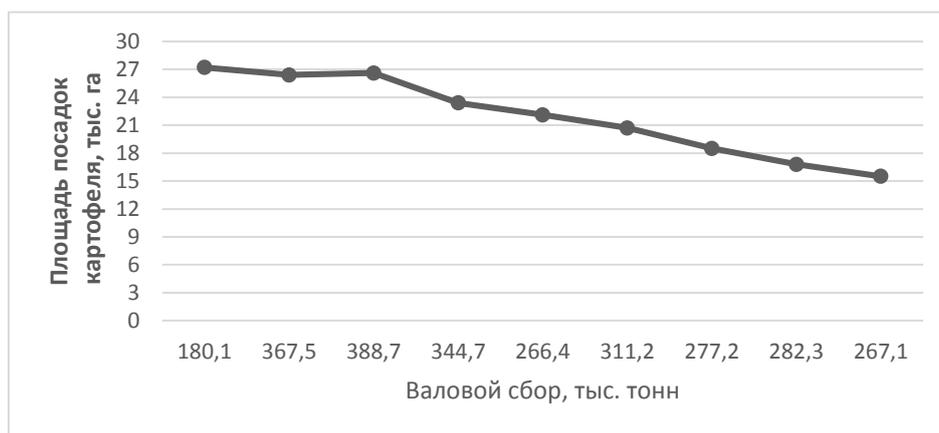


Рисунок 1. Зависимость валового сбора от площади посадок картофеля

График показывает, что при уменьшении площади посадок картофеля, значение валового сбора картофеля в среднем понижается. В данном случае имеется линейная зависимость, которая может быть отражена уравнением регрессии:

$$\tilde{y}_x = a + bx, \quad (2)$$

где \tilde{y}_x – теоретическое значение результативного признака;

- a – параметр уравнения, который не имеет экономического смысла;
- b – коэффициент регрессии [5];
- x – факторный признак.

Таблица 2.

Данные для проведения корреляционного анализа

Год	x	y	xy	y ²	x ²	\tilde{y}_x	$y_i - \tilde{y}_i$	$(y_i - \tilde{y}_i)^2$	$(x_i - \bar{x})^2$
2010	180.1	27.2	4898.72	739.84	32436.01	20.7	6.5	42.25	13994.9
2011	367.5	26.4	9703	696.96	135056.25	24.5	1.9	3.61	4774.8
2012	388.7	26.6	10339.42	707.56	151087.69	24.9	1.7	2.89	8154.09
2013	344.7	23.4	8065.98	547.56	118818.09	24.0	-0.6	0.4	2143.7
2014	266.4	22.1	5887.44	488.41	70968.96	22.5	-0.4	0.16	1024
2015	311.2	20.7	6441.84	428.49	96845.44	23.4	-2.7	7.29	163.8
2016	277.2	18.5	5128.2	342.25	76839.84	22.7	-4.2	17.64	449.4
2017	282.3	16.8	4742.64	282.24	79693.29	22.8	-6	36	259.2
2018	267.1	15.5	4140.05	240.25	71342.41	22.5	-7	49	979.7
Итого	2685.2	197.2	59346.29	4473.56	833087.98	208	-	159.24	31943.6

Для определения параметров a и b воспользуемся расчетными данными из таблицы 2 и решим систему двух уравнений, которая называется в статистике системой нормальных уравнений:

$$\Sigma y = an + b\Sigma x \tag{3}$$

$$\Sigma yx = a\Sigma x + b\Sigma x^2$$

$$197.2 = 9a + 2685.2b$$

$$59346.29 = 2685.2a + 833087.98b$$

Решив систему уравнений получим:

$$a = 17.14$$

$$b = 0.02$$

Таким образом, уравнение будет иметь вид:

$$\tilde{y}_x = 17.14 + 0.02x$$

Коэффициент $b > 0$, это подтверждает, что зависимость между посевными площадями картофеля и валовым сбором картофеля прямая. При увеличении площади на 1 га, валовой сбор картофеля в среднем увеличится на 0.02 ц/га.

Воспользовавшись формулой (57) $r = 0.24$. Коэффициент корреляции показал, что между изучаемыми факторами существует прямая зависимость. Причем, связь между факторами слабая.

Рассчитаем коэффициент эластичности:

$$\varepsilon = b * \frac{\bar{x}}{\bar{y}} \tag{4}$$

$$\varepsilon = 0,02 * 298.4 / 21.9 = 0,27 \%$$

Коэффициент эластичности показывает на сколько процентов в среднем изменяется результативный признак при изменении факторного на 1 %. С изменением уровня посевных площадей на 1 % валовой сбор картофеля в среднем увеличится на 0,27 %.

Рассчитаем коэффициент детерминации по формуле:

$$D = r^2 * 100\% \tag{5}$$

$$D = 0,24^2 * 100\% = 6\%$$

Это означает, что зависимость очень слабая, в 6% случаев изменения посевной площади картофеля приведет к изменению валового сбора картофеля, остальные 94% вариации вызваны неучтенными в модели факторами.

Случайные ошибки параметром линейной регрессии и коэффициента корреляции определяются по формулам:

$$m_b = \sqrt{\frac{\sum (y_i - \tilde{y}_i)^2 \div (n - 2)}{(x_i - \bar{x})^2}}; \quad m_a = \sqrt{\frac{(y_i - \tilde{y}_i)^2}{(n - 2)} * \frac{\sum x^2}{n * \sum (x_i - \bar{x})^2}}; \quad m_r = \sqrt{\frac{1 - r^2}{n - 2}} \quad (6-8)$$

Подставив соответствующие данные в формулы 6-8 получим:

$$m_b=0.027; m_a=8.114=8.114; m_r=0.367$$

Рассчитаем t-критерий Стьюдента для каждого показателя (a, b, r), используя соответствующие формулы:

$$t_b = \frac{b}{m_b}; \quad t_a = \frac{a}{m_a}; \quad t_r = \frac{r}{m_r} \quad (9-11)$$

$$t_b=0.74; t_a=2.112; t_r=0.65$$

По специальной таблице установим табличное значение t-критерия Стьюдента. В нашем случае $t_{табл}=2.3646$ при уровне значимости 0.05 и числе степеней свободы $n-2=9-2=7$. Итак $t_b < t_{табл}$;

$t_a < t_{табл}$; $t_r < t_{табл}$. Следовательно, нулевая гипотеза о не существовании коэффициента корреляции и параметров регрессии отвергается т.е. a, b и r статистически незначимы.

Так как уравнение регрессии является статистически незначимым, расчет прогнозируемого значения валового сбора 1 т картофеля по данному уравнению не даст достоверного результата.

Список литературы:

1. Гончарова Н.М., Анализ государственного регулирования экономического развития аграрного сектора экономики. [Текст]: Экономика и социум: сб. статей – Орел 2014. – с. 5.
2. Сидняев Н. И. Теория вероятностей и математическая статистика: учебник / Н. И. Сидняев. – М.: Юрайт, 2011. – с. 219 – (Бакалавр) – для бакалавров.
3. Яковлев В. Б. Статистика. Расчеты в Microsoft Excel: учеб. пособие / В. Б. Яковлев. – М.: КолосС, 2005. – с. 325.

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ РАЗВИТИЕ МОДЕЛЕЙ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Яруллина Эльмира Илсуровна

студент, Казанский государственный энергетический университет,
РФ, г. Казань

Дербенева Анна Александровна

канд. экон. наук, доцент, Казанский государственный энергетический университет,
РФ, г. Казань

THEORY AND PRACTICE OF CRISIS MANAGEMENT OF AN ORGANIZATION DEVELOPMENT OF CRISIS MANAGEMENT MODELS

Elmira Yarullina

Student, Kazan State Energy University,
Russian Federation, Kazan

Anna Derbeneva

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Kazan State Energy University,
Russian Federation, Kazan

Аннотация. В статье рассмотрены теоретические аспекты антикризисного управления и взгляд различных авторов на различные ситуации с практической точки зрения. Представлены модели антикризисного управления, которые раскрывают результативность их применения.

Abstract. The article considers the theoretical aspects of crisis management and the view of various authors on various situations from a practical point of view. Crisis management models are presented that reveal the effectiveness of their application.

Ключевые слова: кризис, антикризисное управление, модели антикризисных стратегий, планирование и прогнозирование.

Keywords: crisis, crisis management, models of crisis management strategies, planning and forecasting.

Антикризисное управление организацией является довольно актуальной темой в наши дни. План по решению кризисных ситуаций должен вестись постоянно, но особо актуальным он становится только в период непосредственного его наступления. Поэтому необходимо понять причины и последствия экономической нестабильности предприятия, и рассмотреть план дальнейших действий.

Так, если начать с самых основ, то первые экономические кризисы произошли в Англии еще в XVII веке. Характерные черты такого экономического положения были выражены резкими и значительными спадами производства, которые приводили к снижению: валового национального продукта, банкротству многих предприятий, безработице и многих последующих за этим факторам.

Кризисное состояние, в наши дни, может преследовать каждое производство, но механизм управления и умение находить выход из такой ситуации может не каждая организация, что и требует определённого плана действий. Существует несколько точек зрения, которые могут объяснить ошибки в решениях по антикризисному управлению.

Так, в учебном пособии К.В. Балдина, О.Ф. Быстрова, А.В. Рукосуева упоминается о психологической теории кризисов, которая раскрывает влияние эмоционального состояния на ведение дел. Паника и разброд ведут к застою капиталовложений.

Неуверенность и неорганизованность может помешать правильному и грамотному привлечению инвестиций. Инвестиции же являются важной частью функционирования организации, а соответственно не допустимо упустить возможность их привлечения в собственную деятельность.

По итогам исследования Л.С. Бляхмана, антикризисное управление предприятием заключается в предотвращении его банкротства. Для этого предлагается ликвидировать убыточные и малоэффективные подразделения, реорганизовать структуру финансов, а также сократить необязательные расходы. Эти задачи являются важными для любого управленца, но их применение становится востребованным, только с возникновением кризиса.

Разрабатывая план антикризисного управления, всегда существуют пробелы в её прогнозировании и это не позволяет полностью раскрыть все факторы, которые могли бы предотвратить ранние признаки наступления кризиса.

Из выше сказанного следует раскрытие актуальных моделей антикризисного управления, которые способствуют: предвидению ситуации, подготовке к кризису, его смягчению, грамотному управлению кризисными процессами и выходу из кризиса с минимальными последствиями.

Рассмотрим яркий пример двух практически диаметральных моделей антикризисных стратегий – американскую и японскую.

Таблица 1.

Модели антикризисных стратегий

Американская модель	Японская модель
Структура:	
<ul style="list-style-type: none"> • Выбор оптимального плана; • Определяющая роль высших руководителей при принятии решений; • Последовательность мероприятий при реализации плана. 	<ul style="list-style-type: none"> • Разработка плана, приемлемого для исполнителей; • Обеспечение практической реализуемости плана; • Оптимизация действий исполнителей по реализации плана; • Параллельность мероприятий по реализации плана.
Результативность:	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Быстрота принятия решений. ✓ Сопротивление реализации плана со стороны исполнителей. ✓ Большая длительность реализации плана. ✓ Удлинение фактических сроков реализации по сравнению с плановыми. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Длительный срок принятия решений. ✓ Участие исполнителей в разработке плана. ✓ Короткий цикл реализации плана. ✓ Активная поддержка исполнителями реализации плана.

Для российских промышленных организаций предпочтительнее будет являться японская модель антикризисного управления. Это обусловлено рядом причин:

1) В связи с хроническими недостатками ресурсов, невозможно составить оптимальный план выхода фирмы из кризисного состояния (то есть план должен быть компромиссным и соответствовать ресурсам, которые находятся в распоряжении предприятия).

2) Ввиду сложной структуры организации крайне затруднительно сосредоточить все управление на одном сотруднике, который в период наступления кризиса должен максимально быстро принять решение (в таких условиях диверсификация решений принесет большую результативность как в скорости принятия решений, так и в качестве контроля).

3) При наступлении кризиса, фирма ограничена во времени на разработку и применение антикризисной стратегии (единственное лучшее решение является сетевое планирование, основанное на принципах параллельности реализации мероприятий антикризисной стратегии).

Таким образом, на возникновение кризисной ситуации в организации могут влиять как внешние, так и внутренние факторы нестабильности. Причинами осложнений могут быть разные обстоятельства, но важно уметь составлять своевременный и оптимальный план для выхода из сложившейся ситуации с наименьшими потерями.

Так, важно определить насколько серьезной является ситуация. Для организации в равновесном состоянии можно разработать стратегию на длительный период от 5 до 7 лет. Для кризисных организаций стратегия определяется на короткий срок от 1 до 3 лет. После оценки, необходимо выбрать путь, по которому будет двигаться организация в дальнейшем. Необходимо разобрать какие структуры предприятия нуждаются в большем внимании и поддержки. Для лучшей эффективности можно выбрать модель антикризисной стратегии зарубежных компаний, которые по определенной методике смогли выйти из состояний финансовой нестабильности и продолжить свою деятельность.

Список литературы:

1. Балдин К.В., Быстров О.Ф., Рукосуев А.В. Антикризисное управление: макро- и микроуровень: Учебное пособие, 2005 г.- 316 с.
2. Кравченко Р.Ф. Антикризисное управление в системе финансового менеджмента организации // Студенческий форум: электрон. научн. журн. 2019. № 11(62).
3. Марчева И.А. Антикризисное управление: Учебно-методическое пособие. // Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет. 2012 г. – 134 с.
4. Новиков Д.А., к.э.н. // Тема диссертации и автореферата по ВАК РФ 08.00.05 Комплексное прогнозирование в антикризисном управлении организацией, 2011 г. - 193 с.
5. Одаренко Т.Е., к.э.н., доцент, Сапожник М.В., магистрант, направление подготовки «Менеджмент» // Антикризисное управление предприятием: сущность и преодоление. // Та-врический научный обозреватель, 2017 г. – 4 с.

РУБРИКА**«ЮРИСПРУДЕНЦИЯ»****ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ –
ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ****Бакуменко Иван Сергеевич***магистрант, Белгородский государственный национальный исследовательский университет, Юридический институт, РФ, Белгород*

Современные тенденции развития рынка жилья претерпевают ряд значительных изменений, ввиду имеющихся объективных проблемных аспектов, зачастую выраженных в политике государства, а именно – ее социально-экономической позиции. Понимание насущной необходимости по улучшению жилищных условий и стимулированию разумного рыночного спроса в сфере недвижимости и ее строительства, представляет собой комплекс мер по развитию ипотечного кредитования. Нами были выявлены перспективы общего развития системы ипотечного кредитования – как на уровне всего государства, так и на уровне регионов. Присутствие некоторых кризисных явлений, которые вызваны показателями геополитического характера, не способствуют тому, чтобы ипотечное кредитование в современном виде могло прекратить своё существование. Большая часть населения нашего государства готова использовать ипотечный кредит, с дальнейшей целью получения нового жилья. Но, стоит отметить, что тот уровень процентных ставок, имеющийся на данный момент – не позволяет увеличить количество лиц, готовых вступить в ипотечное кредитование, ввиду низкого уровня доходов, при этом трудности возникают и из-за условий, которые навязаны коммерческими банками. Обеспечение собственным жильем является одной из актуальнейших проблем современного общества и для решения этой проблемы используются все допустимые возможности со стороны, как самого государства, так и со стороны коммерческих организаций при государственной поддержке. Для этого разработан целый комплекс уникальных программ, которые могут позволить приобрести с собственностью жилой фонд недвижимости. Последние годы в сфере жилищного строительства была намечена положительная тенденция, которая давала все основания полагать, что рынок ипотечного кредитования, также будет подвержен активной эксплуатации и своему финансовому росту. Однако, о такой ситуации было допустимо говорить вплоть до 2014 года, так как этому помогало общее улучшение как макро-, так и микроэкономической ситуации в стране, значительному улучшению благосостояния населения, высокому уровню строительного комплекса на рынке жилья. На региональном уровне стоит обратить внимание на отдельные показатели, отмеченные в Белгородской области, где в расчете на одного человека было зафиксировано 27 кв. м жилого фонда – на момент февраля 2014 года, хотя сам ввод жилья претерпевал показатель снижения, в сравнении с общими показателями по стране. Рост обеспечения населения жильем в Белгородской области был вызван развитием региональных программ по жилищному строительству и индивидуальным строительством, которое реализовывалось не только коммерческими банками, но и Белгородской ипотечной корпорацией. Профиль деятельности корпорации предлагает специальные долгосрочные программы по ипотечному кредитованию, при сопровождении и рефинансировании со стороны ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» [3]. Для значительного роста уровня показателей рынка жилья нынешняя система ипотечного кредитования является максимально приемлемой для приобретения готового жилья и дальнейшей его эксплуатации. Готовые квартиры из имеющегося жилого фонда на рынке недвижимости значительно преобладают новостройками. Сделки, осуществ-

ляемые на рынке вторичного жилья превышают аналогичные сделки на рынке первичной застройки [2]. В следствии этого, регулярно происходит модернизация ипотечного кредитования по вновь строящимся объектам, с целью популяризации приобретения жилья в новостройках и снижается процент кредитов для приобретения вторичного фонда недвижимости [5]. Однако, необходимо отметить и некоторые отрицательные факторы - и как один из самых существенных – это высокая процентная ставка – по сравнению с зарубежными странами, что приводит к высокой стоимости жилья по России в целом. Из-за этого, для большинства россиян приобретение жилья в рамках ипотечного кредитования не представляется возможным [4]. В самом Белгороде и в Белгородской области аналогичные кредиты предоставляются 20 коммерческими организациями-банками, предлагающими заемщикам более 100 программ – в зависимости от индивидуальных возможностей каждого потенциального клиента [1].

К началу 2014 года ситуация на рынке недвижимости и по программам ипотечного кредитования смогла выровняться в благоприятном направлении, но дальнейшие изменения макроэкономических условий функционирования экономики России привели к тому, что рынок недвижимости и деятельность кредитных организаций потерпели ряд кризисных последствий, а относительно рынка в Белгородской области, можно смело сказать, что он «встал» - из-за неблагоприятных последствий локального конфликта в соседней Украине и из-за введения санкционных мер, направленных в целом в ущерб российской экономики. Эти последствия привели к тому, что как на законодательном уровне, так и на уровне органов исполнительной власти были приняты меры по повышению доступности ипотеки, с минимизацией рисков для населения. К таким мерам относится постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 323 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации». Также, на федеральном уровне власти была утверждена Стратегия развития ипотечного жилищного кредитования до 2020 года (далее – Стратегия), где была признана утратившей силу действовавшая ранее Стратегия развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2030 года, утвержденная распоряжением Правительства РФ от 19.07.2010 № 1201-р. В данной Стратегии говорится о том, что добиться повышения доступности жилья только путем расширения возможностей кредитования по сути - невозможно, ведь если будет развиваться лишь финансовый механизм ипотечного кредитования, без корректировки иных условий, то тогда будет ярко выражен дисбаланс относительно спроса и предложения, что автоматически приведет к росту цен на жилье.

В Стратегии был предложен вариант решения вопроса, относительно доступности жилья не только за счет улучшенных возможностей кредитования, но и за счет увеличения и различных форм жилищного финансирования.

И, хотя, ипотечное кредитование имеет весомую поддержку со стороны государства, оно, по-прежнему воспринимается как рискованная финансовая операция – как для банков, так и для иных, участвующих субъектов, ввиду влияния внутренних и внешних факторов. Главенствующими проблемными моментами как в России, так и, отдельно, в Белгородской области, являются:

- несовершенство нормативно-правовых актов в области сделок с залоговыми, как ценными бумагами, а также в порядке взыскания заложенного имущества (квартиры) и др.;
- отсутствие эффективной системы в области регистрации сделок с недвижимостью вместе с регистрацией договора залога;
- необоснованно высокие нотариальные расходы по сделкам с недвижимостью;
- низкий уровень оценки страхования при обслуживании ипотечных кредитов;
- высокие процентные ставки коммерческих банков для выдачи ипотечных кредитов;
- статично-регрессивное состояние вторичного рынка ипотечных кредитов;
- постоянное состояние нестабильности ключевой ставки по кредиту;
- высота темпа инфляции;

- общий низкий доход населения по отношению к стоимости жилья и росту инфляционных процессов;
- при росте ценовых показателей на жилье значительно замедляется улучшение его качества;
- несовершенная система налогообложения.

Учитывая вышеизложенное, можно сказать, что в целом динамика жилищного рынка свидетельствуют о том, что в России имеются все основания для его улучшения, при учете устранения имеющихся недостатков. И как один из самых главных факторов, здесь выступает процесс улучшения условий по ипотечному кредитованию. В Белгородской области рынок жилья с 2014 года по настоящий момент (декабрь 2018 года) претерпел ряд изменений, но общий фон дает основания полагать, что ситуация выравнивается за счет удобных региональных программ, инициируемых Правительством Белгородской области, при помощи Белгородской ипотечной корпорации, и лично губернатором Е.С. Савченко. Государственные органы власти ведут активную работу по принятию решений антикризисного характера с целью повышения доступности жилья через расширение финансовых механизмов ипотечного кредитования и корректирующих условий на рынках первичного и вторичного жилья. Для решения проблем по ипотечному кредитованию и максимально удобным развитием системы ипотечного кредитования для обеспечения граждан жильем необходимо, чтобы всеми участниками рынка данной отрасли были скоординированы согласованные действия с учетом мирового опыта и международного сотрудничества в затрагиваемой сфере. Стоит регулярно проводить мониторинг изменения законодательства зарубежных стран и перенимать передовой опыт, с учетом своевременной реакции на изменения экономического характера. Отдельное внимание должно уделяться региональному сектору в сфере обеспечения жильем различных слоев населения, учитывая уровень доходов и социальный статус. На примере Белгородской области можно выявить тот факт, что акцентирование внимания к этой проблеме со стороны органов власти регионально уровня, позволяет вызвать заинтересованность со стороны граждан к ипотечным продуктам, сохраняя широкую конкурентоспособность предложений.

Наличие всех условий по предоставлению ипотечных продуктов, как со стороны коммерческих банков, так и ипотечной корпорации, которые реализуют региональные программы, также требуют мер по оптимизации и расширению инструментов для дальнейшего пользования этими продуктами банковского сектора значительно большими слоями населения.

Список литературы:

1. Антонова М.В., Чистникова И.В. Тенденции развития кредитной кооперации в Белгородской области // Региональная экономика: теория и практика. 2013. № 29. С. 25–30.
2. Дятлов Д.В., Антонова М.В. Ипотечный кредит: понятие, виды, классификация. URL: <http://elibrary.ru/download/64073007.pdf>.
3. Кияткина В.В. Теоретические основы современных моделей рефинансирования ипотечных кредитов // Финансы и кредит. 2010. № 30. С. 57–62.
4. Разумова И.А. Ипотечное кредитование: учеб. пособие. СПб: Питер, 2009. 304 с.
5. Черкашина Е.В., Крапивина Е.С. Роль некоммерческих организаций в развитии сферы жилищного строительства. URL: <http://elibrary.ru/download/32017648.pdf>.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СПЕЦИАЛЬНЫХ ЗНАНИЙ В РАССЛЕДОВАНИИ ПРЕСТУПЛЕНИЙ В СФЕРЕ ЭКОНОМИКИ

Голято Владислав Олегович

*магистрант, Российский Государственный Социальный Университет,
РФ, г. Москва*

Аннотация. В статье рассматриваются специальные знания, используемые следователем в рамках предварительного расследования в форме производства криминалистических и экономических экспертиз при расследовании преступлений в сфере экономики. Представлен алгоритм оперативно-розыскных мероприятий и следственных действий, а также соответствующих экспертиз.

Ключевые слова: специальные знания, технико-криминалистическая экспертиза документов, почерковедческая, бухгалтерская и налоговая экспертиза.

Многообразие способов совершения преступлений в сфере экономики, постоянное их совершенствование и обновление в условиях появления новых технических средств, требует высокого профессионализма по выявлению криминальных обстоятельств и сбору необходимых доказательств при расследовании преступлений в сфере экономики.

Очень важно использовать методику расследования отдельных видов преступлений, состоящую из таких элементов, как криминалистическая характеристика, обстоятельства, подлежащие доказыванию, особенности возбуждения уголовного дела, особенности расследования на первоначальном, последующем и завершающем этапах [1].

Однако при этом нельзя не заметить, что особое значение в выявлении и раскрытии преступлений экономической направленности имеют результаты оперативно-розыскной деятельности, которые могут являться не только источниками информации о преступлениях, но и использоваться в обеспечении процесса доказывания по уголовным делам. Особенность оперативно-розыскной деятельности состоит в использовании компетентными государственными органами и их должностными лицами преимущественно негласных возможностей в целях решения задач по борьбе с преступностью. Без использования результатов оперативно-розыскной деятельности многие опасные преступления в сфере экономики, носящие замаскированный характер, оставались бы не только нераскрытыми, но и не выявленными [2].

