

ISSN 2221-8351

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРАВО

научно-практический журнал



№ 1 (Том 44) — 2022

ООО «Издательство «Юрист»
Москва

**Издательство «ИГ ЮРИСТ»
Москва**

Учредитель: **МГУ им. М.В. Ломоносова**

Главный редактор
Пугинский Б.И., д.ю.н., профессор

Редакционный совет

Абросимова Е.А., д.ю.н., доцент
Амиров А.Т., к.ф.н., доцент
Андреева Л.В., д.ю.н., профессор
Бевзенко Р.С., к.ю.н., доцент
Белов В.А., д.ю.н., профессор
Олейник О.М., д.ю.н., профессор
Рассолов И.М., д.ю.н., профессор
Сидорова Т.Э., к.ю.н., доцент
Скворцов О.Ю., д.ю.н., профессор
Турлуковский Я., доктор права и философии
Цветков И.В., д.ю.н., профессор

Ответственный редактор
Пальцева М.В.

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)
Издание зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).
Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77–71 195 от 10 октября 2017 г.

ПОДПИСКА НА ИЗДАНИЕ:

Объединенный каталог. Пресса России – 44943

Центр редакционной подписки:

Тел.: (495) 617-18-88 (многоканальный).

Вниманию авторов! Просьба направлять материалы в печатном виде с приложением электронного носителя или по электронной почте. Материалы будущих публикаций принимаются к рассмотрению при наличии информации об авторе и его контактных данных, аннотаций к статье на английском и русском языках, ключевых слов, постраничных сносок, библиографического списка.

Адрес редакции:

119992, ГСП_2, Москва, Ленинские горы, д. 1, стр. 13–14,
IV учебный корпус, Юридический факультет, ауд. 208А
e-mail: commercial-law@mail.ru

Адрес издателя:

Москва, Космодамианская наб., д.26/55 стр. 7.

ПРАВОВЫЕ ВОПРОСЫ ТОРГОВЛИ

Цветков И.В. Правовая работа в коммерческих организациях.....	4
Алфёрова Ю.Н. Заметки об альтернативных обязательствах	17
Белов В.А. Корпоративное такси и проблемные вопросы ответственности агрегаторов.....	24
Никитин В.В. Корпоративное управление и экономическая власть в коммерческих организациях как объект преступления	38
Калганова М.В. История развития правового регулирования коммерциализации рынка информации в России	45

ЗАРУБЕЖНОЕ ТОРГОВОЕ ПРАВО

Джинджолия К.К. Франчайзинг как правовое средство регулирования торговых отношений в государствах — членах Евразийского экономического союза	59
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

Трибуна молодых ученых

Разуваева Е.П. Групповые иски как инструмент защиты прав потребителей в России.....	72
--------------------------------------------------------------------------------------------	----

Цветков И.В.,

доктор юридических наук, профессор кафедры коммерческого права и основ
правоведения юридического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова
commercial-law@mail.ru

ПРАВОВАЯ РАБОТА В КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Статья посвящена анализу термина «правовая работа», который традиционно используется для характеристики профессиональной деятельности юристов. Основное внимание уделено содержательным аспектам правовой работы в коммерческих организациях, так как она неразрывно связана с коммерческим правом и коммерческой практикой. Определены основные цели, направления и участки правовой работы в коммерческих организациях в современных условиях.

Ключевые слова: правовая работа, правовое средство, коммерческая организация, договорная работа, претензионная работа, юридическая служба.

Tsvetkov Igor Vasilyevich

professor of the department of commercial law and law fundamentals,
Lomonosov Moscow State University
Doctor in Law

LEGAL WORK IN COMMERCIAL ORGANIZATIONS

The article is focused on the analysis of the term «legal work», which traditionally is used to characterize professional activities of lawyers. The main attention is paid to the substantive aspects of legal work in commercial organizations, as it is inextricably linked with commercial law and commercial practice. The main goals, directions and areas of legal work in commercial organizations in today's environment are defined.

Keywords: legal work, legal means, commercial organization, contractual work, claim work, legal services.

Известно, что правовая работа является важным составным процессом деятельности любой коммерческой организации, обеспечивая в совокупности с другими процессами (производственными, управленческими, финансовыми и иными) достижение организацией экономических целей своей деятельности, главная из которых — извлечение прибыли. Поэтому вопрос эффектив-

ной правовой работы — это прежде всего вопрос экономической эффективности деятельности организации. На данное обстоятельство обращалось внимание еще в годы советской плановой экономики в постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 23 декабря 1970 г. № 1025 «Об улучшении правовой работы в народном хозяйстве»¹. В современной рыночной экономике значимость эффективной правовой работы резко возросла и имеет для коммерческих организаций ключевое значение.

Важная роль правовой работы ориентирует отечественных юристов-исследователей на изучение ее как вида человеческой деятельности, а также присущих ей средств человеческого труда — правовых средств. Помимо этого, ориентирует на обучение студентов юридических вузов базовым навыкам правовой работы, современным приемам и способам ее ведения. На юридическом факультете МГУ имени М.В. Ломоносова более тридцати лет преподается дисциплина «Правовая работа», в других юридических вузах данный предмет изучается под разными названиями.

Изучение теоретических разработок, содержания учебных дисциплин, а также практики правовой работы убеждает в необходимости осмысления и уточнения ряда базовых положений, имеющих отношение к данной работе. Прежде всего, конечно, требует осмысления термин «правовая работа». Необходимо также уточнить цели, направления и содержание данной работы в современных реалиях.

Поразительно, но отечественные ученые и практикующие юристы вот уже почти сто лет используют разные определения термина «правовая работа», по-разному понимают суть, цели и содержание данной работы. Причем это наблюдается даже в тех случаях, когда речь идет о правовой работе в однотипных организациях, в однотипных федеральных органах исполнительной власти (смотри, например, Наставление по правовой работе в Вооруженных Силах РФ² и Наставление по правовой работе в войсках национальной гвардии РФ³) и в других случаях.

¹ СП СССР. 1971. № 1. Ст. 1.

² Утверждено приказом Министра обороны РФ от 3 декабря 2015 г. № 717.

³ Утверждено приказом Директора Федеральной службы войск национальной гвардии РФ от 8 декабря 2017 г. № 524.

Возникает вопрос: а может быть подобная разноплановость оправдана? Может, она не мешает, а помогает правовой работе, способствует повышению ее эффективности?

Ответ, к сожалению, отрицательный: отсутствие универсального подхода к пониманию правовой работы, ее сути, целей и содержания во многих случаях дезориентирует юристов и имеет своим результатом существенное снижение эффективности правовой работы в целом.

