

Научный журнал «Полиматис»
Polymathis Scientific Journal

электронное периодическое политематическое научное издание

№ 4, июнь 2017
No. 4, June 2017

Учредитель: ООО Международное объединение «Полиматис»

Адрес редакции: 350073, Краснодарский край, г. Краснодар, п. Краснодарский, проезд 2-й Апшеронский, д. 11а

Адрес электронной почты: info@polymathis.ru

© ООО Международное объединение «Полиматис», 2017

Состав редакции журнала

Главный редактор:
Усенко Сергей Валентинович, канд. юрид. наук, доцент

Редакторы тематических разделов:
Данилова Марина Ивановна, д-р филос. наук, профессор ВАК
Дашин Алексей Викторович, д-р юрид. наук, канд. ист. наук, профессор
Таразевич Елена Васильевна, д-р с.-х. наук, канд. биол. наук, профессор
Непшекуева Тамара Сагидовна, д-р филол. наук, доцент ВАК
Сапфирова Аполлинария Александровна, д-р юрид. наук, доцент
Еникеев Анатолий Анатольевич, канд. филос. наук, доцент ВАК
Глушко Ольга Александровна, канд. юрид. наук, доцент
Гущина Людмила Ивановна, канд. ист. наук, доцент
Кобылинская Светлана Викторовна, канд. юрид. наук, доцент
Кондратьева Татьяна Сергеевна, канд. филол. наук, доцент
Очаковский Виктор Александрович, канд. юрид. наук, доцент
Руденко Евгения Юрьевна, канд. юрид. наук

Помощник главного редактора:
Усенко Анатолий Сергеевич

Редактор-переводчик:
Котяра Дмитрий Флорентиевич

Editorial Staff

Editor-in-Chief:
Usenko Sergey Valentinovich, Candidate of Law, assistant professor

Topic editors:
Danilova Marina Ivanovna, Doctor of Philosophy, VAK professor
Dashin Aleksey Viktorovich, Doctor of Law, Candidate of History, professor
Tarazevich Yelena Vasilyevna, Doctor of Agricultural Sciences, Candidate of Biology, professor
Nepshekuyeva Tamara Sagidovna, Doctor of Philology, VAK assistant professor
Sapfirova Apollinariya Aleksandrovna, Doctor of Law, assistant professor
Yenikeyev Anatoliy Anatolyevich, Candidate of Philosophy, VAK assistant professor
Glushko Olga Aleksandrovna, Candidate of Law, assistant professor
Gushchina Lyudmila Ivanovna, Candidate of History, assistant professor
Kobylinskaya Svetlana Viktorovna, Candidate of Law, assistant professor
Kondratyeva Tatyana Sergeyevna, Candidate of Philology, assistant professor
Ochakovskiy Viktor Aleksandrovich, Candidate of Law, assistant professor
Rudenko Yevgeniya Yuryevna, Candidate of Law

Assistant Editor-in-Chief:
Usenko Anatoliy Sergeyevich

Editor/Translator:
Kotyara Dmitriy Florentiyevich

Содержание

Гергедава Я. Б., Колесникова В. А. (науч. рук.)
Правовые аспекты брачного договора (стр. 8–13)

Дацко Р. А., Кудрявцева Л. В. (науч. рук.)
Проблемы рассмотрения дел с участием иностранных юридических лиц в российском арбитражном процессе (стр. 14–20)

Зюбин А. А.
К вопросу о публичности договора возмездного оказания гостиничных услуг (стр. 21–24)

Клюева К. И., Михневич А. В. (науч. рук.)
К вопросу о защите прав моряков в Российской Федерации (стр. 25–29)

Кривова Н. С., Нетишинская Л. Ф. (науч. рук.)
Понятие секрета производства (ноу-хау) как объекта интеллектуальных прав (стр. 30–34)

Ларионов А. Э., Глинщикова Т. В. (науч. рук.)
Международно-правовое регулирование ответственности воздушного перевозчика за вред, причинённый жизни и здоровью пассажиров (стр. 35–40)

Пенькова В. В.
Особенности гражданско-правовой ответственности индивидуального предпринимателя (стр. 41–45)

Перваков А. В., Попова Л. И. (науч. рук.)
К вопросу о наследовании предприятия (стр. 46–50)

Проданова А. А.
Гражданско-правовые особенности договора контрактации (стр. 51–56)

Руденко Е. С., Нетишинская Л. Ф. (науч. рук.)
Существенное нарушение договора как основание его изменения и расторжения (стр. 57–61)

Саенко Д. Г.
Сельскохозяйственный товаропроизводитель: некоторые проблемы правового определения понятия (стр. 62–68)

Сафронова Т. С., Колесникова В. А. (науч. рук.)
Актуальные вопросы правового регулирования предпринимательской деятельности некоммерческих организаций (стр. 69–74)

Симоненко В. В., Колесникова В. А. (науч. рук.)
Гражданско-правовые особенности деятельности крестьянского (фермерского) хозяйства (стр. 75–81)

Терлыч И. А., Астраханкин А. А. (науч. рук.)
К вопросу о понятии «сельскохозяйственный производитель» (стр. 82–87)

Терлыч И. А., Шульга А. К. (науч. рук.)
К вопросу о государственной регистрации недвижимости (стр. 88–92)

Турлий Е. В., Михневич А. В. (науч. рук.)
Венчурное инвестирование как важнейший источник финансирования научных исследований и инновационной деятельности (стр. 93–100)

Хайлова М. И., Нетишинская Л. Ф. (науч. рук.)
Договор об оказании клиринговых услуг (стр. 101–105)

Чуриков Н. А., Кудрявцева Л. В. (науч. рук.)
Понятие и элементы договора найма (стр. 106–111)

Шаповалова Д. А., Нетишинская Л. Ф. (науч. рук.)
Договор инвестиционного товарищества (стр. 112–117)

Table of Contents

Gergedava Ya. B., Kolesnikova V. A. (research advisor)
Legal Aspects of the Marriage Contract (pp. 8–13)

Datsko R. A., Kudryavtseva L. V. (research advisor)
Issues of Trials Involving Foreign Artificial Persons in Russian Arbitration Proceeding (pp. 14–20)

Zyubin A. A.
On the Issue of Publicity of a Fee-Based Hotel Services Contract (pp. 21–24)

Klyuyeva K. I., Mikhnevich A. V. (research advisor)
On the Issue of Sailors' Rights Protection in the Russian Federation (pp. 25–29)

Krivova N. S., Netishinskaya L. F. (research advisor)
The Notion of Know-How as an Object of Intellectual Rights (pp. 30–34)

Larionov A. E., Glinshchikova T. V. (research advisor)
International Legal Regulation of the Responsibility of an Air Carrier for Causing Harm to the Life or Health of Passengers (pp. 35–40)

Penkova V. V.
Specifics of Civil Legal Responsibility of an Individual Entrepreneur (pp. 41–45)

Pervakov A. V., Popova L. I. (research advisor)
On the Issue of Succession of an Enterprise (pp. 46–50)

Prodanova A. A.
Civil Legal Characteristics of the Contractual Agreement (pp. 51–56)

Rudenko Ye. S., Netishinskaya L. F. (research advisor)
Essential Breach of Contract as a Ground for Its Alteration and Dissolution (pp. 57–61)

Sayenko D. G.
Agricultural Commodity Producer: Some Issues on the Legal Definition of the Notion (pp. 62–68)

Safronova T. S., Kolesnikova V. A. (research advisor)
Topical Issues of Legal Regulation of Business Activity of Nonprofit Organisations (pp. 69–74)

Simonenko V. V., Kolesnikova V. A. (research advisor)
Civil Legal Characteristic of Activity of the Peasant (Farm) Enterprise (pp. 75–81)

Terlych I. A., Astrakhankin A. A. (research advisor)
On the Issue of the Notion of Agricultural Producer (pp. 82–87)

Terlych I. A., Shulga A. K. (research advisor)
On the Issue of State Registration of Real Estate (pp. 88–92)

Turliy Ye. V., Mikhnevich A. V. (research advisor)
Venture Investment as an Important Financing Source for Scientific Research and Innovation Activities (pp. 93–100)

Khaylova M. I., Netishinskaya L. F. (research advisor)
Clearing Services Agreement (pp. 101–105)

Churikov N. A., Kudryavtseva L. V. (research advisor)
The Notion and the Elements of the Hiring Agreement (pp. 106–111)

Shapovalova D. A., Netishinskaya L. F. (research advisor)
Investment Partnership Agreement (pp. 112–117)

УДК/UDC 347.6

Правовые аспекты брачного договора

Гергедава Яна Бочиановна
студентка юридического факультета
Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина
г. Краснодар, Россия
e-mail: banday-96@mail.ru

Колесникова Виктория Александровна (научный руководитель)
преподаватель кафедры международного частного и предпринимательского права
Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина
г. Краснодар, Россия
e-mail: anna-butygina@rambler.ru

Аннотация

В статье рассмотрен ряд теоретических вопросов, касающихся юридической природы брачного договора. Рассматривается вопрос о принадлежности брачного договора к гражданско-правовому договору и к семейно-правовому договору.

Ключевые слова: брачный договор, супруги, Семейный кодекс, имущество, гражданско-правовой договор, семейно-правовой договор.

Legal Aspects of the Marriage Contract

Gergedava Yana Bochianovna
student of the Faculty of Law
Kuban State Agrarian University
Krasnodar, Russia
E-mail: banday-96@mail.ru

Kolesnikova Viktoriya Aleksandrovna (research advisor)
lecturer of the International Private and Business Law Department
Kuban State Agrarian University
Krasnodar, Russia
e-mail: anna-butygina@rambler.ru

Abstract

The article examines a number of theoretical issues on the legal nature of the marriage contract. The author examines the issue on whether the marriage contract belongs to the civil contract and to family law contract or not.

Key words: marriage contract, married couple, Family Code of Russia, property, civil contract, family law contract.

Исторически появление института брачного договора связано с появлением частной собственности. Еще в римском праве основные формы вступления в брак носили признаки гражданско-правовой сделки. Характер буржуазного общества обусловил появление в законодательстве зарубежных стран понятия брачного договора, так как разные слои общества нуждались в решении своих имущественных проблем [1]. Если же разбирать историю появления брачного договора в России, то можно отметить, что само понятие брачного договора Россия знала уже в XV в. В то время под ним понималось гражданское обручение, то есть обещание вступить в брак. Чаще настоящий договор заключался между родителями несовершеннолетних жениха и невесты и обеспечивался задатком либо неустойкой.

В настоящее время понятие брачного договора закреплено в Семейном кодексе Российской Федерации. Согласно статье 40 Семейного кодекса брачным договором является соглашение лиц, вступающих в брак, или соглашение супругов, определяющее имущественные права и обязанности супругов в браке и (или) в случае его расторжения [2].

Данные о том, как часто в России заключают брачные договоры, крайне разнятся. Так, по информации Первого канала (на апрель 2010 года) в России 7% вступающих в брак заключают брачные договоры. В феврале 2009 года кандидат психологических наук Татьяна Огородникова указывала те же 7%, но обозначила, что еще в 2006–2007 гг. брачный договор заключали только 3% российских граждан. А в 2000 году брачные договоры и вовсе были большой редкостью [3].

Рассмотрев отдельные данные, можно сделать следующие выводы:

1) чаще всего брачные договоры заключаются супругами, из которых один или оба уже состояли в браке и прошли процедуру раздела имущества при расторжении брака;
2) следовательно, возраст лиц, заключающих брачный договор, — от 30 лет;
3) среди тех, кто заключает брачный договор, уже состоя в браке, — чаще всего лица до 30 лет, при этом стаж семейной жизни данных лиц варьируется от одного года до трех лет;
4) существенно реже брачный договор заключают граждане, достигшие возраста 40–50 лет [4];
5) среди тех, кто вступает в брак в первый раз и в довольно молодом возрасте, брачный договор заключают единицы.

Чаще инициаторами заключения брачного договора выступают мужчины, стремясь тем самым застраховать себя в случае развода от притязаний со стороны супруги. Однако имеются случаи, когда за подписание брачного договора выступает женщина. В данном случае все зависит от конкретных обстоятельств и непосредственно от благосостояния супругов.

В науке семейного права часто поднимается вопрос о признании брачного договора договором особого рода. Мнения ученых в данном случае резко расходятся. Вопросы брачного договора освящаются в трудах М. В. Антокольской, С. Н. Бондова, А. В. Слепакова, А. В. Мыскина и других ученых.

В теории открытым остается вопрос об отнесении брачного договора к гражданско-правовым сделкам или о выделении его в особый вид договоров семейного права. Актуальность данного вопроса связана с тем, что институт брачного договора не нашел достаточной правовой регламентации в Семейном кодексе Российской Федерации. А ведь от того, относится ли данный договор к гражданско-правовым, зависит возможность распространения на него норм гражданского законодательства. Так, можно выделить две противоположные точки зрения.

Ряд ученых относит брачный договор к гражданско-правовым (В. В. Витрянский, М. И. Брагинский, П. В. Крашенинников, Ш. У. Степанян). В свою очередь, М. В. Антокольская считает, что брачный договор должен рассматриваться в качестве отдельного вида гражданских договоров, объединяющего договоры, направленные на установление и изменение правового статуса имущества [5]. Другие авторы относят брачный договор к особым договорам семейного права или к смежным договорам гражданско-семейного права.

Как справедливо отмечает Т. В. Шермень, семейно-правовая сущность брачного договора проявляется не только в его тесной связи с браком и невозможности существования вне брака, но и в закреплении требований о соответствии условий брачного договора основным началам семейного законодательства. Такое требование вытекает из анализа п. 3 ст. 42 Семейного кодекса Российской Федерации, в котором содержится запрет на включение в брачный договор положений, которые бы противоречили основным началам семейного законодательства. Несоблюдение этого требования влечет недействительность брачного договора [6].

Исходя из смысла норм, закрепленных в главе 3 Семейного кодекса Российской Федерации, вступающими в брак могут считаться только лица, которые подали соответствующее заявление в органы ЗАГС. Если лица только имеют такое намерение, но не подали такого заявления, они определяются в статье 13 Семейного кодекса как «желающие вступить в брак».

Как может показаться на первый взгляд, выявление данного вопроса не может иметь принципиального значения, потому что, если договор был заключен до государственной регистрации брака, он вступит в силу только после нее. Однако после более глубокого анализа вопроса о субъективном составе данного договора можно прийти к следующему выводу.

Если норму статьи 41 Семейного кодекса Российской Федерации распространить на всех лиц, которые желают заключить брачный договор, включая лиц, в настоящий момент не имеющих намерения реги-

стрировать брак, это приведет к правовой неопределенности, поскольку договор не может существовать слишком долго (а в данном случае это может длиться годами), не вступая в законную силу. Здесь можно прийти к выводу, что брачный договор, заключенный лицами, не подавшими заявление о регистрации брака, должен быть признан ничтожной сделкой. Данная сделка не порождает и не может породить правовых последствий, если за ней не последовало дальнейшей регистрации брака.

Итак, в семейном законодательстве с целью регулирования супружеских имущественных отношений используется такая правовая форма, как договор. У сторонников этой точки зрения есть основания утверждать, что специальный субъективный состав брачного договора, его цели, виды, содержание, предмет специфичны. Поэтому они полагают, что недопустимо переносить в сферу договорного регулирования супружеских имущественных отношений категории брачно-правового договора. Представляется, что наиболее удачной правовой формой для этого будет семейно-правовой договор.

Также можно отметить некоторые моменты, которые касаются соотношения понятий договора в гражданском и семейном законодательстве. Как известно, в гражданском законодательстве договором признается «соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей» (п. 1 ст. 420 Гражданского кодекса Российской Федерации) [7]. В семейном законодательстве в качестве основы правовой дефиниции при определении понятия «брачный договор» также используется термин «соглашение». Но следует заметить, что брачный договор не имеет аналогов среди гражданско-правовых договоров, а его стороны связаны не столько юридическими и экономическими, сколько эмоциональными, личными отношениями друг с другом, которые основаны на браке и любви. Это, в свою очередь, оказывает существенное воздействие на договорные отношения между субъектами брачного договора.

Таким образом, можно сделать вывод, что брачный договор имеет семейно-правовую принадлежность, но присутствуют и гражданско-

правовые корни.

Список литературы

1. Владимирский-Буданов М. Ф. Обзор истории русского права // Ростов н/Д: Феникс. 1995. С. 405–407.

2. Семейный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 29 декабря 1995 г. № 223-ФЗ (ред. от 30 декабря 2015 г. № 457-ФЗ) // Российская газета. 1996. № 17.

3. Пряхина Е. Любовь по контракту // Известия. 2009.

4. Реутов С. И. Практические вопросы заключения брачного договора // Нотариус. 2003. № 5. С. 32.

5. Антокольская М. В. Семейное право: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юристъ. 2002. С. 144.

6. Шершень Т. В. Роль основных начал семейного законодательства России в формировании условий брачного договора и определении его действительности // Бюллетень нотариальной практики. 2009. № 5. С. 19.

7. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: Федеральный закон от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 1994. № 32. Ст. 3301.

УДК/UDC 341.9

Проблемы рассмотрения дел с участием иностранных юридических лиц в российском арбитражном процессе

Дацко Роман Александрович
студент юридического факультета
Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина
г. Краснодар, Россия
e-mail: datsko_roman@mail.ru

Кудрявцева Лариса Владимировна (научный руководитель)
кандидат юридических наук, доцент кафедры международного частного и предпринимательского права
Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина
г. Краснодар, Россия
e-mail: larisa-k75@mail.ru
SPIN-код: 1829-7886
AuthorID: 574423

Аннотация

Автором статьи исследована специфика рассмотрения арбитражными судами Российской Федерации дел с участием иностранных юридических лиц и рассмотрен ряд связанных с этим острых проблем, наиболее часто возникающих на практике.

Ключевые слова: иностранные юридические лица, арбитражный процесс, иностранный элемент, процессуальное соучастие, судебное извещение.

Issues of Trials Involving Foreign Artificial Persons in Russian Arbitration Proceeding

Datsko Roman Aleksandrovich
student of the Faculty of Law
Kuban State Agrarian University
Krasnodar, Russia

e-mail: datsko_roman@mail.ru

Kudryavtseva Larisa Vladimirovna (research advisor)
Candidate of Law, assistant professor of the International Private and Business Law Department
Kuban State Agrarian University
Krasnodar, Russia
e-mail: larisa-k75@mail.ru
SPIN Code: 1829-7886
AuthorID: 574423

Abstract

The author studies the specific character of trials involving foreign artificial persons in the arbitration courts of the Russian Federation. A number of relevant thorny problems that often arise in practice is examined in the article.

Key words: foreign artificial persons, arbitration proceeding, foreign element, joinder of the parties, service.

Переход России к рыночной экономике привел к расширению внешнеэкономических отношений российских юридических лиц с хозяйствующими субъектами иностранных государств. Неуклонно увеличивается и количество споров с участием таких лиц. В Арбитражном процессуальном кодексе РФ 2002 года впервые появился специальный раздел, посвященный производству по делам с участием иностранных лиц (раздел V) [1].

В соответствии с п. 1 ст. 14 Международного пакта от 16.12.1966 «О гражданских и политических правах» все лица равны перед судами и трибуналами [2]. Аналогичная норма закреплена и в ст. 6 Конвенции о защите прав человека и основных свобод, заключенной 04 ноября 1950 г. в Риме [3]. Следовательно, иностранным лицам должны быть предоставлены такие же процессуальные права, как и организациям, зарегистрированным в государстве, где рассматривается возникший спор. В российском законодательстве аналогичная норма отражена в ч. 1 ст. 254

АПК РФ.

Однако на практике это положение зачастую не реализуется ввиду того, что имеется много проблем, не имеющих решения в настоящее время, как в теоретической, так и в практической области.

Российские арбитражные суды, согласно п. 2 ч. 1 ст. 247 АПК РФ, компетентны рассматривать дела с участием иностранного юридического лица, если его орган управления, филиал или представительство находится на территории Российской Федерации, при условии, что заявленные к этому юридическому лицу исковые требования вытекают из деятельности данного органа, филиала или представительства.

Следует отметить, что возникает немало проблем при определении юридического статуса участвующих в арбитражном процессе иностранных организаций. Высший Арбитражный Суд РФ разъяснил, что юридический статус иностранного лица подтверждается выпиской из торгового реестра страны происхождения или иного эквивалентного доказательства юридического статуса иностранного лица в соответствии с его личным законом. При этом официальные документы должны исходить от компетентного органа иностранного государства, содержать актуальную информацию, должны быть легализованы или апостилированы и сопровождаться заверенным переводом на русский язык [4].

Таким образом, определение правового статуса иностранного юридического лица и наличия у него процессуальной правосубъектности производится в соответствии с законодательством страны его учреждения, а не с российским гражданским законодательством. Это также подтверждается положениями п. 3 ст. 23 заключенной государствами — членами СНГ Минской конвенции о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам: «Правоспособность юридического лица определяется законодательством государства, по законам которого оно было учреждено» [5].

