

in that the ultimate result is not contingent on the will of the opposing parties, as is the case with discussions, mediation, and good offices. Although there may be some complexities here, the essential element of the court and arbitration is the finality of the judgment given and its binding on the parties. In all circumstances, the parties' appeals to the court and arbitration are voluntary, with the exception of conflicts in which the parties have agreed to these organizations' mandatory authority.

At the conclusion of a territorial dispute, as well as at the conclusion of any dispute, there is a discrepancy in revealing the present state of things. An impeccable case is considered when, by studying and examining all the confirmations and statements of the parties, it is possible to conduct a fundamental mistake and qualify the guilty party. However, in practice, this does not happen every time, and territorial discussions in this regard highlight a large number of examples of very difficult and confusing situations, where serious political difficulties are added to legal tasks, and initial actions go far into the situation. In these difficult criteria for the conclusion of territorial disputes, all kinds of generally recognized measures and concepts of international law are used, which contribute to both the definition of the boundary, for example, and the establishment of the adaptation of lands.

References:

1. Gilbert, Malcolm Anderson, *Frontiers: Territory and state formation in the modern world*, 1996. – 36 p.
2. Klimenko B.M. *Peaceful resolution of territorial disputes*. - M.: Mezhdunar. relations, 1982. - p.16.
3. Baburin S.N. *The territory of the state: legal and geopolitical problems*. - Moscow: Publishing house of Moscow. un-ta, 1997. - p. 221.
4. Levin D.B. *The principle of peaceful settlement of international disputes*. - M., 1977. -p.78.
5. Kalamkarian R.A. *The behavior of states in the International Court of Justice of the United Nations*. - M., 1999. – p.16.
6. *Classification of international territorial disputes and its significance for their resolution*- <https://cyberleninka.ru/article/n/klassifikatsiya-mezhdunarodnyh-territorialnyh-sporov-i-ee-znachenie-dlya-ih-razresheniya-1>

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЕВРАЗИЙСКОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОЮЗЕ УПОЛНОМОЧЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОПЕРАТОРА

Абдикеев М.Н. к.ю.н., ассоциированный профессор кафедры конституционного и международного права КарУ им академика Е.А. Букетова

Ахметова К.С. доцент, к.ю.н., Карагандинского университета Казпотребсоюза

В настоящее время на новый уровень выходит понимание необходимости совершенствования правовых норм, регулирующих внешнеэкономическую деятельность государств-членов Таможенного союза, а также разработки теоретических положений, обеспечивающих научное сопровождение нормотворческой деятельности Евразийской экономической комиссии. Специалистам, вовлеченным в этот процесс, приходится исследовать зарубежную правоприменительную практику таможенного администрирования. Не стал исключением правовой институт уполномоченного экономического оператора, развитие которого связано, прежде всего, с Рамочными стандартами по безопасности и упрощению мировой торговли, а также в рамках Таможенного кодекса Таможенного союза. В соответствии со ст. 38 Таможенного кодекса Таможенного союза под уполномоченным экономическим оператором понимают юридическое лицо отвечающее условиям, указанным в статье 39 Таможенного кодекса

Таможенного союза, которое вправе пользоваться специальными упрощениями, предусмотренными статьей 41 Таможенного кодекса Таможенного союза.

Предоставление статуса уполномоченного экономического оператора позволяет юридическому лицу получить такие специальные упрощения (таможенные преимущества), как временное хранение товаров в помещениях, на открытых площадках и иных территориях уполномоченного экономического оператора; выпуск товаров до подачи таможенной декларации в соответствии со статьей 197 Таможенного кодекса Таможенного союза; проведение таможенных операций, связанных с выпуском товаров, в помещениях, на открытых площадках и иных территориях уполномоченного экономического оператора; иные специальные упрощения, предусмотренные таможенным законодательством таможенного союза.

В свою очередь условиями присвоения статуса уполномоченного экономического оператора являются: 1) предоставление обеспечения уплаты таможенных пошлин, налогов на сумму, эквивалентную не менее чем одному миллиону евро, по курсу валют, устанавливаемому в соответствии с законодательством государства-члена Таможенного союза, на день внесения такого обеспечения; 2) осуществление внешнеэкономической деятельности в течение срока, определенного законодательством государств-членов Таможенного союза, но не менее одного года до дня обращения в таможенный орган; 3) отсутствие на день обращения в таможенный орган неисполненной обязанности по уплате таможенных платежей, процентов, пеней; 4) отсутствие на день обращения в таможенный орган задолженности (недоимки) в соответствии с законодательством о налогах и сборах (налоговым законодательством) государств-членов Таможенного союза; 5) отсутствие фактов привлечения в течение одного года до обращения в таможенный орган к административной ответственности за правонарушения в сфере таможенного дела, определенные законодательством государств-членов Таможенного союза; 6) наличие системы учета, соответствующей требованиям, определяемым таможенными органами; 7) соответствие иными требованиями и соблюдение иных условий, которые установлены таможенным законодательством государств-членов Таможенного союза. [1, ст. 615]