Особенно опасна такая ситуация для коммерческих организаций, ведь для них, как уже отмечалось выше, эффективная правовая работа является важнейшим условием экономической эффективности. Здесь любой недостаток правовой работы имеет свою, причем довольно конкретную, цену, и вместо планируемой прибыли коммерческая организация рискует получить убыток. Поэтому очень важно сформировать универсальную, адекватную реалиям сегодняшнего дня систему знаний о правовой работе в коммерческих организациях.

К сожалению, для отечественного законодательства характерна фрагментарная регламентация отдельных мероприятий правовой работы в коммерческих и некоммерческих организациях. Поэтому универсального нормативного определения термина «правовая работа» в законодательстве мы не обнаружим. В ведомственных и локальных правовых актах можно обнаружить разные определения правовой работы. В литературе также предлагаются разные трактовки данного понятия.

Так, например, Б.И. Минц определяет правовую работу как деятельность по формированию и реализации правовых актов, направленную на обеспечение прав и законных интересов предприятия⁴. И.Е. Замойский видит в правовой работе правоорганизующую (правотворческую и правореализующую) деятельность субъектов, направленную на повышение эффективности производства при соблюдении законности⁵. А. Сазонов полагает, что правовая работа — это деятельность по формированию и реализации правовых средств, обе-

⁴ Минц Б.И. Организация правовой работы на предприятии : учебное пособие. Свердловск, 1983. С. 3.

⁵ Замойский И.Е. Эффективность хозяйственно-правовой работы. Донецк, 1980. С. 39.

спечивающих решение экономических и социальных задач⁶. И.С. Шиткина понимает под правовой работой в сфере предпринимательства деятельность по обеспечению прав и законных интересов субъектов предпринимательской деятельности⁷. Б.И. Пугинский определяет правовую работу как осуществляемую в организации систему мер по исполнению законодательных и внутренних предписаний, дозволений и запретов и применению правовых средств для решения хозяйственных и иных задач⁸.

Анализ названных и некоторых других точек зрения авторов с учетом практики правовой работы позволяет выделить ключевой, по нашему мнению, аспект данной работы, позволяющий объяснить ее суть и сформулировать универсальное определение термина «правовая работа». Он заключается в создании и применении правовых средств для достижения целей деятельности организации. Собственно, суть правовой работы и состоит в создании и применении правовых средств.

Поэтому ***правовая работа может быть определена как деятельность коммерческой организации по созданию и применению правовых средств для достижения заданных целей.***

В этом определении отражен очень важный момент: субъектом правовой работы является сама коммерческая организация, а не юристы, руководители организации, другие сотрудники, а также внешние консультанты. Дело в том, что в литературе высказываются разные точки по данному вопросу.

Некоторые авторы полагают, что субъектом правовой работы является юридическая служба организации. Другие специалисты рассматривают в качестве субъектов правовой работы не только юридическую службу, но и руководителей организации, руководителей структурных подразделений, административный персонал организации. Наконец, высказывается точка зрения, что субъектами правовой работы являются как сама

⁶ Сазонов А. Проблемы организации правовой работы на предприятии // Бизнес, менеджмент, право. 2002. № 1. С. 30.

⁷ Шиткина И.С. Правовое обеспечение предпринимательской деятельности: теория и практика // Право и бизнес : сборник / отв. ред. Е.П. Губин, Е.Б. Лаутс. М., 2012. С. 9.

⁸ Пугинский Б.И., Семенкина Н.А. Правовая работа : учебник. М., 2019. С. 13.

коммерческая организация, так и структурные подразделения, должностные лица организации⁹.

Все эти точки зрения неточны. Повторимся, **субъектом правовой работы является сама коммерческая организация** как правоспособное лицо. И только она. Именно организация заключает договор и становится стороной договора. Именно организация обжалует решение налоговой инспекции или решение антимонопольного органа. Именно организация направляет контрагенту претензию или ответ на нее. Именно организация инициирует судебный иск и становится истцом по делу. И так далее.

Руководители, структурные подразделения организации (в том числе юридическая служба), сотрудники (в том числе конкретные юристы), а также привлекаемые к выполнению отдельных мероприятий внешние консультанты — все они **являются исполнителями мероприятий правовой работы** и несут дисциплинарную и иную ответственность за надлежащее исполнение возложенных на них функций в соответствии с трудовым, гражданским и иным законодательством. Например, руководитель организации может быть привлечен к ответственности в виде возмещения убытков, причиненных его неразумными или недобросовестными действиями при заключении от имени организации договора на основании ст. 53.1 Гражданского кодекса РФ. А юрист организации, завизировавший не соответствующий требованиям законодательства договор, — к дисциплинарной или материальной ответственности.

Таким образом, субъект правовой работы и исполнитель мероприятия правовой работы — это разные лица. Они имеют разную компетенцию, разные юридические права, несут разные юридические обязанности. Поэтому следует их четко разграничивать.

Современная правовая работа характеризуется вовлечением в ее процессы большого числа исполнителей разного уровня, включая руководителя организации, его заместителей, руководителей структурных подразделений (юридического, финансового, планового, сбытового, производственного и других), сотруд-

⁹ См., напр.: Северин В.А. Теория и практика правовой работы в коммерческих организациях // Вестник Московского университета. Серия 11. Право. 2011. № 2. С. 46.

ников соответствующих структурных подразделений, внешних консультантов. Данное обстоятельство предопределяет необходимость рациональной организации труда всех исполнителей в интересах организации как субъекта правовой работы. Соответствующая организация осуществляется как с помощью организационных средств (планирование, отчетность, контроль исполнения и др.), так и с помощью правовых средств (локальные правовые акты, трудовые договоры и др.).

Важное значение для рациональной организации труда исполнителей имеет формирование в организации оптимальной организационной структуры управления правовой работой. Под соответствующей структурой принято понимать определенную систему распределения функций, зон ответственности, полномочий и прав, установления порядка взаимодействия между исполнителями мероприятий правовой работы. В настоящее время в практике правовой работы применяются разные организационные структуры управления — централизованные, координационного типа, сетевые (в том числе проектные). Представляется крайне важным обучать студентов юридических вузов практическим навыкам формирования организационных структур управления правовой работой в разных коммерческих организациях, осуществляющих разные виды экономической деятельности.

Несколько слов о *целях правовой работы*. Известно, что правильное целеполагание является необходимой предпосылкой результативности и эффективности человеческой деятельности. В полной мере это относится к правовой работе.