Становится сложнее решить эту проблему в том случае, когда по личному закону иностранная организация не является юридическим лицом, но легитимно функционирует в таком качестве на территории Рос-

сии. Арбитражный суд в этом случае может либо прекратить производство по делу при установлении факта участия такого лица после принятия искового заявления и разъяснить, что спор должен рассматриваться судом общей юрисдикции, либо рассмотреть исковое заявление по существу, исходя из того, что по внутреннему законодательству такое лицо обладает правосубъектностью, достаточной для участия в процессе.

При изучении положений пп. 2 и 3 ст. 36 АПК РФ возникают и другие проблемные вопросы. Имеет ли истец право в случае участия в деле нескольких ответчиков, одним из которых является иностранное юридическое лицо, предъявить иск к обоим ответчикам по месту нахождения российского юридического лица, являющегося соответчиком по делу? И есть ли возможность в подобной ситуации предъявить иск к обоим ответчикам по месту нахождения имущества иностранного юридического лица?

П. 2 ст. 36 АПК РФ предоставляет истцу выбор одного из судов по месту нахождения или месту жительства любого из соответчиков. Однако иностранное юридическое лицо не имеет места нахождения на территории Российской Федерации. По этой причине буквальное толкование п. 2 ст. 36 АПК РФ в данной ситуации говорит о невозможности обращаться в суд по месту нахождения российского юридического лица. Вместе с тем, согласно п. 3 ст. 36 АПК РФ, и на второй поставленный вопрос также следует отрицательный ответ, поскольку по месту нахождения имущества возможно предъявление иска только к иностранному, а не к российскому, юридическому лицу.

Еще одной серьезной проблемой при рассмотрении дел с участием иностранных лиц является уведомление по делу, стороной которого такое лицо выступает.

В соответствии с Основными принципами независимости судебных органов, одобренных резолюциями Генассамблеи ООН от 29.11.1985 № 40/32 и от 13.12.1985 № 40/146 [6], принцип независимости судебных органов требует от них обеспечения справедливого ведения судебного разбирательства и соблюдения прав сторон.

Одним из основополагающих принципов справедливости судебного разбирательства является фактическое подробное уведомление лица, защищающего свои частные права, на понятном ему языке о времени и месте судебного заседания, без чего невозможна полноценная защита им своих прав. Рассмотрение дела в отсутствие кого-либо из участвующих в деле лиц, не извещенных в соответствии с требованиями закона, является безусловным основанием к отмене судебного акта (ст. 270 и 288 АПК РФ). В соответствии с ч. 1 ст. 123 АПК РФ лицо считается извещенным надлежащим образом, если к началу судебного заседания, проведения отдельного процессуального действия арбитражный суд получил направленную ему копию судебного акта.

В силу ч. 3 ст. 253 АПК РФ, иностранные юридические лица, органы управления которых расположены не на территории России, извещаются о судебном разбирательстве путем направления поручения в учреждение юстиции или другой компетентный орган иностранного государства. При этом срок рассмотрения дела продлевается арбитражным судом на срок, установленный договором о правовой помощи для направления такого рода поручений, а при отсутствии в договоре такого срока или при отсутствии договора — не более чем на шесть месяцев.

Присоединение России к Гаагской конвенции «О вручении за границей судебных и внесудебных документов по гражданским и торговым делам» [7] существенно облегчило работу арбитражных судов по рассмотрению дел с участием иностранных лиц. Был существенно упрощен и ускорен механизм направления и вручения документов, так как государства — участники Конвенции могут обращаться с запросами и судебными поручениями об оказании правовой помощи в центральный орган государства без посредничества Министерства иностранных дел, Министерства юстиции и т. п. (ст. 2 Конвенции). Однако практика арбитражных судов показывает, что доставка уведомлений даже в некоторые государства, участвующие в названной конвенции, занимает не менее года, что не позволяет судам осуществлять арбитражное судопроизводство в соответствии с законодательно закрепленными сроками.

Как видим, правовое регулирование участия иностранных юридических лиц в российском арбитражном процессе является сравнительно новым. Однако хотелось бы отметить, что не вся законодательная база в Российской Федерации полностью работает в этой сфере [9].

Но в силу роста внешнеэкономических отношений с хозяйствующими субъектами иностранных государств и возрастания актуальности данной проблемы следует ожидать более пристального внимания законодателя к разработке правового регулирования процессуальных отношений в данной сфере.

Список литературы

1. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 24 июля 2002 г. № 95-ФЗ (ред. от 19.12.2016) // Собрание законодательства Российской Федерации. 2002. № 30. Ст. 3012.

2. О гражданских и политических правах: международный пакт от 16.12.1966 // Бюллетень Верховного Суда РФ. 1994. № 12.

3. Конвенция о защите прав человека и основных свобод (заключена в г. Риме 04.11.1950) (с изм. от 13.05.2004) // Собрание законодательства Российской Федерации. 2001. № 2. Ст. 163.

4. Обзор практики рассмотрения арбитражными судами дел с участием иностранных лиц: Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 09.07.2013 № 158 // Сайт системы арбитражных судов РФ URL: http://arbitr.ru/as/pract/vas_info_letter/89295.html (дата обращения: 19.01.2017).

5. Конвенция о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам (заключена в г. Минске 22.01.1993) (вступила в силу 19.05.1994, для Российской Федерации — 10.12.1994) (с изм. от 28.03.1997) // Собрание законодательства Российской Федерации. 24.04.1995. № 17. Ст. 1472.

6. Основные принципы независимости судебных органов (приняты седьмым Конгрессом ООН по предупреждению преступности и обращению с правонарушителями, Милан (Италия), 26 августа — 6 сентября 1985 г., одобрены резолюциями Генеральной Ассамблеи ООН от 29 ноября 1985 г. N 40/32 и от 13 декабря 1985 г. № 40/146) // Информационно-правовой портал «Гарант.ру» URL: http://base.garant.ru/1305352/ (дата обращения: 19.01.2017).

7. Конвенция о вручении за границей судебных и внесудебных документов по гражданским или торговым делам (заключена в г. Гааге 15.11.1965) // Собрание законодательства Российской Федерации. 13.12.2004. № 50. Ст. 4951.

8. Кольцов А. А. Участие иностранных лиц в российском арбитражном процессе: дисс. ... канд. юрид. наук. Саратов, 2004. 204 с.

9. Кудрявцева Л. В. Проблемы реализации прав иностранных граждан и лиц без гражданства в Российской Федерации // Ученые записки Российского государственного социального университета. 2010. №7. С. 112.

УДК/UDC 347

К вопросу о публичности договора возмездного оказания гостиничных услуг

Зюбин Александр Александрович
студент юридического факультета
Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина
г. Краснодар, Россия
e-mail: alesso-zubin@mail.ru

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы, связанные с публичностью договора возмездного оказания гостиничных услуг, при этом анализируются признаки исследуемого договора.

Ключевые слова: договор возмездного оказания гостиничных услуг, публичный договор, потребитель, исполнитель.

On the Issue of Publicity of a Fee-Based Hotel Services Contract

Zyubin Aleksandr Aleksandrovich
student of the Faculty of Law
Kuban State Agrarian University
Krasnodar, Russia
e-mail: alesso-zubin@mail.ru

Abstract

The articles touches upon the issues connected with publicity of a fee-based hotel services contract and analyses the features of this type of contract.

Key words: fee-based hotel services contract, public contract, consumer, executor.

Одним из юридических признаков договора возмездного оказания

гостиничных услуг является его публичный характер. Прежде всего это подтверждается тем, что в п. 1 ст. 426 Гражданского кодекса Российской Федерации [1] гостиничное обслуживание приводится в качестве одного из примеров публичной деятельности, с которой такого рода договоры связаны.

В случаях, предусмотренных законом, Правительство Российской Федерации, а также уполномоченные федеральные органы исполнительной власти могут издавать правила, обязательные для сторон при заключении и исполнении публичных договоров (п. 4 ст. 426 ГК РФ). Таким образом, акты Правительства Российской Федерации в соответствующей области, которые не основаны на прямом указании в законе, юридической силы не имеют. Потребность в ограничении прав Правительства Российской Федерации на издание такого рода правил показывает стремление законодателя к жёсткому регулированию публичных договоров. Неслучайно ст. 426 ГК РФ содержит по всем вопросам абсолютно обязательные нормы.

Одним из законов, которым предусматривается положение о том, что Правительство Российской Федерации вправе издавать указанного рода правила является Закон РФ от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей» [2].

В последние годы Правительство Российской Федерации приняло ряд нормативных актов в соответствии с Законом РФ «О защите прав потребителей», которые укладываются в рамки ст. 426 ГК РФ. Одним из таких нормативных актов являются Правилаа предоставления гостиничных услуг в Российской Федерации, утверждённые постановлением Правительства Российской Федерации от 9 октября 2015 г. № 1085 (далее — Правила) [3], в п. 1 которых указывается, что эти Правила разработаны в соответствии с Законом РФ «О защите прав потребителей».

Прежде всего признаком публичного договора является строго ограниченный субъектный состав. Одной из сторон публичного договора должно быть: лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность — коммерческая организация или индивидуальный предпринима-

тель; лицо, осуществляющее иную приносящую доход деятельность — некоммерческая организация, которая может, если это предусмотрено её уставом, осуществлять приносящую доход деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых она создана (п. 4 ст. 50 ГК РФ). Второй стороной публичного договора является потребитель — гражданин, имеющий намерение заказать или приобрести либо заказывающий, приобретающий или использующий товары (работы, услуги) исключительно для нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности (личных, семейных и т. д.).

Что касается договора возмездного оказания гостиничных услуг, то его сторонами являются: с одной стороны — исполнитель — организация или индивидуальный предприниматель, предоставляющие потребителю гостиничные услуги, а с другой — потребитель (п. 3 Правил). Следует отметить, что обязательство из договора возмездного оказания гостиничных услуг представляет собой типичное относительное правоотношение, характеризующееся строго определенным субъектным составом [4].

Другим признаком публичного договора является обязанность лица, осуществляющего предпринимательскую или иную приносящую доход деятельность, заключить публичный договор с любым обратившимся к нему для этого лицом.

Правила предоставления гостиничных услуг в Российской Федерации, утверждённые постановлением Правительства Российской Федерации от 25 апреля 1997 г. № 490 [5] в п. 7 содержали прямое указание на то, что коммерческая организация обязана заключить с потребителем договор на предоставление услуг, кроме случаев, когда возможность предоставления услуг отсутствует, в том числе и в тех случаях, когда учредительными документами исполнителя или заключённым с ним гражданско-правовым договором предусмотрена обязанность исполнителя в определённом порядке предоставлять услуги соответствующей категории лиц. Однако в ныне действующих Правилах положение об обязанности лица, осуществляющего предпринимательскую или иную приносящую доход деятельность, заключить договор возмездного оказания

гостиничных услуг с любым обратившимся к нему для этого лицом отсутствует, что, по нашему мнению, лишает соответствующий договор одного из признаков публичности.

Считаем, что в Правилах необходимо установить положение об обязанности исполнителя заключить с потребителем договор возмездного оказания гостиничных услуг с учётом положения п. 5 Правил о том, что предоставление гостиничных услуг допускается только в том случае, если у гостиницы имеется свидетельство о присвоении ей соответствующей категории, предусмотренной системой классификации гостиниц и иных средств размещения, утверждённой Министерством культуры Российской Федерации [6], если в соответствии с законодательством Российской Федерации такие требования вводятся для отдельных субъектов Российской Федерации или на всей территории государства.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: Федеральный закон от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 1994. № 32. Ст. 3301.

2. О защите прав потребителей: Закон РФ от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 // Собрание законодательства Российской Федерации. 1996. № 3. Ст. 140.

3. Об утверждении Правил предоставления гостиничных услуг в Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 09.10.2015 № 1085 // Собрание законодательства Российской Федерации. 2015. № 42. Ст. 5796.

4. Нетишинская Л. Ф. Обязательство как относительное правоотношение // Российский судья. 2005. № 7. С. 31–32.

5. Об утверждении Правил предоставления гостиничных услуг в Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 25.04.1997 № 490 // Собрание законодательства Российской Федерации. 1997. № 18. Ст. 2153.

6. Об утверждении порядка классификации объектов туристской индустрии, включающих гостиницы и иные средства размещения, горнолыжные трассы и пляжи, осуществляемой аккредитованными организациями: Приказ Минкультуры России от 11.07.2014 № 1215 // Российская газета. 2015. № 24/1.

УДК/UDC 341.9

К вопросу о защите прав моряков в Российской Федерации

Клюева Ксения Игоревна
магистрант юридического факультета
Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина
г. Краснодар, Россия
e-mail: kljueva.ksyu@yandex.ru

Михневич Анна Викторовна (научный руководитель)
кандидат юридических наук, доцент ВАК, доцент кафедры гражданского процесса и международного права, доцент (совместитель) кафедры предпринимательского и международного частного права
Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина
г. Краснодар, Россия
e-mail: esse99@mail.ru

Аннотация

Анализ состояния законности в сфере соблюдения прав моряков позволяет сделать вывод о том, что, несмотря на престижность и высокооплачиваемость профессии, моряки нередко становятся жертвами посягательств на свои социальные и трудовые права со стороны судовладельцев, посреднических структур и иных лиц.

Ключевые слова: защита прав, моряки, наём.

On the Issue of Sailors' Rights Protection in the Russian Federation

Klyuyeva Kseniya Igorevna
student in the master's programme of the Faculty of Law
Kuban State Agrarian University
Krasnodar, Russia
e-mail: kljueva.ksyu@yandex.ru

Mikhnevich Anna Viktorovna (research advisor)

Candidate of Law, VAK assistant professor, assistant professor of the Civil Procedure and International Law Department, assistant professor (secondary worker) of the International Private and Business Law Department
Kuban State Agrarian University
Krasnodar, Russia
e-mail: esse99@mail.ru

Abstract

The analysis of the current state of securing of the rule of law in the field of observance of sailors' rights lets the authors to the conclusion that despite the fact that this profession is prestigious and highly paid, the sailors often fall victims to encroachment on their social and labour rights by ship owners, intermediary firms, and other persons.

Key words: rights protection, sailors, hiring.

Конституция Российской Федерации провозглашает обязанностью государства признание, соблюдение и защиту прав и свобод человека и гражданина. Поэтому неслучайно в любой отрасли права защита субъективных прав, свобод и законных интересов занимает важное место и ее значение сложно переоценить. Следует отметить, что вопросы, связанные с правами моряков, являются одной из сложных областей юриспруденции. Они попадают под международные и национальные законы и урегулированы нормами международного морского, трудового, уголовного и экологического права. Кроме того, в настоящее время профессия моряка является основной более чем для 100 тысяч российских граждан. В соответствии с законодательством к морякам относятся лица, занятые на любой должности или работающие на борту судна по найму в любом качестве. К одним из прав моряков относят право на безопасное и надежное рабочее место, на котором соблюдаются стандарты безопасности. На практике моряки очень часто сталкиваются с нарушениями общепринятых трудовых прав. Так, находясь за границей, члены экипажей, оказавшиеся в затруднительном положении, не знают, что делать, к кому обратиться за помощью и как защитить свои интересы. Таким образом,

в центре сплетения всех взаимоотношений, связанных с механизмом правоприменения, стоит именно моряк, потому что не вся законодательная база в Российской Федерации полностью работает в этой сфере [1].

Вместе с тем, вопросы международного морского права, в частности международно-правовое регулирование труда моряков, как в теоретическом, так и в практическом плане достаточно детально рассмотрены отечественными авторами и специалистами в данной отрасли права, а именно Г. Г. Тормосиной, Г. Г. Ивановым, В. Н. Гуцуляк, А. Л. Колодкиным, И. М. Авраменко, Г. А. Анцелевичем, И. И. Лукашук, А. А. Ковалевым, В. Г. Ермолаевым, Д. Н. Джунусовой. Их исследования позволили ознакомиться с основными нормами и принципами регулирования трудовых отношений и выявить механизмы, с помощью которых при нарушениях моряки могут защитить свои трудовые и социальные права.

Но исследования указанных теоретиков в большинстве своем осуществлялись до вступления в силу основного на настоящий момент регулятора трудовых отношений моряков — Конвенции о труде в морском судоходстве 2006 года, что повлияло на рассмотрение данных отношений с теоретической стороны и практически полного отсутствия рассмотрения особенностей правоприменительной практики.

В частности, необходимо обеспечить с помощью правовых средств гарантии и защиту трудовых прав и интересов моряков. Несмотря на то, что проблемы у моряков те же самые, что и у представителей всех прочих профессий [2]. Механизмы защиты трудовых прав в целом предусмотрены в законодательстве, но со стороны работодателей регулярно совершаются попытки эти механизмы сломать посредством нарушения или не соблюдения правовых предписаний.

Так, в 2006 году на 95-й сессии Генеральной конвенции МОТ была принята Конвенция «О труде в морском судоходстве». 20 августа 2013 года Конвенция вступила в силу в Российской Федерации. Международное морское сообщество с нетерпением ждало этого момента, ведь документ, появившийся на свет еще в 2006 году, должен был кардинально изменить производственные отношения в отрасли: применимость его норм ко

всем морским судам, независимо от того, является ли государство флага членом конвенции, должна привести к глобальной унификации правил и норм, а другими словами — к стандартизации, в хорошем смысле этого слова, условий труда моряков во всем мире.

Данная конвенция пересматривает 36 конвенций МОТ, регулирующих вопросы условий труда и быта моряков, их социальной защиты. Каждое государство, ратифицировавшее этот «Билль о правах моряков», обязано привести свое законодательство в соответствие требованиям конвенции, и надежды, которые российские моряки возлагали на ратификацию, были вполне понятны. В целом, ряд норм законодательства Российской Федерации (минимальный возраст работника, заработная плата, подготовка и квалификация, развитие карьеры, социальное обеспечение, подачи и рассмотрения жалоб на нарушение трудовых прав) соответствуют или являются по существу эквивалентными нормам Конвенции.

Вместе с тем самый значимый конвенционный инструмент, предполагающий обеспечение государством-участником конвенционных норм, в России не работает. Реализация ряда конвенционных норм, касающихся репатриации, найма и трудоустройства, медико-санитарного обеспечения и охраны труда, питания и социально-бытового обслуживания, механизма обеспечения выполнения Конвенции, требует принятия нормативных правовых актов или внесения изменений в отдельные законодательные и иные нормативные правовые акты. Успешное решение вопросов, возникающих в процессе реализации торговых проектов, возможно лишь при условии эффективного правового регулирования, опирающегося как на совершенствование законов и иных нормативных правовых актов Российской Федерации, так и на конструктивное международное сотрудничество с другими странами.

Список литературы

1. Кудрявцева Л. В. Проблемы реализации прав иностранных граждан и лиц без гражданства в Российской Федерации // Ученые записки Российского государственного социального университета. 2010. № 7. С. 112.

2. Клюева К. И., Кудрявцева Л. В. Правовое регулирование трудовых прав моряков в международном частном праве // Законность в современном обществе: Сборник статей международной научно-практической конференции. 2016. С. 86.

УДК/UDC 347

Понятие секрета производства (ноу-хау) как объекта интеллектуальных прав

Кривова Надежда Сергеевна
студентка юридического факультета
Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина
г. Краснодар, Россия
e-mail: nadya.krivova.95@mail.ru

Нетишинская Любовь Федоровна (научный руководитель)
кандидат юридических наук, доцент кафедры международного частного и предпринимательского права
Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина
г. Краснодар, Россия

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы, связанные с анализом понятия секрета производства (ноу-хау) как объекта интеллектуальных прав. При этом раскрываются признаки информации, которая может считаться секретом производства.

Ключевые слова: секрет производства (ноу-хау), объект интеллектуальных прав, коммерческая тайна, информация.

The Notion of Know-How as an Object of Intellectual Rights

Krivova Nadezhda Sergeyevna
student of the Faculty of Law
Kuban State Agrarian University
Krasnodar, Russia
e-mail: nadya.krivova.95@mail.ru

Netishinskaya Lyubov Fedorovna (research advisor)
Candidate of Law, assistant professor of the International Private and Business Law Department

Kuban State Agrarian University
Krasnodar, Russia

Abstract

The article examines the issues connected with the analysis of the notion of trade secret (know-how) as an object of intellectual rights. The author describes the indications of information that can be considered as a trade secret.

Key words: trade secret (know-how), object of intellectual rights, commercial secret, information.

Термин «ноу-хау» впервые был употреблен в судебной практике США в 1916 году, буквальный перевод этого понятия с английского — «знаю как». В законодательстве Российской Федерации синонимом термина «ноу-хау» является термин «секрет производства».

До введения части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации [1] понятие «ноу-хау» не имело законодательного закрепления, и различные ученые трактовали его по-разному, из-за чего возникало множество споров и противоречий. Многие ученые разъединяли понятия секрета производства и ноу-хау, не считая их синонимами. Ряд авторов, в частности О. В. Добрынин [2], А. А. Акопян [3], И. А. Зенин [4], предлагали определять ноу-хау как конфиденциальную информацию. О. А. Потрашкова [5] определяла секрет производства как не только технические решения, но и сведения иного характера, включая профессиональные знания, навыки, опыт в различных сферах деятельности. Некоторые авторы, в частности А. П. Белов [6], считали ноу-хау особым видом прав на промышленную собственность. Как видим, в основном вышеуказанные ученые трактовали понятие «ноу-хау» как конфиденциальную информацию (сведения в виде знаний, навыков, результатов разработок), при этом некоторые из них отмечали наличие секрета производства режима коммерческой тайны, другие — наличие у этой конфиденциальной информации коммерческой ценности.