Анализ взаимодействия таможенных органов с уполномоченным экономическим оператором таможенного союза указывает на ряд проблем, сопряженных с неоднозначным пониманием административно-правового статуса уполномоченного экономического оператора. Исследование реализуемых в странах дальнего зарубежья программ уполномоченного экономического оператора приводит к осмыслению того, что таможенное законодательство Таможенного союза необходимо модернизировать на основе эффективных инструментов упрощения процедур торговли и совершенствования таможенного администрирования, разработанных в том числе на платформе Всемирной таможенной организации, Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества, Европейского союза, др. интеграционных объединений и организаций. В этом процессе не менее важна роль отводится правоприменительной практике, которая является своеобразным катализатором идей по совершенствованию таможенного регулирования, а также индикатором существующих противоречий между теорией и практикой в таможенном деле.

Рассмотрим финансовую устойчивость как одну из правовых новаций института уполномоченного экономического оператора в разрабатываемом Таможенном кодексе Евразийского экономического союза.

Согласно Таможенному кодексу Евразийского экономического союза одним из условий включения юридического лица в реестр уполномоченных экономических операторов является соответствие значений показателей финансовой устойчивости юридического лица установленным критерием. В Кодексе определено, что для целей включения в реестр уполномоченного экономического оператора критерии, показатели финансовой устойчивости юридического лица, претендующего на включение в реестр уполномоченного экономического оператора, и методика их расчета определяются

Комиссией [2, ст. 13] и (или) законодательством государств-членов, если это предусмотрено Комиссией. В связи с этим стоит ожидать, что в ближайшей перспективе эксперты Евразийской Экономической Комиссии совместно со Сторонами и представителями бизнес-сообщества государств-участников Таможенного союза приступят к разработке соответствующего правового акта.

Следует отметить, что термин “финансовая устойчивость уполномоченного экономического оператора” для зарубежной правоприменительной практики финансовая устойчивость экономического оператора - критерий, хорошо известный добропорядочным участникам ВЭД и таможенным администрациям, то у отечественных специалистов таможенного дела согласно Таможенного кодекса союза этот термин вызывает ряд вопросов. Прежде всего, что следует понимать под финансовой устойчивостью уполномоченного экономического оператора; чем отличается финансовая устойчивость хозяйствующего субъекта- не участника ВЭД; какие существуют методики расчета показателей финансовой устойчивости в практике таможенного администрирования; как эти показатели соотносятся с одноименными показателями в международной практике таможенного регулирования, а также в различных институтах финансового, налогового, страхового права.

Вторая группа вопросов относится к наличию научно-методического аппарата и научно-практических разработок, рекомендадия, обзоров практик таможенного администрирования и руководств касательно критериев финансовой устойчивости в институте уполномоченного экономического оператора. По нашему мнению, комплексное понимание перечисленных вопросов в перспективе позволит сформировать актуальные научно-практические рекомендации по реализации правовых новелл Таможенного кодекса Союза в части определения критериев, показателей финансовой устойчивости юридического лица, претендующего на включение в реестр уполномоченного экономического оператора, а также методики их расчета.

С другой стороны нельзя утверждать, что термин “финансовая устойчивость уполномоченного таможенного оператора” является абсолютно новой правовой категорией на пространстве Таможенного союза, хотя бы потому, что Министерством финансов и Комитетом госдоходов Казахстана разработаны методические рекомендации по ее оценке в контексте проведения контрольно-надзорной деятельности таможенными органами. Противоречие заключается в том, что при отсутствии закрепления на нормативном уровне термина “финансовая устойчивость уполномоченного экономического оператора”, казахстанские таможенные органы располагают методическими рекомендациями по ее оценке.