В советский период развития нашей страны основной целью правовой работы в хозяйственных организациях было принято считать укрепление законности в деятельности организации. Однако даже тогда обращалось внимание на ошибочность отождествления цели правовой работы и законности. Так, еще в 1972 г. Ю.М. Аристаков подчеркивал, что правовая работа на предприятии не может иметь цели, отличной от общей, единой для всего предприятия. Ввиду этого правовая работа не сводится к соблюдению законности. Поэтому он предлагал считать задачами правовой работы применение и активное

использование юридических норм и правовых средств для достижения лучших хозяйственных результатов¹⁰.

Современные авторы в целом не подвергают сомнению вывод о том, что главной целью правовой работы в коммерческих организациях является достижение с помощью правовых средств наилучшего экономического результата. Например, В.А. Северин подчеркивает, что правовая работа — это деятельность коммерческой организации, направленная на достижение экономических целей получения прибыли с использованием правовых средств при соблюдении принципа законности¹¹. И.С. Шиткина видит цель правовой работы в использовании правовых средств для эффективного ведения бизнеса, обеспечения его конкурентных преимуществ, реализации законными способами цели получения прибыли¹².

Итак, мы можем с полной уверенностью сформулировать **главную цель правовой работы в коммерческой организации — достижение с помощью правовых средств наилучшего экономического результата деятельности организации, получение оптимальной прибыли**. Достижению указанной главной цели должен быть подчинен труд всех исполнителей на всех направлениях и участках правовой работы.

Вторая важная цель правовой работы — обеспечение с помощью правовых средств юридической безопасности бизнеса организации, ее руководителей, сотрудников, учредителей (участников). Достижение данной цели предполагает в том числе своевременное выявление и предупреждение потенциальных юридических рисков на всех направлениях и участках правовой работы, контроль и управление рисками с помощью правовых средств. Важное значение имеет правильное и своевременное применение правовых средств при работе в судах, в налоговых, антимонопольных, таможенных и иных государственных органах.

¹⁰ Аристаков Ю.М. [и др.] Правовая работа на промышленном предприятии. М., 1972. С. 12.

¹¹ Северин В.А. Указ. соч. С. 49.

¹² Шиткина И.С. Правовое обеспечение предпринимательской деятельности // Бизнес и право : сборник. М., 2012. С. 15.

Говоря о целях правовой работы, следует подчеркнуть, что необходимым условием их достижения является *строгое соблюдение требования законности* как в деятельности организации — субъекта правовой работы, так и в деятельности всех исполнителей. Нарушение требования законности препятствует достижению целей правовой работы, а в некоторых случаях делает их недостижимыми. Поэтому соблюдению требования законности должно уделяться постоянное внимание.

Важную роль в данном вопросе играет юридическая служба организации, на которую обычно возлагаются обязанности по правовому мониторингу законодательства, судебной и правоприменительной практики, обработке полученной правовой информации, уяснению возникающих задач в целях соблюдения требования законности, подготовке предложений о необходимых мероприятиях по обеспечению соблюдения требования законности, своевременному доведению необходимой правовой информации и соответствующих предложений до руководителя организации и иных лиц, наделенных компетенцией на принятие решений в целях соблюдения требования законности.

Переходя к анализу содержательных аспектов правовой работы, отметим, что ранее мы довольно подробно анализировали понятие «правовое средство» и обосновали вывод, что любое правовое средство представляет собой продукт человеческой деятельности, который используется затем как средство труда для достижения заданных целей. Также мы отметили, что с точки зрения своей сущности правовые средства разграничиваются на средства-объекты и средства-деяния¹³. Эти выводы актуальны для настоящей статьи, так как процесс создания и применения правовых средств составляет суть правовой работы в коммерческих организациях.

Сейчас, однако, необходимо попытаться структурировать данный процесс, выделить такие его направления и участки, которые предполагают использование однотипных правовых средств.

В литературе можно обнаружить разные подходы к определению направлений и наиболее значимых участков правовой работы.

¹³ Цветков И.В. Правовые средства коммерческой деятельности // Коммерческое право. 2021. Т. 40. № 1. С. 4–19.

Так, Е.В. Бельская и Р.Ф. Каллистратова в число направлений правовой работы включают:

- нормотворчество в пределах компетенции, закрепленной в законе (ведомственное, локальное);
- организацию реализации предписаний, связанных с управлением, организационно-оперативной деятельностью, присущих каждому субъекту правовой работы в сфере его непосредственных функций;
- претензионно-исковую работу, организация защиты прав и законных интересов предприятия в случаях ущемления их вышестоящими органами;
- внутриведомственный и внутрихозяйственный контроль за соблюдением норм гражданского, финансового, трудового, природоохранительного и других отраслей законодательства в управленческо-хозяйственной практике, принятие мер к устранению нарушений;
- общегосударственный контроль за правовой работой в стране, общее и методическое руководство ею;
- организацию внедрения в хозяйственную практику новых правовых предписаний;
- внесение на основе практики предложений компетентным органам и должностным лицам об устранении противоречий, пробелов, других недостатков действующего законодательства, снижающих его эффективность или вызывающих явные нежелательные последствия в хозяйственной сфере;
- ведение путем соответствующей регистрации систематического учета нормативных актов, затрагивающих внутриведомственные или локальные интересы, и поддержание их в контрольном состоянии¹⁴.

Подобный многоплановый подход к определению направлений правовой работы можно встретить в трудах других авторов.

Однако изучение практики правовой работы убеждает в его непригодности, так как он не учитывает ключевых особенностей правового взаимодействия организации с разными субъектами. Поэтому в 2014 г. нами было предложено выделять всего три на-

¹⁴ Бельская Е.В., Каллистратова Р.Ф. К вопросу о понятии «правовая работа» // Правовая работа в условиях перестройки. М, 1989. С. 102.

правления правовой работы, каждое из которых предполагает использование определенного набора правовых средств взаимодействия с разными субъектами¹⁵.

В самом деле, если проанализировать все возможные варианты правового взаимодействия коммерческой организации в процессе осуществления своей деятельности с иными лицами, то в конечном счете можно сгруппировать их в три направления правового взаимодействия:

1. Работа с субъектами экономической деятельности (коммерческими, некоммерческими организациями, гражданами и др.), в процессе которой организация формирует и поддерживает внешние правовые связи, характеризующиеся юридическим равенством субъектов правового взаимодействия. Данное направление правовой работы — сфера применения гражданского, коммерческого и частично предпринимательского права. В рамках данного направления создаются и применяются исключительно частноправовые средства соответствующего экономического взаимодействия. Следует подчеркнуть, что данное направление правовой работы является основополагающим, поскольку именно оно непосредственно обслуживает собственно экономическую деятельность организации.