Завершением противоречий в области определения понятия «ноу-

хау» стало принятие части 4 ГК РФ. Действующее гражданское законодательство закрепило понятие секрета производства (ноу-хау), что позволило прекратить какие-либо споры. Согласно п. 1 ст. 1465 ГК РФ секретом производства (ноу-хау) признаются сведения любого характера о результатах интеллектуальной деятельности в научно-технической сфере и о способах осуществления профессиональной деятельности, имеющие действительную или потенциальную коммерческую ценность вследствие неизвестности их третьим лицам, если к таким сведениям у третьих лиц нет свободного доступа на законном основании и обладатель таких сведений принимает разумные меры для соблюдения их конфиденциальности, включая введение режима коммерческой тайны.

Исходя из текста п. 1 ст. 1465 ГК РФ, можно сделать вывод, что законодатель считает термины «секрет производства» и «ноу-хау» синонимами.

Обозначив определение, данное нам законодателем, мы можем сделать вывод, что секретом производства может быть любая информация, которая соответствует следующим признакам:

1) она должна представлять действительную или потенциальную коммерческую ценность, то есть возможность извлечения выгоды из сведений, составляющих секрет производства (ноу-хау);
2) данная информация должна носить конфиденциальный характер, то есть не должна быть известна третьим лицам, а только обладателю;
3) к информации не должно быть свободного доступа у третьих лиц на законном основании, то есть отсутствие свободного доступа означает принятие обладателем мер для сохранения сведений в тайне;
4) также должен быть введен режим коммерческой тайны.

Что касается последнего, то первоначально Федеральный закон «О коммерческой тайне» [8] рассматривал секрет производства как разновидность коммерческой тайны, а сама коммерческая тайна понималась и как совокупность сведений, и как их конфиденциальность. Но в соответ-

ствии с изменениями, внесенными Федеральным законом «О внесении изменений в части первую, вторую и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» (статья 4) [9] в ФЗ «О коммерческой тайне», редакция определения коммерческой тайны изменилась следующим образом: коммерческая тайна — режим конфиденциальности информации, позволяющий ее обладателю при существующих или возможных обстоятельствах увеличить доходы, избежать неоправданных расходов, сохранить положение на рынке товаров, работ, услуг или получить иную коммерческую выгоду (ст. 3 ФЗ «О коммерческой тайне»). Следует отметить, что коммерческая тайна как, согласно ее нынешнему определению, режим конфиденциальности информации вводится в отношении именно секрета производства.

На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы: во-первых, законодатель считает термины «секрет производства» и «ноу-хау» синонимами. Во-вторых, понятие секрета производства (ноу-хау) связано с категорией информации, причем информации оборотоспособной, которая составляет содержание секрета производства. Соблюдение режима конфиденциальности в данном случае является важнейшим условием предоставления ноу-хау правовой охраны. Это означает, что правообладатель должен не только уведомить о том, что он охраняет принадлежащие ему сведения, которые представляют коммерческую ценность, но и принять необходимые меры по защите конфиденциальности секрета производства.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть четвертая: Федеральный закон от 18 декабря 2006 г. № 230-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 2006. № 52. Ст. 5496.

2. Добрынин О. В. Особенности правовой регламентации «ноу-хау»: автореферат дисс. ... канд. юрид. наук. М.: Аудиторские ведомости, 2003. 73 с.

3. Потрашкова О. А. О правовой природе секретов производства (ноу-хау): автореферат дисс. ... канд. юрид. наук. М.: Инновационное право, 2008. № 2. 22 с.

4. Белов А. П. Ноу-хау во внешней торговле. М.: Право и экономика, 1996. №

9. 63 с.

5. Акопян А. А. Гражданско-правовое регулирование отношений в области передачи ноу-хау: Автореферат дисс. ... канд. юрид. наук. М.: Журнал российского права, 2008. 24 с.

6. Зенин И. А. Предпринимательское право: учебник для вузов / И. А. Зенин. М.: ЕАОИ, 2008. 476 с.

7. Маковский А. Л. Комментарий к части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации / А. Л. Маковский. М.: Статут, 2008. 720 с.

8. Федеральный закон «О коммерческой тайне» от 29 июля 2004 г. № 98-ФЗ // Российская газета. 2004. 5 августа.

9. Федеральный закон «О внесении изменений в части первую, вторую и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 12 марта 2014 г. № 35-ФЗ // Российская газета. 2014. 14 марта.

10. Российское гражданское право: Учебник: В 2 т. Т. 1 / отв. ред. Е. А. Суханов. М.: Статут, 2010. 958 с.

УДК/UDC 347

Международно-правовое регулирование ответственности воздушного перевозчика за вред, причинённый жизни и здоровью пассажиров

Ларионов Александр Эдуардович
магистрант юридического факультета
Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина
г. Краснодар, Россия

Глинщикова Татьяна Вадимовна (научный руководитель)
кандидат юридических наук, доцент кафедры международного частного и предпринимательского права
Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина
г. Краснодар, Россия
e-mail: glinshikowa@yandex.ru

Аннотация

Исследование института возмещения имущественного и морального вреда, причиненного пассажиру при осуществлении международной воздушной перевозки чрезвычайно актуально, поскольку в последнее время растет число заключаемых договоров международной авиаперевозки. Компенсационные выплаты, осуществляемые российскими страховыми компаниями должны соответствовать международным стандартам, что, несомненно, окажет влияние на безопасность полетов.

Ключевые слова: международный договор, перевозчик, международная воздушная перевозка, компенсационные выплаты, причинение вреда.

International Legal Regulation of the Responsibility of an Air Carrier for Causing Harm to the Life or Health of Passengers

Larionov Aleksandr Eduardovich
student in the master's programme of the Faculty of Law
Kuban State Agrarian University

Krasnodar, Russia

Glinshchikova Tatyana Vadimovna (research advisor)
Candidate of Law, assistant professor of the International Private and Business Law Department
Kuban State Agrarian University
Krasnodar, Russia
e-mail: glinshikowa@yandex.ru

Abstract

Studying of compensation practices that arise due to property and moral damage caused to the passenger during an international flight are very topical now because the number of concluded international air carriage contracts grows these days. Compensatory payments made by Russian insurance companies should meet the international standards which will undoubtedly have a positive effect on the safety of the flights.

Key words: international agreement, carrier, international air transportation, compensatory payments, tresspass.

Научно-технический прогресс создает экономические, социальные и культурные блага, способствующие общественному развитию. В то же время эксплуатация технических средств, в том числе воздушных судов, нередко сопровождается определенным риском для жизни и здоровья пассажиров. Авиапроисшествия нередко приводят к гибели находящихся на борту воздушного судна пассажиров или к причинению таким пассажирам серьезных телесных повреждений.

Долгое время вопросы ответственности перевозчика при международных авиаперевозках регламентировались Варшавской системой международных договоров, в основе которой лежит Варшавская конвенция для унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок (1929 г.) [1] Однако ввиду существенных недостатков Варшавской конвенции, которые в первую очередь выражаются в недостаточно высоком уровне компенсации пострадавшим, в 1999 году была подписана Монреальская конвенция для унификации некоторых пра-

вил международных воздушных перевозок [2]. Монреальская конвенция должна заменить Варшавскую систему едиными нормами, обеспечивающими лучшую защиту авиапассажиров. В настоящее время в Монреальской конвенции участвуют практически все государства, являющиеся лидерами в области авиаперевозок.

Центральное место в транспортных конвенциях занимают нормы об ответственности авиаперевозчика за смерть, телесные повреждения пассажиров. Варшавская конвенция ввела ответственность авиаперевозчика за вину и установила пределы его ответственности. Согласно Варшавской конвенции, ответственность воздушного перевозчика за причинение вреда жизни и здоровью пассажиров основывается на принципе вины. В соответствии со статьей 20 Варшавской конвенции перевозчик не несет ответственности, если он докажет, что им и его служащими были приняты все необходимые меры к тому, чтобы избежать вреда или что данные меры предпринять не представлялось возможным. Однако, суды в понятие «необходимые меры» нередко вкладывают различный смысл, ориентируясь либо на обязательства, исполнение которых можно ожидать от разумного перевозчика, либо на обстоятельства конкретного дела. Как следствие, при рассмотрении вопроса о вине авиаперевозчика объективное судебное решение может быть вынесено при оценке как объективных, так и субъективных критериев.

Однако, необходимо отметить, что Варшавская конвенция не регулирует вопросы, связанные с определением круга лиц, имеющих право на компенсацию, а также не касается объема возмещения. Данные вопросы должны определяться на основании норм национального законодательства.

В соответствии со ст. 17 Монреальской конвенции «перевозчик отвечает за вред, происшедший в случае смерти или телесного повреждения пассажира, только при условии, что происшествие, которое явилось причиной смерти или повреждения, произошло на борту воздушного судна или во время любых операций по посадке или высадке». Таким образом, Монреальская конвенция под «происшествием» понимает вредо-

носное событие, которое стало следствием противоправного деяния перевозчика.

Монреальская конвенция кардинально изменила подход к решению вопроса о выплате компенсации пострадавшим в авиапроисшествиях. Монреальская конвенция, в отличие от Варшавской конвенции, вводит два уровня компенсации ответственности перевозчика за жизнь и здоровье пассажира. В соответствии с первым уровнем компенсационные выплаты родственникам погибших пассажиров составляют до 100 000 СПЗ (специальных прав заимствования). В этом случае перевозчик не может ограничивать или исключать свою ответственность. Перевозчик освобождается от ответственности за вред, причиненный смертью или телесным повреждением пассажиру, только если он докажет, что небрежность или другое ошибочное действие или бездействие этого пассажира причинили вред или стали причиной причинения вреда (ст. 20). В части требований, превышающих 100 000 СПЗ, ответственность перевозчика по-прежнему основана на принципе вины.

Таким образом, авиаперевозчик несет безвиновную ответственность за смерть или телесное повреждение пассажира, за исключением вины потерпевшего. Монреальская конвенция не освобождает перевозчика от ответственности за вред, возникший в результате действия обстоятельств непреодолимой силы. В частности, Н. Н. Остроумов пишет, что такую ответственность в полной мере можно охарактеризовать как абсолютную [3].

В то же время при причинении пассажиру телесного повреждения может нарушаться его психическое здоровье. В случае гибели пассажира может быть нарушено психическое состояние его родственников, которые в такой ситуации вправе требовать возмещение морального вреда. Однако, руководствуясь нормами международных соглашений, суд вправе присудить родственникам пассажира возмещение морального вреда лишь при условии, что такой вред является результатом смерти, ранения или иных телесных повреждений пассажира. Моральный вред, возникший из международной воздушной перевозки, может быть возмещен

лишь на основании правил и с учетом ограничений, которые закреплены в конвенциях. В этом случае следует учесть пределы и основания ответственности, срок исковой давности.

В отличие от документов Варшавской системы Монреальская конвенция 1999 г. содержит положения о предварительных выплатах. Согласно ст. 28 этой конвенции в случае авиационного происшествия, повлекшего смерть или повреждение здоровья пассажиров, перевозчик, если это предусматривается его национальным законодательством, незамедлительно производит предварительные выплаты физическому лицу или лицам, которые имеют право требовать компенсацию, для удовлетворения их неотложных материальных потребностей. Такие предварительные выплаты могут быть приняты во внимание при последующих выплатах перевозчиком с целью возмещения убытков.

Таким образом, следует признать, что правила Варшавской конвенции устарели, поскольку пострадавшие и их семьи не смогут получить адекватную компенсацию в случае причинения вреда жизни и здоровью пассажиров. В настоящее время стало очевидным, что режим ответственности будет строиться именно на основании принципов, отраженных в Монреальской конвенции для унификации некоторых правил международных воздушных перевозок 1999 г.

Участие Российской Федерации в Монреальской конвенции не предполагает внесения существенных изменений во внутреннее законодательство. Однако некоторые коррективы в Воздушный кодекс РФ необходимо будет внести [4]. Скорейшая ратификация Российской Федерацией Монреальской конвенции для унификации некоторых правил международных воздушных перевозок 1999 г. способствовала бы получению справедливой компенсации российскими пассажирами при международных авиаперевозках.

Список литературы

1. Конвенция для унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок. Варшава, 1929 г. (ред. 1955 г.) // Справочно-правовая

система «Консультант Плюс».

2. Конвенция для унификации некоторых правил международных воздушных перевозок (Монреаль, 1999 г.) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».

3. Остроумов Н. Н. Договор перевозки в международном воздушном сообщении. М., 2009. С. 116.

4. Аксаментов О. И. Об ответственности воздушного перевозчика в связи с присоединением Российской Федерации к Монреальской конвенции 1999 года // Транспортное право. 2013. № 3. С. 14.

УДК/UDC 347

Особенности гражданско-правовой ответственности индивидуального предпринимателя

Пенькова Виолетта Владимировна
студентка юридического факультета
Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина
г. Краснодар, Россия
e-mail: vetta95@bk.ru

Аннотация

В данной статье рассматриваются особенности гражданско-правовой ответственности индивидуального предпринимателя, которые в основном проявляются в условиях ее применения и порядке обращения взыскания на имущество должника, в том числе и при несостоятельности (банкротстве).

Ключевые слова: индивидуальный предприниматель, обращение взыскания на имущество должника, несостоятельность (банкротство), реструктуризация долгов, реализация имущества, гражданско-правовая ответственность.

Specifics of Civil Legal Responsibility of an Individual Entrepreneur

Penkova Violetta Vladimirovna
student of the Faculty of Law
Kuban State Agrarian University
Krasnodar, Russia
e-mail: vetta95@bk.ru

Abstract

This article touches upon the specifics of civil legal responsibility of an individual entrepreneur which show themselves mostly under its application and the order of execution against the debtor's property, including bankruptcy.

Key words: individual entrepreneur, execution against the debtor's property, bankruptcy, debt rescheduling, property realisation, civil legal responsibility.

При иссследовании гражданско-правовую ответственности необходимо обратить внимание на специфический субъект данной ответственности — индивидуального предпринимателя. Специфичность данного субъекта заключается в том, что, с одной стороны, он является физическим лицом, то есть гражданином, а с другой — это профессиональный участник имущественного оборота, который осуществляет предпринимательскую деятельность. Особенности гражданско-правовой ответственности индивидуального предпринимателя заключаются в том, что лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность, несет ответственность независимо от вины, единственным основанием для его освобождения от ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение своих обязательств является непреодолимая сила, то есть чрезвычайные и непредотвратимые при данных условиях обстоятельства (п. 3 ст. 401 Гражданского кодекса РФ). Также следует отметить, что в соответствии с положением пункта 3 статьи 23 ГК РФ к предпринимательской деятельности индивидуальных предпринимателей применяются правила ГК РФ, которые регулируют деятельность коммерческих организаций, если иное не вытекает из закона, иных правовых актов или существа правоотношения. По нашему мнению, индивидуальный предприниматель за неисполнение своих обязательств или их ненадлежащее исполнение будет отвечать всем принадлежащим ему имуществом, то есть в соответствии с положениями статьи 56 ГК РФ, а не в соответствии с положениями статьи 24 ГК РФ. Кроме того, в соответствии с пунктом 2 статьи 94 Федерального закона «Об исполнительном производстве» [1] в случае отсутствия у индивидуального предпринимателя денежных средств, достаточных для удовлетворения содержащихся в исполнительном документе требований, взыскание обращается на иное имущество индивидуального предпринимателя. При этом устанавливается очередность обращения взыскания: в первую очередь обращение взыскания производится

на движимое имущество, непосредственно участвующее в производстве товаров, выполнении работ или оказании услуг; во вторую — на имущественные права индивидуального предпринимателя; в третью — на недвижимое имущество, которое, напротив, непосредственно не участвует в производстве товаров, выполнении работ или оказании услуг; в четвертую — на непосредственно используемые в производстве товаров, выполнении работ или оказании услуг имущественные права и на участвующее в производстве имущество. При этом законодатель четко перечисляет имущество, на которое обращается взыскание: к такому имуществу относятся объекты недвижимого имущества производственного назначения, сырье и материалы, станки, оборудование и другие основные средства, в том числе ценные бумаги, составляющие инвестиционные резервы инвестиционного фонда. Следует отметить, что в юридической литературе рассматривается и другой порядок обращения взыскания — порядок обращения взыскания на заложенное имущество [2].

Специфика правового положения индивидуального предпринимателя проявляется также в положениях, регулирующих его несостоятельность (банкротство). Так, статья 213.1 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» устанавливает, что к отношениям, связанным с несостоятельностью индивидуальных предпринимателей применяются положения, регулирующие процедуру банкротства граждан, но с некоторыми особенностями [3]. Как для граждан, так и для индивидуальных предпринимателей при банкротстве предусматривается две основные процедуры: реструктуризация долгов и реализация имущества. В статье 2 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» предусмотрено, что под реструктуризацией долгов следует понимать реабилитационную процедуру, которая применяется в деле о банкротстве к гражданину в целях восстановления его платежеспособности и погашения задолженности перед кредитором, а под реализацией имущества — реабилитационную процедуру, которая применяется к признанному банкротом гражданину в целях соразмерного удовлетворения требований кредиторов. Одной из особенностей гражданско-правовой ответственности индивидуального

предпринимателя является то, что после признания его банкротом реализация его имущества производится как реализация имущества гражданина, так как государственная регистрация гражданина в качестве индивидуального предпринимателя утрачивает силу, то есть теперь можно применять положения статьи 23 ГК РФ о том, что гражданин отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, за исключением имущества, на которое в соответствии с законом не может быть обращено взыскание. Такой вывод подтверждается законодательно: в соответствии со статьей 213.25 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» все имущество гражданина, которое имеется у него на дату принятия арбитражным судом решения о признании гражданина банкротом и введении реализации имущества, а также имущество, которое после даты принятия указанного решения было приобретено гражданином или выявлено, составляет конкурсную массу, за исключением имущества, на которое не может быть обращено взыскание в соответствии со статьей 446 Гражданского процессуального кодекса РФ.

Следует отметить, что для индивидуального предпринимателя — должника, который прекратил деятельность в качестве ИП, но денежные обязательства и (или) обязанность по уплате обязательных платежей которых возникли в результате осуществления им предпринимательской деятельности, его имущество, предназначенное для осуществления предпринимательской деятельности, подлежит продаже в порядке, установленном для имущества юридических лиц в пункте 4 статьи 213.1 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»: производится продажа предприятия, то есть отчуждаются все виды имущества, предназначенные для осуществления предпринимательской деятельности (статья 110 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»). Кроме того, в статье 69.1 ФЗ «Об исполнительном производстве» устанавливаются особенности обращения взыскания при введении в отношении индивидуального предпринимателя процедур, применяемых в деле о его несостоятельности, среди которых важнейшими, по нашему мнению, являются следующие:

— судебный пристав-исполнитель приостанавливает исполнение

исполнительных документов по имущественным взысканиям и снимает аресты с имущества и иные наложенные в ходе исполнительного производства ограничения распоряжения имуществом, если будет вынесено определение арбитражного суда о введении реструктуризации долгов;

— судебный пристав-исполнитель оканчивает исковое производство по исполнительным документам и одновременно с этим снимает наложенные в ходе исполнительного производства аресты на имущество и иные ограничения распоряжения имуществом, если получит копии решения арбитражного суда о признании индивидуального предпринимателя банкротом и введении реализации имущества гражданина.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: Федеральный закон от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 1994. № 32. Ст. 3301.

2. Федеральный закон «Об исполнительном производстве» от 2 октября 2007 г. № 229-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 2007. № 41. Ст. 4849.

3. Нетишинская Л. Ф., Романенко О. А. К вопросу о порядке обращения взыскания на заложенное имущество // Успехи современной науки и образования. 2016. Т. 4. № 7. С. 20–22.

4. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 2002. № 43. Ст. 4190.

УДК/UDC 347.65/.68

К вопросу о наследовании предприятия

Перваков Антон Витальевич
студент юридического факультета
Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина
г. Краснодар, Россия
e-mail: perwakov.anton@yandex.ru

Попова Лариса Ивановна (научный руководитель)
кандидат юридических наук, доцент кафедры гражданского права
Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина
г. Краснодар, Россия
e-mail: larisa_popova67@mail.ru

Аннотация

В данной статье авторы рассматривают наследование предприятия по действующему законодательству, формулируются позиции по отдельным спорным и противоречивым моментам, касающимся категории предприятия и его перехода к правопреемникам в рамках наследственно-правовых отношений.

Ключевые слова: наследование, предприятие, наследники, универсальное правопреемство, преимущественное право, правопреемники.