По нашему видению, отдельные аспекты финансовой устойчивости института уполномоченного экономического оператора могут рассматриваться на стыке юридической и экономической наук, и соответственно с учетом экономико-правовых особенностей финансовой устойчивости как самостоятельного института таможенного дела. В связи с этим отметим, что в экономической теории устойчивость рассматривается как одно из понятий концепции экономического равновесия, согласно которой достижение и удержание стационарно-равновесного состояния в экономике относится к числу важнейших микро- и макроэкономических задач. Так, Сысоева Е.Ф. обращает внимание, что в самом общем плане под устойчивостью понимается стабильное превышение доходов над расходами. [3, ст. 82] При этом детализированные оценки финансовой устойчивости у различных авторов существенно отличаются. Кошанов А. под финансовой устойчивостью предприятия понимает такое его финансовое состояние, при котором хозяйственная деятельности предприятия обеспечивает в нормальных условиях выполнение всех его обязательств перед работниками, другими организациями, государством, благодаря достаточным доходам и соответствию доходов расходам. [4, ст 67] В то же время финансовое состояние - это способность предприятия обеспечивать свою деятельность финансовыми ресурсами. Финансовое состояние оценивается

показателями, характеризующими способность предприятия своевременно и в полном объеме произвести расчеты по обязательствам перед контрагентами. В качестве таких показателей, как правило, выступают показатели финансовой устойчивости предприятия. [5, ст. 70-71]

Демчук И.В справедливо отмечает, что понятия финансовая устойчивость организация многогранно и шире понятий кредитоспособность, так как включает оценку разных сторон, деятельности. [6, ст. 148] Утрата финансовой устойчивости, по его мнению, сигнализирует об угрозе банкротства со всеми вытекающими отсюда последствиями вплоть до ликвидации организации. Значение финансовой устойчивости отдельных хозяйствующих субъектов, по мнению ученого, для экономики и общества в целом складывается ее значение для каждого отдельного элемента этой системы. Например, для государства - в лице налоговых и иных органов аналогично значение - финансовая устойчивость - это своевременная и полная уплата организацией всех налогов и сборов в бюджеты разного уровня; для покупателей, заказчиков продукции, работ, услуг - стабильное функционирование, выполнение договорных условий; для поставщиков и подрядчиков - своевременное и полное выполнение обязательств. Нельзя не согласиться с тезисом о важности хороших показателей финансовой устойчивости участника ВЭД связи с исполнением своих обязательств по уплате таможенных платежей перед таможенными органами.

Исследуя научно-методический аппарат совершенствования таможенного контроля осуществляемого таможенными органами, нельзя не отметить, что отдельные аспекты по оценке финансовой устойчивости УЭО на сегодняшний день нашли отражения в "Методических рекомендациях по проведению таможенного контроля после выпуска товаров в отношении уполномоченных экономических операторов", Письмо комитета таможенного контроля РК.

Так, Методическими рекомендациями определено, что при проверке бухгалтерских документов следует обращать внимание на данные бухгалтерской отчетности, предназначенные для получения наиболее информативных параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния проверяемого УЭО, его прибыли убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами, на основе которых можно судить о возможности УЭО выполнить обязанности по уплате таможенных платежей, пеней, штрафов. На основании полученных данных бухгалтерского учета и отчетности в ходе проведения плановой выездной таможенной проверки должностными лицами таможенных органов РК рекомендуется осуществлять *расчет показателей финансовой устойчивости УЭО*, которые характеризуют реальное экономическое состояние организаций и потенциальную возможность по уплате таможенных платежей в Республиканский бюджет. Определение финансовой устойчивости УЭО рекомендуется осуществлять на основе последнего сданного бухгалтерского баланса, используя коэффициенты, которые рассчитываются автоматически в КПС "Постконтроль" (после его модернизации) для использования их при организации и планировании таможенных проверок. [7]

Согласно рекомендации УЭО: 1) коэффициент автономности (финансовой самостоятельности), для расчета которого необходимы данные о сумме собственных средств (активов, капитала). Для анализа платежеспособности используются (2) коэффициенты ликвидности: текущей, быстрой и абсолютной. При этом для характеристики способности УЭО отвечать по своим обязательствам применяется (3) коэффициент общей платежеспособности. Коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными средствами, коэффициент покрытия, оценка стоимости чистых активов УЭО, применяются для анализа деятельности УЭО. Для предвидения финансовой ситуации, которая может сложиться у УЭО в будущем, рекомендуется использовать экономико-статистические методы, основанные на

разработке моделей, которые учитывают различные факторы, влияющие на платежеспособность и финансовую устойчивость организации.

Сравнительный анализ вышеприведенных показателей показывает, что при разработке методики оценки финансовой устойчивости УЭО на уровне ЕЭК за основу взяты методические рекомендации Федеральной таможенной службы. В тоже время, при разработке методик и показателей, направленных на упрощение процедур торговли, а также совершенствование таможенного администрирования должен учитываться международный опыт и соответствующая правоприменительная практика. В целях ответа на вопрос о достаточности поименованных выше критериев для оценки финансовой устойчивости УЭО рассмотрим зарубежный опыт.