2. Работа с государственными органами и органами местного самоуправления, выполняющими контрольные, надзорные и иные функции. В данном случае организация является участником публично-правовых отношений, поэтому она создает и применяет в процессе взаимодействия с указанными органами только те правовые средства, которые предназначены для использования в публично-правовых отношениях. Соответственно, указанное направление — сфера применения частично предпринимательского, налогового, таможенного, административного, процессуального и иного публичного права.

3. Наконец, внутрифирменная правовая работа, в процессе которой формируются и поддерживаются разнообразные правоотношения внутри организации. Данному направлению правовой работы присущ свой набор правовых средств внутреннего

¹⁵ Цветков И.В., Филиппова С.Ю. Организация правовой работы (в помощь корпоративному юристу). М., 2014. С. 15.

взаимодействия, включая локальные правовые акты, трудовые и коллективные договоры и т.д. Данное направление правовой работы — в основном сфера применения частнопрововых отраслей законодательства (гражданского, трудового и других).

Вот, собственно, и все. Именно так выглядит ситуация с направлениями правового взаимодействия организации в реальной жизни. Поэтому представляется обоснованным утверждать, что ***под направлениями правовой работы следует понимать три вышеназванных направления правового взаимодействия коммерческой организации с разными лицами.***

А договорная, претензионная, исковая, корпоративная и иная работа, выделяемая в литературе в качестве самостоятельных направлений правовой работы, это на самом деле относительно обособленные участки (области) правовой работы в рамках того или иного направления.

Содержательный анализ правовой работы в рамках каждого из трех обозначенных направлений позволяет выделить как минимум следующие относительно самостоятельные ***участки правовой работы.***

В рамках первого направления правовой работы:

1) договорная работа — деятельность по заключению, исполнению, изменению и прекращению договоров, опосредующих хозяйственные операции в процессе осуществления организацией экономической деятельности. Это основной участок правовой работы не только по первому направлению, но и в рамках всех трех направлений. В процессе данной работы создается и применяется богатый арсенал правовых средств, предусмотренных гражданским, коммерческим, частично предпринимательским правом, а также порожденных практикой договорной работы;

2) претензионная работа — деятельность по досудебному и внесудебному урегулированию экономических споров, вытекающих из гражданских правоотношений. В процессе данной работы применяются соответствующие правовые средства (претензия, ответ на претензию, арбитражное соглашение, соглашение о проведении процедуры медиации, участие в процедуре медиации, медиативное соглашение, соглашение о проведении переговоров, участие в переговорах и др.);

- 3) работа с саморегулируемыми организациями;
- 4) работа с внешними юридическими консультантами.

В рамках второго направления правовой работы:

1) работа с органами, осуществляющими государственный надзор (контроль) и муниципальный контроль;

2) работа с лицензирующими и регистрирующими органами;

3) судебная работа;

4) работа с органами прокуратуры, внутренних дел, следственными органами.

В рамках третьего направления правовой работы:

1) работа с органами управления организации;

2) работа с учредителями (участниками);

3) работа в сфере трудовых отношений;

4) работа по улучшению качества производимых организацией товаров (работ, услуг);

5) работа по обеспечению сохранности активов организации (выявление и предотвращение корпоративного мошенничества);

6) работа по закреплению прав организации на результаты интеллектуальной деятельности;

7) работа по защите коммерчески значимой и иной охраняемой законом информации и некоторые другие.

Выделенные участки правовой работы в рамках каждого из трех направлений иллюстрируют масштабы и сложность правовой работы в коммерческой организации. Ведь ведение правовой работы на каждом из участков предполагает создание и применение правовых средств, предназначенных именно для этого участка правовой работы. А обеспечение требования законности при ведении правовой работы на каждом участке требует неукоснительного соблюдения применимых норм разных отраслей законодательства.

Но это не все. Эффективность правовой работы в коммерческой организации определяется эффективностью применения созданных ею на каждом участке правовых средств. А эффективность применения правового средства определяется полученным результатом. Любое правовое средство в процессе своего применения непосредственно порождает **юридический результат**.

Проблема в том, что этот юридический результат всегда является *промежуточным* по отношению к *конечному результату* применения правового средства. Если целевым назначением правового средства является достижение наилучшего экономического результата деятельности организации, то правовое средство должно быть создано и применено таким образом, чтобы полученный юридический результат обеспечивал получение не любого, а наилучшего экономического результата.

Таким образом, изолированный, узко юридический подход к правовой работе как работе с правовыми средствами в целях достижения определенного юридического результата в настоящее время непригоден. Юристу коммерческой организации необходимо осваивать навыки системного подхода в работе с правовыми средствами, сочетающего в себе как юридический, так и экономический аспекты.

Литература

1. Аристаков Ю.М. [и др.] Правовая работа на промышленном предприятии / Ю.М. Аристаков [и др.]. Москва, 1972.
2. Бельская Е.В. К вопросу о понятии «правовая работа» / Е.В. Бельская, Р.Ф. Каллистратова // Правовая работа в условиях перестройки. Москва, 1989.
3. Замойский И.Е. Эффективность хозяйственно-правовой работы / И.Е. Замойский. Донецк, 1980.
4. Минц Б.И. Организация правовой работы на предприятии : учебное пособие / Б.И. Минц. Свердловск, 1983.
5. Пугинский Б.И. Правовая работа : учебник / Б.И. Пугинский, Н.А. Семенкина. Москва, 2019. 208 с.
6. Сазонов А. Проблемы организации правовой работы на предприятии / А. Сазонов // Бизнес, менеджмент, право. 2002. № 1.
7. Северин В.А. Теория и практика правовой работы в коммерческих организациях / В.А. Северин // Вестник Московского университета. Серия 11. Право. 2011. № 2.
8. Цветков И.В. Правовые средства коммерческой деятельности / И.В. Цветков // Коммерческое право. 2021. Т. 40. № 1.
9. Цветков И.В. Организация правовой работы (в помощь корпоративному юристу) / И.В. Цветков, С.Ю. Филиппова. Москва, 2014. 216 с.
10. Шиткина И.С. Правовое обеспечение предпринимательской деятельности: теория и практика / И.С. Шиткина // Право и бизнес : сборник / отв. ред. Е.П. Губин, Е.Б. Лаутс. Москва, 2012.