On the Issue of Succession of an Enterprise

Pervakov Anton Vitalyevich
student of the Faculty of Law
Kuban State Agrarian University
Krasnodar, Russia
e-mail: perwakov.anton@yandex.ru

Popova Larisa Ivanovna (research advisor)
Candidate of Law, assistant professor of the Civil Law Department
Kuban State Agrarian University
Krasnodar, Russia
e-mail: larisa_popova67@mail.ru

Abstract

In this article, the authors examine succession of an enterprise according to the effective legislation, they form their positions on certain disputable and controversial issues related to the category of an enterprise, and its succession within inheritance legal relations.

Key words: inheritance, enterprise, heirs, universal continuity succession, preferential right, legal successors.

Предприятие как самостоятельный объект наследования — одна из реалий нового экономического уклада, при котором граждане могут свободно заниматься предпринимательской деятельностью, «имея в собственности необходимые для ее осуществления имущественные комплексы» [1]. Предприятие входит в состав наследства как «единый производственно-хозяйственный и имущественный комплекс» [2], которые признается недвижимостью и используется для осуществления предпринимательской деятельности. Так, согласно абз. 2 п. 2 ст. 132 Гражданского кодекса РФ, в состав предприятия как имущественного комплекса входят все виды имущества, предназначенные для деятельности предприятия, включая земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, права требования, долги, а также права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги и другие исключительные права, если иное не предусмотрено законом или договором [3]. Иными словами, предприятие включает в себя совокупность необходимых для ведения предпринимательской деятельности материальных и нематериальных элементов. По мнению А. П. Фокова, наследство представляет собой особый вид имущества, и его можно отнести к имущественным комплексам наряду с предприятием и его частью [4].

Гражданское законодательство РФ определяет двойственный характер предприятия: с одной стороны, предприятие признается как объект прав («имущественный комплекс, используемый для осуществления

предпринимательской деятельности»), с другой стороны, предприятие также может быть субъектом права (например, государственные и муниципальные унитарные предприятия). Когда речь идет о наследовании предприятия, подразумевается предприятие именно как объект права, в противном случае один субъект права — гражданин — наследовал бы другой субъект — предприятие [5].

Интересно отметить, что в правовых системах развитых стран предприятие определено как объект права собственности предпринимателя, и оно в определенной степени обособлено, так как ведет свою отчетность и зарегистрировано под своей фирмой. В зарубежной юриспруденции существуют теории персонификации предприятия, в рамках которых предприятие обычно выступает в роли имущественного комплекса и редко рассматривается как субъект гражданского права [6].

При наследовании предприятия нужно учитывать специфику наследуемого имущества. Поскольку предприятие рассматривается как разновидность недвижимости, переход прав на него подлежит государственной регистрации. Свидетельство о праве на наследство является одним из оснований для государственной регистрации права на недвижимое имущество (п. 2 ст. 14 Федерального закона «О государственной регистрации недвижимости») [7].

Преимущественное право наследования предприятия предоставляется предпринимателю, который уже зарегистрирован в таком качестве на день открытия наследства. Наследник, зарегистрировавшийся в качестве предпринимателя после открытия наследства, преимущественного права в целом не приобретает [8]. Однако предприятие все же может быть унаследовано таким индивидуальным предпринимателем по соглашению всех наследников, принявших наследство.

При наследовании предприятия наследником может быть и коммерческая организация, но в отличие от наследника — индивидуального предпринимателя, который может быть призван к наследованию как по завещанию, так и по закону, коммерческая организация может быть наследником только по завещанию (ст. 1116 ГК РФ).

Согласно ч. 2 ст. 1178 ГК РФ, в случае, когда никто из наследников не имеет преимущественного права на получение предприятия или не воспользовался этим правом, предприятие поступает в общую долевую собственность наследников в соответствии с причитающимися им наследственными долями по закону или по завещанию. Это правило является диспозитивным, поскольку закон допускает передачу предприятия на основании заключенного между наследниками соглашения одному из них.

Законодатель гарантирует и способствует обеспечению сохранности предприятия в качестве хозяйственного единого комплекса, при разделе которого эффективное использование как предприятия в целом, так и входящего в его состав имущества может существенно снизиться или даже вовсе сойти на нет.

При наследовании предприятия возникает ряд вопросов, на которые гражданское законодательство не дает ответа. Так, состав наследственного имущества определяется по времени открытия наследства, тогда получается, что в момент открытия наследства предприятие должно прекратить свою деятельность, чтобы к наследникам перешло именно то имущество, которое имелось в наличии на момент открытия наследства. Но это, в свою очередь, привело бы к невыгодным экономическим последствиям для наследников, так как в этом случае предприятие нарушает свои обязательства перед контрагентами и своими работниками [9].

При наследовании предприятия возникает вопрос, каким образом должно наследоваться предприятие, если предпринимателями являются несколько наследников, или как необходимо поступить, если в состав наследственного имущества входит несколько предприятий, а в числе наследников несколько предпринимателей [10]. Мы считаем, что если наследников предпринимателей несколько, то они должны наследовать предприятие в равных долях. Если в состав наследства входят несколько предприятий, а наследник-предприниматель один, то и наследует он все единолично. Если наследников-предпринимателей много, то, по нашему мнению, эти предприятия должны быть поделены на равные доли между

всеми наследниками-предпринимателями.

В наследственном законодательстве не оговаривается вопрос о возможности наследования предприятия по праву представления, если лицо, наследующее по такому праву, является предпринимателем. По нашему мнению, если других наследников-предпринимателей нет, такой наследник должен наследовать предприятие по праву представления. При наличии же других наследников-предпринимателей — в долях, установленных законодательством.

Список литературы

1. Маковский А. Л., Суханов Е. А. Комментарий к части третьей Гражданского кодекса Российской Федерации / А. Л. Маковский, Е. А. Суханов. М.: Юристъ, 2003. С. 285.

2. Яковлев В. Ф., Попандопуло В. Ф. Коммерческое право / В. Ф. Яковлев, В. Ф. Попандопуло. СПб.: Изд-во СпбГУ, 1993. С.60.

3. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть третья: Федеральный закон от 26 ноября 2001 г. № 146-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 2001. № 49. Ст. 4552.

4. Фоков А. П. Проблемы права общей собственности (теретические и практические аспекты): Автореферат дисс. ... док. юрид. наук. Краснодар, 2003. С. 9.

5. Корчевская Л. И. Объекты наследственного преемства в условиях экономических преобразований: Дисс. ... канд. юрид. наук. М., 1997. С. 136.

6. Мозолин В. П., Кулагин М. И. Гражданское и торговое право капиталистических стран / В. П. Мозолин, М. И. Кулагин. М.: Высшая школа, 1980. С. 52—53.

7. Федеральный закон «О государственной регистрации недвижимости» от 13 июля 2015 г. № 218-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 2015. № 29. Ст. 4344.

8. Харитонова Ю. С. Особенности наследования имущества в предпринимательской сфере // Адвокат. 2003. № 6.

9. Попова Л. И. Наследование как основание приобретения права собственности: Дисс. ... канд. юрид. наук. Краснодар, 2005. С. 158.

10. Телюкина М. В. Комментарий к разделу V Гражданского кодекса Российской Федерации («Наследственное право») // Законодательство и экономика. 2002. № 10. С. 6.

УДК/UDC 347.4

Гражданско-правовые особенности договора контрактации

Проданова Анастасия Алексеевна
студентка юридического факультета
Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина
г. Краснодар, Россия
e-mail: nastyacooper18@gmail.com

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы, связанные с гражданско-правовыми особенностями договора контрактации, при этом отмечается, что исследуемый договор выступает средством саморегулирования предпринимательских отношений.

Ключевые слова: договор контрактации, сельскохозяйственная продукция, производитель сельскохозяйственной продукции, заготовитель, гражданско-правовая ответственность сторон договора контрактации.

Civil Legal Characteristics of the Contractual Agreement

Prodanova Anastasiya Alekseyevna
student of the Faculty of Law
Kuban State Agrarian University
Krasnodar, Russia
e-mail: nastyacooper18@gmail.com

Abstract

The article touches upon the issues connected with the civil legal characteristics of the contractual agreement. The author notes that this agreement acts as a means of self-regulation of business relations.

Key words: contractual agreement, agricultural production, agricultural producer, supplier, civil legal responsibility of the parties to a contractual agreement.

Отдельным видом договора купли-продажи является договор контрактации, призван регулировать отношения, связанные с закупками у сельскохозяйственных организаций и крестьянских (фермерских) хозяйств выращиваемой или производимой ими сельскохозяйственной продукции. Договором контрактации признается такой вид договора купли-продажи, по которому продавец-производитель сельскохозяйственной продукции обязуется передать выращенную или произведенную им продукцию покупателю-заготовителю — лицу, которое осуществляет закупки такой продукции для переработки и последующей продажи, а заготовитель обязуется оплатить полученную им продукцию (ст. 535 Гражданского кодекса РФ). Исходя из легального определения договора контрактации, отметим, что сторонами договора являются прежде всего предприниматели, а сам договор контрактации выступает как средство саморегулирования предпринимательских отношений [1]. Говоря о крестьянском (фермерском) хозяйстве как о производителе сельскохозяйственной продукции, отметим, что речь идет о хозяйстве, зарегистрированном в качестве юридического лица, или же о гражданах, ведущих совместную деятельность в области сельского хозяйства без образования юридического лица на основе соглашения о создании крестьянского (фермерского) хозяйства (ст. 23 ГК РФ). В юридической литературе рассматривался вопрос о том, что участником гражданских правоотношений, в том числе и стороной договора контрактации, является глава крестьянского (фермерского) хозяйства, которым может быть гражданин, зарегистрированный в качестве индивидуального предпринимателя [2].

Исходя из содержания ст. 535 ГК РФ, мы можем сказать, что отличительными признаками договора контрактации являются не только субъектный состав, но и объект (предмет) — сельскохозяйственная продукция, произведенная или выращенная в хозяйстве ее производителя, а также цель приобретения продукции заготовителем — последующая переработка или продажа.

Особенностью правового регулирования договора контрактации как вида купли-продажи является то, что к отношениям по договору

контрактации, не урегулированным специальными правилами по этому договору (содержатся в § 5 гл. 30 ГК), при отсутствии в договоре соответствующих условий сначала подлежат применению правила о договоре поставки (§ 3 гл. 30 ГК) и лишь при отсутствии там соответствующих правил — общие положения о купле-продаже (п. 2 ст. 535 ГК РФ). Это, по нашему мнению, говорит о том, что правоотношения контрактации и поставки имеют довольное значительное сходство. Однако это не может быть основанием для признания договора контрактации разновидностью договора поставки, как это иногда предлагается в юридической литературе.

Тем не менее одно из важнейших условий договора — условие о качестве товара — не относится к существенным его условиям. Это прямо следует из п. 2 ст. 469 ГК РФ. При отсутствии в договоре купли-продажи условии о качестве товара продавец обязан передать покупателю товар, пригодный для целей, для которых товар такого рода обычно используется. Передаваемый покупателю товар должен как минимум соответствовать обязательным требованиям (если таковые имеются) законов и иных нормативно-правовых актов. Если в договоре согласовано более высокое качество товара, товар именно такого качества и должен быть передан. Заготовитель обязан в срок, определенный законом или договором контрактации, проверить количество и качество сельскохозяйственной продукции. В случае выявления несоответствий или недостатков товаров необходимо незамедлительно письменно уведомить об этом производителя (п. 2 ст. 513 ГК РФ). Порядок проверки качества товаров может быть предусмотрен национальными стандартами страны (п. 1 ст. 474 ГК РФ).

Цену контрактуемого товара желательно указать в договоре, но не обязательно. К существенным условиям договора контрактации условие о цене не относится (п. 1 ст. 485 ГК РФ). Если из договора неясно, по какой цене должна быть оплачена продукция, то она оплачивается по цене, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичную продукцию (п. 3 ст. 424 ГК РФ). Как отмечает Е. В. Шоломова,

арбитражные суды, применяя эту норму для установления цены сельхозпродукции, используют данные справок о ценах на сельхозпродукцию соответствующего органа администрации муниципального образования, оперативную информацию регионального Министерства сельского хозяйства, сведения о средних ценах производителей органа статистики и т. п. Назначенная судом цена может не устроить покупателя, а значит, ему стоит позаботиться о том, чтобы цена на сельхозпродукцию была определена в договоре контрактации [3]. Установление в договоре фиксированной цены товара, как правило, неприемлемо для контрактантов в тех случаях, когда момент заключения и исполнения договора контрактации не совпадают во времени, поскольку цены на сельхозпродукцию могут заметно колебаться. По нашему мнению, выходом для них стало бы согласование или скользящей цены (может изменяться при определенных условиях), или цены, рассчитываемой с учетом рыночных цен, или смешанной цены, одна часть которой фиксируется, а другая может изменяться.

Реализация договора контрактации выражается в необходимости исполнить обязательство в натуре, а не в виде денежных выплат, т. е. предоставить именно предмет обязательства — выращенную или произведенную сельскохозпродукцию. По мнению А. А. Астраханкина, сущность реального исполнения договора контрактации может быть выражена таким образом: «Никакие денежные выплаты не способны заменить реального исполнения производителем сельскохозяйственной продукции своих обязанностей; уплата санкций за неисполнение не прекращает существования договора контрактации» [4].

По общему правилу, установленному п. 3 ст. 401 ГК РФ, субъект предпринимательства несет ответственность за неисполнение (ненадлежащее исполнение) обязательства во всех случаях, кроме тех, когда он доказывает, что надлежащее исполнение оказалось невозможным вследствие непреодолимой силы (чрезвычайных и непредотвратимых обстоятельств). Такая ответственность лежит и на покупателе сельхозпродукции. В отношении сельхозпроизводителя сделано исключение (ст. 538 ГК

РФ): он несет ответственность только при наличии вины. Если вина сельхозпроизводителя в неисполнении или ненадлежащем исполнении договора будет доказана, заготовитель сможет потребовать возмещения ему убытков (реального ущерба и упущенной выгоды), определяемых в соответствии со ст. 15 ГК РФ (ст. 393 ГК РФ), и (или) выплаты неустойки (ст. 394 ГК РФ). Кроме того, предлагаем сторонам договора контрактации обратить внимание на новый способ обеспечения исполнения обязательства — обеспечительный платеж. Его использование в договоре контрактации значительно снизит риск неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств производителем сельскохозяйственной продукции и заготовителем. Особенности вышеуказанного способа обеспечения исполнения денежного обязательства указывалось в юридической литературе [5]. Поскольку к договору контрактации применяются правила о договоре поставки, покупатель вправе предъявить продавцу убытки, вызванные расторжением договора контрактации, в соответствии со ст. 524 ГК РФ (наряду с иными причиненными заготовителю убытками). При этом стоит отметить, что в настоящее время на практике участники гражданских правоотношений все чаще заключают договор поставки, нежели договор контрактции. Это связано с отсутствием рисков для покупателя, так как по договору поставки поставщик-продавец несет ответственность независимо от вины.

Кроме этого, стоит сказать, что способ исполнения, т. е. порядок совершения производителем действий по исполнению договора контрактации, напрямую зависит от характера обязательства, обеспечивающего производство или выращивание продукции. Так, исполнение договора контрактации по частям теоретически и практически осуществимо, поскольку в договоре стороны могут указать, что поставка сельскохозяйственной продукции должна осуществляться отдельными партиями на условиях и в сроки, установленные в графике поставки, согласованном обеими сторонами.

Таким образом, главными особенностями договора контрактации являются стороны, а именно производитель и заготовитель, специфи-

ка товара — сельскохозяйственная продукция и ответственность сторон. Считаем, что качество товара и его цену необходимо указывать при заключении договора для привлечения лица к ответственности при несоответствии предоставленного товара предполагаемому.

Список литературы

1. Лескова Ю. Г. Договор как средство саморегулирования предпринимательских отношений // Вестник Академии права и управления. 2012. № 27. С.107–115.

2. См. подробнее: Нетишинская Л. Ф., Куемжиева С. А. О некоторых вопросах, связанных с гражданско-правовым режимом крестьянского (фермерского) хозяйства // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2014. № 2. С. 202–205.

3. Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право: Книга четвертая: Договоры о передаче имущества. М., 2011. С. 65–69.

4. Российское гражданское право: Учебник: в 2 т. Т. 2 / отв. ред. Е. А. Суханов. М., 2010. С. 229.

5. Шоломова Е. В. Договор контрактации // Торговля бухгалтерский учет и налогообложение. 2011. № 5.

6. Астраханкин А. А. Специфика исполнения договора контрактации // Общество и право. 2010. № 2.

7. Нетишинская Л. Ф., Грибанова А. С. Обеспечительный платеж как гарантия защиты прав кредитора в договоре поставки // Успехи современной науки и образования. 2016. Т. 2. № 5. С. 82–85.

УДК/UDC 347

Существенное нарушение договора как основание его изменения и расторжения

Руденко Екатерина Сергеевна
студентка юридического факультета
Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина
г. Краснодар, Россия
e-mail: katyna_rudenko27@mail.ru

Нетишинская Любовь Федоровна (научный руководитель)
кандидат юридических наук, доцент кафедры международного частного и предпринимательского права
Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина
г. Краснодар, Россия

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы, связанные с особенностями такого основания изменения и расторжения гражданско-правового договора как существенное его нарушение. Особое внимание уделяется анализу понятия «существенное нарушение договора», закрепленного в гражданском законодательстве Российской Федерации.

Ключевые слова: гражданско-правовой договор, изменение договора, расторжение договора, существенное нарушение договора.

Essential Breach of Contract as a Ground for Its Alteration and Dissolution

Rudenko Yekaterina Sergeyevna
student of the Faculty of Law
Kuban State Agrarian University
Krasnodar, Russia
e-mail: katyna_rudenko27@mail.ru

Netishinskaya Lyubov Fedorovna (research advisor)

Candidate of Law, assistant professor of the International Private and Business Law Department
Kuban State Agrarian University
Krasnodar, Russia

Abstract

The article touches upon the issues connected with the characteristics of such a ground for alteration and dissolution of a civil law contract as an essential breach of contract. The author pays special attention to the analysis of the notion of essential breach of contract recognised in the civil legislation of the Russian Federation.

Key words: civil law contract, alteration of a contract, dissolution of a contract, essential breach of contract.

Расторгнуть или изменить можно такой гражданско-правовой договор, который является действительным и заключенным. Гражданский кодекс Российской Федерации предусмотрел определенные основания для возможности такого изменения или расторжения, в частности, в п. 2 ст. 450 ГК РФ закреплено существенное нарушение гражданско-правового договора как основание его расторжения или изменения [1].

По мнению Е. А. Суханова, не любое нарушение условий гражданско-правового договора может рассматриваться как существенное, и необходим критерий, который бы точно определял, какое нарушение договора можно считать существенным [2]. Этот критерий указан в п. 2 ст. 450 ГК РФ, и в соответствии с данным критерием существенным нарушением договора признается нарушение договора одной из сторон, которое влечет для другой стороны такой ущерб, что она в значительной степени лишается того, на что была вправе рассчитывать при заключении договора. В соответствии с п. 2 ст. 450 ГК РФ существенное нарушение договора является основанием для его изменения или расторжения по решению суда. Так, в частности, в п. 1 ст. 599 ГК РФ предусматривается, что в случае существенного нарушения договора пожизненной ренты получатель ренты вправе требовать расторжения договора [3].

Понятие существенного нарушения договора имеется в ст. 25 Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года [4]. Согласно данной статье, нарушение договора, допущенное одной из сторон, является существенным, если оно влечет за собой такой вред для другой стороны, что последняя в значительной степени лишается того, на что была вправе рассчитывать по договору, за исключением случаев, когда нарушившая договор сторона не предвидела такого результата, и разумное лицо, действующее в том же качестве при аналогичных обстоятельствах, не могло бы его предвидеть. При сравнительном анализе содержаний п. 2 ст. 450 ГК РФ и ст. 25 Венской конвенции можно сделать вывод, что понятие существенного нарушения гражданско-правового договора, закрепленное в российском гражданском законодательстве, является неполным по сравнению с понятием существенного нарушения договора, которое приводится в ст. 25 Венской конвенции. Отличие состоит в том, что в соответствии с положениями Венской конвенции критериями существенного нарушения договора для его расторжения или изменения по требования кредитора является не только существенное нарушение гражданско-правового договора, но и предвидимость причинения вреда другой стороне нарушением договора стороной-должником. ГК РФ не предусматривает такого критерия, как предвидимость. Если должник не мог предвидеть ущерб, причиненный кредитору нарушением договора со стороны должника, российский гражданский закон все равно дает кредитору право требовать расторжения или изменения договора на основании существенного его нарушения. В Концепции развития гражданского законодательства Российской Федерации [5], а также в Проекте Федерального закона № 47538-6 «О внесении изменений в Гражданский кодекс Российской Федерации, отдельные законодательные акты Российской Федерации и о признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации» [6] российскими учеными и законодателем не было внесено предложений о включении такого критерия как «предвидимость» в понятие существенного нарушения догово-

ра. Таким образом, законодатель посчитал нецелесообразным внедрение вслед за Венской конвенцией данного критерия в понятие «существенное нарушение договора».