Для решения данных задач по расследованию преступлений в сфере экономики на первоначальном и последующем этапах предлагается проводить следующие оперативно-розыскные мероприятия и следственные действия:

- 1) опрос граждан;
- 2) наблюдение;
- 3) наведение справок;
- 4) обследование помещений;
- 5) выемка правоустанавливающих и бухгалтерских документов;
- 6) осмотр офисов, производственных и складских помещений;
- 7) осмотр и изучение изъятых документов;
- 8) проведение тактических операций и комбинаций по установлению и задержанию подозреваемых в совершении преступлений;
- 9) личный обыск и допрос подозреваемого;
- 10) наложение ареста на материальные ценности, денежные средства, банковские счета организации;
- 11) обыски по месту жительства и работы, в автомашине, в гараже, на даче и т. д.;
- 12) осмотр и изучение телефонной книги, входящих и исходящих звонков и сообщений сотового телефона подозреваемого;
- 13) контроль и запись телефонных переговоров сослуживцев, друзей, родственников, знакомых и т. д.;

- 14) выемка почтово-телеграфной корреспонденции организации;
- 15) назначение и производство криминалистических и судебно-экономических экспертиз;
- 16) допрос работников и руководителя организации;
- 17) предъявление для опознания;
- 18) очная ставка;
- 19) следственный эксперимент;
- 20) проверка показаний на месте и др.

Следует с достаточным вниманием отнестись к возможности использования видеозаписи при выемке и осмотре информации на компьютерных носителях, а также электронной почты ввиду технической сложности проводимой оперативной операции, при этом следует соблюдать условия допустимости, достоверности, относимости, а в совокупности достаточности доказательств.

В настоящее время большое количество документов хранится в памяти компьютера и других носителях компьютерной информации. Поэтому при поиске документов они должны быть объектом особого внимания. В памяти компьютера и других носителях компьютерной информации можно обнаружить информацию о финансово-хозяйственной деятельности организации, заключенных договорах, деловую переписку, приказы, распоряжения, иные документы, имеющие отношение к расследуемому событию.

Проблемы, которые имеются на сегодняшний день, в расследовании преступлений в сфере экономики во многом связаны с компьютерно-техническим аспектом, со значительным документооборотом и правильностью его ведения в соответствии с законами и подзаконными актами. В данной ситуации следует акцентировать внимание на проведение первоначальных оперативно-розыскных мероприятий и следственных действий с привлечением специалиста в сфере компьютерной техники и информатики. Такими специалистами могут быть программисты, сотрудники соответствующих кафедр и факультетов вузов, системные аналитики и администраторы юридических лиц, инженеры по средствам связи или сетевому обслуживанию.

При расследовании преступлений в сфере экономики наиболее актуально проведение криминалистических экспертиз таких как: трасологическая, дактилоскопическая, технико-криминалистическая, экспертизы документов, почерковедческая, речеведческая, товароведческая и экономические, а именно финансово-экономическая, инженерно-экономическая и бухгалтерская экспертизы. При технико-криминалистической экспертизе изучаются обстоятельства изготовления документа, использовалась ли при этом копировально-множительная техника, например: электрофотографические копии, сканеры, принтеры, факсимильные аппараты и др.

Объектами почерковедческой экспертизы при расследовании преступлений в сфере экономики будут являться различные рукописные документы и записи.

Также учитывая специфику дел рассматриваемой категории преступлений, целесообразно проводить комплексную судебно-бухгалтерскую и финансово-экономическую экспертизу. Она назначается для анализа финансово-хозяйственной деятельности организации, определения фактических результатов этой деятельности и полученной прибыли, выявления фактов, связанных с несоблюдением требований бухгалтерского учета и контроля, финансовой, кассовой и расчетной дисциплины, установления суммы материального ущерба. В ходе комплексной экспертизы устанавливаются: соответствие первичной документации требованиям к ее оформлению; факты нарушения нормативно-установленных требований к ведению бухгалтерского учета и составлению отчетности; факты недостоверного отражения в первичных документах, бухгалтерском учете и отчетности содержания фактически проведенных операций и фактических результатов деятельности организации; факты без документального оформления операций; внесения в первичные документы ложных сведений; факты использования средств клиентов и кредиторов организации на цели, не связанные с банковской дея-

тельностью, при этом необходимо выделить круг вопросов которые решаются при проведении указанной экспертизы:

1) выявление учетных несоответствий, их величины, механизма их образования, его влияния на показатели финансово-хозяйственной деятельности, отклонений от правил ведения учета и отчетности;

2) установление обстоятельств, связанных с отражением в бухгалтерских документах операций приема, хранения, реализации товарно-материальных ценностей, поступления и расходования денежных средств;

3) определение соответствия порядка учета требованиям специальных правил, обстоятельств, затрудняющих объективное ведение бухгалтерской отчетности [3].

При расследовании преступных уклонений от уплаты налогов зачастую возникает необходимость в назначении комплексной экспертизы (с привлечением экспертов разных специальностей), что позволяет получить максимально полную информацию об исследуемых объектах. Поэтому следователи должны знать современные возможности судебных экспертиз и широко использовать их в своей практической деятельности.

Судебно-налоговая экспертиза является типичной при расследовании налоговых преступлений в сфере экономики. Ее основной задачей является установление соответствия (либо несоответствия) данных налогового учета данным бухгалтерского учета, полнота и своевременность исполнения налогоплательщиками своих обязанностей по уплате налогов и сборов. С учетом предмета судебно-налоговой экспертизы эксперт, в частности, может решить задачи, связанные с определением объемов сокрытия прибыли от продажи продукции (работ, услуг) хозяйствующим субъектом за определенный налоговый период; с определением размера неуплаченных налогов; с установлением сумм необоснованного завышения затрат на производство продукции, выполнение работ или оказание услуг; с определением фактических результатов финансово-хозяйственной деятельности конкретного хозяйствующего субъекта.

В целях выявления неиспользованных налоговых резервов, ошибок и рисков, исполнения обязательств по исчислению налогов и сборов проводится комплекс исследований в рамках финансово-экономической налоговой экспертизы на которой ставятся следующие вопросы:

1) соответствует ли требованиям нормативно-правовых актов налоговая база по соответствующему налогу хозяйствующего субъекта за отчетный период? Если нет, то каков размер не начисленного налога?

2) отвечает ли требованиям налогового законодательства порядок исчисления налога, примененный данным хозяйствующим субъектом по операциям, связанным с передачей прав требования? Если не отвечает, то каким образом нарушение данного порядка повлияло на размер исчисленного налога?

3) отражены ли в документах бухгалтерского учета операции по продаже конкретных товарно-материальных ценностей за определенный период? Если нет, то как это изменило размер исчисленного налога?

Также стоит выделить тот факт, что широкое внедрение в финансовую сферу информационных технологий с использованием пластиковых карт, электронных цифровых подписей, электронных платежных и иных документов вызывает необходимость в производстве компьютерно-технической экспертизы. По своей специфике компьютерно-техническая экспертиза относится к категории инженерно-технических экспертиз. Она является важным звеном в ряду компьютерных экспертиз, поскольку позволяет комплексно построить целостную систему доказательств. Значимость компьютерно-технической экспертизы объясняется возросшей в последнее время ролью компьютерной информации в современном мире. Огромное количество преступлений в экономической направленности совершается именно с помощью компьютерной техники. Экспертиза компьютеров, аппаратно-технических средств, ПО, баз данных вследствие постоянного совершенствования компьютерной техники и программного обеспечения являются одним из самых сложных видов исследований.

Таким образом, в целях эффективного расследования преступлений в сфере экономики следует в соответствии с конкретной следственной ситуацией использовать алгоритм действий, состоящий из оперативно-розыскных мероприятий и следственных действий с использованием собственных специальных знаний следователя и знаний специалиста в форме производства исследований в рамках криминалистических и экономических, а во многих случаях комплексных, инженерно-технических и комиссионных экспертиз.

Список литературы:

1. Коровин Н.К. Криминалистика: учеб. пособие. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2014. – 308 с.
2. Гришин А.И. Правовые и организационные основы оперативно-розыскной деятельности : учеб. пособие / А.И. Гришин ; под общ. ред. П.П. Сергуна; РПА Минюста России, Поволжский (г. Саратов) юридический институт (филиал) РПА Минюста России. 2-е изд., испр. и доп. М. ; Саратов : РПА Минюста России, 2011. С. 112.
3. Россинская Е.Р. Судебная экспертиза в гражданском, арбитражном, административном и уголовном процессе. – М.: Норма, 2014. – 256 с.

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ДОПРОСА НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНЕГО, НА ПРИМЕРЕ ДЕЛА ГОЛОВКИНА С.А. («ФИШЕРА»)

Гудина Алена Сергеевна

*студент Владимирского государственного университета имени Александра Григорьевича
и Николая Григорьевича Столетовы,
Россия, г. Владимир*

Удалов Максим Игоревич

*заведующий кабинетом криминалистики экспертно-лабораторного комплекса,
Юридического института Владимирского государственного университета
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых,
Россия, г. Владимир*

FEATURES OF THE INTERROGATION OF A MINOR, ON THE EXAMPLE OF THE CASE GOLOVKIN S.A. ("FISHER")

Alena Gudina

*Student, of Vladimir state University named after Alexander Grigoryevich
and Nikolai Grigoryevich Stoletov,
Russia, Vladimir*

Maxim Udalov

*Head of the criminalistics office of the expert laboratory complex, Law Institute of Vladimir state
University named after Alexander Grigoryevich and Nikolai Grigoryevich Stoletov,
Russia, Vladimir*

Аннотация. Целью написания статьи ставится анализ проведения следователем допроса в отношении несовершеннолетнего. В работе исследуются основные аспекты проведения допроса, проблемные вопросы, касающиеся этих аспектов. Исследование проводится на примере уголовного дела Головкина С.А. («Фишера»). В результате анализа, предлагаются возможные пути решения проблем.

Abstract. The purpose of this article is to analyze the investigator's interrogation of a minor. The paper examines the main aspects of the interrogation, problematic issues relating to these aspects. The study is conducted on the example of the criminal case of Golovkin S. A. ("Fisher"). As a result of the analysis, possible solutions to the problems are proposed.

Ключевые слова: допрос, следователь, преступление, несовершеннолетний, психологические особенности, особый субъект.

Keywords: interrogation, investigator, crime, minor, psychological features, special subject.

Одним из наиболее значимых процессуальных действий, в ходе расследования преступления выступает допрос [2].

В особенности, представляется крайне сложным допрос несовершеннолетнего лица. Тактику допроса несовершеннолетнего необходимо строить таким образом, чтобы не травмировать его, еще не окрепшую детскую психику, в частности это касается уголовных дел, непосредственно связанных с насильственными действиями сексуального характера, а также причинении смерти другому лицу. Допрос несовершеннолетних, касающийся уголовного дела в отношении Головкина Сергея Александровича (Фишера), который осуществлял насильственные действия сексуального характера, после чего совершал убийства с особой жестокостью, далее осуществлял над телами убитых садистские действия, которые были направлены исключительно на несовершеннолетних лиц мужского пола, явно оказал бы мак-

симально негативное воздействие на психику, допрашиваемых несовершеннолетних. Так, при подготовке к допросу несовершеннолетнего, следователь, главным образом, обязан определить - существует ли необходимость привлечения к допросу педагога или психолога [5].

В ст. 191 Уголовного процессуального кодекса РФ (далее – УПК РФ) регламентируются случаи обязательного участия в проведении допроса несовершеннолетнего, педагога или психолога. Это представляется целесообразным, потому как несовершеннолетнему может понадобиться психологическая помощь психолога или педагога, в процессе осуществления допроса следователем. Что касается законных представителей, в особенности родителей, следователю следует быть более осторожным. Связано это с тем, что в зависимости от сложности уголовного дела, находящимся на стадии расследования, психологическое давление, страх, дискомфорт, стеснительность, несовершеннолетний, в процессе допроса, может испытывать в разной степени. Более того, интересы несовершеннолетнего и его законного представителя могут не совпадать [4] Отчетливо проследить такое явление видится возможным на примере уголовного дела Фишера. Как известно из материалов дела, Фишер осуществлял насильственные действия сексуального характера с одиннадцатью несовершеннолетними лицами мужского пола. После таких действий он убивал своих жертв, и далее продолжал осуществлять по отношению к их телам садистские действия. Информация об этом, еще до задержания Головкина, пусть и не в детальных подробностях, но, все же, имелась у населения, об этом знали родители, дети. Соответственно, несовершеннолетние, которые допрашивались следователем, знали о том, что Головкин делал с детьми их возраста.

При применении информации, полученной в результате допроса несовершеннолетнего свидетеля или потерпевшего, в процессе осуществления дальнейших оперативно-розыскных действий, необходимо провести подробный анализ таких сведений. В частности, соотнести полученные, в ходе допроса, детали, касающиеся расследования уголовного дела, с другими фактами и событиями, ранее уже известными следователю. Выяснить – может ли полученная, в ходе допроса несовершеннолетнего информация, соотноситься с действительностью, являются ли показания несовершеннолетних истинными. Подростки склонны ко лжи, объясняется это тем, что лица такого возраста нуждаются в одобрении окружающих, поэтому они склонны говорить то, что от них хотят услышать [3] Осуществление таких действий носит обязательный характер, что подтверждается сведениями, содержащимися в материалах уголовного дела Фишера. Так, в ходе допроса несовершеннолетнего свидетеля следователем, были получены сведения о портрете преступника, его отличительных особенностях и приметах. Так, несовершеннолетний мальчик, в ходе допроса, пояснил, что стал свидетелем совершения Фишером преступления, в результате чего, мальчик имеет четкое представление о внешнем виде Головкина, он запомнил его двухметровым крепким мужчиной со шрамом на подбородке и татуировкой в виде змеи, которую обвивает кинжал, рядом надпись «Фишер», а также с серьгой в ухе. Позже оказалось, что несовершеннолетний выдумал эти детали, желая привлечь к себе внимание, придать иной окрас событию, свидетелем которого он стал. На основании, в частности, этих сведений осуществлялись дальнейшие следственно-оперативные действия, очевидно, результатов они не дали.

Таким образом, следователь должен руководствоваться двумя основными целями. Во-первых, избежать травмирования детской психики. Действенным способом осуществления этой цели является применение зеркала Гезелла [1]. Такой формат допроса представляется необходимым при расследовании преступлений, которые сопряжены с совершением против несовершеннолетних насильственных действий сексуального характера, если есть необходимость в помощи психолога. При осуществлении такого допроса, возможность реализации такого способа обеспечивается наличием у следователя незаметного наушника, посредством которого, психолог, который незаметно для несовершеннолетнего, наблюдает его допрос, имеет возможность помогать следователю в выборе тактики дальнейшего допроса.

Во-вторых, получить достоверную информацию, которая поможет в дальнейшем расследовании уголовного дела. Следователю самому необходимо использовать верную тактику

допроса, обеспечив минимальное негативное воздействие на психику несовершеннолетнего, и также прибегнуть к помощи психолога, который, в том числе, посредством прочтения невербальных средств коммуникации человека, его эмоций, мимики, поможет следователю уличить несовершеннолетнего допрашиваемого во лжи.

Список литературы:

1. Абдулаева, В.Ш. Особенности производства допроса несовершеннолетнего / В.Ш. Абдулаева // Закон и право. - 2019. – С. 105 – 106.
2. Аксенова, Л.Ю., Анешева, А.Т. Тактические приемы производства допроса / Л.Ю. Аксенова, А.Т. Анешева // Сибирское юридическое обозрение. – 2019. - № 1. – С. 80 – 84.
3. Алимпиев, Е.К. С. Тактико-психологические приемы выявления и разоблачения лжи в показаниях несовершеннолетних подозреваемых и обвиняемых по делам о корыстно-насильственных преступлениях / Е.К. Алимпиев // Вестник Саратовской государственной юридической академии. – 2019. - С. 209 – 215.
4. Мальцагов И.Д., Ажиева, М.И. Участие несовершеннолетнего свидетеля в уголовном судопроизводстве / И.Д. Мальцагов, М.И. Ажиева // Государственная служба и кадры. - 2019. - № 2. - С. 144 – 146.
5. Чернова, С.С. Допрос несовершеннолетнего потерпевшего: процессуальные аспекты / С.С. Чернова // Юридическая наука и правоохранительная практика. - 2019. - № 2 (48). – С. 92 – 101.

ОБЪЕКТИВНЫЕ ПРИЗНАКИ НАРУШЕНИЯ ПРАВИЛ ДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ И ЭКСПЛУАТАЦИИ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ

Исаева Оксана Николаевна

*магистрант, Казанский инновационный университет имени В.Г. Тимирязова,
РФ, г. Казань*

Для того чтобы проанализировать объективные признаки состава преступления, необходимо изучить объект и объективную сторону преступного деяния.

Объектом преступления являются общественные отношения, охраняемые уголовным законом от преступных посягательств.

Непосредственным объектом состава преступления, закрепленного в ст. 264 УК являются общественные отношения, охраняющие безопасность функционирования (движения и эксплуатации) механических транспортных средств. Так как, уголовная ответственность устанавливается за нарушение правил дорожного движения и эксплуатации транспортного средства только в том случае, когда наступают последствия в виде тяжкого вреда здоровью либо смерти одного или нескольких лиц, то можно выделить дополнительный объект в виде жизни и здоровья людей [1. с.213].

Сама диспозиция ст. 264 УК ничего не говорит о месте преступления. Она лишь содержит информацию о том, что лица, управляющие автомобилем, трамваем либо иными механическими транспортными средствами, должны соблюдать правила дорожного движения и эксплуатации транспортных средств. Из всего выше сказанного можно сделать вывод о том, что место совершения преступления не является основным признаком состава данного преступного деяния.

Предметом для ст. 264 УК выступают различные виды механических транспортных средств. В самой статье указываются такие транспортные средства, как автомобиль и трамвай. Примечание к статье конкретизирует, что к другим механическим транспортным средствам относятся трактора, самоходные дорожно-строительные машины, а также транспортные средства, на управление которыми предоставляется специальное право.

Следует отметить, что нарушение правил дорожного движения и эксплуатации боевой, специальной или транспортной машины не относится к составу преступления, рассматриваемого ст. 264 УК.

Теперь рассмотрим объективную сторону данного преступного деяния. Анализируя состав преступления, предусмотренного ст. 264 УК РФ, можно выделить следующие признаки его объективной стороны. Во-первых, это деяние в виде нарушения движения и эксплуатации механических транспортных средств. Во-вторых, необходимо наступление последствий, указанных в уголовном законе, таковыми являются, тяжкий вред здоровью, смерть одного человека либо двух и более лиц. В-третьих, это причинная связь между нарушаемым правилом и наступившими последствиями.

Под движением транспортного средства понимается перемещение транспорта, которое начинается с момента движения элементов ходовой части (колес) с места до полной остановки.

Ст. 264 УК устанавливает ответственность за нарушение правил эксплуатации механических транспортных средств, только в том случае, если эксплуатация транспорта находится в тесной связи с обеспечением безопасности дорожного движения. Иными словами, под нарушением правил эксплуатации транспортных средств необходимо понимать нарушение правил использования только тех частей транспортного средства, которые обеспечивают его движения (рулевой механизм, тормозное устройство и т.д.). Законодатель в диспозиции ст. 264 УК РФ четко обозначил союз «и» правила дорожного движения и правила эксплуатации, ведь вменить нарушение данных правил возможно только лицу, которое управляет механическим транспортным средством.

Еще одним из признаков объективной стороны преступного деяния, предусмотренного ст. 264 УК РФ является наступление последствий, указанных в уголовном законе. К таковым последствиям относятся: причинение по неосторожности тяжкого вреда здоровью, причинение смерти одному человеку и причинение смерти двум и более лицам.

Теперь рассмотрим еще один признак объективной стороны ст. 264 УК РФ - причинную связь между нарушением правил безопасности движения или эксплуатации транспортных средств и наступившими последствиями.

При квалификации данного преступного деяния, вопрос определения причинной связи между нарушением лицом, управляющим транспортным средством, правил дорожного движения при эксплуатации транспортных средств и наступившими в результате этого последствиями, является достаточно сложным. В большинстве случаев установить такую связь на предварительном расследовании или в суде не вызывает затруднений, т.к. как правило, причина последствий ясна. Но встречаются ситуации, когда установление причины, наступивших последствий может вызвать большие затруднения. Чаще всего данное явление можно наблюдать при нарушении правил сразу несколькими участниками дорожного движения, а также в случаях, когда в развитие событий вмешиваются факторы, независимые от воли водителя, к таковым, в частности, относятся действия потерпевших, технические неисправности транспортного средства, влияние сил природы и т.д. [2. с. 45].

Необходимо приступить к установлению фактов наличия или отсутствия причинно-следственной связи немедленно после случившейся трагедии. Затягивание и несвоевременное возбуждение уголовного дела могут привести к тому, что осуществить качественное расследование будет невозможным. Для того чтобы установить причинную связь по транспортным преступлениям, в первую очередь необходимо искусственно изолировать данное дорожно-транспортное происшествие от посторонних взаимосвязей, выявить перечень правил, которые были нарушены лицом, управляющим транспортным средством, а также определить наступившие последствия.

Установление наличия или отсутствия причинной связи по данным делам необходимо начать с установления факта нарушения, в чем конкретно оно выразилось, какие именно пункты Правил дорожного движения были нарушены. Если будет доказано, что действия лица, управляющего транспортным средством, не противоречит установленным Правилам, то речь не может идти о причинной связи между этим действием и наступившими вредными последствиями [3. с. 217].

Тот факт, что водитель нарушил правила дорожного движения или эксплуатации транспортного средства не говорит о том, что существует причинная связь между допущенным нарушением и наступившими последствиями. Противоправное поведение водителя признается причиной общественно опасного результата, лишь в том случае, если оно предшествовало ему не только во времени, но и было обязательным условием его наступления, т.е. условием, при отсутствии которого, данные последствия вообще могли и не наступить [4. с. 34].

Подводя итог необходимо напомнить, что основным непосредственным объектом ст. 264 УК являются общественные отношения, охраняющие безопасность использования дорожных транспортных средств. Дополнительным объектом выступают общественные отношения, охраняющие безопасность жизни и здоровья человека. Предметом преступления являются механические транспортные средства.

При определении объективной стороны преступления следует обратить внимание на то, что она выражается в нарушении ПДД и эксплуатации транспортных средств, причинении тяжкого вреда здоровью человека, и в причинной связи между деянием и последствиями.

Сложность в понимании объекта и объективной стороны данного состава преступления, прежде всего, заключается в том, что норма, регулирующая ответственность за данное деяние носит бланкетный характер, что выражается в существовании огромного количества нормативно-правовых актов.

Список литературы:

1. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 07.11.2019) // "Собрание законодательства РФ. -1996.- N 25.- Ст. 2954.
2. Каллистов А. Оценка причинных связей по делам об автотранспортных преступлениях // Социалистическая законность. – 1971. - № 4. - С. 45.
3. Постановление Правительства РФ от 23 октября 1993 г. «О Правилах дорожного движения» // Собрание актов Президента и Правительства РФ. - 1993. -N 47. -Ст. 4531.
4. Федеральный закон от 10 декабря 1995 г. "О безопасности дорожного движения" // Собрание законодательства Российской Федерации. -1995. - N 50.-Ст. 4873.

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ КООПЕРАТИВЫ

Кирилов Дмитрий Александрович

*магистрант, Казанский Инновационный университет им. В. Г. Тимирязова,
РФ, г. Набережные Челны*

Производственные кооперативы как и хозяйственные общества являются коммерческими корпоративными организациями.

Производственный кооператив (артель) это объединение участников на их личном трудовом участии для совместной хозяйственной или производственной деятельности, то есть это может быть торговля, оказание услуг, производство, выполнение работ, в данной организационно правовой форме можно выделить такое значение как личное трудовое и иное участие в данном кооперативе.

«Как в развивающихся, так и в уже достаточно развитых странах, кооперативы вносят свой вклад в социально-экономическое развитие, снижение роста безработицы среди населения, и поддержание сбалансированного распределения благосостояния в обществе» [1, с.3]. Также производственный кооператив объединяет имущественные паевые взносы участников (членов). В отличие от хозяйственных обществ участники производственного кооператива несут субсидиарную ответственность по обязательствам такого кооператива. Также можно заметить, что хозяйственное общество может состоять из одного участника, тогда как в производственном кооперативе число участников должно быть не менее пяти. В отличие от полного товарищества и товарищества на вере, в производственном кооперативе как и в большинстве юридических лицах устав является его учредительным документом, такой устав утверждается общим собранием его членов.

В соответствии с уставом производственного кооператива имущество находящееся в собственности такого кооператива делится на паи его членов. Если иное не предусмотрено уставом кооператива и законом о производственных кооперативах, то прибыль между членами производственного кооператива распределяется в соответствии с их трудовым участием. Можно заметить что в таком же порядке распределяется имущество после удовлетворения его кредиторов в связи с ликвидацией такого производственного кооператива.

По существу можно даже сказать так, что в нашей стране зачатками предпринимательской деятельности это и были производственные кооперативы. Но их количество со временем уменьшается так как появляются новые виды организационно-правовых форм коммерческих организаций. Как и у любой другой коммерческой организации производственный кооператив должен иметь фирменное наименование оно содержит его наименование и слова «производственный кооператив» или слово «артель». Соединение в одном участнике и работника и хозяина в этом и есть сущность корпоративного предпринимательства. Когда в одном физическом лице сочетается собственник трудового и имущественного капитала, так можно выделить корпоративное членство. Такие особенности повышают процесс предпринимательства, раскрывают у членов кооператива навыки умения и даёт возможность для члена кооператива на его самореализацию. На сегодняшний день особенно актуально для России да и для постиндустриального общества любой страны это возвышение роли человеческого фактора, можно сказать что в корпоративном предпринимательстве это присутствует. У членов кооператива в сложных условиях выживаемости должны проявляться самые лучшие качества такие как инициативность, способность рисковать, высокая производительность труда.