Прежде всего, отметим, что на методическом уровне ВТамО систематизировала (в форме компендиума) реализуемые международным таможенным сообществом программы УЭО в разрезе стран мира. Исследуя этот документ, следует обратить внимание на то, что финансовая устойчивость является критерием, общим требованием, соблюдение которого обеспечивает возможность присвоения статуса УЭО для добропорядочных участников ВЭД. Рассматриваемый критерий предусмотрен соответствующими программами Гонконга, ЕС, Индии, Кореи, Норвегии, Швейцарии, Турции и др.

Так, в соответствии с практикой ЕС условие, касающееся финансовой устойчивости заявителя, считается выполненным, если его устойчивость может быть доказана за последние три года. В европейском законодательстве [8] по финансовой устойчивостью понимается хорошее финансовое положение, которое достаточно для выполнения обязательств заявителя, с учетом характеристик типа деловой активности. Если заявитель создал юридическое лицо менее чем за три года до подачи заявления, то его финансовая устойчивость в соответствии с действующим порядком будет проанализирована на основании записей и информации, которые имеются в наличии. Чтобы проверить, отвечает ли заявитель критериям статьи 14j Имплементационного акта, таможенные органы принимают во внимание следующее: (а) заявитель не подлежит процедурам о несостоятельности; (б) в течение последних трех лет предшествующих подаче заявление, заявитель свои финансовые обязательства в отношении уплаты таможенных пошлин и всех других платежей налогов или сборов взимаемых для или в связи с осуществления импорта или экспорта товаров без каких-либо серьезных проблем; (в) заявитель может показать наличие достаточной финансовой устойчивости для выполнения своих обязательств; (д) заявитель не имеет отрицательных активов, за исключением случая, когда может быть доказано, что они могут быть покрыты.

Разработанные в 2012 г. Руководство ЕС по УЭО акцентирует внимание на источниках информации, которые могут быть использованы для оценки рассматриваемого нами критерия. В частности сюда относятся следующие виды информационных ресурсов:

- Официальные данные о несостоятельности, ликвидации и данные администраций;
- Записи об уплате таможенных пошлин и всех других платежей, налогов или сборов, которые взимаются для или в связи с ввозом или вывозом товаров за последние три года;
- Опубликованные финансовые отчеты и бухгалтерские балансы заявителя, охватывающие последние три года в целях анализа способности заявителя оплачивать свои законные долги;
- Счета правленческого учета, в частности, любые промежуточные отчеты, а также движения денежной наличности, баланс, прогнозы прибылей и убытков, утвержденные директорами (партнерами, индивидуальным предпринимателем), в частности, если последняя опубликованная финансовая отчетность не предоставляет необходимых доказательств текущего финансового положения, или заявитель недавно открыл свою деятельность;
- Экономическое обоснование проекта, если заявитель финансируется за счет кредита от финансового учреждения, а также письмо от этой организации;

- Выводы рейтинговых агентств или ассоциаций по защите кредитования;
- Другие доказательства, которые заявитель может предоставить, например, гарантию от родительской компании (или другой группы), которая демонстрирует, что заявитель является финансово устойчивым.

Если обратиться к опыту реализации национальных программ УЭО, например, Великобритании или Индии, можно заметить, что нормативные положения, регулирующие вопросы оценки присвоение статуса УЭО в части финансовой устойчивости аналогичны ранее приведенным. В качестве примера сошлемся на Руководство по таможене, подготовленное Центральным Советом по акцизам и таможене Департамента доходов Министерства финансов Правительства Индии в 2013 г., а также Циркуляр Правительства №28/2012. [9] В данных актах предоставляется разъяснение, что понимать под финансовой устойчивостью, какие документы принимаются для ее подтверждения, а также что принимается во внимание, если кандидат на присвоение правового статуса УЭО является недавно созданной компанией. Вместе с тем, в перечисленных документах научно-методический аппарат и применяемая методика оценки финансового положения юридического лица фактически остаются «за кадром».

Проведенный краткий анализ отдельных аспектов введения в практику таможенного регулирования в ЕЭС условия присвоения правового статуса УЭО, сопряженного с оценкой финансовой устойчивости экономического оператора, позволил сформировать следующие выводы:

Финансовая устойчивость экономического оператора (предприятия, организации), претендующего на получение правового статуса УЭО является важным критерием (условием) для включения компании в реестр УЭО в передовой практике таможенного регулирования.

С учетом модернизации таможенного законодательства Таможенного союза на платформе ЕЭК, рассматриваемый термин, а вместе с ним и институт финансовой устойчивости в ближайшее время найдут нормативное закрепление в контексте модернизации условий присвоения статуса УЭО.