В информационном письме Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации «Обзор практики разрешения споров, связанных с заключением, изменением и расторжением договоров» обращено внимание на следующее обстоятельство: сторона, обратившаяся в суд, должна представить доказательства существенных нарушений договора, при этом требования о расторжении договора в связи с существенным его нарушением, которое было устранено в разумный срок, удовлетворению не подлежат. Основанием для расторжения договора ввиду его существенного нарушения может послужить нарушение установленных договором сроков или стоимости [7]. В качестве примера можно привести дело по иску индивидуального предпринимателя В. Н. Терехова к индивидуальному предпринимателю Р. А. Королеву расторжении договора купли-продажи ввиду существенного нарушении договора. Основанием иска послужило то обстоятельство, что после передачи денежных средств продавцу при перегоне трактора к своему месту жительства покупатель обнаружил скрытые дефекты транспортного средства: шины ненадлежащего качества, одна из которых лопнула при движении, а также коррозия и трещины на внутренней стороне задних дисков. Суд признал, что в данном случае есть все основания для применения п. 2 ст. 450 ГК РФ и расторжения по этой причине договора. В постановлении арбитражного суда отмечалось, что поскольку В. Н. Терехов был лишен возможности использовать транспортное средство по назначению, то есть был лишен того, на что рассчитывал при заключении договора купли-продажи, основания для расторжения договора купли-продажи и взыскания уплаченной за товар денежной суммы имеются [8].

Таким образом, можно сделать следующий вывод — не любое нарушение гражданско-правового договора может рассматриваться как существенное его нарушение. В п. 2 ст. 450 ГК РФ определяется критерий такой существенности. И в конечном итоге сам суд будет решать, попа-

дает ли данное нарушение договора в число существенных нарушений и, следовательно, возможно ли его изменение или расторжение по этому основанию.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: Федеральный закон от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 1994. № 32. Ст. 3301.

2. Российское гражданское право: Учебник: в 2 т. Т. 2. / отв. ред. Е. А. Суханов. М.: Статут, 2015. С. 1208.

3. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая: Федеральный закон от 21 октября 1994 г. № 14-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 1994. № 32. Ст. 3301.

4. О договорах международной купли-продажи товаров: Венская конвенция от 11 апреля 1980 г. по состоянию на 17 мая 2016 г. // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. 1994. № 1.

5. Концепция развития гражданского законодательства Российской Федерации // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. 2009. № 11. С. 6.

6. Проект Федерального закона «О внесении изменений в Гражданский кодекс Российской Федерации, отдельные законодательные акты Российской Федерации и о признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации» № 47538-6 // Справочно-правовая система «ГАРАНТ».

7. Обзор практики разрешения споров, связанных с заключением, изменением и расторжением договоров: информационное письмо Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 05.05.1997 № 14 // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. 1997. № 7.

8. Определение Ярославского областного суда от 18.06.2014 № 33-3004/2014 // Справочно-правовая система «РосПравосудие».

УДК/UDC 347.1

Сельскохозяйственный товаропроизводитель: некоторые проблемы правового определения понятия

Саенко Дарья Георгиевна
студентка юридического факультета
Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина
г. Краснодар, Россия
e-mail: dariasaenko@mail.ru

Аннотация

В данной статье рассматриваются закрепленные в различных законодательных актах определения понятия «сельскохозяйственный товаропроизводитель». Автор статьи анализирует положительные и отрицательные стороны приведенных трактовок этого термина. Также вносятся предложения об исправлении имеющихся недостатков в законодательстве и предлагается собственное определение понятия «сельскохозяйственный товаропроизводитель».

Ключевые слова: сельскохозяйственный товаропроизводитель, сельскохозяйственная организация, агропромышленный комплекс, сельское хозяйство, сельскохозяйственная кооперация, крестьянское (фермерское) хозяйство, сельскохозяйственная продукция, сельскохозяйственный кооператив, предпринимательская деятельность.

Agricultural Commodity Producer: Some Issues on the Legal Definition of the Notion

Sayenko Darya Georgiyevna
student of the Faculty of Law
Kuban State Agrarian University
Krasnodar, Russia
e-mail: dariasaenko@mail.ru

Abstract

In this article, the author examines the definitions of the notion of agricultural commodity producer recognised in various legislative acts. The author analyses the advantages and disadvantages of these versions of the term, proposes some corrections of the existing shortcomings of the legislation, and gives her own definition of the notion of agricultural commodity producer.

Key words: agricultural commodity producer, agricultural organisation, agricultural sector, agriculture, agricultural cooperation, peasant (farm) enterprise, agricultural production, agricultural cooperative, business activity.

В области правового регулирования сельскохозяйственной предпринимательской деятельности существует немало проблем, одной из которых является отсутствие единообразного понимания законодателем термина «сельскохозяйственный товаропроизводитель», на что неоднократно обращалось внимание в научной юридической литературе [1, 2, 3].

В соответствии со статьей 3 Федерального закона Российской Федерации от 29.12.2006 № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства» сельскохозяйственными товаропроизводителями признаются организация, индивидуальный предприниматель, осуществляющие производство сельскохозяйственной продукции, ее первичную и последующую переработку, а также реализацию этой продукции при условии, что в доходе сельскохозяйственных товаропроизводителей от реализации товаров (работ, услуг) доля дохода от реализации этой продукции составляет не менее 70% за календарный год [4]. Также к сельскохозяйственным товаропроизводителям данный закон относит граждан, ведущих личное подсобное хозяйство, крестьянские (фермерские) хозяйства, а также сельскохозяйственные потребительские кооперативы.

В свою очередь, в статье 2 Федерального закона Российской Федерации от 09.07.2002 № 83-ФЗ «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» к сельскохозяйственным товаропроизводителям отнесены лишь организации, крестьянские (фермерские) хо-

зяйства и индивидуальные предприниматели, признанные таковыми в соответствии со статьей 3 Федерального закона Российской Федерации от 29 декабря 2006 года № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства» [5]. Таким образом, данный закон не относит к сельскохозяйственным производителям граждан, ведущих личное подсобное хозяйство.

В соответствии со статьей 1 Федерального закона Российской Федерации от 08.12.1995 № 193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» под сельскохозяйственным товаропроизводителем понимается физическое или юридическое лицо, осуществляющее производство сельскохозяйственной продукции, которая составляет в стоимостном выражении более 50% общего объема производимой продукции; для рыболовецкой артели (колхоза) это число составляет 70% и включается в себя, помимо собственно производства сельскохозяйственной продукции, также уловы водных биологических ресурсов [6]. Отличие данного определения от приведенных в других актах законодательства состоит в том, что в этом случае для определения соответствия физического или юридического лица критериям, установленным для сельскохозяйственных товаропроизводителей, необходимо рассчитать долю произведенной продукции в ее стоимостном выражении, а не долю дохода, полученного от ее реализации.

Пожалуй, самое развернутое определение понятия сельскохозяйственного товаропроизводителя закреплено законодателем в части 2 статьи 346.2 Налогового кодекса Российской Федерации, в соответствии с которой сельскохозяйственными товаропроизводителями признаются:

1) организации и индивидуальные предприниматели, производящие сельхозпродукцию, осуществляющие ее первичную и последующую переработку и реализующие эту продукцию, при условии, что в их общем доходе от реализации товаров (работ, услуг) доля дохода от реализации произведенной ими сельхозпродукции, включая продукцию ее первичной переработки, произведенную ими из сельскохозяйственного сырья собственного производства, а также от оказания сельскохозяйственным

товаропроизводителям услуг составляет не менее 70%;

2) организации и индивидуальные предприниматели, оказывающие сельскохозяйственным товаропроизводителям услуги, которые относятся к вспомогательной деятельности в области производства сельскохозяйственных культур и послеуборочной обработки сельхозпродукции, при условии, что доля дохода, полученного от реализации таких услуг, составляет не менее 70%;
3) сельскохозяйственные потребительские кооперативы, у которых доля доходов от реализации сельскохозяйственной продукции собственного производства, включая продукцию первичной переработки, произведенную из сельскохозяйственного сырья собственного производства, а также от выполненных работ (услуг) для членов данных кооперативов составляет в общем доходе от реализации товаров (работ, услуг) не менее 70% [7].

Таким образом, налоговое законодательство не относит к сельскохозяйственным товаропроизводителям граждан, ведущих личное подсобное хозяйство, и крестьянские (фермерские) хозяйства. Говоря о сельскохозяйственных товаропроизводителях, необходимо также отметить, что законодатель использует сходное понятие «сельскохозяйственная организация». Так, в соответствии с пунктом 1 статьи 177 Федерального закона Российской Федерации от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», под сельскохозяйственными организациями понимаются юридические лица, основными видами деятельности которых являются производство или производство и переработка сельскохозяйственной продукции, выручка от реализации которой составляет не менее 50% общей суммы выручки [8]. При этом особенности банкротства сельскохозяйственных организаций, предусмотренные этим законом, применяются также к рыболовецким артелям (колхозам), выручка которых от реализации произведенной или произведенной и переработанной сельскохозяйственной продукции и уловов водных биологических ресурсов составляет не менее 70% общей суммы выручки. Исходя из анализа данного понятия, мы можем сделать вывод, что оно лишь частично совпадает с

понятием «сельскохозяйственный товаропроизводитель», являясь более узким по смыслу. Так сельскохозяйственным товаропроизводителем может считаться сельскохозяйственная организация — рыболовецкая артель или иная сельскохозяйственная организация, выручка которой от реализации сельскохозяйственной продукции составляет не менее 70%.

Таким образом, на основании вышеизложенного можно сделать вывод о наличии противоречий между формулировками одного и того же понятия «сельскохозяйственный товаропроизводитель». Сглаживая данные несоответствия, законодатель упоминает, что конкретное понятие, указанное в нормативно-правовом акте, используется «в целях настоящего Федерального закона». Но в данном случае возникает вопрос, насколько вообще необходимо для каждого закона давать свое понимание терминологии, используя такую оговорку [9]. Присоединяясь к мнению Д. В. Башмакова и М. И. Паладиной, мы считаем, что конструирование одноименного понятия для «обслуживания» каждого конкретного закона ничем не оправдано [9, 10]. Придание различного значения одноименным терминам выступает ярким свидетельством несовершенства юридической техники, что приводит в дальнейшем к возникновению путаницы непосредственно при применении закона.

Еще одним недостатком в конструировании понятия «сельскохозяйственный товаропроизводитель» является то, что, законодатель не уточняет, какой срок должен браться за основу при вычислении дохода, полученного от реализации сельскохозяйственной продукции, или, в случае с сельскохозяйственными кооперативами, стоимости произведенной продукции: весь период деятельности юридического лица или же конкретный календарный период. В такой ситуации, на наш взгляд, необходимо учесть положительную сторону конструкции понятия «сельскохозяйственный товаропроизводитель» в Федеральном законе «О развитии сельского хозяйства», где указывается, что период исчисления дохода от реализации товаров составляет «календарный год» [4].

Таким образом, на основании вышесказанного мы предлагаем следующее. Необходимо устранить противоречия между различным пони-

манием термина «сельскохозяйственный товаропроизводитель», для чего следует внести соответствующие изменения в федеральное законодательство, выработав единое понятие сельскохозяйственного товаропроизводителя. Мы предлагаем следующую формулировку: это организация, индивидуальный предприниматель, гражданин, ведущий личное подсобное хозяйство, крестьянское (фермерское) хозяйство, осуществляющие производство сельскохозяйственной продукции, ее первичную и последующую переработку и реализацию при условии, что в общем объеме произведенной продукции доля сельскохозяйственной продукции в стоимостном выражении составляет не менее чем 50% за календарный год.

Список литературы

1. Новоселов А. В. Проблемы правосубъектности сельскохозяйственных кооперативов // Научный журнал КубГАУ. 2016. № 120. С. 1199–1210. URL: http://ej.kubagro.ru/2016/06/pdf/79.pdf (дата обращения: 16.02.2017).

2. Новоселов А. В. К вопросу о правоспособности сельскохозяйственных кооперативов // Успехи современной науки и образования. 2015. № 5. С. 89–92.

3. Новоселов А. В. О проблемах совершенствования правового статуса сельскохозяйственных кооперативов // Успехи современной науки. 2016. Т. 2. № 3. С. 98–100.

4. Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» от 29 декабря 2006 г. № 264-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 2007. № 1. Ст. 27.

5. Федеральный закон «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» от 09 июля 2002 № 83-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 2002. № 28. Ст. 2787.

6. Федеральный закон «О сельскохозяйственной кооперации» от 08 декабря 1995 г. № 193-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 1995. № 50. Ст. 4870.

7. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): Федеральный закон от 05 августа 2000 г. № 117-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 2000. № 32. Ст. 3340.

8. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 2002. № 43. Ст. 4190.

9. Башмаков Д. В. Актуальные вопросы несостоятельности (банкротства) в агропромышленном комплексе России // Имущественные отношения в Россий-

ской Федерации. 2011. № 9. URL: http://cyberleninka.ru/article/n/aktualnye-voprosy-nesostoyatelnosti-bankrotstva-v-agropromyshlennom-komplekse-rossii (дата обращения: 02.01.2017).

10. Палладина М. И. О юридических категориях и терминах в аграрном праве // Государство и право. 2000. № 7. С. 42–48.

УДК/UDC 347.195

Актуальные вопросы правового регулирования предпринимательской деятельности некоммерческих организаций

Сафронова Татьяна Сергеевна
студентка юридического факультета
Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина
г. Краснодар, Россия
e-mail: safronova.tatyana.2015@mail.ru

Колесникова Виктория Александровна (научный руководитель)
преподаватель кафедры международного частного и предпринимательского права
Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина
г. Краснодар, Россия
e-mail: anna-butygina@rambler.ru

Аннотация

В данной статье рассмотрены проблемы правового регулирования осуществляемой некоммерческими организациями предпринимательской деятельности. Определены основные ограничения в занятии предпринимательской деятельностью для отдельных видов некоммерческих организаций.

Ключевые слова: финансирование, некоммерческие организации, льготы, предпринимательская деятельность, доход.

Topical Issues of Legal Regulation of Business Activity of Nonprofit Organisations

Safronova Tatyana Sergeyevna
student of the Faculty of Law
Kuban State Agrarian University
Krasnodar, Russia
e-mail: safronova.tatyana.2015@mail.ru

Kolesnikova Viktoriya Aleksandrovna (research advisor)

lecturer of the International Private and Business Law Department
Kuban State Agrarian University
Krasnodar, Russia
e-mail: anna-butygina@rambler.ru

Abstract

This article touches upon the issues of legal regulation of business activity carried on by nonprofit organisations. The author defines the principal limits of business activity for certain types of nonprofit organisations.

Key words: financing, nonprofit organisations, benefits, business activity, income.

Некоммерческие организации в России с каждым годом укрепляют свое материальное и фактическое положение. Они являются важными субъектами рыночных отношений России, так как решают задачи по поддержке миллионов людей и реализуют общественно полезные проекты. И в российской цивилистике можно заметить повышающийся интерес к проблемам правового регулирования некоммерческих организаций [1]. В результате присоединения России к новым международным соглашениям неизбежно возникают законодательные пробелы, которые так или иначе необходимо устранять [2].

Особое внимание уделяется вопросу о возможности осуществления предпринимательской деятельности некоммерческими организациями, так как происходит искажение их правовой сущности. Многие авторы, в том числе Е. А. Суханов и Г. Е. Авилов, придерживаются мнения, что необходимо выделить основные критерии, на основании которых юридические лица будут разделены на коммерческие и некоммерческие организации [3]. В соответствии с федеральным законом «О некоммерческих организациях» им не запрещается заниматься какой-либо предпринимательской деятельностью, если это необходимо для достижения целей, ради которых они создавались.

И для того чтобы понять основные моменты функционирования некоммерческих организаций, можно выделить их наиболее значимые

достоинства и недостатки.

У некоммерческих организаций есть преимущество — государственная поддержка и предоставление льгот. Так, физические лица освобождаются от налогообложения, если организация нацелена не на получение прибыли, а на осуществление общественной миссии, например, благотворительности.

Однако нередким явлением стали случаи мошенничества и уклонения от уплаты налогов различными организациями, которые, используя льготный режим правового регулирования некоммерческих организаций, осуществляют различную предпринимательскую деятельность, имеющую в качестве главной цели далеко не общественно полезные цели и задачи [4]. Следует отметить, что для российского законодательства характерно рассматривать мошенничество в единстве со способами его совершения — обманом и злоупотреблением доверием [5].

В связи с этим в российском законодательстве унифицировано налогообложение прибыли, получаемой организациями, независимо от их вида организации. Основные виды предпринимательской деятельности, на осуществление которой у некоммерческих организаций есть право, можно разделить на две группы:

1) деятельность, осуществляемая самой некоммерческой организацией;
2) деятельность, осуществляемая при помощи создания и участия в других коммерческих организациях.

Первая из указанных групп предпринимательской деятельности некоммерческих организаций от второй группы тем, что во втором случае некоммерческая организация может получить доход от деятельности, несвязанной с ее целями создания, но доход от данной деятельности в любом случае будет направлен на цели организации.

Законодательством также определены ограничения в занятии предпринимательской деятельностью для отдельных видов некоммерческих организаций, таких как, например, ассоциации (союзы) коммерческих организаций, которые могут осуществлять предпринимательскую

деятельность только путем создания хозяйственных обществ или участия в них. Также ограничения установлены в отношении участия некоммерческих организаций в отдельных обязательствах: так, благотворительным организациям запрещается участвовать в хозяйственных обществах совместно с другими лицами [6].

Эти ограничения в целом не препятствуют активному участию некоммерческих организаций в хозяйственном обороте и направлены на то, чтобы предпринимательская деятельность, в свою очередь, не препятствовала осуществлению некоммерческими организациями своей уставной деятельности.

Еще одним основанием в поддержку некоммерческих организаций можно выделить минимальный размер имущества организации, который не установлен законами Российской Федерации, поэтому любая организация может не иметь в собственности никакого имущества. Также при выходе из организации есть привилегия у потребительского общества и некоммерческих партнеров: они могут получить обратно имущество в размере внесенных или вкладов.

Однако в развитии любой организации можно выделить ряд проблем, не исключением является и некоммерческая организация. Основным препятствием развития такой организации является недостача финансовых ресурсов, что усложняет реализацию многих задач и идей. Но в целом возможность осуществления некоммерческими организациями предпринимательской деятельности позволяет им в условиях недостаточного финансирования привлекать дополнительные средства для укрепления своей материально-технической базы и дальнейшего развития. Похвал заслуживает, например, деятельность общественных организаций инвалидов, приобщающих к труду незрячих, глухих и людей с другими дефектами здоровья к общественно полезному труду и способствующих социальной реабилитации таких людей.

Так, анализ официальной статистики показал, что суммарный доход сектора некоммерческих организаций в России увеличился в восемь раз (с 72 млрд руб. до 603 млрд руб.). Согласно данным Росстата, основ-

ной источник доходов некоммерческих организаций — взносы, пожертвования, безвозмездные платежи.

Важными являются взносы и пожертвования зарубежного происхождения. В 2013 году был принят закон «О финансировании иностранными агентами некоммерческие организации», который повлек за собой бурные дискуссии.

Число общественных объединений, политических партий и некоммерческих организаций, зарегистрированных в Российской Федерации, на 1 января 2016 года (составлено на основании данных Росстата)

	Всего зарегистрировано	**Зарегистрировано в 2015 г.**
Общественные объединения — всего	100405	6063
В том числе:		
Общественные организации	55886	4925
Из них благотворительные	1619	71
Общественные движения	1571	59
Из них благотворительные	10	–
Общественные фонды	4508	26
Из них благотворительные	1856	8
Общественные учреждения	838	3
Из них благотворительные	4	–
Органы самодеятельности	210	1
Иные виды общественных объединений	37392	1049
Из них:		
Профессиональные союзы	25768	448
Национально-культурные автономии	1184	134
Политические партии	77	5
Некоммерческие организации — всего	90464	8449

Таблица 1

Таким образом, некоммерческие организации за последние десять лет активно развиваются. Тем не менее существует ряд проблем в функционировании некоммерческих организаций, например, по поводу зарубежного финансирования, которое затрагивает российскую демократию, — стоит ли его поощрять? На наш взгляд, данные вопросы необходимо

решать, потому что некоммерческий сектор в России с каждым годом усиливает свое влияние на развитие национальной экономики [7].

Список литературы

1. Федеральный закон «О некоммерческих организациях» от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ (ред. от 19.12.2016) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».

2. Кудрявцева Л. В., Шелухина А. А. К вопросу о необходимости внесения изменений в российское законодательство, регламентирующее использование и государственную охрану средств индивидуализации товаров // Актуальные проблемы реформирования гражданского и предпринимательского права: Материалы II Всероссийской очно-заочной научно-практической конференции с иностранным участием (г. Краснодар, 29–30 сентября 2016 г.): Сборник статей. Краснодар: Издательский Дом — Юг, 2017. С. 115.

3. Болдырев В. А. Коммерческие и некоммерческие организации: критерии и последствия деления юридических лиц // Право и экономика. 2013. № 1. С. 9–14.