«За последние десять лет количество производственных кооперативов в России сократилось. Основной причиной их сокращения является низкая инвестиционная привлекательность» [2, с.13]. Несовершенство законодательной и нормативно правовой базы о кооперативах, а также не имеющим альтернативы другим юридическим лицам из всего этого сформировываются стереотипы о кооперативах как об устаревшем и мало привлекательном коллективном образовании.

Из всего этого можно сказать, что в значительной степени сдерживается развитие корпоративного предпринимательства.

Список литературы:

1. Кожухметова А. Е. Законодательное регулирование деятельности производственных кооперативов. 2019. – С.3
2. Минаков И. А. Сельскохозяйственные производственные кооперативы и перспективы их развития в России //Технологии пищевой и перерабатывающей промышленности АПК– продукты здорового питания. – 2017. – №. 3.– С.13

ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПАРТНЁРСТВА

Кирилов Дмитрий Александрович

*магистрант, Казанский Инновационный университет им. В. Г. Тимирязова,
РФ, г. Набережные Челны*

Хозяйственные партнёрства по своей природе сочетают признаки хозяйственных товариществ, обществ с ограниченной ответственностью, это новый для российского законодательства вид юридических лиц. «При этом основной задачей в рамках хозяйственного партнёрства являлась активизация деятельности участников оборота по внедрению интеллектуальных разработок в коммерческий процесс» [1, с.68]. Одним из оснований сравнительного анализа норм о правовом положении хозяйственных товариществ и хозяйственных партнёрств, это слова «партнёрство» и «товарищество», которые близкие по смыслу и часто используемые в качестве синонимов. В этой статье мы не будем разбирать правовое положения участников инвестиционного товарищества, деятельность которых регулируется Федеральным законом «Об инвестиционном товариществе», вступившим в силу с 1 января 2012 года. Оба законопроекта такие как об инвестиционных товариществах и хозяйственных партнёрствах согласно пояснительным документам подготавливались как правовые инструменты, для развития в России инновационной (в том числе венчурной) деятельности. Однако правами юридического лица инвестиционное товарищество не наделено, законодателем оно рассматривается в качестве разновидности договора простого товарищества. Инвестиционное товарищество иными словами самостоятельным субъектом гражданских правоотношений не является, к каковым относятся хозяйственные товарищества.

Общим для хозяйственных товариществ и хозяйственных партнёрств, это минимальное число участников этого требует законодатель, их должно быть не менее двух. Если рассказать насчёт устава то, «устав партнёрства должен содержать:

- 1) полное фирменное наименование партнёрства;
- 2) сведения о целях и видах деятельности партнёрства;
- 3) сведения о месте нахождения партнёрства;
- 4) сведения об общем размере и о составе складочного капитала партнёрства;
- 5) сведения о порядке хранения документов партнёрства, номер лицензии и место нахождения нотариуса по месту нахождения партнёрства, у которого удостоверяется и подлежит хранению соглашение об управлении партнёрством;
- 6) сведения о наличии или об отсутствии в партнёрстве соглашения об управлении партнёрством и об участии или о неучастии в соглашении об управлении самого партнёрства;
- 7) порядок и срок избрания единоличного исполнительного органа партнёрства, порядок его деятельности и принятия им решений» [2].

Также мы можем сказать что Российская Федерация, субъекты РФ и муниципальные образования, не могут быть учредителями хозяйственных партнёрств и хозяйственных товариществ, граждане и юридические лица вот их участники. Также отметим что впоследствии ни партнёрство ни товарищество, не могут стать организациями с одним участником. Имеют и свои особенности последствия выхода всех участников кроме одного оставшегося. Так согласно статьям 86 и 81 ГК РФ в течении 6 месяцев оставшийся товарищ должен будет преобразовать в одну из форм хозяйственного общества соответствующие товарищество, или принимает решение о его ликвидации. Оно то есть товарищество может быть преобразовано как в общество с ограниченной ответственностью так и в акционерное общество. Если сказать про партнёрство то оно тоже при подобных обстоятельствах подлежит либо ликвидации, либо реорганизации. Партнёрство может быть реорганизовано только в форме преобразования в акционерное общество. Когда в соответствующем партнёрстве остаётся один участник, то есть он становится единственным участником такого партнёрства, то он обязан принять соответствующее решение о котором мы писали выше в течении 10 дней.

Есть ряд ограничений который не характерен ни для хозяйственных товариществ ни для хозяйственных обществ, но для хозяйственных партнерств он установлен. Так например ценные бумаги не могут выступать вкладам в капитал партнерства, но есть исключение это облигации хозяйственных обществ. В своём соглашении об управлении партнерством участники партнерство вправе определить дополнительно виды имущества иных объектов гражданских прав, которые не могут быть в качестве вклада в складочном капитале партнерства. Участник партнерства не освобождается перед партнерством такой обязанностью, как если он вдруг заявил право выйти из партнерства по внесению в складочный капитал партнерства вклад возникший до подачи заявления о выходе его из партнерства. Согласно ст. 10 и 11 Федерального закона «О хозяйственных партнерствах» бывшему участнику партнерства партнерством обязаны выплатить стоимость его доли. Практическое значение такая норма получает лишь тогда, когда вклады в партнерство будут вноситься иными объектами, это имущественные права на результаты творческой деятельности или средства индивидуализации, то есть не деньгами. При внесении вклада в денежной форме реализация такой нормы теряет смысл.

Список литературы:

1. Фатихов Р. В. Хозяйственное партнерство как новая организационно-правовая форма юридического лица: преимущества и недостатки //Современные тенденции развития науки и технологий. – 2016. – Т. 7. – №. 5. – С. 68.
2. Федеральный закон от 03.12.2011 N 380-ФЗ (ред. от 23.07.2013)"О хозяйственных партнерствах"// Собрание законодательства РФ. –2013. – N 30 (Часть I), Ст.4084

МЕЖДУНАРОДНОЕ МОРСКОЕ СТРАХОВАНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ СУДОВЛАДЕЛЬЦЕВ

Климович Евгения Сергеевна

магистрант, Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (Северо-Западный институт управления РАНХиГС), РФ, г. Санкт-Петербург

Аннотация. В данной статье были рассмотрена сущность страхования ответственности судовладельцев, затронуты законодательные аспекты страхования ответственности судовладельцев.

Ключевые слова: морское страхование, ответственность, ущерб, судовладелец.

Море – естественный и потому наиболее древний, но одновременно в силу присущих плаванию случайностей и опасностей и весьма рискованный торговый путь. Растущий с каждым годом объем морских перевозок приводят к тому, что судовладельцам приходится встречаться с вопросами морского страхования при урегулировании претензий перед третьими лицами.

Страхование ответственности судовладельцев это особая отрасль страхования, созданная для защиты собственников, операторов судов от претензий и исков со стороны третьих лиц. Ведь они при перевозках грузов несут риски ответственности за возможный ущерб жизни и здоровью членов экипажа судна и третьих лиц, имуществу, принадлежащему третьим лицам (в том числе перевозимому грузу), а также риски ответственности за вред окружающей среде.

Рост Британской империи дал английскому праву видное место в области морского страхования, которое в значительной степени поддерживает и составляет основу почти всей современной практики в этой области. [4]

Сложившееся стойкое отсутствие интересных предложений на российском рынке морского страхования не связано с отсутствием желания российских страховщиков расширять свой бизнес. Проблема носит комплексный характер, и неотъемлемой частью этой проблемы являются пробелы в законодательстве, регулирующем морское страхование. Связано это с тем, что длительное сохранение крепостничества и препятствия на пути развития частнокапиталистической экономики не позволили России конкурировать с английским правом в области морского страхования. [1]

Нормы, регулирующие страхования ответственности судовладельцев, разбросаны по различным нормативно-правовым актам международного права и нуждаются в унификации. Условно их можно разделить на две группы: нормативно-правовые акты, предполагающие обязательное страхование ответственности судовладельцев и нормативно-правовые акты, предполагающие добровольное страхование ответственности судовладельцев.

К первой группе можно отнести конвенции, предполагающие обязательное страхование ответственности судовладельцев от ущерба связанного с загрязнением нефтью, при загрязнении бункерным топливом, в связи с перевозкой опасных и вредных веществ, в связи с удалением затонувших судов, в связи с перевозкой пассажиров.

По иным же видам ущерба на сегодняшний день страхование гражданской ответственности судовладельца осуществлялось на добровольной основе, то есть по собственному усмотрению судовладельца.

Основными объектами страхования являются обязательства по возмещению вреда:

- жизни и здоровью экипажа застрахованного судна, пассажиров и других лиц (стивидоров, докеров и пр.), в связи с травмами, заболеваниями или смертью и связанными с этим расходами (медицинскими, по репатриации, похоронных, при замене члена экипажа, по отклонению от пути следования в связи с необходимостью оказания медицинской помощи и пр.);

- имуществу третьих лиц, которое включает: грузы, другие суда, любые иные объекты на воде и на суше (причалы, краны, буровые установки, средства навигационной безопасности и пр.),

- окружающей среде вследствие загрязнения с судов, в том числе нефтью или нефтепродуктами, а также любыми другими загрязняющими веществами, (сюда включаются и расходы по очистке среды и иные косвенные убытки). [3]

При наступлении страхового случая на страхователя налагается ряд существенных обязанностей:

- страхователь должен действовать так, как будто его имущество не застраховано, т.е. принять все необходимые разумные и доступные в сложившихся обстоятельствах меры по предотвращению или уменьшению убытков. Разумно понесенные расходы по уменьшению убытков возмещаются страховщиком.

- страхователь должен немедленно известить страховщика о происшествии и в дальнейшем действовать согласно его инструкциям. Вмешательство страховщика в происшествие и его инструкции не означают признания ответственности в выплате страхового возмещения;

- страхователь должен документально подтвердить наступление страхового случая, предпринятые меры по предотвращению убытков и размер наступивших убытков. [2]

Другой не менее важной проблемой для развития страхования в области ответственности за причинение ущерба является наличие спроса на этот вид страхования среди потенциальных страхователей. Из-за несоответствия российского страхового и налогового, а также валютного законодательства общепринятым страховым нормам российские судовладельцы предпочитают создавать иностранное юридическое лицо под каждое, фактически принадлежащее им судно. При этом судно переводится под «удобный» флаг и, соответственно, приобретает страховую защиту у иностранного страховщика.[5]

Страхование ответственности судовладельцев является не столько финансово выгодным видом страхования, сколько жизненно важным. Он покрывает риски причинения ущерба не только имуществу, человеческой жизни и здоровью на море. Но, что самое важное, покрывает огромные риски по причинению ущерба окружающей среде.

Список литературы:

1. Архипова А.Г. Проблемы и перспективы взаимного страхования ответственности судовладельцев в России: статья // Страховое дело. – 2018. - № 2 (181). - С. 22-32.
2. Бобков А.П. Морское право: учебник/Бобков А.П.- Н.Новгород: Изд-во ФГБОУ ВО «ВГУВТ», 2018. – С.240
3. Дадьков В.Н. Турбина К.Е. Взаимное страхование / Дадьков В.Н. , Турбина К.Е,- М.: Анкил, 2007. – С.130
4. Мальцев С.А. Становление законодательство о морском страховании грузов в России и странах общего права.- М.: МАКС Пресс, 2005.- С.68
5. Петрова В.С. Современные особенности страхования ответственности судовладельцев / В.С. Петрова, Г.И. Шепелин // Научные исследования и разработки студентов : материалы IV Междунар. студенч. науч.–практ. конф. (Чебоксары, 29 июня 2017 г.) / редкол.: О.Н. Широков [и др.] – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. – С. 285-288.

ПОРЯДОК И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БРЕМЕНИ ДОКАЗЫВАНИЯ В КОРПОРАТИВНЫХ СПОРАХ

Корнеева Екатерина Алексеевна

*магистрант, Удмуртский государственный университет,
РФ, г. Ижевск*

В российском процессуальном законодательстве, понятие «корпоративный спор» закреплен в ст.225.1 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации, где арбитражные суды были наделены правом рассматривать отдельную категорию споров, связанных с созданием юридического лица (корпорации), управлением или участием в корпорации, имеющей статус коммерческой или некоммерческой организации.

К предмету корпоративного спора относятся такие действия, как обжалование решений, принятых органом управления юридического лица, защита прав собственников и участников компании, признание некоторых сделок организации неправомерными и т.п.

Корпоративные споры рассматриваются в арбитражном суде по правилам, предусмотренным гл. 28.1 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации. Рассмотрение дел по корпоративным спорам выделено Арбитражным процессуальным кодексом Российской Федерации в самостоятельную главу в связи с необходимостью учитывать характер спорных материальных правоотношений и рассматривать такие дела с применением процессуальных особенностей. «В случае возникновения корпоративного спора исследованию подлежат: намерение сторон, цели и задачи, наконец, интересы участников корпоративных правоотношений, разумность и добросовестность в действиях (поведении)»[6].

Корпоративные иски можно условно разделить на три разновидности:

- иск корпорации против участника корпорации;
- иск участника корпорации против корпорации, как юридического лица;
- иск участника корпорации против должностных лиц корпорации или другого ее участника.

Общими для всех категорий корпоративных споров, являются следующие обстоятельства, подлежащие доказыванию:

- 1) статус участника общества;
- 2) факт совершения действия (бездействия), правомерность которых оспаривается истцом;
- 3) связь действия (бездействия) с производственно-хозяйственной деятельностью общества;
- 4) нарушение действием (бездействием) прав и законных интересов истца;
- 5) предъявление иска в рамках сроков, которые установлены законом для защиты нарушенного права.

Предлагаем рассмотреть особенности доказывания на примере категории исков, являющейся достаточно распространенной, а также одной из самых сложных в корпоративном праве: иск корпорации против единоличного исполнительного органа (руководителя).

Исходя из условий привлечения органов управления юридического лица к ответственности, видится, что предмет доказывания складывается из следующих обстоятельств:

- 1) факт противоправности действий (бездействия) органа (его недобросовестности и (или) неразумности), т. е. факт противоправного причинения убытков;
- 2) факт наличия у юридического лица убытков;
- 3) причинная связь между противоправным деянием и убытками;
- 4) вина причинителя убытков.

Вышеперечисленные элементы в совокупности составляют предмет доказывания по делам о возмещении убытков, причиненных руководителем хозяйственному обществу.

Одним из основополагающих принципов судебного процесса является принцип состязательности, который проявляется, в том числе, через распределение бремени доказывания.

По общему правилу каждое лицо, участвующее в деле, должно доказать обстоятельства, на которые оно ссылается как на основание своих требований и возражений (ч. 1 ст. 65 АПК РФ).

Гражданский кодекс Российской Федерации регламентирует презумпцию добросовестности участников гражданских правоотношений, которая так же относится и к единолично исполнительному органу хозяйственного общества. Так, в п.5 ст. 10 ГК РФ говорится, что добросовестность участников гражданских правоотношений и разумность их действий предполагаются.

Исходя из общих положений п. 5 ст. 10 и п.1 ст.53.1 ГК РФ, истец должен доказать наличие обстоятельств, свидетельствующих о недобросовестности или неразумности действий (бездействия) руководителя, которые повлекли неблагоприятные последствия для юридического лица и привели к убыткам.

Ранее судебная практика формировалась с позиций того, что по делам о взыскании убытков, причиненных хозяйственному обществу действиями (бездействием) руководителя, противоправность действий, причинно-следственную связь между противоправными действиями и возникшими убытками, наличие и размер понесенных убытков должен был доказывать истец. Однако в таком случае (когда руководителю выгоднее просто молчать), достаточно тяжело реализовывать на практике принцип состязательности и равенства сторон.

Согласно абз. 4 и 5 п. 1 Постановления Пленума ВАС РФ N 62, «Если истец утверждает, что директор действовал недобросовестно и (или) неразумно, и представил доказательства, свидетельствующие о наличии убытков юридического лица, вызванных действиями (бездействием) директора, такой директор может дать пояснения относительно своих действий (бездействия) ... и представить соответствующие доказательства. В случае отказа директора от дачи пояснений или их явной неполноты, если суд сочтет такое поведение директора недобросовестным (статья 1 ГК РФ), бремя доказывания отсутствия нарушения обязанности действовать в интересах юридического лица добросовестно и разумно может быть возложено судом на директора»[4].

На практике встречаются случаи, когда суд признавал отказ от дачи пояснений в качестве отказа от опровержения факта на наличие которого аргументированно указывает истец.

Риск наступления последствий несовершения того или иного процессуального действия, несет лицо, участвующее в деле, которое повело себя соответствующим образом. Соответственно, если руководитель участвует в деле и отказывается от дачи пояснений, в действие ступает презумпция признания, установленная Постановлением Пленума ВАС №62, но отсутствующая в Арбитражном процессуальном кодексе.

Процессуальное поведение директора, в таком случае, становится своеобразным видом доказательства, на основании которого суд может перераспределить бремя доказывания. Для того, чтобы избежать возложения бремени доказывания отсутствия нарушения, руководителю необходимо дать пояснения и предоставить доказательства, которые не будут свидетельствовать о его недобросовестности или неразумности.

Однако в таком случае можно поставить под вопрос состязательность в данной категории дел, так как для руководителя отрицательным становится как предоставление доказательств, так и молчание, влекущее презумпцию признания.

Предусмотрев такое положение в Постановлении Пленума №62, Высший Арбитражный Суд предоставил судам возможность перераспределять бремя доказывания в зависимости от условий, прямо не предусмотренных, а следовательно, субъективных и зависящих от усмотрения суда. Суды получили право считать признаками недобросовестности не только представленные истцом доказательства, но и отказ руководителя от доказывания своей добросовестности.

Вина в корпоративных отношениях понимается как непринятие разумным и осмотрительным лицом всех возможных мер для устранения возможных от его действий (бездействия) убытков. Вина как отдельное обстоятельство, подлежащее доказыванию по делам

рассматриваемой категории, в доктрине гражданского права воспринимается не всеми учеными.

Одни исследователи отмечают, что вина, по сути, отождествляется с неразумными и недобросовестными действиями руководителя. Доказывание истцом неразумного и недобросовестного поведения директора автоматически означает доказывание вины такого руководителя, так как нарушение обязанности действовать добросовестно и разумно в интересах общества предполагает то, что директор при той заботливости и осмотрительности, какая от него требовалась согласно условиям оборота, не принял все меры для надлежащего исполнения своих обязанностей. Иными словами, вина при данном правонарушении презюмируется, и доказывать ее отдельно нет необходимости.

В п. 2 ст. 71 ФЗ об АО определено, что члены совета директоров общества, единоличный исполнительный орган общества, временный единоличный исполнительный орган, члены коллегиального исполнительного органа общества, равно как и управляющая организация или управляющий, несут ответственность перед обществом за убытки, причиненные обществу их виновными действиями (бездействием), если иные основания ответственности не установлены федеральными законами. Таким образом, данная норма исключает ситуацию, когда члены органов управления нарушили обязанность невиновно.

Другие настаивают на необходимости различать данные понятия как самостоятельные условия привлечения директора к ответственности за убытки. Категория вины определена через нарушение обязанности действовать добросовестно и разумно, а бремя доказывания такой вины возложено на истца. Презумпции исследуются в гражданском процессе последовательно и для того, чтобы прийти к вопросу о презумпции виновности, сначала нужно опровергнуть презумпцию добросовестности и разумности, и коллизии не происходит. Нарушение обязанности, возложенной на членов органов управления законом или договором, в теории ответственности характеризует неправомерное поведение, а не вину.

Первая позиция видится более правдивой, так как в настоящее время прослеживается тенденция правоприменительных органов в облегчении доказывания убытков: истцу достаточно доказать наличие обстоятельств, свидетельствующих о недобросовестности и (или) неразумности действий (бездействия) руководителя, повлекших неблагоприятные последствия для хозяйственного общества. Доказывание истцом неразумного и недобросовестного поведения руководителя, выраженного в нарушении обязанности действовать добросовестно и разумно в интересах общества, автоматически означает доказывание его вины.

В судебной практике используется следующая формулировка: «истец обязан доказать наличие убытков, а также то, что эти убытки причинены должнику виновными действиями (бездействием) бывшего руководителя (генерального директора общества). При этом директор признается виновным, если будет доказано, что он действовал недобросовестно и (или) неразумно»[5].

В рамках подхода, при котором отождествляются противоправность и вина, происходит приравнивание ответственности руководителей к предпринимательской ответственности, которая наступает независимо от вины.

Анализ судебной практики, позволяет отметить, что в последнее время суды все более активно рассматривают нарушение обязанности действовать добросовестно и разумно в интересах общества в качестве достаточного основания для привлечения членов органов управления к ответственности или же для освобождения от нее.

Таким образом, в результате рассмотрения вопроса о предмете доказывания в делах о привлечении к гражданско-правовой ответственности руководителя за действия (бездействие), причинившие убытки юридическому лицу, можно сделать вывод, что в настоящий момент данная область недостаточно урегулирована законодательством в части определения предмета доказывания по рассматриваемой категории споров.

Список литературы:

1. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 N 95-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 29.07.2002, - N 30, - ст. 3012.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 1 от 30 ноября 1994г. №51-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 1994. - №32. – Ст. 3301.
3. Нахова Е.А. Обстоятельства, имеющие значение для рассмотрения и разрешения дела, по отдельным категориям дел по корпоративным спорам // Журнал предпринимательского и корпоративного права. 2016. N 4. С. 32 - 36.
4. Постановление Пленума ВАС РФ от 30.07.2013 N 62 "О некоторых вопросах возмещения убытков лицами, входящими в состав органов юридического лица" // "Солидарность", N 31, 28.08-04.09.2013.
5. Постановление Двадцатого арбитражного апелляционного суда от 15.10.2019 N 20АП-6026/2019 по делу N А62-1115/2019 // СПС «Консультант Плюс»
6. Фоков Анатолий Павлович Корпоративный спор: новое в законодательстве и практике применения // Пробелы в российском законодательстве. 2018. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/korporativnyy-spor-novoe-v-zakonodatelstve-i-praktike-primeneniya>(дата обращения: 07.12.19)

МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ

Костуганова Марьям Берековна

студент, Оренбургский институт (филиал) Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА), РФ, г. Оренбург

Трудовая миграция уже давно перестала быть чем-то новым и чуждым. Миллионы людей сегодня переезжают из одной страны в другую в поисках более высокой заработной платы и лучших условий труда. Обычно миграция происходит из экономически слабых стран в страны с развитой экономикой. В данной ситуации происходит совпадение двух важных факторов: страна, где ранее трудился гражданин не может предложить ему тот уровень заработной платы и тех условий труда, которых он заслуживает, а принимающая страна в силу различных причин (старение населения, сокращение численности граждан трудоспособного возраста, нехватка квалифицированных специалистов) нуждается в таком специалисте и может предложить те условия, на которых гражданин согласится работать.

В период железного занавеса проблема трудовой миграции для нашей страны была не актуальна, но сейчас, когда Российская Федерация активно вовлекается в мировой рынок труда задача изучения проблем трудовой миграции, причем в различных аспектах (социальном, экономическом, юридическом) входит в число приоритетных.

На сегодняшний день в России отсутствует специальный закон, который регулировал бы труд работников-мигрантов, более того в отечественном законодательстве таких терминов как «мигрант», «трудовая миграция» на сегодняшний день не существует. Однако говорить о том, что российское законодательство вообще не регулирует трудовую миграцию нельзя.

Так, важную роль в регулировании трудового миграционного процесса играет ФЗ "О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации" от 25.07.2002 N 115-ФЗ (ред. от 02.08.2018 г.), в ст. 2 которого закреплены такие понятия как иностранный работник, т.е. «иностранец, временно пребывающий в Российской Федерации и осуществляющий в установленном порядке трудовую деятельность и трудовая деятельность иностранного гражданина» [1].

Важнейшим событием в регулировании трудовой миграции в РФ стало принятие Федерального закона "О внесении в Трудовой кодекс Российской Федерации и статью 13 Федерального закона «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации изменений, связанных с особенностями регулирования труда работников, являющихся иностранными гражданами или лицами без гражданства» от 01.12.2014 N 409-ФЗ, которым была введена в действие глава 50.1 ТК, посвященная особенностям регулирования труда работников, являющихся иностранными гражданами или лицами без гражданства.

Однако проблемы в правовом регулировании трудовой миграции все равно остаются. Поэтому мировой опыт, выраженный, прежде всего в нормах и принципах международного права, по данному вопросу, несомненно, может пригодиться нашей стране.

Согласно ч. 4 ст. 15 Конституции РФ «общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры РФ являются составной частью её правовой системы» [2], причём международные договоры, подписанные и ратифицированные Россией, имеют приоритет перед внутренним законодательством. К таковым можно отнести нормы, содержащиеся в международных декларациях, конвенциях ООН, МОТ, европейских конвенциях и хартиях, а также международных соглашениях.

Так, важнейшим международным актом, регулирующим трудовую миграцию является Международная конвенция о защите прав всех трудящихся-мигрантов и членов их семей от 18 декабря 1990 года. В ст. 2 данной Конвенции дано определение «трудящегося-мигранта» в целом – это «лицо, которое будет заниматься, занимается или занималось оплачиваемой деятельностью в государстве, гражданином которого он или она не является» [3]. Также в Кон-

венции даны иные дифференцированные определения по отношению к конкретным категориям мигрантов, например, такие как «приграничный трудящийся», «сезонный трудящийся», «трудящийся, работа которого связана с переездами» и др..