Основываясь на существующем научно-методическом аппарате, под «финансовой устойчивостью УЭО» мы понимаем стабильность финансового положения экономического оператора, которая выражается в сбалансированности финансов, достаточности ликвидности активов, наличии необходимых резервов, обеспечивающих возможность исполнения финансовых обязательств юридического лица перед Комитетом государственных доходов.

Существующие в практике таможенного регулирования научно-методические положения применительно к финансовой устойчивости УЭО не раскрывают методику и критерии ее оценки. Также не раскрыт вопрос о специфике проведения оценки с учетом направления деятельности УЭО.

Несмотря на то, что термин «финансовая устойчивость УЭО» не закреплен на нормативном уровне, таможенными органами Казахстана разработана методика, которая используется для оценки финансовой устойчивости экономического оператора. Рассматриваемые в настоящий момент ЕЭС методические подходы к анализу финансовой устойчивости УЭО в ТС основываются на опыте зарубежных стран.

Список литературы:

1 Таможенный кодекс Таможенного союза: Приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета Евразийского Сообщества от 27 ноября 2009 г. №17 //СЗ РК. 2010. №50. Ст. 615.

2 Шермет А.Д. Сайфуллин Р.С. Методика финансового анализа. - М.: Инфра - М, 2005.

3 Authorised Economic Operators Guidelines. Approved by the CCC-GEN (AEO subsection) on 17 April 2017. European Commission.

4 Демчук И.Н. Финансовая устойчивость как комплексная категория экономического анализа// Сибирская финансовая школа-2018-№5.-Ст.148.

5 Мазурина Т.Ю. Об оценке финансовой устойчивости предприятий. // Финансы №10. С.70-71

6 Парашенцев А. С. Финансовая устойчивость предприятия//современные наукоемкие технологии. 2005- №2.-С.67.

7 Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. Москва., 2016.

8 Сысоева Е.Ф. Управление финансовой устойчивостью организаций для целей оптимизации структура капитала // Вестник Томбовского государственного университета. Серия: гуманитарные науки.-2018.-№3 (59).-С.82.

К ВОПРОСУ О ЗАКОНОДАТЕЛЬНОМ ЗАКРЕПЛЕНИИ АДМИНИСТРАТИВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА НАРУШЕНИЯ ПОРЯДКА ВЫБОРОВ

Антонова О.А. кандидат юридических наук, доцент, заведующий кафедрой государственного-правовых дисциплин, Учреждение образования «Белорусский государственный экономический университет»

Избирательный процесс представляет собой сложное политико-социальное явление, в организацию, проведение и участие в котором вовлекаются различные государственные, общественные, коллективные, индивидуальные субъекты. Взаимодействие достаточно большого количества участников в относительно непродолжительный период времени, которое включает в себя составление и уточнение списков избирателей, выдвижение и регистрацию кандидатов, предвыборную агитацию, образование избирательных комиссий, аккредитацию и направление наблюдателей, собственно голосование, подсчет голосов и определение результатов выборов, к сожалению, не исключает нарушений законодательства о выборах. В Республике Беларусь, за исключением последних президентских выборов, избирательные правонарушения в основном являлись основаниями для привлечения участников к конституционной (например, отказ в регистрации лица в качестве кандидата, отмена решения о регистрации) или административной ответственности.

В 2021 году в нашей стране была принята новая редакция Кодекса Республики Беларусь об административных правонарушениях (далее – КоАП Республики Беларусь), которая окончательно закрепила наметившуюся тенденцию административного законодательства – к «неограниченному» административному правонарушению. В 90-е годы в белорусской науке административного права многие ученые критиковали подход к закреплению административного правонарушения как основания для административной ответственности в большом числе нормативных правовых актов, в том числе и подзаконного характера. Как отмечает В.Г. Жевняк, «Административное законодательство становилось все более громоздким и сложным для восприятия. Учитывая то, что административная ответственность является наиболее распространенной формой публично-правовой юридической ответственности, множественность актов, определяющих процедуру привлечения, и, собственно, сами меры такой ответственности привели к негативному восприятию данной меры государственного принуждения со стороны общества» [1]. Такое положение было исправлено Парламентом государства, когда была сформулирована норма об источниках правовой регламентации административной ответственности. И в настоящее время в ч.2 ст.1.1 КоАП Республики Беларусь установлено, что «Настоящий Кодекс является единственным законом об административных правонарушениях, действующим на территории Республики Беларусь. Нормы других законодательных актов, предусматривающие административную