4. Блинов Д. Е. Некоммерческая организация применяет упрощенку с объектом «доходы». Надо ли платить налог с благотворительной помощи, полученной от сторонней организации // Главбух. 2012. № 17. С. 74–75.

5. Кудрявцева Л. В., Трапезарова В. С. К вопросу о разновидностях мошенничества в предпринимательской деятельности // Успехи современной науки. 2016. Т. 7. № 12. С. 23.

6. Федеральный закон «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях» от 11 августа 1995 г. № 135-ФЗ (ред. от 05.05.2014) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».

7. Лященко Н. А. Предприниматели и предпринимательство в России // Гуманизация образования. 2013. № 2. С. 9.

УДК/UDC 347.1

Гражданско-правовые особенности деятельности крестьянского (фермерского) хозяйства

Симоненко Виолетта Владимировна
студентка юридического факультета
Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина
г. Краснодар, Россия
e-mail: will1996@bk.ru

Колесникова Виктория Александровна (научный руководитель)
преподаватель кафедры международного частного и предпринимательского права
Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина
г. Краснодар, Россия
e-mail: anna-butygina@rambler.ru

Аннотация

В данной статье рассматривается гражданско-правовое положение крестьянского (фермерского) хозяйства на фоне реформы гражданского законодательства. Автор статьи проводит анализ нормативного регулирования деятельности К(Ф)Х. Также приводятся доводы о том, что крестьянское (фермерское) хозяйство как субъект предпринимательской деятельности занимает промежуточное положение между хозяйственными товариществами и обществами.

Ключевые слова: крестьянское (фермерское) хозяйство, юридические лица, гражданско-правовой статус, предпринимательская деятельность, развитие, правовые проблемы, субъекты предпринимательской деятельности, соглашение, реорганизация, ликвидация.

Civil Legal Characteristic of Activity of the Peasant (Farm) Enterprise

Simonenko Violetta Vladimirovna
student of the Faculty of Law
Kuban State Agrarian University
Krasnodar, Russia

e-mail: will1996@bk.ru

Kolesnikova Viktoriya Aleksandrovna (research advisor)
lecturer of the International Private and Business Law Department
Kuban State Agrarian University
Krasnodar, Russia
e-mail: anna-butygina@rambler.ru

Abstract

This article touches upon the civil legal state of the peasant (farm) enterprise against the background of the civil law reform. The author analyses the standard regulation of activity of peasant (farm) enterprises. The author also advances some arguments that the peasant (farm) enterprise as a subject of business activity holds an intermediate position between business partnerships and business companies.

Key words: peasant (farm) enterprise, artifical persons, civil legal status, business activity, development, legal issues, subjects of business activity, agreements, reorganisation, liquidation.

В настоящее время актуальным вопросом является изучение проблемы правового статуса субъектов предпринимательской деятельности в агропромышленном комплексе (далее — АПК) в процессе совершенствования гражданского законодательства. Их особый статус является особенностью участия субъектов предпринимательской деятельности АПК. Безусловно, одним из значительных субъектов в АПК является крестьянское (фермерское) хозяйство (далее — К(Ф)Х), правовое положение которого до сих пор остается не совсем ясным.

В соответствии с Федеральным законом от 11 июня 2003 г. № 74-ФЗ «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» К(Ф)Х определяется как объединение граждан, связанных родством и (или) свойством, имеющих в общей собственности имущество и совместно осуществляющих производственную и иную хозяйственную деятельность, основанную на их личном участии [1]. Также К(Ф)Х, созданные в соответствии с Законом РСФСР № 348-1, имеют право сохранить статус юридического лица на период до

1 января 2021 г., что предусмотрено данным законом.

В различных правовых источниках были предложения в качестве особой формы предпринимательской деятельности закрепить характерные черты правового положения К(Ф)Х в статье Гражданского кодекса РФ. Но подобные доводы были оставлены без рассмотрения законодателем, и правовой статус К(Ф)Х вновь стал объектом внимания и также нашёл выражение в новых нормах ГК РФ только в ходе современной реформы гражданского законодательства.

Значительные изменения в правовом статусе К(Ф)Х произошли в связи с принятием Федерального закона от 30 декабря 2012 г. № 302-ФЗ «О внесении изменений в главы 1, 2, 3 и 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» [2], который дополнил параграф 2 главы 4 статьи 86.1 ГК РФ. Важно отметить, что отмена ранее имеющего место запрета государственной регистрации К(Ф)Х в качестве юридических лиц является главным новаторством названной статьи. Законодательно определено место для К(Ф)Х в нормах ГК РФ в числе коммерческих юридических лиц, при этом установлена возможность для граждан вести совместную деятельность в области сельского хозяйство без образования юридического лица на основе соглашения о создании К(Ф)Х.

Необходимо сделать вывод, что с 1 марта 2013 г. К(Ф)Х занимают промежуточное положение между хозяйственными товариществами и обществами, яввляясь одним из значительных субъектов предпринимательской деятельности. К К(Ф)Х, созданным в качестве юридических лиц в соответствии с Законом РСФСР № 348-1, применяются правила ст. 86.1 ГК РФ, и повторная регистрация ранее созданных К(Ф)Х не требуется.

Изменения, которые произошли в правовом статусе К(Ф)Х, бесспорно, играют роль как для сельскохозяйственной деятельности и АПК, так и для рыночной экономики. Но всё же остаётся без внимания множество вопросов, которые требуют более подробного теоретического исследования, на которые ответы отсутствуют в Законе о внесении изменений в ГК РФ, содержащий положения о правовом положении К(Ф)Х [2].

В соответствии со ст. 86.1 ГК РФ, крестьянским (фермерским) хозяйством, создаваемым в качестве юридического лица, признаётся добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности в области сельского хозяйства, основанной на их личном участии и объединении членами КФХ имущественных вкладов. Имущество К(Ф)Х принадлежит ему на праве собственности, тогда как имущество К(Ф)Х, создаваемого без образования юридического лица, принадлежит его членам на праве совместной собственности, если законом или договором между ними не установлено иное (ст. 257 ГК РФ) [3]. Вопросы, связанные с гражданско-правовым режимом имущества К(Ф)Х, создаваемого без образования юридического лица, рассматривались в юридической литературе [4].

Так как Закон о К(Ф)Х не предусматривает государственной регистрации К(Ф)Х как юридических лиц, то в целях устранения имеющихся неясностей считается необходимым привести его в соответствие с нормами ГК РФ. Вместе с тем в конкретизации нуждается порядок создания К(Ф)Х. Разделяем мнение В. В. Устюковой о том, что «особенности крестьянского хозяйства могут быть адекватно отражены в законодательстве лишь в том случае, если отношения по его созданию и деятельности будут регулироваться всесторонне, что возможно только с позиций аграрного права как комплексной отрасли российского права» [5].

Решение вопроса о том, каким же учредительным документом будет регламентироваться деятельность К(Ф)Х как юридических лиц, требует детального изучения. Из анализа ст. 86.1 ГК РФ можно сделать вывод, что в качестве такого документа рассматривается соглашение о создании К(Ф)Х. Но при этом не закреплено, какие в нём должны быть сведения, каким образом происходит управление в К(Ф)Х и кем должно быть подписано такое соглашение.

Мы считаем приемлемым в отношении соглашения о создании К(Ф)Х применять нормы по аналогии с учредительным договором полного товарищества вследствие сходств обозначенных правовых структур. Следовательно, по нашему мнению, К(Ф)Х как юридическое лицо созда-

ётся и действует на основании соглашения о его создании, как учредительного договора, подписываемого всеми его членами. В нём должны содержаться все сведения, указанные в ст. 52 ГК РФ. К таким сведениям относятся наименование, место нахождения К(Ф)Х, порядок управления его деятельностью, порядок совместной деятельности членов К(Ф)Х и передачи имущества, режим совместной собственности и т. д.

Также и состав членов К(Ф)Х нуждается в конкретизации. Поскольку такие организации относятся к числу организаций корпоративного типа, образованных на началах членства, такая организация должна насчитывать не менее двух членов. При этом ГК РФ не предусматривает верхнего предела численности членов, оставляя возможность участия в К(Ф)Х неограниченного количества граждан. Важно отметить, что гражданин может участвовать только лишь в одном К(Ф)Х-организации. Предполагаем, что данное условие необходимо закрепить в нормах ГК РФ и в законе о К(Ф)Х, предусматривая при этом конкретные правила выхода членов из К(Ф)Х.

Спецификой исследуемой новой формы коммерческой организации является и то, что земельный участок К(Ф)Х при обращении на него взыскания кредиторов подлежит продаже с публичных торгов в пользу лица, которое вправе продолжать его использовать [6]. Такая особенность правового режима земельного участка, принадлежащего К(Ф)Х, присоединяя правила его отчуждения с публичных торгов, требует своего установления на законодательном уровне в целях устранения возникших неточностей при применении права.

Вопрос регулирования правового статуса К(Ф)Х, которые не зарегистрированы в качестве юридических лиц, требует также детального рассмотрения. Как уже было сказано выше, ст. 86.1 ГК РФ на основе соглашения о создании К(Ф)Х допускает возможность ведения совместной деятельности в области сельского хозяйства без образования юридического лица. Вероятно, такое соглашение будет иметь силу договора простого товарищества. Иначе говоря, образованные гражданами без регистрации юридического лица К(Ф)Х являются договорной формой

хозяйствования, не обладающей самостоятельной правосубъектностью. Хотя при этом ГК РФ не содержит положений о том, должен ли глава договорного К(Ф)Х регистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя. А так как эти требования отсутствуют в законодательстве, глава договорного К(Ф)Х вправе действовать от имени всех граждан, которые ведут такую совместную деятельность, на основе соглашения о создании К(Ф)Х, содержащее и положения о правах и обязанностях главы КФХ.

Таким образом, проблемы, вытекающие из приведенных положений действующего законодательства, связаны с экономической нерациональностью того институционального устройства, которое это законодательство создаёт. В настоящее время имеет место необходимость дальнейшего всеобъемлющего исследования и развития нормативного регулирования гражданско-правового статуса крестьянского (фермерского) хозяйства как юридического лица и как отдельной формы хозяйствования.

Список литературы

1. Федеральный закон «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» от 11 июня 2003 г. № 74-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 2003. № 24. Ст. 2249.

2. Федеральный закон «О внесении изменений в главы 1, 2, 3 и 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» от 30 декабря 2012 г. № 302-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 2012. № 53. Ст. 7627.

3. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: Федеральный закон от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 1994. № 32. Ст. 3301.

4. Нетишинская Л. Ф., Куемжиева С. А. О некоторых вопросах, связанных с гражданско-правовым режимом имущества крестьянского (фермерского) хозяйства // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2014. № 2. С. 202–205.

5. Устюкова В. В. Правовое положение крестьянского (фермерского) и личного подсобного хозяйства в Российской Федерации: Автореф. дисс. ... д-ра юрид. наук. М., 2005. С. 81.

6. Сафин З. Ф. Гражданско-правовое регулирование договорных отношений субъектов предпринимательской деятельности агропромышленного комплекса в валютно-финансовой сфере: Дисс. ... д-ра юрид. наук. Казань, 2006. С. 256.

УДК/UDC 346

К вопросу о понятии «сельскохозяйственный производитель»

Терлыч Илья Анатольевич
студент юридического факультета
Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина
г. Краснодар, Россия
e-mail: koer124@mail.ru

Астраханкин Александр Андреевич (научный руководитель)
старший преподаватель кафедры международного частного и предпринимательского права
Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина
г. Краснодар, Россия
e-mail: astrahankin_a_a@mail.ru

Аннотация

В статье проводится анализ различных понятий сельскохозяйственного товаропроизводителя, содержащихся в законодательстве Российской Федерации, выделяются общие критерии, на основании чего предлагается сформулировать универсальное понятие, способное устранить разночтения в правоприменительной деятельности.

Ключевые слова: сельскохозяйственный товаропроизводитель, сельское хозяйство, контрактация, предпринимательская деятельность.

On the Issue of the Notion of Agricultural Producer

Terlych Ilya Anatolyevich
student of the Faculty of Law
Kuban State Agrarian University
Krasnodar, Russia
e-mail: koer124@mail.ru

Astrakhankin Aleksandr Andreyevich (research advisor)
senior lecturer of the International Private and Business Law Department
Kuban State Agrarian University

Krasnodar, Russia
e-mail: astrahankin_a_a@mail.ru

Abstract

The article provides the analysis of various notions of agricultural commodity producer that exist in the legislation of the Russian Federation. The author states general criteria on the basis of which they propose to formulate a universal notion which would be able to eliminate discrepancy in law enforcement activities.

Key words: agricultural producer, agriculture, procurement, business activity.

В настоящее время в российском законодательстве и доктрине нет единого подхода к пониманию термина «сельскохозяйственный товаропроизводитель». Однако получение статуса сельскохозяйственного товаропроизводителя носит весьма значимый характер. Обусловлено это тем, что государство считает сельскохозяйственного товаропроизводителя с экономической стороны гражданского оборота наиболее слабым субъектом в силу рода деятельности, обладающей своей спецификой: в первую очередь это повышенная рисковость производства. Таким образом, законодатель выделяет сельскохозяйственного товаропроизводителя как особого субъекта правоотношений. Одним из воплощений особенностей правового статуса сельскохозяйственного товаропроизводителя в гражданском законодательстве является договор контрактации. Так, например, законодатель сужает основания привлечения к ответственности сельскохозяйственного товаропроизводителя следующим образом: лицо, осуществляющее производство сельхозпродукции и не исполнившее обязательство или исполнивше его ненадлежащим образом, будет нести ответственность при наличии вины [1].

Получение статуса сельскохозяйственного товаропроизводителя несет за собой не только правовые преференции, но и экономические. Государство осуществляет поддержку хозяйствующих субъектов, обладающих подобным статусом, посредством установления особых налоговых режимов, льготного кредитования, страхования, субсидирования, содей-

ствует формированию удобных и выгодных лизинговых программ.

Рассмотрим существующие в законодательстве понятия сельскохозяйственного товаропроизводителя, закрепленные в ряде федеральных законов.

Так, в соответствии со статьей 1 ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» от 08.12.1995 № 193-ФЗ (ред. от 03.07.2016) сельскохозяйственным товаропроизводителем признается как физическое, так и юридическое лицо, выполняющее производство сельскохозяйственной продукции. Данная продукция должна составлять в стоимостном выражении более 50% общего объема производимой продукции, это относится также к рыболовецким артелям [2].

Согласно статье 3 ФЗ «О развитии сельского хозяйства» от 29.12.2006 № 264-ФЗ «сельскохозяйственными товаропроизводителями признаются организация, индивидуальный предприниматель, осуществляющие производство сельскохозяйственной продукции, ее первичную и последующую (промышленную) переработку (в том числе на арендованных основных средствах) в соответствии с перечнем, утверждаемым Правительством Российской Федерации, и реализацию этой продукции при условии, что в доходе сельскохозяйственных товаропроизводителей от реализации товаров (работ, услуг) доля дохода от реализации этой продукции составляет не менее чем семьдесят процентов за календарный год» [3].

В статье 177 Федерального закона от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О несостоятельности (банкротстве)» говорится, что «под сельскохозяйственными организациями понимаются юридические лица, основными видами деятельности которых являются производство или производство и переработка сельскохозяйственной продукции, выручка от реализации которой составляет не менее чем пятьдесят процентов общей суммы выручки» [4].

В свою очередь, Налоговый кодекс в ч. 2 ст. 346.2 закрепляет, что «сельскохозяйственными товаропроизводителями признаются организации и индивидуальные предприниматели, производящие сельскохозяй-

ственную продукцию и (или) выращивающие рыбу, осуществляющие ее первичную и последующую (промышленную) переработку и реализующие эту продукцию и (или) рыбу при условии, что в общем доходе от реализации товаров (работ, услуг) таких организаций или индивидуальных предпринимателей доля дохода от реализации произведенной ими сельскохозяйственной продукции и (или) выращенной ими рыбы, включая продукцию ее первичной переработки, произведенную ими из сельскохозяйственного сырья собственного производства и (или) выращенной ими рыбы, составляет не менее 70 процентов» [5].

Таким образом, становится очевидным, что в действующем российском законодательстве нет единого определения сельскохозяйственного товаропроизводителя. Каждый федеральный закон вкладывает различные критерии в данное понятие. О наличии подобной проблемы упоминал в своих работах ряд авторов [6, 7, 8]. Так, О. Ю. Каменова пишет, что одной из характерных проблем современной системы налогообложения аграрного сектора остается неопределенность относительно понятия «сельскохозяйственные производители» [9]. О. Ю. Семенова и Е. Е. Козлова также указывают на отсутствие единого понятия. [10]

Выделим наиболее важные, на наш взгляд, критерии сельскохозяйственного товаропроизводителя:

— сельскохозяйственным товаропроизводителем признается лицо (как физическое, так и юридическое), которое производит сельскохозяйственную продукцию и (или) выращивает рыбу, осуществляет первичную и последующую (промышленную) переработку и реализацию своей продукции;
— в общем доходе от реализации товаров, выполнения работ и оказания услуг таких физических и юридических лиц доля дохода от реализации произведенной ими сельскохозяйственной продукции и (или) выращенной рыбы, включая продукцию ее переработки, произведенную из сельскохозсырья собственного производства и (или) выращенной ими рыбы, составляет не менее 50%, включая рыболовецкие артели.

На основании проведенного исследования считаем целесообразным предложить следующее определение сельскохозяйственного товаропроизводителя: сельскохозяйственными товаропроизводителями признаются как физические, так и юридические лица, производящие сельскохозяйственную продукцию и (или) выращивающие рыбу, осуществляющие ее первичную и последующую (промышленную) переработку и реализующие эту продукцию и (или) рыбу при условии, что в общем доходе от реализации товаров (работ, услуг) таких физических и юридических лиц доля дохода от реализации произведенной ими сельскохозяйственной продукции и (или) выращенной ими рыбы, включая продукцию ее первичной и последующей (промышленной) переработки, произведенную ими из сельскохозяйственного сырья собственного производства и (или) выращенной ими рыбы, составляет не менее 50%, включая рыболовецкие артели.

Список литературы

1. Астраханкин А. А. Проблемы ответственности производителя сельскохозяйственной продукции по договору контрактации // Юриспруденция. 2010. Т. 16. № 4. С. 13–19.

2. Федеральный закон «О сельскохозяйственной кооперации» от 08 декабря 1995 г. № 193-ФЗ // Российская газета. 1995. 16 декабря. № 242.

3. Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» от 29 декабря 2006 г. № 264-ФЗ // Российская газета. 2007. 11 января. № 2.

4. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ // Российская газета. 2002. 2 ноября. № 209–210.

5. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая: Федеральный закон от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ // Российская газета. 2000. 10 августа. № 153–154.

6. Новоселов А. В. О проблемах совершенствования правового статуса сельскохозяйственных кооперативов // Успехи современной науки. 2016. Т. 2. № 3. С. 98–100.

7. Новоселов А. В. К вопросу о правоспособности сельскохозяйственных кооперативов // Успехи современной науки и образования. 2015. № 3. С. 89–92.

8. Новоселов А. В. Проблемы правоспособности сельскохозяйственных кооперативов // Научный журнал КубГАУ. 2016. № 120. С. 1199–1210.

9. Каменнова Ю. О. Актуальные проблемы налогообложения субъектов аграрного сектора экономики и пути их решения // Вестник Самарской гуманитарной академии. Серия: Экономика. 2015. № 1. С. 122–127.

10. Семенова О. Ю., Козлова Е. Е. Современные проблемы налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей // Научный вестник Костромского государственного технологического университета. 2010. № 1. С. 9.

УДК/UDC 346

К вопросу о государственной регистрации недвижимости

Терлыч Илья Анатольевич
студент юридического факультета
Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина
г. Краснодар, Россия
e-mail: koer124@mail.ru

Шульга Антонина Константиновна (научный руководитель)
кандидат юридических наук, доцент кафедры международного частного и предпринимательского права
Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина
г. Краснодар, Россия

Аннотация

В статье проводится сравнительная характеристика нового Федерального закона от 13 июля 2015 года № 218-ФЗ «О государственной регистрации недвижимости» с одноименным Федеральным законом, утратившим силу. Анализируются положительные и отрицательные стороны данного Федерального закона, предлагаются возможные способы его совершенствования.

Ключевые слова: недвижимость, федеральный закон, кадастровый учет, машиноместо, объект недвижимости, гражданское право, предпринимательское право.

On the Issue of State Registration of Real Estate

Terlych Ilya Anatolyevich
student of the Faculty of Law
Kuban State Agrarian University
Krasnodar, Russia
e-mail: koer124@mail.ru

Shulga Antonina Konstantinovna (research advisor)
Candidate of Law, assistant professor of the International Private and Business Law Department

Kuban State Agrarian University
Krasnodar, Russia

Abstract

The author gives a comparative characteristic of the new Federal Law of 13 July 2015 No. 218-FZ "On State Registration of Real Estate" with the Federal Law of the same name which ceased to be in force. The author also analyses the advantages and disadvantages of the Federal Law and proposes some possible ways to improve it.

Key words: real estate, federal law, cadastral registration, parking space, real estate item, civil law, business law.