До принятия конвенции отдельные положения, регулирующие правовой статус трудящихся-мигрантов, содержались в основном в документах, выработанных в рамках Международной организации труда: в Конвенции о трудящихся-мигрантах (№ 97) от 01.07.1949 г., в Конвенции о злоупотреблениях в области миграции и об обеспечении трудящимся-мигрантам равенства возможностей и обращения (№ 143) от 09.12.1978 г., в Рекомендации о трудящихся-мигрантах (№ 86) 01.07.1949 г., в Рекомендации о трудящихся-мигрантах (№ 151) от 04.06.1975 г., в Конвенции о принудительном или обязательном труде (№ 29) от 28.06.1930 г. и Конвенции об упразднении принудительного труда (№ 105) от 25.06.1957 г. Именно эти конвенции легли в основу Международной конвенции о защите прав всех трудящихся-мигрантов и членов их семей.

Особое место в системе международных правовых актов, регулирующих трудовую миграцию, занимает Европейская конвенция о правовом статусе трудящихся-мигрантов от 1 мая 1983 г., которая в целом по своему содержанию схожа с Международной конвенцией о защите прав всех трудящихся-мигрантов и членов их семей от 18 декабря 1990 года, но Европейская конвенция регулирует труд более узкого круга субъектов-мигрантов, нежели Международная конвенция. Например, она не распространяется на моряков, артистов, сезонных работников и др.

Но из этого большого массива международно-правовых актов только малая часть подписана и ратифицирована РФ (в рамках Конвенций МОТ это Конвенция о принудительном или обязательном труде (№ 29) от 28.06.1930 г. и Конвенция об упразднении принудительного труда (№ 105) от 23.03.1995 г.).

Однако часть норм нератифицированных конвенций МОТ все же была воспринята отечественным трудовым законодательством, например, для трудящихся - мигрантов устанавливается принцип национального режима в вопросах обеспечения их занятости. Данный принцип закреплен в Конвенции МОТ № 143, в соответствии с которой «трудящийся-мигрант, находящийся в стране на законных основаниях, пользуется равенством обращения с местным населением по предоставлению работы, а также временной работы в случае безработицы и переподготовки» [4] и находит свое отражение в ст. 327.1 ТК РФ, также в ст. 5 Конвенции МОТ №96 закреплена обязанность страны назначения обеспечить работникам-мигрантам необходимое медицинское обслуживание, а в ст. 327.3 ТК РФ в качестве обязательного для предъявления при приеме на работу иностранного гражданина или лица без гражданства документа закреплен договор (полис) добровольного медицинского страхования, действующий на территории Российской Федерации, который должен обеспечивать оказание такому работнику первичной медико-санитарной помощи и специализированной медицинской помощи в неотложной форме и др.

Причиной не ратификации международных конвенций, как утверждают В. М. Лушников и М. В. Лушникова является то, что «экономически развитые страны не способны или не желают принимать на себя ответственность за соблюдение трудовых прав мигрантов» [5, с. 940].

Однако необходимо отметить, что даже внутри категории «трудящиеся-мигранты» существует некая дифференциация, поскольку РФ со многими странами заключила соглашения о трудовой деятельности граждан этих государств в РФ.

Например, Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Социалистической Республики Вьетнам о принципах направления и приема вьетнамских граждан на работу на предприятиях, в объединениях и организациях Российской Федерации, также в рамках СНГ заключено Соглашение о сотрудничестве в области трудовой миграции и социальной защиты трудящихся-мигрантов. Данные соглашения предоставляют гражданам стран-участников этих отношений некоторые привилегии по сравнению с трудовыми мигрантами из других стран. Так, например, «каждая из Сторон Соглашения о сотруд-

ничестве в области трудовой миграции и социальной защиты трудящихся-мигрантов признает (без легализации) дипломы, свидетельства об образовании, соответствующие документы о присвоении звания, разряда, квалификации и другие необходимые для осуществления трудовой деятельности документы» [6] и др.

Анализ норм международного и российского законодательства в рамках трудовой миграции позволяет сделать вывод о том, что в целом на сегодняшний день РФ уделяет большое внимание правовому регулированию трудовой миграции, однако определенная «проблемность» в отечественном праве, как в определении общего правового статуса «трудящегося-мигранта», так и в терминологии все же существует. А поскольку большинство международно-правовых актов, регулирующих данную сферу Российской Федерацией не подписаны и не ратифицированы, возникает ситуация, когда РФ просто не может гарантировать трудовым мигрантам те права, льготы, которые предусмотрены нормами международного законодательства.

Хотя в целом необходимо сказать, что подавляющее большинство из них являются гражданами СНГ и их правовой статус урегулирован международными соглашениями, однако часть трудовых мигрантов приезжает к нам из стран, не являющихся членами СНГ (например, из стран ЕС, США и др.). А между тем порою трудовые мигранты из стран ЕС, США более квалифицированы, чем, например, трудовые мигранты из стран СНГ. Следовательно, исходя из принципа справедливости, необходимо предоставить определенные льготы и для этих категорий мигрантов, для того, чтобы высококвалифицированные специалисты, а сейчас в России существует их нехватка, охотно ехали работать в нашу страну. А сделать это можно либо посредством ратификации международных конвенций, либо путем совершенствования национального законодательства, но опираясь на нормы международного права.

Список литературы:

1. О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации: федер. закон Рос. Федерации от 25.07.2002 N 115-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 21 июня 2002 года .: одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 10 июля 2002 года // Рос. газ. - 2002. – 31 июля.
2. Конституция Российской Федерации (принята на всенародном голосовании 12 декабря 1993 г.) // Рос. газ.-1993.-25 дек.
3. Международная конвенция о защите прав всех трудящихся-мигрантов и членов их семей: принята резолюцией 45/158 Генеральной Ассамблеи от 18 декабря 1990 года [Электронный ресурс]. URL: http://www.https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/migrant.shtml (дата обращения: 10.12.2019).
4. Конвенции и рекомендации, принятые Международной конференцией труда. Т. 2: 1957–1990. С. 1779–1786
5. Лушникова М.В., Лушников А.М.— Электрон. текстовые данные.— Санкт-Петербург: Юридический центр Пресс, 2006.— 940 с.— [Электронный ресурс]: <http://www.iprbookshop.ru/18027.html>.— ЭБС «IPRbooks» (дата обращения: 10.12.2019)
6. Соглашения о сотрудничестве в области трудовой миграции и социальной защиты трудящихся-мигрантов (ред. 25.11.2005 г.) [Электронный ресурс]. URL:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_86989/ (дата обращения: 11.12.2019).

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО ПРЕДОТВРАЩЕНИЮ УКЛОНЕНИЯ ОБВИНЯЕМОГО ОТ СЛЕДСТВИЯ И СУДА

Малыгина Татьяна Сергеевна

*магистрант, Южно-Уральский государственный университет,
РФ, г. Челябинск*

После возбуждения уголовного дела вся дальнейшая уголовно-процессуальная деятельность по обеспечению неотвратимости уголовной ответственности связывается с раскрытием преступления, изобличением лица, виновного в его совершении, и обоснованием уголовной ответственности обвиняемого.

Основное содержание уголовно-процессуального расследования образуют следственные действия по собиранию и расследованию фактических данных (доказательств).

Для обеспечения неотвратимости уголовной ответственности большое значение будут иметь меры по предупреждению уклонения обвиняемого от органов следствия. В специальной юридической литературе проблеме предупреждения уклонения обвиняемых от следствия уделено определенное внимание. Прохорова Е.В. считает его обязательным условием предварительного следствия, которое способствует успешному осуществлению задач уголовного судопроизводства, обеспечивает более качественное расследование преступлений, а также исключает необходимость последующего проведения сложных и трудоемких розыскных мероприятий [6].

Уклонение обвиняемого от следствия и суда затягивает процесс расследования, что зачастую приводит к утрате ценных доказательств. Причины подобного положения кроются в первую очередь в несовершенстве действующего уголовно-процессуального законодательства, в котором отсутствует определение понятия «уклонение обвиняемого от следствия и суда». Законодателю и работникам правоохранительных органов необходимо иметь четкое представление об этом явлении, чтобы иметь возможность применять различные меры воздействия к лицам, уклоняющимся от следствия и суда [2].

Анализ научных трудов российских процессуалистов позволяет сделать вывод о том, что уклонение от следствия и суда включает в себя не только сокрытие самого обвиняемого, но и ряд других активных действий. Данный вывод вытекает из того, что интерес обвиняемого в уголовном судопроизводстве, как правило (особенно если лицо обвиняется в совершении тяжкого преступления против личности), противоречит интересам самого судопроизводства и сводится в основном к тому, чтобы всеми возможными способами освободиться от уголовного преследования. Такое намерение может возникнуть на любом этапе предварительного расследования, и особенно после того, как обвиняемый убедится в том, что следы, оставленные им на месте преступления, обнаружены и когда он предполагает, что может быть подвергнут наказанию.

В связи с этим обвиняемый может предпринять действия, способствующие затягиванию сроков расследования и использованию его для сокрытия или уничтожения доказательств (оставление места жительства, отказ от участия в следственных действиях, устранение свидетелей, а также их подкуп и запугивание, уничтожение важных документов и др.).

Таким образом, уклонение обвиняемого от следствия и суда есть умышленная противоправная деятельность лица, обвиняемого в совершении преступления, имеющая целью избежать наказания за совершенное им преступное деяние, выражающаяся как в сокрытии его самого от предварительного следствия и суда, так и в совершении иных противоправных действий, направленных на сокрытие или уничтожение доказательств, а равно на создание условий, препятствующих быстрому, всестороннему и объективному исследованию обстоятельств преступления.

Предупреждение уклонения подозреваемых и обвиняемых от следствия – обязательное условие предварительного расследования, которое способствует успешному осуществлению задач уголовного судопроизводства, обеспечивает более качественное расследование пре-

ступлений, а также исключает необходимость последующего проведения сложных и трудоемких розыскных действий, соответственно способствует достижению целей и задач уголовно-процессуальной политики.

Достаточно длительное время известны и основные способы предупреждения подобного уклонения, которыми являются своевременное реагирование на сообщения и заявления о совершенных преступлениях, быстрое и четкое проведение неотложных следственных действий, установление лица, сразу после совершения им преступления и правильное избрание в отношении него соответствующей меры пресечения с учетом тяжести совершенного преступления, данных, характеризующих его личность, и обстоятельств, дающих основания полагать, что это лицо может скрыться от следствия и суда.

Эффективность предупредительных мер обеспечивается своевременностью их применения, организацией четкого взаимодействия следователей с сотрудниками других служб, и в первую очередь, с сотрудниками оперативных подразделений органов внутренних дел.

Одними из подобных предупредительных эффективных мер, является проведение сотрудниками правоохранительных органов обязательного дактилоскопирования, фотографирования, описания по правилам словесного портрета, в том числе особых и бросающихся в глаза примет, изъятия образцов почерка подозреваемого и обвиняемого, а так же обязательная геномная регистрация отдельных категорий лиц [3].

Дактокарта и иные документы должны храниться в уголовном деле и при объявлении подозреваемого, обвиняемого в розыск передаются в розыскное подразделение. К сожалению, эти требования не всегда выполняются работниками следственных подразделений.

Обязательным элементом эффективной работы по предупреждению уклонения является систематическое изучение условий, способствующих уклонению подозреваемых и обвиняемых, по каждому уголовному делу, и принятие мер к их немедленному устранению и недопущению в будущем.

Если же профилактические мероприятия оказались малоэффективными и лицо не является по вызовам, то прежде чем приступить к розыскным действиям, следователь должен использовать предоставленные ему законом средства уголовно-процессуального принуждения, направленные на обеспечение явки подозреваемого, обвиняемого к месту расследования. В этих целях, следователю необходимо поручить сотрудникам органа дознания привод подозреваемого, обвиняемого.

В заключении следует отметить, что успешная работа по предупреждению уклонения подозреваемых и обвиняемых от предварительного расследования – важная составляющая всестороннего расследования преступлений, совершенных данными лицами и одновременно – действенная мера по недопущению совершения ими новых преступлений.

Список литературы:

1. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18.12.2001 N 174-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2001. – N 52 (ч. I). – Ст. 4921.
2. Богова И.А. Процессуальные аспекты предотвращения уклонения обвиняемого от предварительного следствия и суда // Известия высших учебных заведений. Правоведение. 1998. № 1 (220). С. 175-176.
3. Гончар В.В. Деятельность следователя по предупреждению уклонения подозреваемых и обвиняемых от предварительного следствия, как необходимая мера реализации уголовно-процессуальной политики // Современная наука. 2016. № 4. С. 20-24.
4. Закатов А. А. Криминалистическое учение о розыске: дисс. ... д-ра юрид. наук. - Киев, 1987.
5. Зипунников Д.А. Некоторые аспекты реализации неотвратимости уголовной ответственности в стадии предварительного расследования // Законность и правопорядок в современном обществе. 2011. № 5. С. 242-246.
6. Прохорова Е. В. Организация работы следователя по предупреждению уклонения обвиняемых от следствия и их розыску: учеб. пособие. - М., 1987.

ПРОБЛЕМЫ ОТГРАНИЧЕНИЯ ПРЕСТУПЛЕНИЯ, ПРЕДУСМОТРЕННОГО СТАТЬЕЙ 184 УК РФ, ОТ СМЕЖНЫХ СОСТАВОВ ПРЕСТУПЛЕНИЙ

Мамонов Алексей Игоревич

*магистрант, Московский государственный областной университет,
РФ, г. Москва*

Аннотация. В статье проведен анализ проблем отграничения преступления, предусмотренного статьей 184 УК РФ, от смежных составов преступлений. Методология исследования – анализ научной литературы по заданной проблеме, а также практического отечественного опыта.

Abstract. The article analyzes the problems of delimiting a crime under Article 184 of the Criminal Code of the Russian Federation from related offenses. The research methodology is an analysis of the scientific literature on a given problem, as well as practical domestic experience.

Ключевые слова: ограничения, преступления, статья, смежные составы преступления.

Key words: restrictions, crimes, article, related elements of crime.

В последние годы отмечается рост количества преступлений в сфере спорта. В связи с этим международные спортивные организации активизировали сотрудничество с Интерполом с целью противодействия нелегальным тотализаторам, а также подкупам участников соревнований. В России по ст. 184 УК предусматривается ответственность за подкуп организаторов и участников спортивных соревнований. В соответствии с указом Генпрокуратуры №187/86 данное преступление отнесено к разряду коррупционных.

Только в 2009 г. было выявлено свыше 220 тыс. нарушений антикоррупционного законодательства. Ст. 184 УК включена в уголовное законодательство в 1996 г., с тех пор ни одно лицо не привлечено к ответственности за совершение данного преступления. Некоторые специалисты видят в этом глобальную проблему, связанную с наличием признаков коррупции при совершении подкупа участников и организаторов спортивных соревнований. [1]

Те меры, которые предусматриваются в рамках борьбы с коррупцией, не позволяют влиять на криминогенную ситуацию в спорте. Причина данного явления заключается в том, что сами участники соревнований, спортсмены и т. д. боятся вмешательства правоохранительных органов в сферу их личных отношений.

И дело не только в боязни вмешательства в сферу личных отношений, дело в несовершенстве уголовно-правовой нормы, предусмотренной ст. 184 УК. В этой норме приводится диспозиция, которая подразумевает наличие у преступника цели - оказания влияния на итоги спортивных соревнований. В широком смысле это означает получение желаемого результата, в узком смысле - моделирование конкретных результатов спортивных соревнований.

Для достижения такого результата лицо либо допускает бездействие, либо предпринимает активные действия. Сложность квалификации преступления по ст. 184 УК связана с определением объекта посягательства.

Указание на наличие цели у субъекта позволяет рассмотреть субъективную сторону преступления. Это же оказывает влияние на определение объекта посягательства. [2]

Так как законодатель видит в качестве цели влияние на результаты соревнований и одновременно включил ст. 184 УК в гл. 22, то это вызывает сложности с определением объекта посягательства.

Цель данного преступления подразумевает оказание влияния на результаты соревнований, объектом посягательства здесь будут интересы морали (общественной нравственности), так как спортивные соревнования подразумевают честность их проведения. В то же время в качестве объекта преступления можно рассматривать отношения в сфере экономики, так как ст. 184 УК включена в гл. 22 УК. С учетом этого можно сказать, что главным объектом преступления являются интересы в области профессионального спорта.

И. Клепицкий предлагает рассматривать в качестве основного вреда при совершении этого преступления фальсификацию итогов соревнований. Поэтому и объектом преступления автор считает общественную нравственность. Автор предлагает изменить содержание этой нормы, заменив понятие подкупа на понятие сговора, следовательно, по этому признаку ст. 184 должна быть включена в гл. 25 УК. [3]

Повлиять на результат спортивных соревнований можно не только подкупом. Это может быть также дисквалификация ключевого игрока и т. д. Применение такого способа тоже затрагивает интересы общественной нравственности. [4]

В этом примере нельзя рассматривать оказание такого влияния как преступление. В той же ст. 309 УК предусматривается ответственность за принуждение и подкуп с целью получения показаний или отклонения от их дачи.

Здесь объектом преступления являются интересы участников уголовного процесса на непредвзятое и объективное расследование. Как считает М. Рудов, для этого состава преступления подкуп является инструментом склонения к даче нужных показаний. В. Борисов предлагает рассматривать в качестве главного признака подкупа некое вознаграждение, передача которого осуществляется с целью достижения своих интересов.

В ст. 183 УК предусматривается ответственность за использование альтернативных способов воздействия на объективность дачи показаний. Здесь опять же речь идет о принуждении. За счет подкупа происходит незаконное обогащение, при этом подкупаемый не лишен свободы выбора.

Если подкупающее лицо при передаче подкупа руководствуется корыстными интересами, то лицо, принимающее подкуп, опирается на личные интересы обогащения. [5]

Что касается фальсификации результатов в спорте, то здесь ценность результатов спортивных соревнований не имеет какой-либо ценности с позиции законодателя. Ст. 184 и ст. 204 УК очень схожи по юридико-технической конструкции. Некоторые авторы предлагают рассматривать преступления по ст. 184 как специальные случаи взяточничества. Состав преступления в ст. 184 УК является формальным, поскольку в нем представлена только объективная сторона.

Что касается последствий от совершения данного преступления в виде фальсификации, то они никак не влияют на квалификацию преступления по ст. 184. Здесь необходимо отметить наличие правовой коллизии, которая подразумевает, что для квалификации преступления по ст. 184 нужно собрать подтверждения того, предмет подкупа был передан именно с целью оказания влияния на результаты спортивных соревнований. Для отграничения преступлений по ст. 184 от смежных составов преступлений необходимо изменить диспозицию данной уголовной нормы и включить в нее одну из главных квалифицирующих признаков в виде наступления негативных последствий от совершения подкупа. [6]

Одну только цель по смыслу ст. 184 в виде оказания влияния на результат соревнований нельзя рассматривать как главный квалифицирующий признак. А увязка факта подкупа с целью оказания влияния на результат соревнований и получение негативных последствий будет рассматриваться как исчерпывающий состав преступления.

Список литературы:

1. Гражданское право: учеб. / под ред. В. В. Залесского, М.М. Рассолова. М., 2014.
2. Анцыгин А. В. Сравнительно-правовое исследование законодательства России и зарубежных стран об азартных играх // Пробелы в российском законодательстве. 2016. № 1(33).
3. Орлова Л. А. Право и правила игры: дис. ... канд. юрид. наук. Н. Новгород, 2015.
4. Мосечкин И.Н. Совершенствование законодательства, регулирующего сферу азартных игр в условиях эволюции незаконной игровой деятельности // Безопасность бизнеса. 2015. № 4.
5. Гармаш А.М. О проблемах реформирования 22 главы Уголовного кодекса РФ // Бизнес в законе. 2016. № 2.
6. Чернова О. А. О некоторых недостатках законодательства о государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр // Бизнес в законе. 2017. № 3.

ДОГОВОР РОЗНИЧНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ В ГРАЖДАНСКОМ ПРАВЕ РОССИИ

Медведева Екатерина Андреевна

*студент, Московский финансово-юридический университет «МФЮА»,
РФ, г. Москва*

RETAIL SALE AGREEMENT IN RUSSIAN CIVIL LAW

Ekaterina Medvedeva

*Student, Moscow University of Finance and Law «MFUA»,
Russia, Moscow*

Аннотация. Статья посвящена детальному исследованию нормативно-правового содержания договора розничной купли-продажи. Анализ положений действующего российского законодательства и источников научной правовой литературы позволили определить «первостепенные» проблемы его реализации, наличие которых доказывается материалами судебной практики и соответствующими статистическими данными. Представлен ряд тезисов и рекомендаций, целью которых выступает ликвидация и эффективное разрешение установленных правовых «дефектов».

Abstract. The article is devoted to a detailed study of the regulatory and legal content of the contract of retail sale. Analysis of the provisions of the current Russian legislation and sources of scientific legal literature has made it possible to determine the «primary» problems of its implementation, the availability of which is proved by the materials of judicial practice and the relevant statistical data. A number of theses and recommendations are presented, the purpose of which is the liquidation and effective resolution of the established legal «defects».

Ключевые слова. Розничная торговля, покупатель, товар, целевой характер, потребитель, субъектный состав, предпринимательская деятельность, продавец, форма заключения.

Keywords. Retail trade, buyer, goods, target character, consumer, subject composition, entrepreneurial activity, seller, form of imprisonment.

Договор розничной купли-продажи является одним из наиболее часто заключаемых в экономически-хозяйственных отношениях видом гражданско-правовых договоров. Активное проведение экономических реформ, безусловная свобода в предпринимательской деятельности, развитость конкуренции и хозяйственных связей, сложность технологического производства, закрепление многообразия форм собственности, повышение уровня жизни населения – все эти условия, а также ряд иных повлияли на стремительное развитие института розничных правоотношений в нашей стране. Каждый второй гражданин РФ ежедневно становится его участником в качестве розничного покупателя или продавца, совершая сделки мелко-бытового характера. Так, весомость роли розничной торговли на отечественном потребительском рынке подтверждается и статистическими данными, согласно которым торгово-розничный оборот в РФ с 2016 г. до 2017 г. возрос в 1,2 раза (с 19 685, 9 триллиона руб. до 29,804 триллиона руб.), что является достаточно высокой позитивно-экономической тенденцией [5, с. 695]. Однако необходимо подчеркнуть и то, что детальный анализ судебной практики по исследуемой правовой категории, доказывает наличие ряда юридических коллизий и пробелов, существование которых создаёт некоторые затруднения и неопределенности в её применении.

Легальное понятие договора розничной купли-продажи изложено в Гражданском Кодексе РФ (далее - ГК РФ), а именно в ч.1 ст.492, согласно которой одна сторона (продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу) обязуется передать другой стороне (покупателю) товар, предназначенный для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью

[1]. Выше приведенное определение регламентирует следующие отличительные черты договора розничной купли-продажи от иных её видов:

во-первых, субъектный состав договорного правоотношения; во-вторых, особый целевой характер. Сторонами в исследуемом виде гражданско-правовой категории выступают продавец и покупатель. Причём, продавцом может быть лишь юридическое лицо или индивидуальный предприниматель с соблюдением условия о том, что указанные субъекты договорного обязательства занимаются предпринимательской деятельностью по продаже продукции в розницу в установленном законом порядке. Что касается покупателя, то российское законодательство не даёт чётких предписаний по данному вопросу, из чего следует, что в его качестве может выступать как физическое, так и юридическое лицо. Как правило, покупателями по вышеназванному виду договора выступают именно граждане, цель действий которых заключается в удовлетворении своих «бытовых» потребностей и нужд. Однако, такая возможность в полном объёме предоставляется и юридическим лицам, если те приобретают товары, используя их при этом не для предпринимательской деятельности. Так, предприятие может приобретать организационную технику, офисную мебель и иные товары, необходимые для обеспечения его функционирования и не связанные с хозяйственно-экономическим направлением деятельности последнего – извлечением прибыли [4, с. 291]. Более того, в случае, если в рассматриваемые договорные отношения вступает гражданин в роли розничного покупателя, то его права и законные интересы регулируются и подлежат охране со стороны положений Закона РФ «О защите прав потребителей», где под потребителем понимается гражданин, имеющий намерение заказать или приобрести либо заказывающий, приобретающий или использующий товары (работы/услуги) исключительно для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельностью [2]. Вместе с тем, деятельность юридических лиц, направленная на надлежащее исполнение условий договора розничной купли-продажи, ни при каких обстоятельствах не попадает под сферу влияния указанного нормативно-правового акта.

Следовательно, действие норм ГК РФ о договоре розничной купли-продажи по субъектному составу значительно шире, чем их перечень, предусмотренный Законом РФ «О защите прав потребителей». Данный вопрос является предметом дискуссий в научной литературе, так как ряд авторов придерживаются позиции, согласно которой необходимо расширить предмет регулирования Закона РФ «О защите прав потребителей» презумпцией того, что юридическое лицо признается в качестве полноправного потребителя на территории РФ [6, с. 640]. При условии, что последнее должно прямо оповестить об этом контрагента по договору розничной купли-продажи в момент его заключения, а также подтвердить свое заявление доказательствами, прямо свидетельствующими об отсутствии у него какой-либо коммерческой заинтересованности в использовании получаемой продукции. Необходимо подчеркнуть и то, что анализируемое договорное обязательство носит публичный характер, что исключает у продавца всякую возможность оказывать предпочтение одним покупателям перед другими либо заключать договор розничной купли-продажи на более выгодных условиях с кем-то из обратившихся в отдельности, за исключением случаев предусмотренных законодательством РФ.