Алфёрова Юлия Николаевна,
старший преподаватель кафедры гражданского права и процесса
Ярославского государственного университета имени П.Г. Демидова,
кандидат юридических наук
E-mail: 79201258225@yandex.ru

ЗАМЕТКИ ОБ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАХ

В статье рассматривается соотношение альтернативных обязательств с иными правовыми институтами, анализируются стадии существования альтернативного обязательства, последствия утраты одного из вариантов исполнения.

Ключевые слова: альтернативное обязательство, должник, кредитор, право выбора, просрочка.

Alferova Yulia Nikolaevna,
Senior Lecturer of the Department of Civil Law and Procedure
of the P.G. Demidov Yaroslavl State University,
Candidate of Legal Sciences

NOTES ON ALTERNATIVE OBLIGATIONS

The article assesses the correlation of alternative obligations with other legal institutions, analyzes the stages of the existence of an alternative obligation, the consequences of the loss of one of the execution options.

Keywords: alternative obligation, debtor, creditor, the right to choose, delay.

Потребности коммерческого оборота могут проявляться в установлении обязательств, предполагающих несколько равнозначных вариантов исполнения, выбор между которыми принадлежит должнику или иному управомоченному лицу (альтернативных обязательств).

С появлением в Гражданском кодексе РФ (далее — ГК РФ) статьи 308.1 и статьи 320 такие обязательства получили законодательное закрепление. Названные предписания ГК РФ в последние годы неоднократно становились предметом толкования Верховного Суда РФ¹, что говорит об актуальности данной

¹ См.: Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 22 ноября 2016 г. № 54 «О некоторых вопросах применения общих положений Гражданского кодекса Российской Федерации об обязательствах и их исполнении» и Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 11 июня 2020 г. № 6 «О некоторых вопросах применения положений Гражданского кодекса Российской Федерации о прекращении обязательств».

проблематики и наличии необходимости в установлении предсказуемых последствий включения в обязательство альтернативных вариантов исполнения.

Отдельные вопросы, связанные с альтернативными обязательствами, требуют более детального анализа.

I. Альтернативные варианты исполнения могут заключаться в совершении одного из двух или нескольких действий или воздержании от совершения действий.

До того момента, пока должник или иное лицо, которому предоставлено право выбора одного из объектов альтернативного обязательства, не осуществит соответствующий выбор, это обязательство находится в «подвешенном состоянии», поскольку содержание обязательства в это время не определено. Именно в неопределенности того, какое действие составит предмет исполнения, до момента совершения выбора управомоченным лицом состоит основная особенность альтернативных обязательств.

От альтернативных вариантов исполнения следует отличать случаи, когда закон предоставляет кредитору право выбора одного из нескольких предусмотренных законом способов защиты своего нарушенного права (п. 1 ст. 475 ГК РФ, п. 1 ст. 480 ГК РФ, п. 1 ст. 612 ГК РФ, п. 1 ст. 18 Закона РФ от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей» и т.д.). Как справедливо отмечено в п. 42 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 22 ноября 2016 г. № 54, поскольку предмет такого обязательства определен, предписания ст. 308.1 ГК РФ в такой ситуации неприменимы². Представляется верным распространить такой подход и на случаи, когда возможные способы защиты нарушенного права кредитора определены договором. Так, в одном из постановлений Арбитражного суда Западно-Сибирского округа в качестве альтернативного обязательства рассматривается предусмотренное договором право должника потребовать расторжения договора или замены товара в разумный срок при выявлении

² Несмотря на наличие прямого разъяснения Пленума Верховного Суда РФ, в судебной практике встречаются попытки квалифицировать вытекающую из закона возможность выбора способа защиты нарушенного права в качестве альтернативного обязательства (напр., в Определении Первого кассационного суда общей юрисдикции от 20 марта 2020 г. № 88-7875/2020 альтернативным обязательством названо заявление потребителем требований о замене товара или возврате его стоимости со ссылкой на ст. 18 и ст. 23 Закона РФ от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей»).

неустрашимого брака³. Однако в рассматриваемой ситуации стороны имели в виду не альтернативные варианты исполнения обязательства в значении ст. 308.1 ГК РФ, а последствия нарушения данного обязательства должником. В данном случае нельзя вести речь об альтернативном обязательстве.

Не создает альтернативного обязательства согласование различных способов исполнения обязательства (судебная практика обоснованно не признает альтернативным обязательством согласование возможности отгрузки товара по частям⁴ или вариантов безналичного или наличного способа расчетов⁵).

II. Альтернативное обязательство проходит несколько стадий своего развития. С момента своего установления оно находится в неопределенном состоянии, поскольку содержание его неизвестно. Состояние неопределенности по общему правилу прекращается тогда, когда должник, кредитор или третье лицо осуществят свое право выбора. В этом случае обязательство в силу прямого указания п. 2 ст. 308.1 ГК РФ перестает быть альтернативным.

Управомоченным на выбор лицом согласно п. 1 ст. 308.1 ГК РФ является по общему правилу должник. Однако законом или договором право выбора может быть предоставлено кредитору или третьему лицу. Это право может перейти к другому лицу в результате правопреемства (например, в результате наследования⁶ или уступки требования⁷).

Выбор в альтернативном обязательстве может осуществляться в течение всего периода, установленного для исполнения обязательства. Однако законом или соглашением сторон может быть

³ Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 3 марта 2017 г. № Ф04-7013/2017 по делу № А27-6868/2016 // СПС «КонсультантПлюс».

⁴ Постановление Тринадцатого арбитражного апелляционного суда от 10 февраля 2020 г. № 13АП-38709/2019, 13АП-38711/2019 по делу № А56-11940/2019 // СПС «КонсультантПлюс».

⁵ Решение Арбитражного суда Свердловской области от 17 июня 2016 г. по делу № А60-13964/2016 // СПС «КонсультантПлюс».

⁶ Bernstein C. Zur Lehre vom alternativen Willen und den alternativen Rechtsgeschäften. Berlin, 1878. S. 48.

⁷ Байбак В.В., Ильин А.В., Карапетов А.Г., Павлов А.А., Сарбаш С.В. Комментарий к постановлению Пленума ВС РФ от 21.12.2017 № 54 «О некоторых вопросах применения положений главы 24 Гражданского кодекса Российской Федерации о перемене лиц в обязательстве на основании сделки» // Вестник экономического правосудия Российской Федерации. 2018. № 3. С. 117 (автор комментария — С.В. Сарбаш).