Первого января 2017 года вступил в силу Федеральный закон от 13 июля 2015 года № 218-ФЗ «О государственной регистрации недвижимости» [1]. Ввиду вступления в силу данного закона произошли изменения в гражданском законодательстве РФ. В этой статье мы постараемся рассмотреть наиболее существенные из них.

По ранее действующему законодательству гражданам надлежало осуществлять постановку объектов недвижимости на государственный кадастровый учет согласно Федеральному закону от 24 июля 2007 года № 221-ФЗ «О государственном кадастре недвижимости» [2] в кадастровой палате. А регистрация прав на недвижимость и сделок с нею регулировалась Федеральным законом от 21 июля 1997 г. № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним». В настоящее же время, в соответствии с положениями части 1 статьи 3 ФЗ № 218-ФЗ «О государственной регистрации недвижимости», как регистрация прав на недвижимость, так и ее кадастровый учет осуществляется федеральным органом исполнительной власти и его территориальными органами в Едином государственном реестре недвижимости (ЕГРН). Таким образом, граждане, желающее осуществить кадастровый учет недвижимости и выполнить регистрацию прав на недвижимость, смогут обращаться в Росреестр, экономя таким образом свое время, что, безусловно, является положительным нововведением. Создание

единого реестра, в котором будут содержаться данные о правах на объекты недвижимости и об ограничениях на эти объекты, позволяет сделать порядок постановки на кадастровый учет и регистрацию прав более простыми для граждан. Законодатель также установил возможность предоставлять заявления об осуществлении государственного кадастрового учета и государственной регистрации прав, а также прилагаемых к заявлению документов как в форме документов на бумажном носителе, так и в форме электронных документов в соответствии положениями статьи 18 Федерального закона № 218-ФЗ.

Изменились также и сроки осуществления услуг. Рассмотрим данные изменения. Ранее срок на регистрацию права на объект недвижимости составлял десять рабочих дней, согласно абз. 1 п. 3 ст. 13 Закона № 122-ФЗ. Теперь этот срок сокращен до семи рабочих дней в соответствии с п. 1 ч. 1 ст. 16 Закона № 218-ФЗ и до девяти рабочих дней при подаче через МФЦ. Постановка на кадастровый учет занимала десять рабочих дней (ч. 1 ст. 17 Закона № 221-ФЗ), теперь срок уменьшился до пяти рабочих дней (п. 3 ч. 1 ст. 16 Закона № 218-ФЗ и до семи рабочих дней при подаче через МФЦ (п. 4 ч. 1 ст. 16 Закона № 218-ФЗ). Услуга по одновременной постановке как на кадастровый учет, так и на регистрацию права ранее не предоставлялась, теперь ее срок равен десяти рабочим дням (п. 5 ч. 1 ст. 16 Закона № 218-ФЗ) и 12 рабочим дням при подаче через МФЦ (п. 6 ч. 1 ст. 16 Закона № 218-ФЗ). Таким образом, мы видим стремление законодателя к сокращению сроков постановки на кадастровый учет и регистрации прав, что также является признаком положительной динамики совершенствования законодательства.

Законодатель в положениях статьи 130 ГК РФ закрепляет новый объект недвижимости — машино-место [2]. Теперь собственники машиномест смогут регистрировать свои права на них в обычном для остальных объектов недвижимости порядке. Местоположение этого нового объекта недвижимости должно быть указано посредством графического отображения границ машино-места на плане этажа (или его части) здания или сооружения.

Значительному расширению подвергся перечень оснований, в соответствии с которыми возможно приостановление постановки на государственный кадастровый учет и (или) государственной регистрации прав по решению государственного регистратора прав. Если в ранее действующем законодательстве была весьма размытая формулировка «государственная регистрация прав приостанавливается государственным регистратором при возникновении у него сомнений в наличии оснований для государственной регистрации прав» (ст. 19 Закона № 122-ФЗ утратившего силу), то теперь законодатель пошел по пути подробного закрепления оснований. В настоящее время их 55, и свое отражение они нашли в статье 26 Закона № 218-ФЗ).

Однако данная новелла вызывает некоторые опасения. Речь идет о п. 9 ст. 23 Закона № 218-ФЗ. Согласно данному положению, существует возможность получить отказ в осуществлении государственного кадастрового учета и (или) государственной регистрации прав по решению государственного регистратора прав по причине непредставления в Росреестр информации по межведомственным запросам не из-за того обстоятельства, что сведения вообще отсутствуют, а в силу того, что уполномоченный орган не представил соответствующих сведений в установленный законом срок. При этом законодатель в статье 27 Закона № 218-ФЗ указывает, что в случае, если в течение срока приостановления не устранены причины, препятствующие осуществлению государственного кадастрового учета и (или) государственной регистрации прав, то в осуществлении государственного кадастрового учета и (или) государственной регистрации прав отказывается.

Также определенное недоумение вызывает само название Федерального закона «О государственной регистрации недвижимости». Обусловлено это тем, что в соответствии с гражданским законодательством регистрации подлежит не сама недвижимость, как объект гражданского оборота, а регистрация прав на нее.

Таким образом, на основании проведенного исследования можно сделать вывод, что законодатель попытался упростить процедуру госу-

дарственной регистрации прав на недвижимость и постановки недвижимости на кадастровый учет, и эти попытки являются положительными аспектами реформирования. Однако лишь правоприменительная практика покажет, насколько данные стремления оказались успешны.

Список литературы

1. Федеральный закон «О государственной регистрации недвижимости» от 13 июля 2015 г. № 218-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 2015. № 29.

2. Федеральный закон «О государственном кадастре недвижимости» от 24 июля 2007 г. № 221-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 2007. № 31.

3. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: Федеральный закон от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 1994. № 32. Ст. 3301.

УДК/UDC 346.543.1

Венчурное инвестирование как важнейший источник финансирования научных исследований и инновационной деятельности

Турлий Екатерина Викторовна
студентка факультета управления
Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина
г. Краснодар, Россия

Михневич Анна Викторовна (научный руководитель)
кандидат юридических наук, доцент ВАК, доцент кафедры гражданского процесса и международного права, доцент (совместитель) кафедры предпринимательского и международного частного права
Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина
г. Краснодар, Россия
e-mail: esse99@mail.ru

Аннотация

Венчурное инвестирование обладает высокорисковым характером, так как при данном экономико-правовом институте имеет место вложение большого объема денежных средств и ресурсов в перспективные компании, которые обладают настолько высокой степенью привлекательности, что допускается предположение о получении от них в будущем высокой доходности и прибыльности. На сегодняшний день федеральная власть в лице Правительства РФ и Президента РФ прилагает огромные усилия, чтобы сделать Россию инвестиционно привлекательной во всех отношениях. При написании данной статьи авторы ставили перед собой цель проанализировать нынешнее состояние инвестиционной деятельности России в области венчурного инвестирования.

Ключевые слова: венчурное инвестирование, инвестиционная привлекательность, иностранный инвестор, венчурные фонды, венчурный капитал.

Venture Investment as an Important Financing Source for Scientific Researches and Innovation Activities

Turliy Yekaterina Viktorovna
student of the Faculty of Management
Kuban State Agrarian University
Krasnodar, Russia

Mikhnevich Anna Viktorovna (research advisor)
Candidate of Law, VAK assistant professor, assistant professor of the Civil Procedure and International Law Department, assistant professor (secondary worker) of the International Private and Business Law Department
Kuban State Agrarian University
Krasnodar, Russia
e-mail: esse99@mail.ru

Abstract

Great risk is characteristic for venture investment, as this economical legal institution includes investment of great amount of funds and resources in promising companies which are so attractive for investment that it may be supposed that they receive high income and profit in future. Nowadays, the federal authorities as the Government of Russia and the President of Russia apply great effort to make Russia attractive for investment in all respects. In this article, the authors set an objective to analyse the current state of investment activities of Russia in the field of venture investment.

Key words: venture investment, investment attractiveness, foreign investor, venture funds, venture capital.

«Невозможно осуществить идею без адекватного финансирования»
Джек Траут
маркетолог, основатель консалтинговой фирмы Trout&Partners

27–28 февраля 2017 года в г. Сочи прошел Российский инвестиционный форум, в рамках которого обсуждались такие темы, как повышение инвестиционной привлекательности регионов, реализация конку-

рентоспособных инвестпроектов, эффективное использование механизмов государственно-частного партнерства и меры господдержки импортозамещения. Подобные форумы в нашей стране стали проходить все чаще, так как полностью оправдали свою привлекательность и рентабельность для крупного бизнеса. Так, зимнему инвестиционному форуму предшествовал форум осенний, который был проведен в сентябре 2016 года.

В России проблема венчурного инвестирования стоит достаточно остро не только для отдельных предпринимателей или крупных компаний и корпораций, но и для государства в целом, потому что именно венчурное инвестирование является механизмом, обеспечивающим инновационное развитие национальной экономики.

Для того чтобы начать новую компанию запуска или принести новый продукт на рынок, предприятие нуждается в привлечении финансирования. Есть несколько категорий возможностей финансирования. Предприятия иногда полагаются на финансирование со стороны родственников, на займы, полученные от друзей, личные банковские кредиты или «финансирование толпы». Для более масштабных проектов некоторым компаниям нужно нечто гораздо большее. Когда есть широкомасштабная и высокотехнологичная бизнес-идея, необходимо венчурное инвестирование.

Венчурное инвестирование — это долгосрочные (5–7 лет) высокорисковые инвестиции частного капитала в акционерный капитал вновь создаваемых малых высокотехнологичных перспективных компаний (или хорошо уже зарекомендовавших себя венчурных предприятий), ориентированных на разработку и производство наукоемких продуктов, для их развития и расширения с целью получения прибыли от прироста стоимости вложенных средств.

Венчурное инвестирование является одним из видов инвестирования за счет неофициального рынка рискового капитала и венчурного капитала в форме профессионального управляемого инвестиционного пула. Проанализировав ситуацию на российском рынке, мы поняли, что вен-

чурные инвестиции до сих пор испытывают нехватку жизнеспособных проектов. Это глобальная проблема, она и не всегда говорит о дефиците идей. Проблема в разрыве между способностью изобретателей к инновациям и их способность передать и продавать свои инновации.

Например, в 2015 году были совершены лишь две крупные сделки (стоимостью более 100 млн долларов США) и имели место 26 выходов инвесторов из проектов. Для сравнения, в 2014 году было совершено такое же количество сделок на сумму 350 млн долларов. Следует отметить, что одна из крупных сделок была совершена в подсекторе игр — компания Алишера Усманова USM Holdings инвестировала 100 млн долларов США в киберспортивное сообщество Virtus.pro [1].

Одной из наиболее динамично развивающихся отраслей как в мире, так и в России, является отрасль информационных технологий. Это подтверждается статистикой — объем мирового рынка информационных технологий оценивается в 1,7 трлн долларов США [2]. Примечательно, что уже несколько лет подряд все крупные сделки совершаются в секторе ИТ как наиболее развитом на российском рынке. Правительство активно поддерживает развитие данного направления, так как чем более развита отрасль информационных технологий, тем ниже степень зависимости экономики страны от сырьевого экспорта. Так, в 2013 году было вынесено Распоряжение «Об утверждении Стратегии развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014–2020 годы и на перспективу до 2025 года» [3]. Обосновано данное предписание целью сформировать единый системный подход государства к развитию отрасли информационных технологий. Стратегия разработана с учетом Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации, утвержденной Президентом Российской Федерации 7 февраля 2008 г. № Пр-212, положений указов Президента Российской Федерации, Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. № 2227-р, Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года,

утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р, других нормативных правовых актов Правительства Российской Федерации, а также экспертных рекомендаций. Однако хотелось бы отметить, что не вся законодательная база в Российской Федерации полностью работает в этой сфере [4].

Общее количество венчурных фондов в России возросло в последнее десятилетие: с 40 в 2004 году [5] до 85 в 2016 году [6]. И хотя число российских банков и общественных компаний, готовых инвестировать в венчурный рынок инвестиций, остается на низком уровне, несколько крупных российских финансовых институтов и кредитных корпораций открывают охраняют свои собственные венчурные фонды.

В попытке привлечь больше частных российских и иностранных инвесторов, правительство устанавливает государственные учреждения, такие как Инновационный центр «Сколково», Российская Венчурная Компания (РВК) и РОСНАНО. Налоговые льготы, направленные на создание венчурного капитала инвестиций, включают в себя доступ к упрощенным системам налогообложения, инвестиционный налоговый кредит, потенциальный доход, налоговые льготы и преимущества договоров об избежании двойного налогообложения.

Несколько крупных российских финансовых институтов, кредитных корпораций поддерживают свои собственные венчурные фонды. Например, Газпромбанк, Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк, ВЭБ), МСП Банк и Финам-Банк. Но число русских банков и государственных компаний, участвующих в венчурном рынке инвестиций, остается на низком уровне.

Финансирование стартапов идет главным образом от зарубежных фирм, таких как Runa Capital. Некоторые российские венчурные инвесторы стремятся участвовать в поздней стадии совершения сделки на Западе, в первую очередь для получения опыта.

России необходимо и дальше создавать для будущих венчурных капиталовложений соответствующую законодательную базу, разрабатывать технологии, привлекать грамотных менеджеров для продвижения

идей и проектов, в целом создавать благоприятную среду для иностранного финансирования. Именно в связи с этим было принято Постановление Правительства РФ от 30.09.2016 г. № 992 «О заключении международных договоров РФ по вопросам поощрения и защиты инвестиций» [7]. Согласно данному акту, целями заключения международного договора Российской Федерации по вопросам поощрения и защиты инвестиций являются привлечение иностранных инвестиций (капиталовложений) в экономику Российской Федерации посредством формирования стабильных, прозрачных и предсказуемых условий для их осуществления и защиты, а также создание эффективных механизмов защиты российских инвесторов и их инвестиций за рубежом.

Это, вероятно, вдохновит крупные предприятия уделять больше внимания и средств стартапам в высокотехнологичных отраслях, медиакомпаниям; занять нишу предприятий розничной торговли, ИТ, программного обеспечения и сектора услуг.

Положительные тенденции в области инноваций и секторе венчурного капитала поддерживают высокую позицию России по сравнению со многими транснациональными корпорациями в качестве назначения для инновационного промышленного R&D-аутсорсинга. Многие транснациональные корпорации приняли это к сведению и уже проникли в данный растущий рынок. Самые ранние игроки в отрасли застали недостаток капитала, неразвитость рынка финансов, а также отсутствие квалифицированных, перспективных менеджеров, которые могли бы найти венчурные средства для инновационных проектов.

Понятно, что в России давно нужны организационно-правовые формы для венчурных фондов и стартапов, которые понятны и приемлемы международным инвесторам. Требуется создать более благоприятные условия для венчурных фондов, а также пересмотреть существующую практику контроля за инвестиционной деятельностью, заменив нерыночные механизмы управления рыночными. Можно выделить следующие решения поставленной проблемы:

1) объединить лидеров науки и промышленности;

2) генерировать привлекательные товары и услуги;
3) уделить больше внимания поощрению предпринимательства среди российских специалистов в области высоких технологий;
4) для увеличения иностранных инвестиций российские научно-исследовательские центры должны разрабатывать идеи и становиться серьёзными конкурентами, лидерами в научных инновациях;
5) страна должна повышать осведомленность о возможностях венчурного капитала среди российских компаний;
6) Россия должна пересмотреть некоторые общие «неправильные» представления о концепциях венчурного капитала, активно привлекать средства массовой информации, запускать рекламные кампании и т. п.;
7) должно осуществляться проведение общественных переговоров на тему российского рынка венчурного капитала и его возникновения, роль в поддержке для роста инноваций.

Как говорит известный психолог Андрей Курпатов: «Наши достижения всегда соответствуют нашим амбициям». Проанализировав стремления и титанические усилия федеральной и региональной властей, представителей крупного бизнеса и результаты Российского инвестиционного форума 2017 года, можно смело утверждать, что у России есть и амбиции, и средства для достижения этих амбиций, поэтому предполагаем, что 2017 год будет «счастливым» периодом не только для венчурного инвестирования, но и для инвестиционной деятельности России в целом.

Список литературы

1. Центр технологий и инноваций PwC совместно с РВК представляют пятый ежегодный обзор венчурной индустрии России «MoneyTreeTM: Навигатор венчурного рынка» за 2015 год // PwC Россия URL: http://www.pwc.ru/ru/press-releases/2016/money-tree.html

2. Стратегия развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014–2020 годы и на перспективу до 2025 года: утв. Распоряжением Правительства РФ от 01.11.2013 № 2036-р // Собрание законодательства Российской

Федерации. 2013. № 46. Ст. 5954.

3. Об утверждении Стратегии развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014–2020 годы и на перспективу до 2025 года: Распоряжение Правительства РФ от 01.11.2013 № 2036-р / Собрание законодательства Российской Федерации. 2013. № 46. Ст. 5954.

4. Кудрявцева Л. В. Проблемы реализации прав иностранных граждан и лиц без гражданства в Российской Федерации // Ученые записки Российского государственного социального университета. 2010. № 7. С. 112.

5. Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций в России, 2003–2004: Аналитический сборник. Российская Ассоциация Прямого и Венчурного Инвестирования, Россия, Санкт-Петербург, 2005.

6. Обзор рынка: прямые и венчурные инвестиции в России: Аналитический сборник. РВК и РАВИ, 2015.

7. О заключении международных договоров РФ по вопросам поощрения и защиты инвестиций: Постановление Правительства РФ от 30.09.2016 г. № 992 // Справочно-провавая система «Консультант Плюс».

УДК/UDC 347.45/.47

Договор об оказании клиринговых услуг

Хайлова Марина Игоревна
студентка юридического факультета
Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина
г. Краснодар, Россия
e-mail: marina_khailova@mail.ru

Нетишинская Любовь Федоровна (научный руководитель)
кандидат юридических наук, доцент кафедры международного частного и предпринимательского права
Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина
г. Краснодар, Россия

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы, связанные с особенностями договора об оказании клиринговых услуг, в частности анализируются его юридические признаки, субъектный состав и содержание. Особое внимание в статье уделяется анализу содержания исследуемого договора, отмечается важная роль понятия «клиринговая услуга».

Ключевые слова: договор клиринга, правила клиринга, клиринговая услуга, клиринговая организация, участник клиринга.

Clearing Services Agreement

Khaylova Marina Igorevna
student of the Faculty of Law
Kuban State Agrarian University
Krasnodar, Russia
e-mail: marina_khailova@mail.ru

Netishinskaya Lyubov Fedorovna (research advisor)
Candidate of Law, assistant professor of the International Private and Business Law Department
Kuban State Agrarian University

Krasnodar, Russia

Abstract

The article touches upon the issues connected with the character of the clearing services agreement, in particular, the authors analyse its legal characteristics, subject matter, and contents. The author pays special attention to the analysis of the contents of this agreement and note the important role of the notion of clearing service.

Key words: clearing agreement, clearing rules, clearing service, clearing organisation, clearing member.

Клиринг в мировой правовой системе представляется как процедура финансовых оборотов, в которой клиринговый субъект работает в качестве посредника и принимает на себя роль покупателя и продавца в данной транзакции с целью обеспечения заказов между двумя сторонами [1]. Ввиду необходимости и важности установления правовых основ осуществления клиринговой деятельности и контроля за ее осуществлением, в Российской Федерации с 1 января 2012 года вступил в силу Федеральный закон «О клиринге, клиринговой деятельности и центральном контрагенте» [2] (далее — Закон о клиринге).

В связи с тем, что в правилах клиринга должны содержаться условия договора об оказании клиринговых услуг, считаем необходимым рассмотреть основные положения об этом договоре, при том, что договор об оказании клиринговых услуг можно отнести к разновидности договора возмездного оказания услуг (глава 39 Гражданского кодекса Российской Федерации [3]), и он не выделен в самостоятельную главу ГК РФ.

В соответствии со ст. 3 Закона о клиринге по договору об оказании клиринговых услуг клиринговая организация обязуется в соответствии с правилами клиринга оказывать участнику клиринга клиринговые услуги, а участники клиринга обязуются оплачивать указанные услуги.

Юридические признаки договора об оказании клиринговых услуг: данный договор является консенсуальным и возмездным, заключение такого договора осуществляется путем присоединения к нему, условия при-

соединения предусмотрены правилами клиринга. В соответствии с п. 1 ст. 428 ГК РФ договором присоединения признается договор, условия которого определены одной из сторон в формулярах или иных стандартных формах и могли быть приняты стороной не иначе как путем присоединения к предложенному договору в целом. По мнению В. В. Витрянского, договоры присоединения относятся к тем договорным конструкциям, правовое регулирование которых основано не на их защите, а на настороженном отношении законодателя к ним. Аномальный характер соответствующих договоров выражается применительно к их содержанию, как считает В. В. Витрянский, в сохранении лишь внешней формы соглашения, поскольку подлинно свободной в этом случае является воля лишь одной из сторон — той, которая прибегает для заключения договора к формуляру [4]. В данном случае таким формуляром являются правила клиринга (ст. 4 Закона о клиринге), предусматривающие условия договора об оказании клиринговых услуг. По нашему мнению, условия, которые правила клиринга должны содержать, являются существенными для договора об оказании клиринговых услуг. Эти существенные условия перечислены в п. 2 ст. 4 Закона о клиринге, но среди перечисленных существенных условий договора об оказании клиринговых услуг отсутствует условие о предмете, а ведь условие о предмете договора является существенным условием в содержании любого гражданско-правового договора (п. 1 ст. 432 ГК РФ). Представляется, что предметом договора об оказании клиринговых услуг является клиринговая услуга. В соответствии со ст. 2 Закона о клиринге клиринговая услуга — услуга по осуществлению клиринга. Глава 3 Закона о клиринге раскрывает содержание понятия «осуществление клиринга».