Немаловажным отличительным признаком договора розничной купли-продажи от оптовой выступает его конечная цель - предмет, приобретаемый в порядке розничной торговли, должен быть использован исключительно в личных, семейных, домашних и иных целях, которые не связаны с предпринимательской деятельностью. Однако в научной литературе существует и иная точка зрения, согласно которой товары, приобретаемые по правилам исследуемого правового института, могут быть использованы покупателями для предпринимательской деятельности, если их объем (количество полученного по договору) не превышает нормально необходимого для личного, семейного и домашнего использования [4, с. 279]. Основной практической проблемой при оспаривании договоров розничной купли-продажи выступает отсутствие реальной возможности в определении намерений покупателя на при-

обруаемый товар. Кроме того, часто возникают ситуации, когда тот или иной товар одновременно является товаром для удовлетворения как лично-бытовых, так и коммерческих хозяйственных потребностей. К примеру, гражданин, осуществляющий перевозку пассажиров и грузов в качестве ИП, приобретает новый автомобиль. Причём, данное транспортное средство он использует как для удовлетворения своих «обывательских» потребностей, так и для получения финансовой прибыли. Как правило, судебная практика по рассматриваемому «осложненному» положению склоняется к тому, что отношения сторон такого договорного обязательства все же подлежат урегулированию на основании норм о розничной купле-продаже[3].

К актуальным вопросам правоприменительной практики можно отнести и форму совершения договора розничной купли-продажи. В частности, согласно законодательству РФ, его следует считать заключенным надлежащим образом с момента выдачи продавцом покупателю кассового или товарного чека, а также иного документа, подтверждающего оплату приобретаемого товара. Где под «иным документом» понимается эксплуатационная документация, в которой сделана отметка об оплате, или контрольная лента к кассовому аппарату. Однако, ряд научных деятелей – М.И. Брагинский, В.В. Витрянский предполагают, что форма рассматриваемого договорного обязательства находится в прямой зависимости от момента его исполнения [4, с. 215]. Так, в случае реализации договора розничной купли-продажи в момент его заключения (незамедлительное исполнение) – он подлежит совершению лишь в устной форме, за исключением сделок, для которых в ГК РФ предусмотрена нотариальная или простая письменная форма.

Вместе с тем, покупатели имеют право ссылаться на соответствующие показания свидетелей для подтверждения факта наличия договорного отношения, а также отдельных его условий, которые впоследствии оцениваются судьей в совокупности с учетом иных доказательств собранных по делу. Письменная форма (кассовые/товарные чеки и иные документы), в свою очередь, должна соблюдаться при наличии временного разрыва между моментом заключения вышеназванного договора и моментом его фактической реализации. Например, при доставлении товара покупателю по месту его жительства или иному указанному им адресу, товар подлежит принятию со стороны последнего при наличии соответствующего сопроводительного документа (квитанция, извещение) на товар. Если же условия договора розничной купли-продажи определены продавцом в формулярах или иных стандартных формах и могли быть приняты другой стороной не иначе как путем присоединения к предложенному договору в целом, такое договорное обязательство носит характер «присоединения» и должно совершаться исключительно в письменной форме. На основе всего вышеизложенного можно сделать следующие выводы: чёткое отграничение розничной купли-продажи от иных её видов имеет не только сугубо теоретические, но огромное практическое значение, как для гражданского права, так и для иных смежных с ним отраслей – налогового, административного и прочих. Договор розничной купли-продажи на сегодняшний день является «главствующим» инструментом развития цивилизованного рынка потребительских товаров, предопределяющим процесс их эффективного обращения и выступает финальной правовой формой торгового обслуживания всего населения. Посредством исследуемого договорного обязательства совершается большая часть хозяйственно-экономических сделок на территории РФ, что подтверждает необходимость в более детальной нормативно-правовой регламентации его специфических черт. В частности, по нашему мнению, отечественному законодателю следует обратить особое внимание на следующие вопросы:

1. Ликвидировать имеющиеся коллизии ГК РФ с Законом РФ «О защите прав потребителей» в части субъектного состава договора розничной купли-продажи (признать юридическое лицо в качестве полноправного потребителя на территории РФ);

2. Внедрить «реальный» комплекс способов и средств контроля в определении намерений покупателя на приобретаемый по договору розничной купли-продажи товар (установить обязанность продавца запрашивать подтверждающую письменную документацию или использовать свидетельские показания – отчеты о целевом назначении приобретаемого товара

юридическим лицом и пр.; учитывать свойства и объемы передаваемых товаров, исключающих их использование в «бытовых» целях и др.)

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 18.03.2019) // «Собрание законодательства РФ», 29.01.1996, № 5, ст. 410.
2. Закон Российской Федерации от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей» (ред. от 01.10.2019) // Собрание законодательства Российской Федерации, 15.01.1996, № 3, ст. 140.
3. Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 28.06.2012 № 17 «О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей» // Бюллетень Верховного Суда Российской Федерации, № 9, сентябрь, 2012.
4. Договорное право. Общие положения /М.И. Брагинский, В.В. Витрянский. М. СТАТУТ. 2015. 426 с.
5. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации с постатейными материалами. / Е.Л. Забарчук. М.: Экзамен. 2016. 960 с.
6. Бочарникова М. И. Особенности защиты прав потребителей в договоре розничной купли-продажи // «Молодой ученый». 2016. №28. С. 640-641.

СФЕРА ОКАЗАНИЯ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ КАК ОБЪЕКТ УГОЛОВНО-ПРАВОВОЙ ОХРАНЫ

Нефёдова Елена Юрьевна

*магистрант, Ульяновский государственный университет,
Россия, г. Ульяновск*

THE SPHERE OF MEDICAL CARE AS AN OBJECT OF CRIMINAL LAW PROTECTION

Elena Nefyodova

*Undergraduate Ulyanovsk State University,
Russia, Ulyanovsk*

Аннотация. В настоящей статье рассмотрена сфера оказания медицинской помощи в качестве объекта уголовно-правовой охраны. Дано определение медицинской помощи и проанализировано ее соотношение с понятием медицинских услуг, исследовано понятие медицинских работников как специальных субъектов медицинских преступлений, исследована сфера оказания медицинской помощи в качестве непосредственного объекта преступления.

Abstract. This article considers the scope of medical care as an object of criminal law protection. The definition of medical care is given and its correlation with the concept of medical services is analyzed, the concept of medical workers as special subjects of medical crimes is investigated, the sphere of medical care as a direct object of crime is investigated.

Ключевые слова: сфера оказания медицинской помощи, медицинские работники, охрана здоровья, непосредственный объект преступления, профессиональная сфера деятельности.

Keywords: sphere of medical care, medical workers, health protection, direct object of crime, professional sphere of activity.

Конституция Российской Федерации определяет в статье 1, что каждый человек имеет право на охрану здоровья и медицинскую помощь [1]

Определение охраны здоровья и медицинской помощи дано в статье 2 Федерального закона "Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации", который был принят 21 ноября 2011 года [2]

Согласно данному нормативно-правовому акту, медицинская помощь является собой комплекс мероприятий, которые направлены на поддержание и восстановление здоровья и включают в себя предоставление медицинских услуг.

Обратимся к мнению ученых-правоведов, которые рассматривали соотношение понятий медицинская помощь и медицинская услуга.

Так, например, П.В. Никонов определяет медицинскую помощь как медицинские услуги, включающие в себя меры, направленные на оздоровление и лечение пациентов в состоянии, что на момент их оказания угрожает жизни, здоровью и работоспособности [10].

В свою очередь, Г.Р. Колоколов отмечает, что предложенное определение требует уточнения, объясняя тем, что медицинская помощь является более широкой категорией по сравнению с медицинскими услугами [6].

В свою очередь, К.А. Эхте считает, что медицинская услуга – определенное договором или законом действие или комплекс действий медицинского учреждения (врача), которое направлено на диагностику, лечение и профилактику заболевания, которые являются самостоятельным выделенным объектом и имеют стоимостную оценку [13]

Однако, стоит согласиться с утверждением А.А. Понкиной, который отмечает, что в вышеприведенном утверждении остаются без внимания медицинские манипуляции, не связанные с заболеванием, в частности беременность и роды [11].

Ю.Д. Сергеев считает, что медицинская услуга - это деятельность медицинских учреждений, в том числе врачей по поддержанию и улучшению здоровья лица, обратившегося за помощью, полезные свойства которого способны удовлетворить потребности потребителя услуги непосредственно при осуществлении этой деятельности и результат которой не находит своего материального воплощения [12].

По мнению И. О. Никитиной, медицинскую услугу можно определить как полезную деятельность поставщика услуги, которая направлена на удовлетворение потребностей относительно здоровья физического лица и имеет нематериальный характер [9].

Таким образом, проанализировав мнения ученых, которые исследовали понятие медицинской помощи, отметим, что содержанием медицинской помощи является комплекс действий, которые направлены на непосредственное обеспечение поддержания, улучшения или восстановления здоровья, диагностику и профилактику заболеваний, а также в случаях, не связанных с заболеваниями.

Медицинская услуга является одной из разновидностей услуг, сферой применения которой являются общественные отношения, с помощью которых граждане могут следить за состоянием здоровья, получать особую, квалифицированную и специализированную помощь в медицинских учреждениях и организациях или отдельного специалиста в сфере медицины.

Итак, медицинская помощь является более широким понятием по сравнению с понятием медицинских услуг.

В настоящее время в России с каждым годом растет число участников уголовных дел и гражданских процессов, связанных с медицинской деятельностью. Особенно важен тот факт, когда судья при рассмотрении «врачебных дел», должен правильно квалифицировать действия медицинского персонала, учитывать характерные черты медицинской практики, принимать во внимание развитие медицинской науки и т.д.

Законодательство РФ устанавливает определенные преграды для уменьшения риска преступных действий, совершаемых медицинскими работниками в профессиональной деятельности, руководствуясь своим должностным или профессиональным положением.

Так, работники медицинских учреждений несут уголовную ответственность, в профессиональной сфере деятельности исходя из определенных обстоятельств.

Так, например, если медицинский работник причинил вред здоровью средней и тяжелой степени, то он будет привлечен к уголовной ответственности.

Если же преступление было совершено врачом умышленно, и нанесло пострадавшему вред легкой степени тяжести, то он также будет подлежать уголовному наказанию [5].

В теории уголовного права субъект рассматривается как один из необходимых элементов преступления, поскольку ни деяния как составная часть объективной стороны, ни вина как основа субъективной стороны, не существуют без субъекта, совершающий преступление и без него не может наступать уголовная ответственность.

Медицинский работник является специальным субъектом преступления. Медицинский работник - это физическое лицо, которое имеет медицинское или иное образование, работает в медицинской организации, в трудовые (должностные) обязанности которого входит непосредственное оказание медицинской помощи пациентам и действия которого направлены на поддержание или восстановление здоровья пациентов.

К медицинским работникам относятся: специалисты с высшим профильным (именно медицинским) образованием, то есть врачи (в том числе и врачи-стажеры); те, кто имеет высшее профессиональное, но не медицинское образование; специалисты, получившие среднее профессиональное (медицинское) образование, по-другому средний медицинский персонал; и иные должности медицинских работников (младший медицинский персонал).

Также стоит отметить, что в настоящее время сфера оказания медицинской помощи не выделяется в самостоятельный видовой объект уголовно-правовой охраны, но может являться его составной частью или непосредственным объектом конкретных преступлений [8].

Под непосредственный объект преступления следует понимать те конкретные общественные отношения, которые поставлены законодателем под охрану определенной статьи Особенной части УК РФ и которым причиняется вред преступлением, подпадающим под признаки конкретного состава преступления [7].

Правильное определение непосредственного объекта дает возможность установить круг субъектов отношений, которые охраняются, пределы преступного и не преступного поведения, правильно сформировать состав преступления, квалифицировать его по существующей статье Особенной части, определить степень общественной опасности посягательства на охраняемые законом общественные отношения, размер наказания и прочее.

В настоящее время сфера оказания медицинской помощи выступает именно непосредственным, чаще всего дополнительным объектом преступлений. Если говорить про дополнительный объект преступления, то сфера оказания медицинской помощи в нем может выступать в качестве как обязательного, так и факультативного объекта преступления [4].

Таким образом, работники медицинских учреждений несут уголовную ответственность, в профессиональной сфере деятельности исходя из определенных обстоятельств.

Действующий на сегодняшний день Уголовный кодекс Российской Федерации называет множество статей, по которым медицинские или фармацевтические работники могут быть привлечены к уголовной ответственности (ст.109 УК РФ; ст. 111 УК РФ; ст.112 УК РФ; ст.115 УК РФ; ст.118 УК РФ и т.д.).

Медицинский работник является специальным субъектом медицинских преступлений. Медицинский работник - это физическое лицо, которое имеет медицинское или иное образование, работает в медицинской организации, в трудовые (должностные) обязанности которого входит непосредственное оказание медицинской помощи пациентам и действия которого направлены на поддержание или восстановление здоровья пациентов.

К медицинским работникам относятся: специалисты с высшим профильным (именно медицинским) образованием, то есть врачи (в том числе и врачи-стажеры); те, кто имеет высшее профессиональное, но не медицинское образование; специалисты, получившие среднее профессиональное (медицинское) образование, по-другому средний медицинский персонал; и иные должности медицинских работников (младший медицинский персонал).

Исследовав понятие объекта преступления, мы приходим к выводу, что сфера оказания медицинской помощи выступает именно непосредственным, чаще всего дополнительным объектом преступлений.

Если говорить про дополнительный объект преступления, то сфера оказания медицинской помощи в нем может выступать в качестве как обязательного, так и факультативного объекта преступления.

Однако стоит отметить тот факт, что сфера оказания медицинской помощи редко бывает основным непосредственным объектом преступлений, и это касается не всех, а только части деяний, которые входят в объективную сторону преступления.

Список литературы:

1. Конституция Российской Федерации от 12.12.1993 г. (с учетом поправок от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ. - 2014. - №31.-Ст.4398
2. Федеральный закон от 21.11.2011 № 323-ФЗ "Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации" (ред. от 29.05.2019) // Собрание законодательства РФ. - 2011. - № 48. - Ст. 6724.
3. Акопов В. И. Медицинское право: учебник и практикум для вузов /В.И. Акопов. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 456 с.

4. Григонис Э.П. Ответственность за преступления, совершаемые медицинскими работниками: учебное пособие/Э.П. Григонис. - Санкт-Петербург : СпецЛит , 2008. – 297 с.
5. Дерягин Г.Б. Уголовная ответственность медицинских работников за преступления, связанные с исполнением профессиональных обязанностей / Г.Б. Дерягин // Заместитель главного врача. - 2012. - № 6 (73). - С. 74-82.
6. Колоколов Г. Р. Медицинские услуги. Как пациенту отстоять свои интересы /Г.Р. Колоколов. - Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2009. – 476 с.
7. Комментарий к Уголовному кодексу РФ в 3 т. Том 2. Особенная часть. Разделы VII—VIII / В. Т. Томин [и др.] ; ответственный редактор В. Т. Томин, В. В. Сверчков. 10-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2019. – 387 с.
8. Муратова Н.Г. Уголовная ответственность за преступления против здоровья человека: отечественный и зарубежный опыт правового регулирования /Н.Г. Муратова // Проблемы применения уголовного и уголовно-процессуального законодательства: сборник материалов международной научно-практической конференции. - 2018. - С. 103-107.
9. Никитина И.О. Преступления в сфере здравоохранения: законодательство, юридический анализ, квалификация, причины и меры предупреждения : дис. ... канд. юрид. наук/И.О. Никитина . - Нижний Новгород, 2007. – 376 с.
10. Никонов П. В. Теория и практика квалификации должностных преступлений (Глава 30 УК РФ): учебное пособие / П. В. Никонов, В. Н. Шиханов. - СПб. : Юридический центр Пресс, 2016. – 387 с.
11. Понкина А. А. Право на безопасную медицинскую помощь: конституционно-правовое исследование : дис. ... канд. юрид. наук/А.А. Понкина. - М., 2013. – 398 с.
12. Сергеев Ю.Д., Правовое обеспечение профессиональной деятельности/Ю.Д. Сергеев. - М. : ГЭОТАР-Медиа, 2018. – 387 с.
13. Эхте К. А. Права и обязанности медицинских работников : учебное пособие. - Тверь: Тверская государственная медицинская академия, 2011. – 398 с.

ПОСЛЕДСТВИЯ ПРИЗНАНИЯ ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА БАНКРОТОМ

Нурмаганбетова Светлана Кайратовна

*магистрант, Южно-Уральский государственный университет,
РФ, г. Челябинск*

Аннотация. В статье раскрываются последствия признания физического лица банкротом, акцентируется внимание на необходимости расширения законодательно установленного перечня таких последствий, а также предусмотрены дифференциации последствий признания гражданина банкротом в зависимости от суммы имеющейся у него задолженности.

Ключевые слова: банкрот, гражданин, долг, обязательство, ограничение, организация, последствие, признание, физическое лицо.

Последствия признания физического лица банкротом предусмотрены в нормах действующего ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». Данному вопросу законодателем отведена ст. 213.30. В числе таких последствий законодательно выделены: физическое лицо на протяжении 5 лет не имеет право без предварительного уведомления о факте своего банкротства получать займы и кредиты; на протяжении 5 лет гражданин не имеет права быть повторно признан банкротом; ограничения по замещению руководящих постов в коммерческих, кредитных и иных организациях различной временной продолжительностью (5 и 10 лет в зависимости от вида организации).

Несмотря на достаточно подробное законодательное предусмотрение последствий признания физического лица банкротом, некоторые вопросы нуждаются в разрешении. Так, в частности, в качестве одного из таких последствий предусмотрено ограничение права физического лица-банкрота на получение кредита, займа без предварительного уведомления о своем банкротстве кредитора [1, с. 186]. Однако, законодателем не конкретизирован механизм такого уведомления, равно как и остается неясным, следует ли признавать ничтожным или оспоримым договор, заключенный между физическим лицом-банкротом и кредитором при нарушении данного законодательного запрета.

Также в научной среде дискуссионным является вопрос о необходимости расширения законодательно предусмотренного перечня последствий признания физического лица банкротом. Так, отдельные ученые высказываются за необходимость его дополнения запретом на выезд из РФ. По мнению сторонников данного подхода физическое лицо-банкрот, выезжая за пределы РФ может осуществлять переводы денежных средств в банки зарубежных стран, открывать счета в банках других государств, скрывать свои доходы [2, с. 43]. Другие авторы под сомнение ставят целесообразность такого последствия как запрет на замещение гражданином-банкротом руководящих постов в организациях в течение 5 и 10 лет. В обоснование авторы отмечают, что банкротство организаций не всегда происходит по вине руководителя. Банкротству могут поспособствовать финансовые кризисы, различные экономические риски, стихийные бедствия и др. [3, с. 403] Однако, полагаем, что руководитель организации должен уметь грамотно и заблаговременно предугадать возможность наступления таких рисков, неблагоприятных последствий и постараться предотвратить их наступление. В связи с этим, данное законодательное последствие следует признать обоснованным.

По результатам анализа последствий признания физического лица банкротом, было установлено, что ко всем физическим лицам применяются одни и те же последствия вне зависимости от суммы задолженности. Как известно, после завершения стадии реализации имущества та часть долга, которая в ходе данной процедуры не была погашена, подлежит списанию, тем самым, физическое лицо-банкрот освобождается от своих обязательств по имеющимся задолженностям. При этом, у одних граждан-банкротов такая сумма непогашенных долговых обязательств остается незначительной, у других – огромной.

На основании изложенного, считаем, что на законодательном уровне необходимо предусмотреть дифференциацию последствий признания физического лица банкротом в за-

висимости от суммы имеющихся у него долговых обязательств. Соответственно, чем сумма задолженности выше, тем более строгие последствия должны быть применены в отношении банкрота. По нашему мнению, в ст. 213.30 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» необходимо разграничить последствия признания физического лица банкротом в зависимости от наличия непогашенной суммы задолженности в размере до 2 млн. руб. и свыше 2 млн. руб. В первом случае в качестве последствия признания гражданина банкротом следует предусмотреть запрет на замещение в коммерческих организациях руководящих постов на срок 5 лет, во втором случае – 10 лет.

Итак, в рамках настоящего исследования мы пришли к выводу о необходимости, во-первых, расширения законодательно предусмотренного перечня последствий признания физического лица банкротом; во-вторых, о необходимости предусмотрения дифференциации таких последствий в зависимости от оставшейся после процедуры банкротства суммы непогашенной задолженности гражданина.

Список литературы:

1. Фурсова, Е.С. Последствия признания банкротом индивидуального предпринимателя и физического лица / Е.С. Фурсова // Вестник магистратуры. – 2019. – № 3-2(90). – С. 186 – 190.
2. Чикин, Н.С. Актуальные проблемы банкротства физических лиц / Н.С. Чикин // Общество и право. – 2017. – № 2(18). – С. 43 – 47.
3. Юсупова, О.А. Банкротство граждан и его последствия для кредитных организаций / О.А. Юсупова // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2017. – Вып. 4. – С. 403 – 407.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТУРИЗМА В СФЕРЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ЧАСТНОГО ПРАВА

Осина Мария Сергеевна

*студент, Саратовская государственная юридическая академия,
РФ, г. Саратов*

Сфера туризма быстро развивается в современном мире и представляет собой индустрию занимающуюся поиском интересных и культурных туристических мероприятий. Такие услуги называются туристическими. Они подразумевают под собой не только подбор страны по интересам потребителя, но и выбор условий комфортного проживания, питания, перелёта, развлечений и прочих дополнений к интересному и запоминающемуся отдыху. В случаях, когда потребитель не через туристические фирмы, а самолично занимается организацией и планированием своего досуга, то в таком случае услуги приобретаются туристом напрямую у исполнителей, что является дешевле для потребителя. Так же для упрощения этой процедуры в современном обществе является возможным сократить своё участие в поисках и составлении планов на отдых и передать всю организационную работу в руки туристического оператора. Такой вариант выйдет дороже туристу и будет основываться на заключённом между ним и туристическим оператором договора оказания комплексной туристской услуги или как это ещё называется договора о реализации туристического продукта. При заключении такого договора туроператор будет оставаться ответственным за исполнение всех услуг включенных в продукт, даже не смотря на то, что он в праве привлечь туристического агента.

Международные коммерческие договоры определяют международную предпринимательскую деятельность сторон которые их заключили. Участники таких договоров имеют различное местонахождение коммерческих организаций на территории других стран, или по-другому разделены территориально, и государственную принадлежность. В международном туризме такие коммерческие договоры определяют предпринимательскую деятельность в сфере международного туризма. Под международным туризмом можно понимать выезд из страны постоянного проживания туриста в другие страны для осуществления своего досуга. Если учитывать только коммерческий характер вышеназванных договоров, то следует заметить, что участниками являются не потребители потребительской деятельности (то есть не туристы сами), а исключительно субъекты предпринимательской деятельности.

В основном договоры в сфере туризма включают в отношении организованного туризма. Такой вид туризма подразумевает под собой наличие устойчивого субъекта предпринимательской деятельности, а именно туристического оператора. Целью деятельности его является:

- формирование
- продвижение
- непосредственно реализация туристического продукта (наиболее полной и насыщенной для получения).

В Российской Федерации правовое регулирование отношений по формированию, продвижению и реализации комплексных туристских услуг регулируется

- Гражданским кодексом РФ (далее — ГК РФ),
- Федеральным законом РФ «Об основах туристской деятельности в РФ» (далее — ФЗ РФ «Об основах ТД»)
- а также другими нормативными правовыми актами.

Статья 1 ФЗ РФ «Об основах ТД» закрепляет, что туристической операторской деятельностью, а если точнее деятельностью по формированию, продвижению и реализации туристического продукта, могут заниматься только юридические лица. Что касается деятель-

ности туристического агентства, то Российское законодательство закрепляет, что заниматься ей вправе не только юридические лица, но и индивидуальные предприниматели.

Говоря о стадии реализации комплексного туристского продукта туристический оператор заключает договор с потребителем, посредством которых туристу предоставляется четкий перечень услуг за определенную сумму. Данный договор имеет международный характер, но он не является только коммерческой сделкой, так как стороной, приобретающей указанные услуги, является турист, обладающий статусом потребителя. Следует так же заметить, что в РФ иностранный туристический продукт вправе реализовывать только российский туристический оператор.

Под продвижением туристического продукта понимается в основном в заключении соответствующих договоров с туристическим агентом. Говоря о международном частном праве договоры

- имеют международную окраску поскольку регулируют путешествия в разных странах,
- являются чисто коммерческими сделками, так как заключаются с предпринимателями и целью является получение прибыли,
- по природе это разновидность агентских договоров.

Агентские договоры международного характера могут заключаться не только туристическим оператором, но и туристическим агентом, а именно тогда, когда речь идет о продвижении услуг отдельных исполнителей (гостиниц, перевозчиков, экскурсионных бюро и др.). Следует заметить что при таком сотрудничестве туристический агент не несет ответственность за непосредственное оказание таких услуг.