установлен специальный срок, в течение которого такой выбор должен быть произведен.

Акт выбора управомоченного лица представляет собой одностороннюю сделку⁸ и производит правовой эффект с момента его воспринятая другой стороной⁹. После того, как выбор произведен, должник, кредитор или третье лицо не вправе отозвать его в одностороннем порядке¹⁰. Выбор варианта исполнения в альтернативном обязательстве имеет обратный эффект, считается, что обязательство состояло из выбранного действия (воздержания от действия) с момента его возникновения (п. 43 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 22 ноября 2016 г. № 54).

Если право выбора в альтернативном обязательстве принадлежит должнику, то он будет считаться исполнившим свое обязательство, если своевременно предложит выбранный им объект обязательства кредитору. Должник допустит просрочку исполнения обязательства в том случае, если в определенное сторонами время не совершит выбранное им действие. На этот случай п. 1 ст. 320 ГК РФ предоставляет кредитору право по своему выбору потребовать от должника совершения соответствующего действия или воздержаться от совершения действия. Толкуя указанное предписание, Верховный Суд РФ указывает: если должник не сделал выбор в указанные выше сроки, управомоченным на выбор становится кредитор (п. 44 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 22 ноября 2016 г. № 54). Следует согласиться с выраженной А.А. Павловым позицией, что такое толкование выглядит слишком категоричным¹¹. Поскольку кредитора

⁸ Выбор управомоченного лица можно рассматривать как дополняющую сделку, поскольку он не имеет смысла, изолированно от основного обязательства. Он может оспариваться в соответствии с предписаниями параграфа 2 гл. 9 ГК РФ. Волеизъявление управомоченного на выбор лица может являться прямым волеизъявлением или выражаться в конклюдентном поведении, например, когда должник предоставляет кредитору один из альтернативно согласованных предметов (аналогичная ситуация складывается при согласии на сделку. См.: Крашенинников Е.А. Сделки, нуждающиеся в согласии // Крашенинников Е.А. Гражданское право и процесс. Избранные труды / отв. ред. Ю.В. Байгушева. М. : Юрайт, 2020. С. 668–671).

⁹ Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации. Часть первая (постатейный) : учебно-практический комментарий / под ред. А.П. Сергеева. 2-е изд. М. : Проспект, 2018. С. 865 (автор комментария — А.А. Павлов).

¹⁰ Аналогичное разъяснение дано в п. 43 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 22 ноября 2016 г. № 54 «О некоторых вопросах применения общих положений Гражданского кодекса Российской Федерации об обязательствах и их исполнении».

¹¹ Карапетов А.Г., Павлов А.А., Сарбаш С.В., Сулейманов Р.У. Комментарий к постановле-

на момент установления обязательства удовлетворяла возможность его альтернативного исполнения, то и допустивший просрочку должник должен иметь право освободиться от обязательства, осуществив свое право выбора прежде, чем это право реализует кредитор.

Если право выбора предоставлено кредитору, то должник к определенному сторонами сроку должен быть готовым предоставить своему контрагенту любой из альтернативных объектов. Если кредитор отказывается содействовать в определении объекта обязательства, уклоняясь от выбора, нельзя вести речь о просрочке должника¹². Такое поведение кредитора лишает должника права на освобождение от обязательства, поэтому если кредитор не сделал выбор в пределах установленного для этого срока, должник исполняет обязательство по своему выбору (п. 2 ст. 320 ГК РФ)¹³.

Право должника на выбор, как правило, реализуется в предоставлении исполнения или одновременно с ним. В этом случае концентрация обязательства совпадает с его прекращением¹⁴. Когда выбор сделан, должник предоставляет кредитору тот объект, на котором теперь сконцентрировано обязательство. Нельзя вести речь о надлежащем исполнении такого обязательства, если кредитору предоставляется часть одного и часть другого объекта альтернативы (речь идет о «принципе неделимости выбора»¹⁵).

III. Регулируя вопросы, связанные с альтернативными обязательствами, ГК РФ обходит стороной вопрос о последствиях утраты одного из вариантов исполнения.

Если один из двух вариантов альтернативы будет утрачен в результате его случайной гибели, обязательство продолжит свое существование: его содержание будет сконцентрировано на том объекте, который продолжил свое существование, поскольку

нию Пленума Верховного Суда РФ от 22.11.2016 № 54 «О некоторых вопросах применения общих положений ГК РФ об обязательствах и их исполнении» // Вестник экономического правосудия Российской Федерации. 2017. № 3. С. 152 (автор комментария — А.А. Павлов).

¹² Bernstein C. Op. cit. S. 20.

¹³ Указанное правило применяется в случае, когда право выбора принадлежит третьему лицу (п. 2 ст. 320 ГК РФ).

¹⁴ Bernstein C. Op. cit. S. 50.

¹⁵ Ibid. S. 54; Пободоносцев К.П. Курс гражданского права. Ч. 3: Договоры и обязательства. М.: Статут, 2003. С. 26.

«исполнение без выбора должно относиться к тому, что есть в личности и что возможно к исполнению»¹⁶. Гибель одного из двух объектов положит конец альтернативе¹⁷. В этом случае нельзя вести речь о возмещении убытков, связанных с утратой одного из объектов.

Иные последствия наступят, если утрата одного из вариантов исполнения вызвано виновными действиями должника. Анализируя данную правовую ситуацию, Верховный Суд РФ дает толкование, соответствующее классическим подходам отечественной цивилистики: если право выбора в альтернативном обязательстве принадлежало должнику, то ему остается предоставить оставшийся возможным предмет исполнения; если же управомоченным на выбор являлся кредитор или третье лицо, то кредитор вправе по своему усмотрению требовать либо возмещения убытков, причиненных невозможностью исполнения действия, либо оставшегося возможным исполнения другого действия (п. 46 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 22 ноября 2016 г. № 54)¹⁸.

Если право выбора принадлежало кредитору и в результате его действий утрачен один из вариантов альтернативы, обязательство концентрируется на оставшемся предмете, как если бы кредитор сделал такой выбор. Если же в рассматриваемом случае управомоченным на выбор является должник, то он вправе либо исполнить оставшееся возможным действие, либо возместить стоимость утраченного предмета исполнения¹⁹.

В связи с этим представляется необоснованным разъяснение п. 46 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 22 ноября 2016 г. № 54 о том, что если невозможность исполнения одного из действий наступила по обстоятельствам, за которые отвечает кредитор и право выбора принадлежало должнику, последний освобождается от исполнения обязательства (ст. 416 ГК РФ). Сле-

¹⁶ Победоносцев К.П. Указ. соч. С. 26.