Далее перейдем к характеристике субъектного состава договора клиринга. В соответствии со ст. 3 Закона о клиринге стороной, предоставляющей клиринговые услуги, является непосредственно клиринговая организация. Требования к клиринговой организации являются императивно установленными и изложены в статьях 5–10 Закона о клиринге, они определяют организационную форму клиринговой организа-

ции (только хозяйственное общество), определяют рамки деятельности, правомочия и обязанности, а также требования к органам управления и работникам данной клиринговой организации, осуществление контроля. Помимо этого, предусмотрено обязательное лицензирование данной деятельности (статья 26 Закона о клиринге). Однако, как отмечают некоторые ученые, такие как Ю. А. Борисов и А. В. Шамраев [5], а также Я. В. Миркин [6], лицензирование клиринговой деятельности является тормозящим моментом для развития института клиринга в Российской Федерации, и решение проблемы можно обеспечить лишь детальной и четкой системой правил и требований, прописанных и отраженных в Законе о клиринге, и это, соответственно, упростит создание клиринговых организаций и увеличит субъектный состав.

В некоторых случаях предусмотрено участие лица, осуществляющего функции центрального контрагента, требования к которому совпадают с требованиями, которые предъявляются к центральному контрагенту. Однако если требования идентичны, то возникает вопрос, необходимо ли центральному контрагенту иметь лицензию для участия в клиринге? Данный вопрос не урегулирован в Законе о клиринге. Кроме того, не каждое лицо может заключить договор оказания клиринговых услуг, так как правилами клиринга устанавливаются требования к сторонам договора об оказании клиринговых услуг: клиринговой организации (ст. 5 Закона о клиринге) и участнику клиринга (ст. 11 Закона о клиринге). В соответствии со ст. 2 Закона о клиринге клиринговая организация — это юридическое лицо, имеющее право осуществлять клиринговую деятельность на основании лицензии на осуществление клиринговой деятельности. В соответствии со ст. 5 Закона о клиринге клиринговой организацией может являться только хозяйственное общество, созданное в соответствии с законодательством Российской Федерации, то есть общество с ограниченной ответственностью (ст. 87 ГК РФ) и акционерное общество (ст. 96 ГК РФ). В соответствии со ст. 2 Закона о клиринге участник клиринга — лицо, которому клиринговая организация оказывает клиринговые услуги на основании заключенного с ним договора об

оказании клиринговых услуг.

Список литературы

1. Моряков И. Клиринг как актуальное понятие // Рынок ценных бумаг URL: http://www.km.ru/referats/BDB42BD859A14D6891D5C3FB4AC33D8A.

2. Федеральный закон «О клиринге, клиринговой деятельности и центральном контрагенте» от 07 февраля 2011 г. № 7-ФЗ // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».

3. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: Федеральный закон от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 1994. № 32. Ст. 3301.

4. Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право: Книга первая: Общие положения. М.: Статут, 2001. С. 259.

5. Борисов Ю. А., Шамраев А. В. Клиринг в платежной системе: история, методология, подходы к регулированию URL: http//www.mirkin.tu.

6. Миркин Я. В. Клиринг как актуальное понятие URL: http//www.mirkin.tu/_docs/demushkina01.pdf.

УДК/UDC 347.453

Понятие и элементы договора найма

Чуриков Никита Андреевич
студент юридического факультета
Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина
г. Краснодар, Россия
e-mail: nachurikov@mail.ru

Кудрявцева Лариса Владимировна (научный руководитель)
кандидат юридических наук, доцент кафедры международного частного и предпринимательского права
Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина
г. Краснодар, Россия
e-mail: larisa-k75@mail.ru
SPIN-код: 1829-7886
AuthorID: 574423

Аннотация

Цель данной работы состоит в рассмотрении и раскрытии понятия и элементов договора социального найма, актуального и действенного инструмента упорядочивания правоотношений в области использования средств из фондов социального использования.

Ключевые слова: социальный наём, жилищный фонд, помещение, учёт.

Conclusion and Execution of a Credit Contract in Business Activity

Churikov Nikita Andreyevich
student of the Faculty of Law
Kuban State Agrarian University
Krasnodar, Russia
e-mail: nachurikov@mail.ru

Kudryavtseva Larisa Vladimirovna (research advisor)

Candidate of Law, assistant professor of the International Private and Business Law Department
Kuban State Agrarian University
Krasnodar, Russia
e-mail: larisa-k75@mail.ru
SPIN Code: 1829-7886
AuthorID: 574423

Abstract

This work aims at examining and describing the notion and the elements of the social hiring agreement which is a timely and effective instrument of regulating legal relationship in the field of application of funds from social housing stocks.

Key words: social hiring, housing stock, premises, accounting.

В реалиях увеличения доли частной собственности весьма целесообразным и актуальным остаётся вопрос изучения и совершенствования механизма урегулирования правоотношений в области использования государственного и муниципального жилых фондов. Прогрессивным звеном данного механизма выступает договор социального найма жилого помещения.

Для более детального и всестороннего рассмотрения понятия «договор социального найма» необходимо определиться с лексическим значением составляющих словосочетания «договор социального найма» — договор, социальный и наём. Так, в некоторых случаях правоприменителю для квалификации конкретных отношений приходится обращаться к общетеоретическим исследованиям [1]. В данном случае проведём анализ гражданского и жилищного законодательства по рассматриваемому вопросу. Вначале обратимся к словарю С. И. Ожегова: слово «договор» подразумевает под собой соглашение, обычно письменное, о взаимных обязательствах; «социальный» определяется как «общественный, относящийся к жизни людей и их отношениям в обществе». Наём же происходит от глагола «нанять», то есть взять на работу или во временное

пользование за плату [2]. Таким образом, договор социального найма — это соглашение, которое уже исходя из своей понятийной структуры должно функционально удовлетворять потребности определённых общественных групп.

Рассматривая дефиницию данного договора, проследим взаимосвязь и соответствие самостоятельно выведенного определения потребностям определённых категорий общества.

Законодательно закреплённое определение понятийного конструкта договора социального найма жилого помещения содержится в Жилищном кодексе Российской Федерации. Так, по договору социального найма жилого помещения одна сторона — собственник жилого помещения государственного жилищного фонда или муниципального жилищного фонда (действующий от его имени уполномоченный государственный орган или уполномоченный орган местного самоуправления) либо управомоченное им лицо (наймодатель) обязуется передать другой стороне — гражданину (нанимателю) жилое помещение во владение и в пользование для проживания в нем на условиях, установленных ЖК РФ [3]. Кроме того, следует отметить, что согласно положениям Гражданского кодекса Российской Федерации (ст. 672) и ЖК РФ (ст. 19) по договору социального найма жилые помещения предоставляются исключительно в жилищном фонде социального использования [4].

Ко всему этому необходимо добавить, что договор социального найма жилого помещения представляет собой одну из вариаций договора найма жилого помещения [5]. Однако необходимо пояснить, что существует и иная точка зрения относительно принадлежности данного договора к категории договоров найма жилого помещения. Так, С. В. Ткаченко полагает, что договор социального найма жилого помещения является не разновидностью договора найма жилого помещения, а самостоятельным договором, нуждающимся в отдельном правовом регулировании [6].

Заключается договор социального найма в соответствии с положениями ЖК РФ (ч. 1 ст. 63) в письменной форме и подвержен строгой регламентации. Так, Постановлением Правительства Российской Феде-

рации от 21 мая 2005 г. № 315 утверждён Типовой договор социального найма жилых помещений, где определены предмет, права и обязанности сторон, а также порядок изменения, расторжения и прекращения договора социального найма жилых помещений [7].

Из вышеизложенного можно сделать вывод, что договор социального найма — это соглашение, заключённое в письменной форме и подверженное строгой регламентации, о найме жилого помещения в государственном и жилищном фонде социального использования, в котором сторонами выступают собственники жилого помещения государственного или муниципального жилищного фонда (действующий от его имени уполномоченный государственный орган или уполномоченный орган местного самоуправления), выступающие в качестве наймодателей, и граждане, выступающие в роли нанимателей.

Представляется разумным выделить характерные элементы договора социального найма.

Во-первых, объект договора социального найма находится в жилищном фонде социального использования (государственном или муниципальном, то есть публичных форм собственности).

Во-вторых, жилые помещения по договору социального найма предоставляются малоимущим и иным категориям граждан, определённым законом. И здесь прослеживается аналогия с нашим самостоятельно выведенным определением, где договор социального найма выступает в качестве механизма удовлетворения потребностей определенных общественных категорий. Фактически в рамках перехода к рыночной экономике отмечается негласное правило, согласно которому нужда граждан в жилье должна удовлетворяться за собственный счёт, а не за счёт фондов социального использования. К государственным функциям же можно отнести поощрение жилищного строительства и создания условий для осуществления права граждан на жилище. В Конституции Российской Федерации закреплена основа бесплатного предоставления жилых помещений. Так, согласно ч. 3 ст. 40 Конституции РФ малоимущим и иным указанным в законе гражданам, нуждающимся в жилище, оно

предоставляется бесплатно или за доступную плату из государственных, муниципальных и других жилищных фондов в соответствии с установленными законом нормами [8]. Из чего следует, что бесплатное предоставление жилья государство гарантирует исключительно малоимущим гражданам и иным лицам, обязательно указанным в законе.

В-третьих, согласно ст. 60 ЖК РФ договор социального найма заключается без установления срока его действия, что позволяет, к примеру, отличать такой договор от договоров найма служебных жилых помещений. Насчёт данной особенности в юридической литературе можно проследить вполне аргументированную коллизию мнений. Так, Е. С. Гетман утверждает, что срок не является существенным условием договора, поскольку жилые помещения предоставляются гражданам в бессрочное пользование; В. Н. Литовкин же делает акцент на том, что договор без срока его действия бессрочному не тождественен [6].

Таким образом, договор социального найма, исходя из своей понятийной конструкции и сущности составляющих его элементов, должен удовлетворять потребности определённых общественных категорий путём урегулирования правоотношений в области использования средств из фондов социального использования.

Список литературы

1. Кудрявцева Л. В. Сущность гражданско-правового договора как института правового регулирования трудовых отношений, осложненных иностранным элементом // Пробелы в российском законодательстве. 2011. № 3. С. 96.

2. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка: 100000 слов, терминов и выражений / 27-е издание. М.: АСТ, Мир и Образование, Харвест, 2014. С. 56.

3. Федеральный закон «Жилищный кодекс Российской Федерации» от 29 декабря 2004 г. № 188-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 2005. № 1. Ст. 14.

4. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая: Федеральный закон от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 1996. № 5. Ст. 410.

5. Камышанский В. П. Гражданское право: в 2 частях. Часть 2. М.: Юнити-Дана, 2011. С. 167.

6. Ткаченко С. В., Кудряшов А. В., Ткаченко В. В. Договоры социального и коммерческого найма жилого помещения: Учебное пособие. Самара, 2008. С. 48.

7. Об утверждении Типового договора социального найма жилого помещения: Постановление Правительства Российской Федерации от 21 мая 2005 г. № 315 // Собрание законодательства Российской Федерации. 2005. № 22. Ст. 2126.

8. Конституция Российской Федерации. Принята 12 декабря 1993 г. (с изм. от 21.07.2014) // Собрание законодательства Российской Федерации. 2014. № 31. Ст. 4398.

УДК/UDC 347.45/.47

Договор инвестиционного товарищества

Шаповалова Джессика Алексеевна
студентка юридического факультета
Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина
г. Краснодар, Россия
e-mail: jessicashapovalova@mail.ru
SPIN-код: 3095-1434

Нетишинская Любовь Федоровна (научный руководитель)
кандидат юридических наук, доцент кафедры международного частного и предпринимательского права
Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина
г. Краснодар, Россия

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы, связанные с особенностями договора инвестиционного товарищества, в частности, его субъектный состав, содержание, момент заключения. Особое внимание уделяется субъектному составу договора в связи с тем, что стороной исследуемого договора может быть некоммерческая организация, притом что договор инвестиционного товарищества заключается для извлечения прибыли.

Ключевые слова: договор инвестиционного товарищества, совместная инвестиционная деятельность, коммерческие организации, существенные условия договора инвестиционного товарищества.

Investment Partnership Agreement

Shapovalova Dzhessika Alekseyevna
student of the Faculty of Law
Kuban State Agrarian University
Krasnodar, Russia
e-mail: jessicashapovalova@mail.ru
SPIN Code: 3095-1434

Netishinskaya Lyubov Fedorovna (research advisor)
Candidate of Law, assistant professor of the International Private and Business Law Department
Kuban State Agrarian University
Krasnodar, Russia

Abstract

The article touches upon the issues connected with the characteristics of the investment partnership agreement, in particular, its subject matter, contents, and the moment of its conclusion. The author pays special attention to the subject matter of an agreement because a nonprofit organisation may be a party to this agreement though an investment partnership agreement is concluded in order to make profit.

Key words: investment partnership agreement, joint investment activity, commercial organisation, essential conditions of an investment partnership agreement.

В современном информационном обществе роль инвестиций огромна. Инвестиции играют значительную роль в поддержании, развитии и функционировании экономики государства. В свою очередь, роль государства также заключается в формировании благоприятных условий для привлечения иностранных инвестиций в экономику страны. Сущность инвестиций состоит в создании дополнительных возможностей для увеличения объемов производства и повышении ее эффективности в связи с применением усовершенствованных технологических процессов и повышения квалификации ее участников. Но неизменно приток иностранных инвестиций в российскую экономику падает, что обусловливает актуальность данного исследования, и именно в последнее время в научных кругах преобладает точка зрения, согласно которой причиной ослабления притока инвестиций называют не только административные барьеры и коррупцию, но и то, что инвесторам необходимы понятные гражданско-правовые институты, схожие с теми, которые существуют в странах с развитыми экономиками. Такой пробел, как отсутствие понятных иностранным инвесторам инструментов для осуществления коллективных инвестиций в инвестиционные проекты с высоким риском, тормозит эф-

фективное развитие сферы инвестиций в Российской Федерации.

В целях совершенствования правовых условий инвестиционного развития Российской Федерации и реализации инвестиционных проектов был принят Федеральный закон «Об инвестиционном товариществе» [1], который регулирует особенности договора простого товарищества, заключаемого для осуществления совместной инвестиционной деятельности (договора инвестиционного товарищества) (п. 2 ст. 1 Закона об инвестиционном товариществе).

Представляется, что по своей правовой природе данный договор является многосторонним, возмездным, взаимным. Что касается момента заключения договора, то в соответствии со ст. 433 Гражданского кодекса Российской Федерации договор признается заключенным либо в момент получения лицом, направившим оферту, ее акцепта (так называемый консенсуальный договор), либо с момента передачи соответствующего имущества (так называемый реальный договор), либо с момента государственной регистрации договора, подлежащего государственной регистрации, если иное не установлено законом [2]. Однако для договора инвестиционного товарищества п. 11 ст. 3, ст. 8 Закона об инвестиционном товариществе предусмотрено положение, согласно которому договор инвестиционного товарищества считается заключенным, а внесенные в договор изменения — вступившими в силу, со дня нотариального удостоверения данного договора или изменений. По нашему мнению, такое положение явно противоречит положениям ст. 433 ГК РФ, кроме того, исходя из содержания ст. 163 ГК РФ, можно прийти к выводу, что нотариальное удостоверение сделки не может считаться моментом заключения любого гражданско-правового договора, в том числе и договора инвестиционного товарищества, поскольку нотариальное удостоверение сделки означает проверку законности сделки.

Сторонами рассматриваемого договора являются коммерческие и — в случаях, установленных федеральным законом, — некоммерческие организации, если осуществление последними инвестиционной деятельности служит достижению целей, ради которых они созданы (ст. 3 Зако-

на об инвестиционном товариществе). Исходя из п. 2 ст. 24 Федерального закона от 12.01.1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях», некоммерческая организация может осуществлять предпринимательскую и иную приносящую доход деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых она создана, и соответствует указанным целям, при условии, что такая деятельность указана в ее учредительных документах [3]. Данное положение п. 2 ст. 24 Закона о некоммерческих организациях вступает в противоречие с содержанием п. 4 ст. 50 ГК РФ, в котором устанавливается положение о том, что некоммерческие организации могут осуществлять приносящую доход деятельность, если это предусмотрено их уставами, лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, и если это соответствует таким целям. Следовательно, исходя из текста абз. 2 п. 2 ст. 3 ГК РФ, мы должны руководствоваться именно положениями п. 4 ст. 50 ГК РФ. Статьей 4 Федерального закона «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» устанавливается положение о том, что субъектами инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, являются инвесторы, а ими могут быть юридические лица, в том числе и некоммерческие организации [4]. Учитывая то обстоятельство, что договор инвестиционного товарищества заключается для извлечения прибыли, считаем, что его сторонами должны быть только коммерческие организации.

Что касается иностранных организаций, то юридические лица, а также организации, не являющиеся юридическими лицами в соответствии с правом своей страны, участвуют в качестве стороны договора инвестиционного товарищества с учетом установленных международными договорами Российской Федерации и законодательством Российской Федерации особенностей правового положения этих лиц (п. 4 ст. 3 Закона об инвестиционном товариществе), а физические лица, в свою очередь, не могут являться сторонами исследуемого договора (п. 3 ст. 3 Закона об инвестиционном товариществе).

Содержанием договора являются его существенные условия. В соответствии с п. 1 ст. 11 Закона об инвестиционном товариществе к существенным условиям договора инвестиционного товарищества относятся условия:

- об определяемом на дату заключения данного договора совокупном размере общего имущества товарищей;
- о составе их вкладов в общее дело товарищей;
- о размере, сроках и порядке внесения товарищами вкладов;
- о соотношении долей каждого из товарищей в праве собственности на общее имущество товарищей, порядке изменения указанного соотношения;
- об ответственности товарищей за нарушение обязанности по внесению вкладов;
- иные условия, необходимость включения которых в договор предусмотрена Законом об инвестиционном товариществе.

Так, п. 3 ст. 13 Закона об инвестиционном товариществе устанавливает, что в случае, если договором допускается отказ товарищей-вкладчиков от участия в нем в течение срока действия договора или до достижения указанной в договоре цели, в договоре должны содержаться условия о порядке и последствиях такого отказа. Также сюда можно отнести предусмотренное п. 13 ст. 9 Закона об инвестиционном товариществе положение о том, что в случае, если несколько управляющий товарищей ведут общие дела товарищей, договор должен содержать условия совместного ведения таких дел, в том числе порядок взаимодействия между управляющими товарищам и распределение между ними прав и обязанностей, предоставленных другими товарищами.

Согласно п. 4 ст. 11 Закона об инвестиционном товариществе, в договоре инвестиционном товариществе могут быть прописаны условия об ответственности за неисполнение участниками данного договора принятых на себя обязательств. В этих условиях указываются критерии для определения пределов уменьшения судом неустойки в зависимости от степени и последствий нарушения обязательств, суммы нарушенных или

неисполненных обязательств, продолжительности нарушения, возможности устранения нарушений.

Что касается срока, то п. 1 ст. 13 Закона об инвестиционном товариществе предусматривает, что в договоре инвестиционного товарищества должен быть указан срок, на который заключается договор, или цель в качестве условия отмены данного договора. При этом договор не может быть заключен на срок более пятнадцати лет. В том случае, если срок действия договора не указан, такой договор действует в течение пятнадцати лет. Таким образом, срок договора инвестиционного товарищества является пусть и не существенным, но весьма важным условием.

Считаем, что действие Закона об инвестиционном товариществе способствует совершенствованию правовых условий для развития инновационной экономики, активизации коллективной инвестиционной деятельности в России, реализации проектов инновационной сферы. В свою очередь, наличие специфических особенностей в регулировании договора инвестиционного товарищества позволяет выделить его в качестве разновидности договора простого товарищества.

Список литературы

1. Минькеев О. Д., Рыженков А. Я. Договор инвестиционного товарищества // Вестник Калмыцкого университета. 2014. № 1 (21). С. 41.

2. Соломонов Е. В. Инвестиционное товарищество // Вестник Омского университета. Серия «Право». 2012. № 4 (33). С. 64.

3. Федеральный закон «Об инвестиционном товариществе» от 28 ноября 2011 г. № 335-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 2011. № 49. Ст. 7013.

4. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: Федеральный закон от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 1994. № 32. Ст. 3301.

5. Федеральный закон «О некоммерческих организациях» от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 1996. № 3. Ст. 145.

6. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 1999. № 9. Ст. 1096.