Формирование комплексного туристического продукта заключается в том, что туристический оператор заключает и исполняет договор с третьими лицами исполняющие отдельные виды услуг которыми наполнен туристический продукт. При формировании комплекса таких услуг оператор является единственным ответственным перед заказчиком за все предоставляемые ему услуги. На этой же стадии происходит заключение договоров между компанией занимающейся формированием пакета туристических услуг и между непосредственным исполнителем отдельных услуг. Такие договоры являются коммерческими и признаются международными

Международной сделка признаётся в случаях когда она , «выражает связь как минимум с двумя государствами посредством каких-либо обстоятельств». Необходимо отметить, что при употреблении термина «сделка» в сфере международного коммерческого права, многие отечественные ученые понимают «договор» или «контракт».

Стоит так же установить понятие международного коммерческого договора в сфере туризма- это сделки между субъектами предпринимательской деятельности в сфере туризма, разделенных территориально, которые подлежат заключению на стадии формирования комплексных туристских услуг, а также продвижения комплексных или отдельных туристских услуг.

Такие договоры в сфере туризма не пользуются специальным международно правовым регулированием в отличии от других договоров, например купли-продажи. Международное право в сфере туризма не так распространено в настоящее время. Международные нормативные акты носят рекомендательный характер и применяются, если стороны согласились на их применение. Это относится к основным Принципам УНИДРУА 2010 г., Кодексу практики отношений между гостиницами и турфирмами 1999 г., публикациям Международной торговой палаты в отношении посреднических договоров и к целому ряду других документов, положения которых являются нормами-рекомендациями для сторон соответствующих договоров или суда (арбитража).

Огромное значение имеет место заключения международного договора это напрямую может влиять на форму договора, а иногда и на содержание заключаемого договора и применяемого к нему права. Обращаясь к ст. 39 Конвенции СНГ о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам 1993 г. форма сделки зависит от

законодательства места заключения договора. Согласно же ст. 41 указанной Конвенции только если иное не предусмотрено самой сделкой, то права и обязанности сторон определяются по законодательству места ее совершения. Если место заключения договора не определено, например когда стороны не присутствовали при заключении договора, то место определяется по теории «местонахождения акцепта» либо теории «отправления акцепта».

В соответствии с новой редакцией ст. 1209 ГК РФ «Право, подлежащее применению к форме сделки»⁷ форма сделки подчиняется праву страны, подлежащему применению к самой сделке. Но, договор по основанию несоблюдения формы не может быть признан недействительным, если все требования страны места заключения договора соблюдены. Договор заключённый в иностранном государстве, в случае если одной из сторон является лицо чьим личным законом признаётся российское законодательство, в случае соблюдения требования российского права к форме сделки, не может быть признана недействительной вследствие несоблюдения формы.

Таким образом, в соответствии со ст. 1209 ГК РФ форма сделки может влиять на действительность сделки (договора) с иностранным элементом, включая международные коммерческие договоры с участием российских предпринимателей.

При подчинении договора российскому праву не стоит забывать, что п. 1 ст. 161 ГК РФ закрепляет положение о том, что сделки юридических лиц между собой и с гражданами подлежат составлению в письменной форме. Под письменной формой отечественное законодательство понимает составление сторонами документа, совершенного путем обмена документами посредством почтовой, телеграфной, телетайпной, телефонной, электронной и иной связи, позволяющей достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору (п. 2 ст. 434 ГК РФ).

Договора по оказанию туристских услуг в основном заключаются между отправляющей и принимающей туристическими организациями. При заключении договоров о сложных турах российская отправляющая компания вправе заключать несколько сделок оказания туристических услуг с разными принимающими фирмами в зависимости от маршрута и комплекса мероприятий разработанного путешествия. Контрагентами же иностранного отправляющего организатора тура могут выступать тоже сразу несколько российских принимающих операторов.

Договор по оказанию туристских услуг как международной внешнеэкономической сделки, признаётся когда стороны, которые его заключили расположены в разных странах. К подобному выводу пришел в одном из своих решений и Арбитражный суд г. Москвы. Суд признал, что соглашение между двумя туристическими фирмами является внешнеэкономической сделкой, так как стороны находятся в разных государствах. Принимающая сторона считается исполнителем, а отправляющая является заказчиком. Это вытекает, из определения договора, предложенного А.П. Ивановым, и из смысла заключённого в гл. 39 ГК РФ. Из этого исходил и МКАС при ТПП РФ, признавая в одном из своих решений, что для исполнения подобного договора решающее значение имеет деятельность принимающей туристической фирмы. Основной задачей МКАС было не определение исполнителя, а выявление стороны, осуществлявшей решающее исполнение, в целях разрешения коллизионной проблемы.

Следует отметить, что участники международных договоров в сфере туристической деятельности могут избирать применимое к таким договорам право в силу принципа автономии воли сторон. Такой принцип находит своё отражение в ч. 3 ГК РФ, а именно в разделе «Международное частное право». Согласно п. 1 ст. 1210 ГК РФ стороны договора могут при заключении договора или в последующем выбрать по соглашению между собой право, которое подлежит применению к их правам и обязанностям по этому договору. Соглашение сторон о выборе подлежащего применению права должно быть прямо выражено или определено вытекать из условий договора либо совокупности обстоятельств дела (п. 2 ст. 1210 ГК РФ).

В том случае, когда сделка регулируется российским законодательством, то правовое регулирование будет строиться на основании и в соответствии с нормами гл. 39 ГК РФ

«Возмездное оказание услуг». Как известно, большинство норм гл. 39 ГК РФ носят диспозитивный характер. Это позволяет сторонам отступать от них и прописывать в договоре иные положения его регулирования. Так же, на основании ст. 783 ГК РФ, к отношениям, не урегулированным гл. 39 ГК РФ либо самими сторонами договора в силу ее диспозитивных норм, возможно применение общих положений о подряде если они не противоречат ст. 779—782 ГК, а также особенностям предмета рассматриваемого договора.

Следует так же отметить, что если стороны не достигли согласия о применимом праве в силу норм п. 1 и пп. 16 п. 2 ст. 1211 ГК РФ подлежит применению право страны исполнителя.

Следует подвести итог, что международные внешнеэкономические посреднические договоры оформляют взаимоотношения организатора туров и туристского посредника, связанные с продвижением комплексных туристских услуг, сформированных туроператором из одного государства, осуществляемые на территории другого государства. При выборе российского права для урегулирования взаимоотношений между российскими туристическими фирмами и иностранным туристическими посредниками следует помнить, что подобный договор, в зависимости от своего предмета, подпадает под регулирование не только нормами гл. 52, 49 или 51 ГК РФ, но также нормами ст. 9 ФЗ РФ «Об основах ТД», специально посвященной правовому регулированию взаимоотношений туристического оператора и туристического агента.

При этом следует обратить внимание, что предмет договора, заключаемого между туристическим оператором и туристическим агентом, разделенных территориально, может состоять как в совершении второго в интересах и за счет первого юридических действий, состоящих в заключении договоров о реализации туристической услуги с туристами, и фактических действий по продвижению и формированию комплексных туристских продуктов, в том числе связанных с рекламой, бронированием туристских услуг и прочее. В то же время, самостоятельное осуществление указанных фактических действий агентом за счет оператора подлежит регулированию нормами гл. 39 ГК РФ «Возмездное оказание услуг». Это так же регулирует и деятельность агента по продвижению услуг других субъектов туристской индустрии — гостиниц, перевозчиков, экскурсионных бюро и т.п. Правом, применимым к международному коммерческому посредническому договору, в отсутствие соглашения сторон о применимом праве, в силу пп. 13—15 п. 2 ст. 1211 ГК РФ будет являться право страны агента, комиссионера или поверенного — в зависимости от разновидности заключенного договора.

ХИЩЕНИЯ, СОВЕРШАЕМЫЕ С ПОМОЩЬЮ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БАНКОВСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

Прыгунова Диана Сергеевна

магистрант, Российский государственный социальный университет,
РФ, г. Москва

Никодимов Игорь Юрьевич

д-р юрид. наук, доцент, доцент кафедры уголовного права Российского Государственного
Социального Университета,
РФ, г. Москва

EMBEZZLEMENT OF FUNDS COMMITTED THROUGH USAGE OF BANKING TECHNOLOGIES

Diana Prygunova

Candidate for a master's degree, Russian State Social University,
Russia, Moscow

Igor Nikodimov

Doctor of Juridical Sciences, assistant professor in Russian State Social University,
Russia, Moscow

Аннотация. С развитием банковских технологий и внедрением их в сферу банковских услуг, появляются как позитивные аспекты в лице совершенствования системы обслуживания клиентов банка, ускорения процессов обработки платежей, так и негативные, находящие отражение в новых видах, способах и методах хищения денежных средств. В частности, в статье рассматриваются выделенные за последнее время способы хищения денежных средств, совершаемые посредством использования банковских технологий, неправомерного использования банковских карт и персональных данных клиентов банков.

Abstract. Development of banking technologies and their implementation in the sphere of banking services provoke some positive aspects like improving Bank customer service system, accelerating processing of payments and negative one like reflection of new types and methods of embezzlement of funds. Particularly article deals with recently identified methods of embezzlement of funds committed through usage of banking technologies, illegal usage of Bank cards and personal data of Bank customers.

Ключевые слова: уголовное право, банковская сфера, банковские технологии, банковские карты, хищение денежных средств.

Keywords: criminal law, banking, banking technology, Bank cards, embezzlement of funds.

Имплементация инновационных банковских технологий, к сожалению, неизбежно протекает наряду с появлением новых способов хищения денежных средств с расчетных счетов клиентов банков злоумышленниками. Так, за 2018 год Центральным Банком зафиксирована общая статистическая цифра хищения с банковских карт физических лиц в размере 1,4 миллиарда рублей, что касается счетов юридических лиц, то преступными действиями были совершены попытки хищения денежных средств свыше 1,47 миллиарда рублей.

Следственная и судебная практика показывает, что преступления данной категории чаще всего могут быть квалифицированы по таким статьям Уголовного кодекса Российской Федерации, как статья 159 «Мошенничество», статья 159.3 «Мошенничество с использованием электронных средств платежа».

За последнее время выделилась целая группа видов хищения денежных средств с использованием банковских технологий, к ним следует отнести следующие:

Скимминг, представляет собой вид хищения денежных средств с использованием специального устройства — скиммера, способного считывать данные банковской карты. Своей целью скиммеры ставят получение таких важных данных карты, как номер карты, срок ее действия, Ф.И.О. владельца платежной карты и ПИН-код для последующего восстановления украденных данных на поддельной карте.

Шимминг, по своей сути являющийся некой усовершенствованной разновидностью скимминга, использует такой инструмент, как шиммер — устройство толщиной в несколько миллиметров, способное считывать данные банковской карты. Данный инструмент злоумышленников с легкостью может поместиться в разъем картридера банкомата. Защитой от данного вида хищения может служить использование карт с чипами.

Фишинг – распространённый вид кибермошенничества, базирующийся на методах социальной инженерии, с помощью фишинга преступники пытаются завладеть конфиденциальными данными клиента банка. Фишинг может быть представлен в виде массовых рассылок писем в сети интернет, а также смс-сообщений, в которых мошенники с помощью психологических приемов побуждают клиентов банка добровольно предоставить свои конфиденциальные данные, а также платежные реквизиты банковской карты. Как правило, к сообщению прикреплена ссылка, предлагающая прямой переход на сайт банка, внешне мало отличающийся от настоящего.

Вишинг – в данном виде злоумышленники также пытаются завладеть данными держателя карты, однако делают это посредством телефонной связи. Здесь также есть различные способы завладения необходимой преступникам информации, к примеру, жертве поступает звонок от автоинформатора с сообщением о попытке совершения мошеннических действий с банковской картой. Со слов злоумышленников, для предотвращения таких действий, держателю карты необходимо перезвонить на определенный номер, если клиент банка произведет звонок по названному номеру, с его карты спишутся денежные средства.

Таким образом, в статье приведены основные виды хищения денежных средств с банковских карт с помощью банковских технологий, незаконного завладения персональными данными держателей карт и конфиденциальных данных платежной карты. К основным видам следует отнести скимминг, шимминг, фишинг и вишинг, каждый вид имеет свои способы завладения необходимой злоумышленникам информации. Однако такое общее правило, как сохранение внимательности, финансовая и правовая грамотность, помогут избежать или вовремя предотвратить хищение денежных средств с банковской платежной карты.

Список литературы:

1. Лысенко В.В. Особенности расследования хищений денежных средств с использованием банковских карт в условиях противодействия и его преодоления // Пробелы в российском законодательстве. 2015. №2. URL:<https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-rassledovaniya-hischeniy-denezhnyh-sredstv-s-ispolzovaniem-bankovskih-kart-v-usloviyah-protivodeystviya-i-ego-preodoleniya> (дата обращения: 09.12.2019).
2. Черных В.В. Проблемы расследования мошенничества, совершенного с использованием банковских карт, и пути их решения // Вестник ТИУиЭ. 2018. №1 (27). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-rassledovaniya-moshennichestva-sovershennogo-s-ispolzovaniem-bankovskih-kart-i-puti-ih-resheniya> (дата обращения: 10.12.2019).
3. Статистика и аналитика. Состояние преступности. [Электронный ресурс]. – URL: <https://мвд.рф/Deljatelnost/statistics>

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА В РОССИИ

Самсонов Святослав Игоревич

студент, Московский финансово-юридический университет «МФЮА»,
РФ, г. Москва

PROBLEMS AND PROSPECTS OF LEASING DEVELOPMENT IN RUSSIA

Svyatoslav Samsonov

Student, Moscow University of Finance and law "MFUA",
Russia, Moscow

Аннотация. Статья посвящена анализу проблем и перспектив развития лизинговых операций в современной России.

Abstract. The article is devoted to the analysis of problems and prospects of development leasing operations in modern Russia.

Ключевые слова: лизинг, лизинговые операции, рынок лизинга, договор финансового лизинга.

Keywords: leasing, leasing operations, leasing market, financial leasing agreement.

Лизинговые операции - наиболее практичный и экономически целесообразный инструмент долгосрочного финансирования для организаций в России и за рубежом. В соответствии с гражданским кодексом: «По договору лизинга арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного им продавца и предоставить арендатору это имущество за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей. Арендодатель в этом случае не несет ответственности за выбор предмета аренды и продавца. Договором финансовой аренды может быть предусмотрено, что выбор продавца и приобретаемого имущества осуществляется арендодателем».

Выделяют шесть этапов развития лизинговых операций. Первый – это краткосрочная аренда с возвратом техники по окончании договора. Второй – финансовый лизинг с заключением по окончании договора лизинга договора купли-продажи между бывшими лизингодателем и лизингополучателем. Третий – так называемая креативная финансовая аренда. В ней разрабатываются такие формы сделок, при которых возможны разные формы опционов на передачу прав собственности. Эти три этапа прошли практически все развивающиеся страны. Четвертый – это операционный лизинг, когда договор лизинга может быть доработан логистическими услугами, спектром по установке дополнительного оборудования. На следующем – пятом этапе усложняется продукт и появляется новый: возникает возможность выбрать опцион на передачу права собственности, прибегнуть к венчурному лизингу. Этот этап преодолевают Япония, Австралия и Германия. На шестом этапе лизинговый бизнес консолидируется – лизинговые компании проводят слияния, они компании поглощают другие. Эти новшества связаны со снижением маржи стандартных лизинговых схем. На данном этапе находятся США [1]. Россия на этом фоне в разных рыночных сегментах находится на разных этапах: простые схемы сделок используют на втором этапе, третий использует большинство сегментов рынка использует схемы, характерные для второго и третьего этапов развития рынка лизинга; лизинговые операции, применяемые на четвертом этапе развития – высшем для России – используются в сфере автомобильного лизинга и лизинга железнодорожных составов. Развитие лизинговых операций в России происходит под влиянием разных факторов. Это уровень развития банковской системы состояние финансового рынка, наличие либо отсутствие налоговых льгот для лизинга, степень изношенности основных средств предприятий, прибегающих к лизинговым сделкам, цена на приобретаемый продукт, платежеспособность клиентов и ставка банковского процента [2]. Данные, представленные Рос-

статом, свидетельствуют о том, что в нашей стране по результатам 2016-2017 годов преобладает финансирование транспортных средств.

Картина за период с 2003 по 2017 год отражает экономические процессы, происходящие в стране: до 2014 года рынок лизинга показывает устойчивый рост, в 2015-м – падение, затем – снова подъем. Основные факторы увеличения спроса в этом сегменте – растущая потребность развивающегося бизнеса в преумножении активов, отложенный спрос, накапливающийся из года в год, переход собственников бизнеса, использующих коммерческий транспорт и строительную технику в аренду на лизинг, поскольку растущая экономическая грамотность населения способствует тому, чтобы переходить на более гибкие и практичные способы ведения бизнеса. На фоне роста финансирования автомобилей наблюдаем падение финансирования железнодорожных транспортных средств, бывших в передовиках до 2013 года.

Анализ данных показывает, что с 2003 по 2017 год общая стоимость договоров финансового лизинга выросла в 24,8 раза. Можно отметить неравномерное развитие различных сегментов рынка лизинга. Наибольшие темпы роста продемонстрировал сегмент транспортных средств, в частности судов, наименьшие темпы роста характерны для лизинга зданий и оборудования. Причинами снижения доли железнодорожных транспортных средств в 2015-2016 годах стали перепроизводство железнодорожных вагонов, увеличение цен на подвижной состав, и переход бизнеса на грузоперевозки. Сегменты машин и оборудования, авиатехники и судов также ведут себя достаточно волатильно. Сегментация лизинговых компаний в России выделяет такие группы, как государственные – 6,5% рынка лизинговых услуг, принадлежащие банковским группам – 51,4%, кэптивные лизинговые компании – 8,9% и независимые – 33,2%. Наиболее рыночными считаются независимые компании за их гибкость в принятии решения о финансировании; их реакции на изменения рынка быстрее в сравнении с аффилированными компаниями; они не ограничены в выборе продавца и отрасли [3]. Необходимость следовать правилам банка мешает росту рыночной ориентации лизинговых компаний, принадлежащих к банковским группам, кэптивные компании ограничены продуктовой линейкой. Государственным компаниям мешает развиваться повышенная требовательность к экономическому состоянию клиента, будучи бюрократизированными, они долго принимают решение о финансировании. Для современного этапа развития рынка лизинговых услуг характерно наращивание объема нового бизнеса через сотрудничество с малыми и средними предприятиями. Крупный бизнес требует особых условий, скидок, пониженных ставок, поэтому, для наращивания доходности сделок, лизинговые компании диверсифицируют кредитный портфель, пополняя его сделками с малыми и средними предприятиями.

По данным «Эксперт РА» объем нового бизнеса по лизингу в 2017 году увеличился на 48% и составил 1,1 триллион рублей. На этот период это исторический максимум. В качестве передовых выступают такие сферы рынка, как финансирование железнодорожных составов (впервые показавшая прирост с 2011 года) и уже предсказуемо – лизинг автомобильной техники. Намечившаяся в последние годы тенденция к выделению государством субсидий и отложенный спрос прошлых лет привели к буму в предоставлении лизинга на грузовую технику. Рассмотрим данные Росстата по видам экономической деятельности, владельцы которых прибегали к лизинговым операциям. Практически по всем видам деятельности наблюдается тенденция к росту использования лизинговых услуг за исследуемый период. Обращаясь к конкретным видам, отметим, что наибольший объем лизинговых договоров в нашей стране характерен для автомобильного транспорта и машин и оборудования, причем пальма первенства из года в год переходила от одной отрасли к другой. Причиной может служить планирование распределения финансовых потоков по отраслям в разные годы. В меньшей степени к услугам лизинговых компаний прибегала сфера здравоохранения, сфера производства и распределения электроэнергии, газа и воды. Ситуацию в этих отраслях можно объяснить наличием альтернативного финансирования или государственного субсидирования. Видно, положительных результатов 2011 и 2013 годов, когда достигли – бизнес аккуратно реагирует на выход из потрясений финансового кризиса, тем не

менее тенденция к росту наблюдается. Более гибкими в плане принятия решения о вступлении в лизинговые отношения являются крайние по размеру бизнеса организации – микро-предприятия и организации, не относящиеся к малому и среднему бизнесу. Поскольку степень благосостояния экономики напрямую зависит от климата в организациях малого и среднего бизнеса, есть предпосылки к привлечению к работе с лизинговыми компаниями последних. Рассмотрим проблемы и перспективы развития лизинговых операций в современных экономических условиях России. Несмотря на наличие положительных аспектов сотрудничества с лизинговыми компаниями важно обратиться и к проблемам этого вида финансирования: в первую очередь это значительный объем запрашиваемых документов (уставные, финансовые документы за три последних отчетных периода, справки о платежной дисциплине в других кредитных и лизинговых организациях, подтверждение имеющегося на данный момент в парке клиента и поручителя по сделке техники, договоры, по которым лизингополучатель планирует выполнять работы, используя технику в лизинг и анкета, которая содержит запрос на бизнес-план по использованию оборудования) и значительный документооборот по оформлению и обслуживанию сделки (сюда относится подписание достаточно объемного договора лизинга – доходящего до 80 страниц – в четырех экземплярах, подписание договоров поручительств по экземпляру на сторону и подписание договоров купли-продажи также в четырех экземплярах.). В качестве направлений развития лизинга в области упрощения процесса лизинговой сделки отметим:

- оптимизацию документооборота, последствием чего станет более оперативное обслуживание клиентов и возможность привлечь их больший объем;
- разъяснительную работу с клиентами по предоставлению и подписанию конкретных документов;
- необходимость рекламных кампаний по преимуществам лизинга над кредитом. К недостаткам лизинговой деятельности следует отнести и риски, с которыми сталкивается компания-лизингодатель:
 - политические: возникают в результате постоянных изменений в социально-политической сфере, тревожных новостей на фоне все новых вводимых санкций и возможности недополучения дохода в связи с этим: компания ввиду участия иностранного капитала не может финансировать организации, попавшие под американские санкции, а также технику, которая планируется к использованию на территории Республики Крым;
 - макроэкономические – в связи с ожиданием финансовым и отделом бизнес-контроля подъемом или кризисом в экономике, меняются цели по эффективным процентным ставкам, поскольку они напрямую влияют на доходность, в формулу расчета которой и закладываются затраты на благоприятное, либо волатильное развитие экономики;
 - правовые – в связи с постоянным изменением юридической базы и противоречиями, существующими в законодательстве, вести предпринимательскую деятельность становится все труднее, что, безусловно, влияет на положение в бизнесе наших клиентов;
 - риск невозврата техники – когда клиент не выходит на связь с лизингодателем, скрывается и всячески сопротивляется изъятию предмета лизинга;
 - риск кражи/ утраты оборудования;
 - риск невозможности продать технику на вторичном рынке ввиду ее неликвидности.

[4].

Анализ данных Федеральной службы государственной статистики позволяет выявить факторы, отрицательно влияющие на деятельность лизинговых организаций, по результатам за 2015 и 2016 годы. Компании, предоставляющие лизинг, в первую очередь обращают внимание на высокий процент коммерческого кредита (73,9% всех лизинговых компаний). О том, что им мешает конкуренция других лизинговых организаций, отметили 43,4% респондентов. Несовершенство нормативно-правового регулирования лизинговой деятельности замыкает тройку основных тревог лизинговых организаций – 40,6% (обратим внимание, что отметивших эту проблему с 2015 года стало на 12% больше). Среди прочих названных уровень налогообложения, проблемы со спросом на оборудование, непрозрачность деятельности

потребителей, сложность с получением кредита и недостаток финансовых средств. Поступательное решение этих вопросов приведет к росту лизинговых услуг на нашем рынке, а значит и укрепит экономику. Важно обратить внимание на так называемый портфельный риск: это распределение финансирования среди лизингополучателей без учета возможных сложностей, которые могут произойти с бизнесом клиента, неумение диверсифицировать финансовые потоки таким образом, чтобы максимальные суммы финансирования одобрялись для малого количества клиентов и их аффилированных компаний. С данным видом риска часто сталкиваются представители отдела кредитных рисков (цель которых – предотвратить тенденции к развитию нестабильного портфеля) и отдела финансирования (цель которых – поднять долю финансирования техники, невзирая на возможные слабости клиента). [5] При этом всегда существует риск мошенничества (нивелировать которые призвана служба безопасности) и наступления форс-мажорных обстоятельств (которые очень сложно предугадать) [6].

Существуют объективные причины для развития лизинговых операций в России и мире. К основным из них можно отнести:

- снижение интереса кредитных организаций к вложениям средств в производство с высоким сроком окупаемости;
- увеличение стоимости техники и затрат на ее сервисное обслуживание;
- необходимость активной ротации техники из-за усложнения спектра потребностей клиентов;
- расширение выбора средств производства, представленных на рынке;
- ограничение объема капитала на рынке финансов;
- сложности с одобрением для малого и среднего бизнеса традиционных источников инвестирования.

В современной России вот уже на протяжении нескольких лет актуальна тема необходимости оснащения отраслей национальной экономики новым оборудованием. Прежде всего, это связано с технической отсталостью и изношенностью используемой продукции. Но привлекательность России для инвестиций невысока: риск вложения капитала находится в прямой зависимости от экономической и политической стабильности. Большое количество факторов препятствует улучшению показателей кредитно-финансового рынка, существующие и все более усиливающиеся экономические и политические риски (а для компаний с участием иностранного капитала еще и валютные) не активизируют потоки инвестиций в реальный сектор экономики. На этом тревожном фоне инвестиционный рейтинг России продолжает оставаться низким. Назревшая необходимость в обновлении материального фонда производства ограничивается вливанием финансов, с одной стороны, и отсутствием контроля за целевым использованием средств и четким его планированием с другой. Поэтому государство заинтересовано в дополнении традиционных форм инвестирования новыми механизмами, которые помогут закрепить денежные потоки в производстве.