¹⁷ Bernstein С. Op. cit. S. 40.

¹⁸ Аналогичный подход: Цитович П.П. Обязательства по русскому гражданскому праву. Киев, 1894. С. 17 ; Гордон В.М. Юридическая природа альтернативных обязательств // Журнал Министерства Юстиции. 1900. № 9. С. 108–109 ; Шершеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права. Т. 5. М. : Статут, 2017. С. 414.

¹⁹ Гордон В.М. Юридическая природа альтернативных обязательств // Журнал Министерства Юстиции. 1900. № 9. С. 109–110 ; Шершеневич Г.Ф. Указ. соч. С. 414.

дую логике этого разъяснения, должник получил бы неосновательное освобождение от своего обязательства, несмотря на то, что фактически возможность выбора им не утрачена.

Литература

1. Bernstein C. Zur Lehre vom alternativen Willen und den alternativen Rechtsgeschäften / C. Bernstein. Berlin, 1878.
2. Байбак В.В. Комментарий к постановлению Пленума ВС РФ от 21.12.2017 № 54 «О некоторых вопросах применения положений главы 24 Гражданского кодекса Российской Федерации о перемене лиц в обязательстве на основании сделки» / В.В. Байбак, А.В. Ильин, А.Г. Карапетов, А.А. Павлов, С.В. Сарбаш // Вестник экономического правосудия Российской Федерации. 2018. № 3.
3. Гордон В.М. Юридическая природа альтернативных обязательств / В.М. Гордон // Журнал Министерства Юстиции. 1900. № 9.
4. Карапетов А.Г. Комментарий к постановлению Пленума Верховного Суда РФ от 22.11.2016 № 54 «О некоторых вопросах применения общих положений ГК РФ об обязательствах и их исполнении» / А.Г. Карапетов, А.А. Павлов, С.В. Сарбаш, Р.У. Сулейманов // Вестник экономического правосудия Российской Федерации. 2017. № 3.
5. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации. Часть первая (постатейный) : учебно-практический комментарий / под ред. А.П. Сергеева. 2-е изд. Москва : Проспект, 2018.
6. Крашенинников Е.А. Сделки, нуждающиеся в согласии // Крашенинников Е.А. Гражданское право и процесс. Избранные труды / Е.А. Крашенинников ; отв. ред. Ю.В. Байгушева. Москва : Юрайт, 2020.
7. Победоносцев К.П. Курс гражданского права. Ч. 3: Договоры и обязательства / К.П. Победоносцев. Москва : Статут, 2003.
8. Цитович П.П. Обязательства по русскому гражданскому праву / П.П. Цитович. Киев, 1894.
9. Шершеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права. Т. 5 / Г.Ф. Шершеневич. Москва : Статут, 2017.

Белов Валерий Александрович,
руководитель группы «Розничная и Оптовая торговля»
юридического департамента INGKA GROUP RUSSIA,
преподаватель кафедры предпринимательского и корпоративного права
Российского государственного университета правосудия (РГУП),
редактор Дайджеста новостей торгового и потребительского права
юридического института «М-Логос»,
кандидат юридических наук
5707623@mail.ru

КОРПОРАТИВНОЕ ТАКСИ И ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ОТВЕТСТВЕННОСТИ АГРЕГАТОРОВ

Настоящая статья содержит изложение теоретико-правовых и практически-ориентированных аспектов, посвященных вопросу ведения переговоров и заключения договоров с агрегаторами услуг такси, а также уклонение последних от принятия на себя ответственности (рисков) за вред, причиненный пассажирам в результате дорожно-транспортных происшествий.

Ключевые слова: агрегаторы, услуги по перевозке, корпоративное такси, ответственность за вред, причиненный пассажиру, ответственность за вред, причиненный работнику.

Belov Valery Alexandrovich
Head of Retail and Wholesale Group of the Legal Department
of INGKA GROUP RUSSIA
Lecturer of the Department of Business and Corporate Law
of the Russian State University of Justice (RGUP)
D. in Law

CORPORATE TAXI AND AGGREGATOR RESPONSIBILITY ISSUES

This article contains an exposition of theoretical, legal and practice-oriented aspects devoted to the issue of negotiating and concluding agreements with aggregators of taxi services, as well as the latter's evasion from taking responsibility (risks) for passengers harm as a result of road accidents.

Keywords: aggregators, transportation services, corporate taxi, liability for a passenger harm, liability for employee harm.

Коммерческие отношения, а также действия, совершаемые предпринимателями для достижения поставленных ими задач, порой требуют быстрого, эффективного и безопасного решения как для бизнеса в целом, так и для отдельных его сотрудников-представителей. Одной из таких сфер является создание возможности для сотрудников организации или иных привлеченных ей лиц совершать перемещение: от клиента к клиенту, между бизнес-подразделениями или в иные необходимые для бизнес-представителя объекты. Одним из популярных способов перемещения на коротких дистанциях издревле являются частные или коммерческие лица, занимающиеся на профессиональной основе извозом. Вместе с тем ранее широко распространенные методы поиска извозчика (такси) — поднятая рука (палец), звонок в диспетчерскую службу и т.д. — утрачивают свою популярность, в том числе по причинам, связанным (i) с увеличением потребностей людей в услугах перевозки, (ii) повышенными требованиями к скорости подачи транспортного средства, (iii) широкой географией, где может возникать потребность в услугах перевозки у одного и того же человека, (iv) глобализацией и стандартизацией процессов, связанных с порядком заказа услуг по перевозке, и, наконец, (v) диджитализацией повседневной жизнедеятельности людей, которые привыкли выполнять многие действия посредством смартфона и личных портативных устройств (например, умных часов). Указанные предпосылки сыграли важную роль при вовлечении на данный рынок услуг агрегаторов, то есть информационных посредников, посредством которых каждый человек единообразным образом мог бы заказать и воспользоваться услугами по перевозке в разных частях страны, а в некоторых случаях и мира. Как справедливо отмечается в юридической литературе, процесс, связанный с «юберизацией» бизнеса, в той или иной степени уже запущен, и адепты указанного подхода указывают, что такой метод применим к любым видам бизнеса и отражает влияние всемирной сети Интернет, которая приводит к глобализации бизнес-процессов путем перевода их в цифровой формат. В связи с распространением указанного явления, а также в ряде случаев с запущенным процессом поглощения мелких и некоторых крупных игроков того или иного сегмента рынка бизнес-агрегаторы стали широко вовлекаться в экономическую модель выстраивания различных взаимоотношений. При всем

этом разнообразии видов общее у них состоит в том, что они соединяются в самостоятельных экономических агентов — производителей и потребителей — посредством специальной инфраструктуры, обычно связанной с использованием сети Интернет, что многократно усиливает и спрос, и предложение, в результате чего выявляется оптимальная цена, которая наиболее соответствует рыночным условиям¹.