Список источников:

1. Александров А.Д. Новое в законодательстве о лизинге // Юридический мир. 2017. № 3.
2. Актуальные направления развития банковского дела (для магистратуры). Монография / Соколинская Н.Э., Шакер И.Е. - Москва: КноРус, 2018. - 256 с.
3. Антоненко И.В. Практическое пособие лизингополучателя. Право, налоги, бухучет, финансы лизинговой сделки. М.: Бератор-Пресс, 2017. – 98с.
4. Философова Т.Г. Лизинг как новый продукт на национальном рынке финансовых услуг // Промышленная политика в Российской Федерации. 2017. № 5.
5. Газман В.Д. Ценообразование лизинга. М.: ГУ-ВШЭ, 2016. – 327с.
6. Vovchenko N.G., Holina M.G., Orobinskiy A.S., Sichev R.A. Ensuring
7. Financial Stability of Companies on the Basis of International Experience in Construction of Risks Maps, Internal Control and Audit. / European Research Studies Journal. Volume XX, Issue 1, 2017, pp. 350-368

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДОГОВОРА ФИНАНСОВОЙ АРЕНДЫ (ЛИЗИНГА)

Самсонов Святослав Игоревич

*студент, Московский финансово-юридический университет «МФЮА»,
РФ, г. Москва*

PROBLEMS OF LEGAL REGULATION OF THE CONTRACT FINANCE LEASE (LEASING)

Svyatoslav Samsonov

*Student, Moscow University of Finance and law "MFUA",
Russia, Moscow*

Аннотация. Данная статья посвящается особенностям правового регулирования лизинга в РФ, проблемы возникающие в судебных спорах.

Abstract. This article is devoted to the peculiarities of legal regulation of leasing in the Russian Federation, the problems arising in court disputes.

Ключевые слова: лизинг, аренда, лизингодатель, лизингополучатель, договор.

Keywords: leasing, lease, lessor, lessee, up to- dialect.

Отличительная черта лизинговых сделок - это сложное содержание, наличие специфической структуры правовых отношений, многофункциональность. Одним из основополагающих элементов является то, что в лизинговых сделках субъект, вовлеченный в обязательства финансовой аренды, имеет особый статус. Так же к особенностям можно отнести исполнение субъектом его прав и обязанностей.

Особо силу имеет право собственности на объект лизинга.

Одну из главных ролей играет правовая защита, применяемая при несоблюдение прав участников.

Например, даже если продавец, не заключал договор и не принимал на себя ни какие обязанности по договору лизинга, условия исполнения продавцом обязанности по какой либо передаче предмета лизинга могут быть предусмотрены договором лизинга (так прописано в п. 1 ст. 668 ГК РФ). Арендатор, участвовавший в заключение договора продажи и установление условий, необходимые для реализации права требования передачи проданного имущества, может требовать, что бы продавец выполнил обязанности по передачи проданного в лизинг имущества (п. 1 ст.670 ГК РФ), если он не получал предмета лизинга и не имея наличия оснований для расторжения договора лизинга (п. 2 ст. 668 ГК РФ).

Вышеперечисленные и другие вопиющие случаи неполной совместимости норм правового регулирования лизинга требуют устранения на основе доктринального и нормативного решения.

Не важно, предмет сделки это движимое или недвижимое имущество, сторона сделки физическое или юридическое лицо, легитимность договора лизинга в виду исполнения правил о форме сделки ,полностью защищается общими положениями института аренды, ст. 609 ГК РФ о формах договора аренды, которые применяются к договору лизинга, общими правилами ст. 434 ГК РФ о форме договора, общими правилами ст. ст. 161–162, 164–165 ГК РФ о формах сделок.

Выше перечисленному подвластен широкий круг ситуаций, таких как участие физических лиц в сделках, либо операции с недвижимым имуществом.

В данный период не все нормы ГК РФ соотносятся с другими законодательными актами.

Например, присутствуют определенные расхождения с ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» и с Оттавской конвенцией УНИДРУА. Согласно п. 4 ст. 1 «Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге».

«Конвенция регулирует операции по аренде всего оборудования, кроме того, которое используется арендатором, в личных, семейных целях или для домашних нужд».

Во внутреннем и международном лизинге, так же присутствуют различия в нормах законодательства.

В «Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге» не выражены, какие либо указания на запреты на использование предмета лизинга в профессиональной деятельности сторон договора.

Например, организации, занимающиеся эксплуатацией коммунального и санитарного транспорта, могут выступать как лизингополучатель.

«Когда в международном договоре РФ установлены иные правила, чем предусмотренные законом, то тогда применяются иные правила международного договора», так закреплено в ст.15 Конституции РФ.

Впрочем по мнению М.И.Лещенко имущество предназначенное для бытовых нужд, личного и семейного пользования, не может быть предметом лизинга, в связи с тем что оно не предназначено для предпринимательской деятельности.

Итак, если одновременно внести в ГК РФ, «Конвенцией УНИДРУА о международном финансовом лизинге» и Федеральным законом «О финансовой аренде» изменения, касающихся различных видов оборудования лизингового оборота, за исключением того, которое может быть использовано арендатором в личных или семейных целях, а также для домашних нужд, можно устранить возникшие разногласия.

Много «пробелов» и в самом ФЗ «О финансовой аренде».

Наглядным примером служит норма п. 1 ст. 4 ФЗ «О финансовой аренде», которая указывает что «Продавец имеет право быть в качестве лизингополучателя в пределах одного лизингового правоотношения».

Лизинговое правоотношение можно считать сложным, комплексным правоотношением, включающим в себя ряд самостоятельных правоотношений или гражданско-правовых договоров, которые включают в себя договоры лизинга, купли-продажи, оказания услуг и другие, в связи с этим формулировка «в пределах одного лизингового правоотношения» является некорректной. Исходя, из этого можно сказать, что вышесказанная правовая норма имеет ряд недостатков.

П. 1 ст. 4 ФЗ «О финансовой аренде» исключает вероятность привлечения продавца к ответственности за неисполнение обязательств по договору купли-продажи. Это серьезно противоречит положению ст. 670 ГК РФ, которое фиксирует ответственность продавца по договору лизинга. Согласно ч. 2 п. 1 ст. 670 ГК РФ, в отношениях с продавцом арендатор и арендодатель выступают как солидарные кредиторы, которые могут требовать с должника (продавца) солидарные требования.

П. 1 ст. 4 ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)», гласит что когда исполняют договор купли-продажи, который заключили продавец и лизингодатель, в обязательстве по передаче товара третьему лицу продавец и лизингополучатель совпадают в одном лице.

Однако п. 2 ст. 10 ФЗ «О финансовой аренде», говорит что, осуществляя договор лизинга лизингополучатель (продавец, кредитор в договоре купли/продажи) может требовать непосредственно с продавца предмета лизинга не только качество и комплектность, но и сроки исполнения обязанностей по передаче товара и другие требования, прописанные в законе и договоре купли-продажи, заключенным между продавцом и лизингодателем. Так же, согласно ст. 413 ГК РФ, гражданско-правовое (коммерческое) «обязательство прекращается совпадением должника и кредитора в одном лице».

Список литературы:

1. Часть первая Гражданского кодекса Российской Федерации от 30 .11. 1994 г. N 51-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. - 5 .12.1994 г. - N 32. - Ст. 3301; Часть вторая Гражданского кодекса Российской Федерации от 26 .01. 1996 г. N 14-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. - 29 января 1996 г. - №5. - Ст. 410; Собрание законодательства Российской Федерации. - 3 12. 2001 г. - №49. - Ст. 4552.
2. Федеральный закон от 8 .02. 1998 г. N 16-ФЗ "О присоединении Российской Федерации к Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге" // Собрание законодательства Российской Федерации. - 16 февраля 1998 г. - №7. - Ст. 787.
3. Федеральный закон от 29 .01. 2002 г. N 10-ФЗ "О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон "О лизинге" // Собрание законодательства Российской Федерации. - 4.02. 2002 г. - №5. - Ст. 376.
4. Абрамов Ю.В. Правовая сущность и особенности реализации договора лизинга в сочетании с другими договорными конструкциями, включая договор страхования // Страхование право. 2013. № 3-4 (60-61). С. 35-38.
5. Андреева М.А. Понятие и сущность договора финансовой аренды (лизинга) // Современная наука: теория и практика. 2014. Т. 5. № 1. С. 113-118.
6. Понятие гражданско-правового оборота/ Сусликова А.В., Пронина Ю.О.// Современная научная мысль. 2017. № 4. С. 317-321.
7. Сравнительно-правовой анализ наследственных правоотношений в России и Франции/ Пронина Ю.О.// В сборнике: Молодежь и XXI век – 2017, материалы VII Международной молодежной научной конференции: в 4 томах. 2017. С. 360-363.
8. К вопросу наследования по закону/ Пронина Ю.О., Цветова Ю.С., Леонтьева Я.К.// В сборнике: Высокие интеллектуальные технологии в науке и образовании, Материалы I Международной научно-практической конференции. 2017. С. 70-72.
9. Гражданское право/ Пронина Ю.О.// Учебное пособие / Курск, 2017.
10. Витрянский, В.В. Договор аренды и его виды: прокат, фрахтование на время, аренда зданий, сооружений и предприятий, лизинг / В.В. Витрянский – Минск: Статус. — 2018. — 300 с.

ЮРИДИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ПРОТИВОРЕЧАТ ДРУГ ДРУГУ: МНЕНИЕ КРИТИКОВ ПОЗИТИВИЗМА

Семерикова Полина Валерьевна

*студент, Пермский государственный национальный исследовательский университет,
РФ, г. Пермь*

Рональд Дворкин, американский юрист и теоретик права, в своем философско-правовом труде «О правах всерьез», критикуя позицию позитивистов, указывает на то, что право состоит не только из правил, но и из принципов. По его мнению, принципы права – это своего рода моральные суждения, истинность которых обоснована судебными решениями и текстами нормативно-правовых актов. Принципом Дворкин называет: «такой стандарт, который следует соблюдать не потому, что он способствует изменению или сохранению некоторой экономической, политической или социальной ситуации, а потому что он выражает некоторые моральные требования, будь то требования справедливости, честности и т.д.» [1, с. 45]. Принцип толкуется автором как выражение некоторой социальной цели.

Дворкин считает, что при принятии решения по делу судья, аргументируя свою точку зрения, будет опираться на принципы. Рассуждая о том, должны ли судьи решать по собственному усмотрению, автор утверждает, что от судьи «требуется оценить все конкурирующие и несогласующиеся принципы, имеющие отношение к делу, и разрешить конфликт между ними» [1]. Таким образом, Дворкин подчеркивает, что между принципами могут возникать противоречия, конкуренция, что, говоря о каком-либо принципе, мы не можем отрицать существование другого принципа, который стал бы аргументом в пользу решения, противоположного первому.

Проводя сравнение между принципами и нормами, описывая взаимоотношение между ними, Дворкин приводит следующий пример в качестве гипотетически возможной ситуации. Суд решает отменить норму права, согласно которой принцип ответственности за дачу ложных показаний по невнимательности не может существовать, при этом суд ссылается на некоторые принципы, в числе которых принцип, провозглашающий, что несправедливо, если один человек страдает из-за невнимательности другого. Таким образом, суд решает, что принципы, выдвинутые в пользу отмены этой нормы, при данных обстоятельствах обладают большим значением, нежели принципы, выдвинутые в пользу сохранения этой нормы. «Решая, сохранить ли эту норму, суд взвешивает два множества принципов». Здесь мы видим очередной наглядный пример противоречия юридических принципов друг другу.

В случае столкновения норм права, когда обнаруживается противоречие между ними, нельзя отдать предпочтение какой-либо из норм, сославшись на большую весомость, так как, согласно мнению Дворкина, при столкновении норм нет такого критерия (если нормы вступают в конфликт, одна из них не может иметь силу, быть действительной). «Когда два принципа приходят в столкновение (например, когда стратегия по защите покупателей автомобилей приходит в столкновение с принципом свободы заключения контрактов), те, кому приходится разрешать этот конфликт, должны учитывать относительный вес каждого из этих принципов». Так, Дворкин указывает на тот факт, что принципы могут быть более или менее важными, значимыми, весомыми, но это не приводит к отмене конкурирующего принципа или невозможности его применения.

Герберт Харт в «Постскрипуме» к «Понятию права», отвечая на критику Дворкина, также высказал довод о том, что юридические принципы противоречат друг другу. «В любом сложном деле, по мнению Харта, могут присутствовать различные принципы, поддерживающие конкурирующие аналогии» [2, с. 38], так, судье зачастую приходится делать выбор в пользу какого-либо принципа, полагаясь на свои моральные установки и понимание того, что является наилучшим.

Немецкий профессор Роберт Алекси, рассуждая о коллизиях между принципами, выводит «закон взвешивания», согласно которому «чем выше степень неисполнения или ущемле-

ния одного принципа, тем большее значение должна иметь реализация другого принципа» [3, с. 24]. То есть, признавая противоречивость некоторых принципов друг другу, автор считает, что ключевую, решающую роль играет весомость принципа в каждом конкретном случае.

Один из самых очевидных примеров в данном случае – баланс между интересами отдельного лица и интересами общества. Так, интересы отдельного лица, его права конкурируют с общественным интересом, если общественный интерес понимается не как интерес государства, а интерес отдельных лиц в совокупности. При этом невозможно отрицать, что принципы права являются взаимосвязанными, и каждый должен рассматриваться в контексте всех других принципов.

Еще одним примером конкурирующих принципов можно назвать принципы международного права. Так, принцип уважения прав человека и принцип невмешательства противостоят друг другу, то же самое можно сказать о принципе самоопределения и принципе территориальной целостности. Однако несмотря на существующие противоречия, принципы, которые в одном случае являются менее значительными, не изменяются и не отменяются другими принципами. Каждый принцип, оставаясь неизменным, в другом конкретном случае может стать более весомым.

Список литературы:

1. Дворкин Р. О правах всерьез. – М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2004. 392 с.
2. Баженова Е.А. Философия права Г. Л. А. Харта: учеб. Пособие. Владим. гос. ун-т им. А. Г. и Н. Г. Столетовых. – Владимир: Изд-во ВлГУ, 2016. 92 с.
3. Алекси Р. О структуре принципов права / пер. с нем. Корнева В.Н., Синявской М.С. // Российское правосудие. 2017. № 3.

КАЧЕСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ КАК ОДНА ИЗ ЦЕЛЕЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Семерикова Полина Валерьевна

*студент, Пермский государственный национальный исследовательский университет,
РФ, г. Пермь*

В сентябре 2015 года на Саммите Организации Объединенных Наций по устойчивому развитию, повестка которого звучала следующим образом: «Преобразование нашего мира: повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года», был принят план действий, включающий в себя 17 целей устойчивого развития (ЦУР) и 169 задач, направленных на содействие обеспечению благополучия и процветания людей и планеты.

Обеспечение всеохватного и справедливого качественного образования и поощрение возможности обучения на протяжении всей жизни для всех стало четвертой целью устойчивого развития. Очевидно, что получение качественного образования закладывает основу для улучшения условий жизни людей и обеспечения устойчивого развития [1].

Многочисленные исследования доказывают, что люди с более высоким уровнем квалификации, как правило, получают более высокооплачиваемую работу, получают лучший доступ к здравоохранению, имеют более активную гражданскую позицию. Это говорит о том, что образование может выступать в качестве мощного «двигателя» для развития более сплоченного и равного общества.

Вышеуказанная цель устойчивого развития конкретизируется с помощью десяти задач, в числе которых обеспечение того, чтобы все дети завершали получение бесплатного, равноправного и качественного начального и среднего образования, чтобы все дети имели доступ к качественным системам развития, ухода и дошкольного обучения, обеспечение равного доступа к недорогому и качественному профессионально-техническому и высшему образованию, увеличение числа людей, обладающих навыками, необходимыми для получения достойной работы, ликвидация неравенства и дискриминации в сфере образования, обеспечение свободной от насилия и эффективной среды обучения, увеличение числа квалифицированных учителей и так далее.

Следует отметить, что Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года также ставит образование в центр реализации многих других целей устойчивого развития, в том числе третьей цели «Хорошее здоровье и благополучие», пятой цели «Гендерное равенство», восьмой цели «Достойная работа и экономический рост», двенадцатой цели «Ответственное потребление и производство» и тринадцатой цели «Борьба с изменением климата». Концепция образования в контексте этих целей опирается на базовые ценности и практики образования и обучения на протяжении всей жизни. Так, ЮНЕСКО в руководящих указаниях о том, как интерпретировать образование в Повестке дня на период до 2030 года, определены три основополагающих принципа: образование является основным правом человека, образование является общественным благом, гендерное равенство неразрывно связано с правом на образование для всех.

Значимость обучения как неотъемлемой части развития отмечается не впервые. «Образование для всех» и Цели развития тысячелетия (ЦРТ) заложили основу для Целей устойчивого развития в области образования и обратили внимание на необходимость обучения на протяжении всей жизни при решении социальных и экологических проблем. И если Организация Объединенных Наций в ЦРТ в качестве второй цели предусматривала обеспечение всеобщего начального образования [2], то в ЦУР ООН определяет образование в качестве конкретной цели, расширяя фокус от школьного обучения до обучения на протяжении всей жизни [3, с. 400].

Необходимость поддержки обучения для каждого в течение всей жизни обуславливается глобальными проблемами, с которыми мир столкнулся в новом тысячелетии: перемещение населения, неграмотность, экономическое неравенство, потребность в новых квалифика-

циях и навыках. Приоритет непрерывного обучения подчеркивается признанием в ЦУР непрерывного обучения в качестве основной концепции политики в области образования.

Очевидно, что особое внимание в данном случае уделяется развивающимся странам, однако особая концентрация внимания на развивающихся странах приближает ЦУР к ЦРТ, что может стать проблемой: ЦУР могут иметь такой же частичный успех, что и ЦРТ. ЦУР отличаются тем, что они являются призывом к действию для всех стран, призывом улучшить систему образования в каждой отдельно взятой стране, вне зависимости от уровня развития ее экономики.

Зачастую акцент на доступе к образованию «затмевает» такую важнейшую характеристику образования, подчеркнутую ООН, как качественность. Усилия в этом направлении должны сопровождаться политикой, направленной на укрепление принципов качественного образования через наличие доступных учебных заведений и программ для всех категорий населения. В стремлении к качественному образованию основное внимание должно быть уделено повышению эффективности обучения и предоставлению учащимся возможностей для решения проблемы устойчивого развития в будущем для всех.

Список литературы:

1. Цель 4: Обеспечение всеохватного и справедливого качественного образования и поощрение возможности обучения на протяжении всей жизни для всех. URL: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/education/> (дата обращения: 10.12.2019).
2. Цели развития тысячелетия. <http://www.unrussia.ru/ru/millennium-development-goals> (дата обращения: 10.12.2019).
3. Benavot A. Education for people, prosperity and planet: Can we meet the sustainability challenges? Editorial, special issue. *European Journal of Education*, 52(4), 2017. P. 399–403.

ПРОЦЕССУАЛЬНЫЙ ПОРЯДОК ПЕРЕСМОТРА СУДЕБНЫХ ПОСТАНОВЛЕНИЙ ПО ВНОВЬ ОТКРЫВШИМСЯ И НОВЫМ ОБСТОЯТЕЛЬСТВАМ

Тюкалов Павел Владимирович

магистрант Орловского государственного университета имени И.С. Тургенева, РФ, г. Орел

PROCEDURAL PROCEDURE FOR THE REVIEW OF COURT DECISIONS UPON RECENTLY DISCOVERED OR NEW FACTS

Pavel Tyukalov

Undergraduate, Orel State University named after I.S. Turgenev, Russia, Orel

Аннотация. Статья посвящена проблеме, связанной с пересмотром судебных постановлений по вновь открывшимся и новым обстоятельствам. Анализируются нормативные правовые акты, связанные институтом пересмотра судебных постановлений по вновь открывшимся и новым обстоятельствам, а также отмечается наличие стадий в рамках процесса судебного производства.

Abstract. The article is devoted to the problem associated with the review of judicial decisions due to newly discovered and new circumstances. The author analyzes legal acts related to the institution of the review of court decisions due to newly discovered and new circumstances, and also notes the presence of stages in the judicial process.

Ключевые слова: вновь открывшиеся обстоятельства, новые обстоятельства, судебное постановление, судебный акт, судебное производство.

Keywords: recently discovered circumstances, new facts, judgement, judicial act, Judicial proceedings.

Одним из способов защиты прав и интересов человека и гражданина является решение различных спорных ситуаций судом. Для этого необходимо установить действительные обстоятельства конкретного спора. Законодательством предусмотрены разнообразные процессуальные средства, одним из которых является возможность отмены судебного акта с помощью его пересмотра по вновь открывшимся или новым обстоятельствам. Включение данного института в качестве метода проверки судебного акта используется для предоставления дополнительных процессуальных гарантий лицам, которые участвуют в деле. Судебный акт может потерять свой законный статус при условии, что при изучении дела не были рассмотрены обстоятельства, которые имеют существенное значение для дела.

В связи с этим законодателем в процессуальное право и был включен этот институт, однако при утверждении этого института в законе было учтено, что ключевым аспектом верховенства права является правовая определенность, поэтому в статье 392 ГПК РФ были закреплены исключительные обстоятельства, из-за которых возможен пересмотр судебных актов. Несмотря на многолетний период существования в процессуальном законодательстве институтов пересмотра судебных постановлений по вновь открывшимся и новым обстоятельствам, их назначение, перечень оснований и механизм действия по сей день являются предметом для дискуссии в научной среде и вызывают вопросы у правоприменителей.

Вновь открывшиеся обстоятельства представляют собой юридические факты, которые существовали на момент дела, имеющие значение для правильного его разрешения, которые были неизвестны суду во время рассмотрения дела. Перечень данных обстоятельств приведен в части 3 статьи 392 ГПК РФ. Новые обстоятельства, приведенные в части 4 статьи 392

ГПК РФ, отличаются от вновь открывшихся обстоятельств тем, что новые обстоятельства могут возникнуть только после рассмотрения дела судом, а вновь открывшиеся обстоятельства существуют во время его рассмотрения.

Процесс пересмотра судебных постановлений по вновь открывшимся и новым обстоятельствам не имеет своей точной инстанции и не возникает в определенный момент времени. Он может вообще не возникнуть при условии, что в деле не появятся те самые обстоятельства или не обнаружатся факты и субъект процессуального правоотношения не проявит желания пересмотреть судебный акт, который вступил в законную силу.

Независимо от вида производства, каждое из них включает в себя стадии, при условии завершения одной происходит переход к другой стадии. Количество стадий в пределах одного вида производства может меняться в зависимости от правовой природы вида производства. В рамках процесса пересмотра судебных постановлений по вновь открывшимся или новым обстоятельствам можно выделить следующие стадии: 1. Возбуждение производства. 2. Подготовка дела к судебному разбирательству. 3. Повторное рассмотрение дела по существу. 4. Завершение производства по делу.

Процесс пересмотра судебного постановления возникает в суде, принявшем решение по первой инстанции, либо в суде, который изменил судебный акт и принял новый, то есть в рамках общего порядка определенном ГПК РФ. При этом учитываются следующие моменты. Если поводом для обращения в суд стала отмена постановлений какого-либо органа власти или судебного органа, то нужно учитывать, повлияла ли эта отмена на результаты рассмотрения дела. Если гражданин обратился в суд из-за признания судом недействительности сделки, которая повлекла принятие судебного решения, то представленные обязательства могут служить основанием для пересмотра дела. Также обстоятельством для пересмотра гражданских дел являются постановления Конституционного суда РФ, что связано с заявлением, с которым обращается истец в Конституционный Суд, Пленума ВС РФ или Президиума ВС РФ. В современной судебной практике все больше стали отходить от решений ЕСПЧ и придавать больше значения федеральным судебным органам.

Таким образом можно сделать вывод, вновь открывшиеся обстоятельства представляют собой юридические факты, которые существовали на момент дела, имеющие значение для правильного его разрешения, которые были неизвестны суду во время рассмотрения дела. Новые обстоятельства, отличаются от вновь открывшихся обстоятельств тем, что новые обстоятельства могут возникнуть только после рассмотрения дела судом, а вновь открывшиеся обстоятельства существуют во время его рассмотрения. Процесс пересмотра судебных постановлений состоит из нескольких процессуальных стадий, которые включают в себя возбуждение производства, подготовку к судебному разбирательству, если существует необходимость пересмотреть судебный акт, повторное судебное разбирательство и последующее завершение производства по делу.

Список литературы:

1. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 14.11.2002 № 138-ФЗ (ред. от 27.12.2018) // Российская газета. № 220. 20.11.2002
2. Гражданский процесс: Учебник / Под ред. М.К. Треушникова. 6-е изд., перераб. и доп. М., 2018
3. Забрамная Н.Ю. Пересмотр судебных постановлений по вновь открывшимся или новым обстоятельствам в гражданском процессе: Дис. ... канд. юрид. наук. М., 2017
4. Сахнова Т.В. Курс гражданского процесса. М., 2016

ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПОСТАВКИ ТОВАРОВ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Хаширова Ангелина Владимировна

*магистрант Российского государственного социального университета,
РФ, г. Москва*

Аннотация. В настоящей статье рассматриваются некоторые особенности правового регулирования поставки товаров для государственных и муниципальных нужд по законодательству Российской Федерации. В завершении подводится итог, что особенностями данного вида договора выступают наименование покупателя - государственный (муниципальный) заказчик; подписание контракта согласно заказу; специальное правовое регулирование заказов.

Ключевые слова: закупка товаров, работ, услуг, государственные и муниципальные нужды, договор поставки.

Закупки для нужд государства и муниципалитетов - это способ обеспечить жизнедеятельность государственных органов.

Для начала, стоит раскрыть, что такое государственные и муниципальные нужды. Первые - это потребности государственных заказчиков в определенных услугах, товарах, работах, которые необходимы им, чтобы исполнять конкретные функции, обязательства и полномочия. Вторые - это потребности местных образований в том, что необходимо для решения вопросов местного значения, а также для исполнения ими конкретных функций, обязательств, полномочий. Не все тендеры являются закупками, хотя и проводятся для обеспечения потребностей государства [3].

Чтобы обеспечить нужды заказчика в зависимости от уровня, нужны государственные или муниципальные контракты: Государственный контракт - договор, который заключается от имени Российской Федерации либо субъекта для обеспечения государственных нужд. Муниципальный контракт - договор, который заключается от имени муниципального образования для обеспечения муниципальных нужд. Такие определения закреплены в п. 8 ст. 3 44-ФЗ. Работа поставщика без контракта - прямые убытки. Без государственного контракта исполненные обязательства не оплачиваются. Существуют три основных вида государственных (муниципальных) контрактов: на заказ товара; на подрядные работы; на возмездное оказание услуг. В работе все заказчики используют типовые контракты. Поэтому нет необходимости разрабатывать собственный образец для каждой закупки.

В специальной литературе отмечается, что современная система нормативно - правовых актов отличается логичностью и стройностью, хотя еще в конце 90 годов характеризовалась как бессистемный комплекс правовых предписаний, а нормы одних законов дублировали правила изложенные в других.

Это и послужило основанием для разработки и принятия в 2013 году отраслевого, закона Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [2].

В указанном законе в ст.3, определяющей понятийный аппарат в сфере действия закона, сама закупка по объему понятия представлена законодательно как комплекс взаимосвязанных действий, которые реализуются субъектами правоотношений для достижения цели обеспечения государственных и муниципальных нужд.

Исследуя особенности поставки для государственных и муниципальных нужд, необходимо, отметить недавний пакет изменений в 44-ФЗ. А именно, закон призван упростить закупки, а в частности деятельность поставщика и заключение договора поставки. Основная часть этих поправок вступила в силу 1 июля 2019 года. Изменения исключили понятие фиксированной суммы штрафа и установили точный размер пени для поставщика - 1/300 ключе-

вой ставки ЦБ РФ, также сократили срок проверки сведений от Заказчика о включении Поставщика в РНП: теперь 5 дней вместо 10 и до 5 дней, с даты размещения протокола рассмотрения заявок. Сократился срок обжалования действий или бездействий Заказчика. Из 93 статьи убрали извещение об осуществлении закупки у единственного поставщика. Публиковать его больше не требуется. Из 94 статьи убрали часть про экспертов. Утратила силу часть 4 о том, что Заказчик обязан привлекать экспертов к проведению экспертизы поставленного товара.

Вышеперечисленны наиболее важные из изменений, касающиеся договора поставки и деятельности поставщика, соответственно.

В силу разнообразия сферы государственных и муниципальных нужд законодатель обособил правовое регулирование закупок сельскохозяйственной продукции в рамках специализированного закона федерального уровня, которым несколько иначе обозначил понятие закупки через категорию формы покупки. Иными словами говоря, в этом законе она определяется как вид договора купли-продажи

Правовая регламентация в анализируемой сфере (обеспечения государственных и муниципальных нужд) содержится и в нормах бюджетного законодательства и гражданского права.

Как установлено ст.525 Гражданского кодекса (ГК РФ) [1] обозначены общие юридические параметры поставки товаров для государственных или муниципальных нужд, поскольку именно здесь мы видим указание на юридическое оформление взаимоотношений государственных органов и органов местного самоуправления с контрагентами специальным договором, именуемым контрактом на поставку товаров для государственных или муниципальных нужд. На базе контракта осуществляется заключение договоров поставки товаров.

К отношениям по поставке товаров для государственных или муниципальных нужд применяются правила о договоре поставки.

Итак, в статье 525 Гражданского кодекса (ГК РФ) изложено определение договора поставки для государственных и муниципальных нужд. Договор поставки для обеспечения нужд государства - это соглашение, по которому поставщик обязуется передать товары заказчику либо по его указанию иному лицу, а заказчик обязуется обеспечить оплату за поставку товара. В этом случае возможны два варианта: соглашение может быть разовым или по заявкам заказчика.

Соглашение по заявкам заказчика означает, что исполнитель поставляет товар по нескольким заявкам заказчика (количество может быть любым) и в том объеме, который указан в каждой из них. Например, заказчик сформировал 4 - на поставку овощей и 2 - молочных продуктов, а делал он это по мере необходимости.

Таким образом, поставка товаров исходя из потребностей государства и муниципальных образований отличается от обычной поставки товаров и выделена в отдельный параграф в рамках гл. 30 Гражданского кодекса (ГК РФ), а именно § 4.

Данный вид поставки производится в соответствии: с контрактом; заключаемыми на базе данного контракта договорами поставки (п. 1 ст. 525 ГК РФ).

Следует отметить, в частности, такие особенности подобной поставки: наименование покупателя - государственный (муниципальный) заказчик (ст. 526 ГК РФ); подписание контракта согласно заказу (п. 1 ст. 527 ГК РФ); специальное правовое регулирование заказов.

В заключение стоит отметить, что при заключении договора поставки для государственных и муниципальных нужд важно конкретно определить наименование товара, его количество, ассортимент, качество (в частности, исходя из того, новый или бывший в эксплуатации товар передается по договору), требования к упаковке (в частности, при значимости этого условия для безопасной транспортировки), периоды поставки и особенности расчетов.

В целом, остальные пункты договора ничем не отличаются от обычного договора поставки. Но стоит упомянуть о способе заключения государственного контракта - через объявление конкурса (аукциона). Кроме того, вариант контракта, разработанный заказчиком,

является частью тендерной документации. Поставщик, соглашаясь участвовать в тендере, автоматически соглашается с предлагаемыми условиями.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 18.03.2019, с изм. от 03.07.2019) // Российская газета. - № 23. - 06.02.1996. - № 24. - 07.02.1996. - № 2 . - 08.02.1996. - № 27. - 10.02.1996.
2. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 27.06.2019) О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2019) // Российская газета. - № 80. - 12.04.2013.
3. Никольский Д.С. Ответственность участников договора поставки товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд / Д.С. Никольский // Вестник РУДН, серия Юридические науки. – 2014. - № 1. – С. 72-78

ПРОБЛЕМЫ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ НЕЗАКОННОГО ОБОРОТА ОРУЖИЯ

Юрина Ксения Андреевна

студент, Южно-Уральский государственный университет,
(национальный исследовательский университет), Юридический институт,
РФ, г. Челябинск

Аннотация. Целью данной статьи является исследование способов предупреждения преступности в области незаконного оборота оружия.

Ключевые слова: Уголовный кодекс Российской Федерации, оружие, боеприпасы, незаконный.

Главным направлением борьбы с преступностью с точки зрения обеспечения спокойствия, безопасности, стабильности общества, прав, свобод и законных интересов граждан является предупредительно - профилактическая деятельность государственных органов власти и управления, правоохранительных органов, судов и общественных организаций. [3]

Субъектами специального предупреждения преступности в Российской Федерации являются специализированные государственные органы:

Совет Безопасности, Федеральная служба безопасности, ФТС, органы Федеральной пограничной службы, органы прокуратуры, внутренних дел, суды и некоторые другие.

«Среди субъектов специального предупреждения незаконного оборота оружия ведущая роль принадлежит органам внутренних дел. Их роль в борьбе с преступностью определяется широким спектром полномочий, компетенцией, реальными возможностями по осуществлению оперативно- розыскными, административно - юрисдикционными, уголовно- процессуальными видами деятельности по предупреждению, пресечению, раскрытию и расследованию преступлений.

К компетенции органов внутренних дел относится борьба с наиболее распространёнными видами преступлений, составляющими до 90% объема преступности.

По данным МВД России, органами внутренних дел ежегодно изымается из незаконного оборота в среднем до 150 тыс. единиц только огнестрельного оружия».

Несмотря на огромную работу, проводимую правоохранительными органами, по борьбе с незаконными приобретением, передачей, сбытом, хранением, перевозкой или ношением оружия, боеприпасов, взрывчатых веществ и взрывных устройств, в их деятельности имеются и некоторые существенные недостатки.

Они, главным образом, выражаются в не реагировании, в ряде случаев, на материалы о совершении или приготовлении преступлений, предусмотренных статьей 222 УК РФ, несвоевременном привлечении виновных к уголовной ответственности, неправильной квалификации содеянного. [4]

«Так, 13.12.2004г. дознавателем Кировского РОВД г. Махачкала отказано в возбуждении уголовного дела по заявлению Р. о том, что 02.12.2004г. на крыше своего дома по ул. М.Гаджиева, 36 он обнаружил противотанковую гранату.

Решение об отказе дознавателем мотивировано тем, что Р. добровольно сдал гранату в РОВД, однако в отношении лица, его туда положившего, решение не принято.

В связи с чем, прокурором района решение об отказе в возбуждении уголовного дела отменено и 30.05.2005г.

возбуждено уголовное дело по статье 222 часть 1 УК РФ, которое при своевременном возбуждении могло бы быть раскрытым».28«Изучение уголовной статистики, проведенное нами, показало что, по итогам 2010 г., в стране было зарегистрировано 30400 преступлений, связанных с незаконным оборотом оружия, что на 5,7% выше уровня АППП7.

В объеме данного статистического массива количество фактов незаконного приобретения, передачи, сбыта, хранения, перевозки или ношения» оружия, его основных частей, боеприпасов, взрывчатых веществ и взрывных устройств составило 24351 преступления, что на

5,8 % выше аналогичного показателя 2009 г».29Необходимо отметить, что при расследовании уголовных дел по статье 222 УК РФ, по которым принимаются решения о прекращении уголовного дела, устанавливается, что лицами, в отношении которых возбуждены уголовные дела, оружие приобреталось давно у неустановленных лиц.

Доказать обратное в ходе предварительного следствия не представляется возможным, в связи с отсутствием данных о том, что показания подозреваемых и свидетелей, подтверждающих их показания, не соответствуют действительности.

Добыть доказательства о виновности указанных лиц в совершении преступления практически невозможно. [3]

Список литературы:

1. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 26.07.2019)
2. Федеральный закон от 13.12.1996 N 150-ФЗ (ред. от 26.07.2019) "Об оружии"
3. «Проблемы предупреждения незаконного оборота оружия в деятельности правоохранительных органов» Магомедова М.М; Дагестанский государственный университет; 2009 г.
4. <https://mvd.ru/guns>

ПРОБЛЕМА ВОЗМЕЩЕНИЯ МОРАЛЬНОГО ВРЕДА ПРИ РЕАБИЛИТАЦИИ ОСУЖДЕННОГО

Ямщикова Светлана Александровна

*магистрант, Южно-Уральский государственный университет,
РФ, г. Челябинск*

Аннотация. В статье дается определение морального вреда, раскрывается его материальная форма возмещения. Делается вывод о широком судебном усмотрении при рассмотрении исков о компенсации морального вреда, предлагаются пути решения данной проблемы.

Ключевые слова: моральный вред, уголовное преследование, требование разумности, суд, денежная компенсация, незаконное уголовное преследование, реабилитация.

На сегодняшний день одной из актуальных проблем является вопрос реабилитации и возмещения морального вреда осужденному.

К сожалению, в уголовном процессе допускаются ошибки, которые могут привести к тому, что лицо невиновное в совершение уголовного преступления подвергается ответственности. Не верно вынесенные решения могут быть допущены как следователями, так и дознавателями, а также судами. Если это произошло, то лица, привлеченные к уголовной ответственности по незаконным действиям органов государственной власти или их должностных лиц в соответствии со статьей 53 Конституции Российской Федерации, имеют право на компенсацию морального вреда, то есть на реабилитацию[1].

Реабилитация в уголовном процессе - это процедура восстановления прав человека, который подвергся незаконному или несправедливому преследованию, и получения компенсации за причиненный ему ущерб[2].

Гражданин, потерпевший от незаконных действий предварительного следствия вправе рассчитывать на:

1. Возмещение материального ущерба. Другими словами, человек может взыскать с государства расходы на услуги адвоката, судебные издержки и так далее.

2. Компенсацию морального вреда. Помимо компенсации гражданину приносит свои извинения работник прокуратуры от имени Российской Федерации. Если это уголовное дело было напечатано в газетах или в средствах массовой информации, то по требованию реабилитированного, соответствующие организации обязаны в течение 30 суток сделать сообщение о реабилитации.

3. Восстановление труда, имущества и рабочей силы. Например, реабилитированный, подвергшийся незаконному преследованию, восстанавливается на прежнем рабочем месте, возвращает ранее конфискованное или обращенное в доход государства на основании приговора или решения суда имущество[3].

Право на возмещение морального вреда в денежном выражении неразрывно связано с личностью реабилитированного лица, оно не является частью наследства и не может быть передано по наследству [4].

С практической точки зрения, за период с 2016 года по первую половину 2018 года в судах было рассмотрено 45 решений в отношении апелляции лиц, имеющих право на компенсацию нематериального ущерба, причиненного незаконным преследованием или осуждением.

На основании изученных решений были получены следующие статистические данные:

- отклоненные - 11 решений;
- требования полностью исполнены - 3 решения;
- требования исполнены частично - 31 решения.

В нескольких судебных постановлениях сумма, требуемая для компенсации морального вреда, была в 10 и более раз меньше суммы, которую истец просил ему выплатить. Мини-

мальная сумма, подлежащая взысканию, составила 3000 рублей (от прокурора), 4000 рублей (от Министерства финансов Российской Федерации) [5].

Сокращая подлежащую компенсации сумму, суды обосновали тот факт, что запрашиваемая сумма компенсации не удовлетворяет требованию разумности и справедливости.

Поэтому практическая сторона вопроса компенсации морального вреда при реабилитации неоднозначна. Несмотря на то, что в чуть более чем 80% случаев суды в своих решениях заявляют, что необходимо выполнить требования заявителя, однако суммы, подлежащие взысканию, являются небольшими, в 10 или более раз ниже. Такая практика обусловлена тем, что суд при определении размера денежной компенсации морального вреда, понесенного реабилитированным, использует следующие категории оценки: «степень и характер физических и моральных страданий, требования разумности и справедливости». Возможно, законодатель должен установить определенную минимальную сумму для расчета компенсационных выплат исходя из: день судебного иска или осуждения равен определенной сумме (например, 1000 рублей).

При определении компенсации за моральный ущерб реабилитированному суды должны учитывать степень и характер физических и моральных страданий, связанных с индивидуальными характеристиками потерпевшего лица, в отношении которого данное лицо отбывало наказание, и другие обстоятельства, имеющие отношение к определению размера компенсации морального ущерба. При расчете суммы, подлежащей взысканию, следует помнить, что денежный ущерб за один день незаконного уголовного преследования составляет не менее 1000 рублей, а в случае фактического лишения свободы лица - не менее 2000 рублей. Причины принятия решения о возмещении морального вреда должны быть указаны в решении суда.

Список литературы:

1. "Конституция Российской Федерации" (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ);
2. "Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации" от 18.12.2001 N 174-ФЗ (ред. от 04.11.2019);
3. Д.В. Татьяна. Понятие вреда от привлечения к суду и наказания невинных в работах. И.Я. Фойницкого. Уголовное судопроизводство. // 2018г. // с. 41-42;
4. И.Л. Трунов. Проблемы законодательного регулирования реабилитации в уголовном процессе. Адвокатская практика. 2016г.;
5. Ю.Р. Хананова. Денежная компенсация морального вреда реабилитированному лицу // Молодой ученый – 2018г. С. 333-335.

ПРОБЛЕМА ПОНИМАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Янина Инна Владимировна

студент, Сибирский юридический университет,
РФ, г. Омск

Сегодня в странах Америки, Европы и Юго-Восточной Азии, прочно стоящих на пути построения социального государства и постиндустриальной экономики, наиболее эффективным инструментом борьбы с кризисом в социальной сфере признается социальное предпринимательство, рассматриваемое как продолжение или новый вектор государственной социальной политики, направленной на решение различных проблемных вопросов – от экологических до защиты социально уязвимых слоев общества.

Так, еще в 2011 году в странах Евросоюза в качестве одной из антикризисных мер стратегической программы «Европа-2020» выдвинута инициатива «Социальный бизнес»; в США объявлено о формировании «четвертого сектора экономики», на базе которого с использованием инноваций социального предпринимательства успешно решаются многие социальные проблемы. В нескольких десятках зарубежных стран сформирована законодательная база развития и поддержки социального предпринимательства и государственные сертификационные системы их признания [1, с. 4].

Социальное предпринимательство в России находится в стадии становления. Исторически первым обратил внимание на эту сферу деловой активности российский крупный бизнес, занявшийся оформлением социально-предпринимательской инфраструктуры в рамках собственной благотворительной деятельности и корпоративной социальной ответственности. Такие системообразующие компании как «Лукойл», «СУЭК», «Северсталь», «Русал», «Металлоинвест» используют социально-предпринимательские механизмы для развития потенциала территорий своего присутствия. Так, для управления социальными проектами еще в 2004 году крупнейший в мире производитель алюминия – Объединенная компания РУСАЛ – основал Центр социальных программ, представители которого работают в регионах, где расположены предприятия компании [4, с. 13]. Корни ряда системных институций поддержки социального предпринимательства также ведут к крупному бизнесу. Первым в России фондом, направившим свои усилия на развитие социального предпринимательства и поддержку социальных предпринимателей, является фонд «Наше будущее», основанный в 2007 году президентом компании «Лукойл» Вагитом Алекперовым.

В 2011 году Правительством Российской Федерации создано Агентство стратегических инициатив (далее – АСИ) по продвижению новых проектов, в частности, социально значимых инициатив. В том же году Омской региональной общественной организацией «Ресурсный центр общественно активных школ», преобразованной в 2012 году по предложению АСИ в первый в России Центр инноваций в социальной сфере (далее – ЦИСС), была открыта первая в стране «Школа социального предпринимательства». В 2013 году на Наблюдательном совете АСИ под председательством Президента Российской Федерации В.В. Путина проект Омского центра «Школа социального предпринимательства» был рекомендован к тиражированию в субъектах Российской Федерации.

На сегодняшний день Центры действуют более чем в 30 регионах страны, в 23 субъектах используется омская образовательная программа. Выпускники школ создают частные детские дошкольные учреждения; пансионаты для пожилых людей; спортивные оздоровительные центры; реализуют проекты в области социальной и оздоровительной реабилитации людей с ограниченными возможностями здоровья; дополнительного образования, в частности, граждан «серебряного» возраста; развития культуры, внутреннего туризма и сельских территорий.

До недавнего времени основными документами, отражающими понимание социального предпринимательства в Российской Федерации, являются указы Минэкономразвития

России о субсидиях регионам на поддержку малого и среднего предпринимательства (далее – МСП), в которых среди приоритетов развития МСП с 2012 года указывается социальное предпринимательство. В данных актах социальные предприниматели рассматриваются в качестве социально ориентированной части субъектов малого и среднего бизнеса, претендующей на получение государственной помощи, деятельность которых выражается либо в содействии занятости уязвимых категорий населения, либо в производстве товаров и услуг в социальной сфере [3, с. 35].

В июле 2019 года с вступлением в силу Федерального закона от 26 июля 2019 г. N 245-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» в части закрепления понятий «социальное предпринимательство», «социальное предприятие» (далее – Закон о социальном предпринимательстве) определены основные критерии отнесения субъектов МСП к социальным предприятиям, специальные формы и виды их поддержки. Так, субъект МСП будет считаться социальным предприятием, если обеспечивает занятость «социально уязвимых» категорий граждан, участвует в реализации производимых ими товаров (работ, услуг) и осуществляет деятельность, направленную на производство товаров (работ, услуг), предназначенных для таких граждан. Социальным предприятием также признается субъект МСП, осуществляющий деятельность, установленного Законом о социальном предпринимательстве вида, направленную на достижение общественно полезных целей и способствующую решению социальных проблем общества.

При этом, Закон о социальном предпринимательстве не относит в сферу социального предпринимательства ряд важных и традиционных в российской и мировой практике направлений: экологические проекты, проекты в сфере сохранения народных художественных промыслов России и проекты, связанные с сохранением и развитием деревень. Нормативный акт не позволяет рассматривать предприятия крупного бизнеса как социальные, а также не учитывает интересов всех субъектов социального предпринимательства, в частности, социально-ориентированных некоммерческих организаций (далее – СО НКО), определение понятия которых дано в п. 2.1 ст. 2 Федерального закона от 12 января 1996 года № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях». При этом, стоит отметить, что федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций, является Минэкономразвития России.

С 2013 года в текстах приказов о субсидиях регионам на поддержку МСП появляются центры инноваций социальной сферы как специализированные объекты инфраструктуры поддержки предпринимательства, осуществляющие продвижение социальных проектов МСП и СО НКО. В соответствии с приказом Минэкономразвития России N 125 с 2019 года на поддержку Центров могут претендовать только малый и средний бизнес, осуществляющий социально ориентированную деятельность, либо физические лица, заинтересованные в начале осуществления такой деятельности. Однако на сайте омского ЦИССа, неоднократно признанного флагманом системы поддержки социального предпринимательства, по-прежнему фигурируют СО НКО в качестве получателей поддержки.

Аналогичную ситуацию можно встретить на сайтах других лидеров в области продвижения социального предпринимательства. Фонд «Навстречу переменам», который проводит конкурсы социального предпринимательства, направленные на улучшение качества жизни российских детей, дает следующее определение: «социальное предпринимательство – это предпринимательская деятельность, направленная на решение и смягчение социальных проблем»⁵. При этом, участниками конкурса социально-предпринимательских проектов могут стать физические лица, готовящиеся к их реализации, или руководители некоммерческих организаций. Среди проектов, получивших поддержку Фонда «Наше будущее», также можно встретить НКО.

Соотношение социального предпринимательства и некоммерческих организаций остается в России важным нерешенным вопросом и по другим причинам: Федеральный закон от

28.12.2013 N 442-ФЗ «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации» прописывает условия допуска к социальному обслуживанию населения негосударственных организаций – коммерческих и некоммерческих, закон не делает различий между ними.

Неясно, почему одни и те же услуги в случае их оказания МСП называются социальным предпринимательством, а в случае их оказания НКО таковыми не называются, для них используются другие выражения: «оказание социальных услуг», «общественно полезная деятельность». Ссылки на гражданский кодекс, связывающий понятие предпринимательства с извлечением прибыли, – недостаточное объяснение для этого, так как законодательство не запрещает извлечение прибыли некоммерческим организациям, и каждая пятая СО НКО оказывает те или иные платные услуги [3, с. 37].

Подводя итог, стоит отметить, что во всем мире не существует единого определения социального предпринимательства. Из существующих, в половине случаев в основе лежит одновременная реализация коммерческих и некоммерческих функций. Наиболее прямо этот принцип выражен так: «создание коммерческой организации, ориентированной на реализацию социальной миссии, или некоммерческой организации, организованной как бизнес, преследующей задачу двойной (или тройной) результативности» [3, с. 34]. На мой взгляд, при решении вопроса о признании предприятия социальным, стоит отталкиваться от предпринимательской деятельности не как деятельности, направленной преимущественно на получение прибыли, а деятельности новаторской, инновационной, нацеленной на решение социальных проблем в обществе. Взаимодействие с такими организациями должно рассматриваться властью как государственно-частное партнерство и поддерживаться независимо от их организационно-правовой формы.

Список литературы:

1. Гришина Я.С. Концептуальная модель правового обеспечения российского социального предпринимательства: автореф. дис. ...д-ра. юрид. наук: 12.00.03/Гришина Яна Сергеевна. – Москва, 2016. – 62 с.
2. Калинин Д.В. Правовое положение субъектов социального предпринимательства в Российской Федерации и зарубежных странах: автореф. дис. ...канд. юрид. наук: 12.00.03/Калинин Дмитрий Валентинович. – Саратов, 2019. – 28 с.
3. Московская А.А., Берендяев А.А., Москвина А.Ю. Между социальным и экономическим благом: конфликт проектов легитимации социального предпринимательства в России // Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены. 2017. № 6. С. 31-51.
4. Пономарев С.В. Инфраструктура поддержки социального предпринимательства в России // Российские и американские практики поддержки социального предпринимательства. — ПолинаПресс, 2016. — С. 60.
5. Социальное предпринимательство [Электронный ресурс] // Фонд поддержки социальных инициатив в сфере детства «Навстречу переменам». URL: <https://www.fondnavstrech.ru/sp> (дата обращения: 22.10.2019).

Электронный научный журнал

СТУДЕНЧЕСКИЙ ФОРУМ:

№ 40 (91)
Декабрь 2019 г.

Часть 2

В авторской редакции

Свидетельство о регистрации СМИ: ЭЛ № ФС 77 – 66232 от 01.07.2016

Издательство «МЦНО»
123098, г. Москва, ул. Маршала Василевского, дом 5, корпус 1, к. 74

E-mail: studjournal@nauchforum.ru

16+