Однако ввиду глобализации процессов, а также агрегирования площадки по размещению предложений (централизацией рынка), доступных для покупки, физические лица не являются единственными потребителями, наравне с ними также могут выступать коммерческие организации, которые заинтересованы получать важные для их бизнеса товары и услуги посредством одного окна. Одним из распространенных в настоящее время практических примеров является ситуация, при которой представитель организации посредством использования унифицированного корпоративного сервиса, загруженного в служебный мобильный телефон, совершает корпоративные поездки, за которые расплачивается его непосредственный работодатель, заключивший договор с агрегатором услуг такси. Между тем до момента возникновения данной широко востребованной возможности по заказу такси посредством смартфона потенциальных пользователей и заказчиков ожидают довольно продолжительные и порой весьма неоднозначные переговоры относительно условий и порядка предоставления агрегатором таких услуг, отдельные из которых представляются актуальными к рассмотрению в рамках настоящей статьи.

Одними из концептуальных положений, которые обсуждаются на переговорах с агрегаторами услуг такси, являются условия об ответственности агрегатора при заказе сотрудниками заказчика соответствующих услуг. Важно отметить, что каждый заказчик несет прямую ответственность перед работниками за обеспечение безопасных условий труда в течение всего их рабочего дня, в который также включается время, затраченное при выполнении должностных обязанностей в условиях разъездной работы, командировок, перемещений на встречи с потенциальными партнерами, а также в иных случаях, когда по указанию работодателя работник обязан покинуть свое непосредственное рабочее

¹ Иванов А.А. Бизнес-агрегатор и право // Закон. 2017. № 5. С. 145–156.

место для достижения поставленных перед ними бизнес-целей. При указанных обстоятельствах потенциальные контрагенты агрегаторов указывают, что работники являются одним из самых важных ресурсов, которые имеются у них как у работодателя, в связи с чем они желают по тексту заключаемого договора зафиксировать как минимум два существенных положения:

1) снизить риск причинения вреда жизни и здоровью сотрудника, воспользовавшегося услугами корпоративного такси;

2) зафиксировать по тексту заключаемого договора с агрегатором, что именно последний в случае наступления негативных событий для жизни и здоровья сотрудника заказчика обязуется оказать содействие в разрешении сложившейся ситуации и компенсировать вред, причиненный в результате дорожно-транспортного происшествия работнику или членам его семьи (компенсация вреда в случае потери кормильца).

Примечательно, что при начале переговоров агрегаторы такси предоставляют собственные типовые формы договоров, которые, как правило, поименованы одним из следующих способов: «договор оказания услуг по корпоративному такси», «договор оказания услуг агрегатора», «договор оказания услуг по организации услуг корпоративного такси», оферта на оказание услуг корпоративным клиентам и т.д. Относительно пожеланий потенциального заказчика о включении в договор положений о снижении риска причинения вреда жизни и здоровью сотрудника, воспользовавшегося услугами корпоративного такси, как правило, со стороны агрегаторов не наблюдается принципиальных возражений. В свою очередь, они указывают, что будут являться «единым окном» для заказчика в части предоставления всего комплекса услуг, связанных с организацией процесса использования сервиса «корпоративного такси». Действительно, на практике как администраторы процесса договорных отношений между заказчиком и агрегатором, так и непосредственные пользователи приложений, установленных на их служебные телефоны, взаимодействуют только с агрегатором и их представителями, за исключением непосредственного времени пребывания в транспортном средстве: в частности, путем использования соответствующих приложений, переписки в чате, звонков в службу поддержки и даже по вопросам возвращения списанных денежных средств. Как справедливо отмечается в юридической лите-

ратуре, агрегатор позиционирует себя как служба заказа такси. Являясь посредником между водителями и пассажирами, он осуществляет функцию диспетчерской службы, принимает заявки на перевозку пассажиров и, передавая их между определенными водителями, фактически организует и упорядочивает пассажирские перевозки легковым такси, поскольку эта деятельность является неотъемлемой частью данного процесса². При этом важно отметить, что установление порядка взаимодействия в формате единого окна среди агрегаторов такси продиктовано прежде всего бизнес-предпосылками, которые заключаются в том, что формат единого окна позволяет предоставить комплексное решение:

- по монополизации рынка и вынужденной необходимостью всех лиц, занимающихся частным извозом, присоединиться и заключить договор на присоединение к информационной платформе агрегатора, поскольку иные способы получения заказов становятся неработоспособными. Особенно данные обстоятельства ощущаются в небольших городах и субъектах Российской Федерации;

- по созданию искусственной видимости для потребителей, что единственным способом «поймать такси» является использование соответствующего приложения агрегатора. Безусловно, для потребителя существуют и положительные аспекты, что все необходимые ему услуги и сервисы сосредоточены в его гаджете, однако такое следование фактически означает принятие всех условий использования соответствующего приложения, которые в том числе ограничивают ответственность соответствующего агрегатора, что фактически означает перекладывание рисков с коммерсанта на потребителя, что также не может быть оправданным ни с точки зрения политико-правовых оснований, ни с точки зрения экономических аспектов.

Следовательно, создание и управление процессами путем «единого окна» как при взаимодействии с водителями такси, так и с потребителями соответствующих услуг является типичным бизнес-решением, которое, наоборот, каждый из агрегаторов будет отстаивать, поскольку именно при указанном взаимодействии последнему представляется возможность преумножать свой капитал и распространяться на рынке соответствующих услуг.

² Бычков А. Правовые аспекты деятельности агрегаторов // Новая бухгалтерия. 2017. № 8. С. 114–131.

Более того, в целом ряде субъектов Российской Федерации существует довольно устоявшаяся практика, которая реализуется правоохранительными и иными государственными органами, вменяющая в обязанности агрегатора исполнять функцию «единого окна» и отслеживать наличие у водителей, исполняющих заказы, разрешений на осуществление перевозки, при этом неисполнение указанной обязанности может являться основанием для предъявления искового заявления о запрете осуществления деятельности таких агрегаторов. Так, в одном из дел судом было установлено, что организация, являясь посредником между водителями и пассажирами, осуществляет функцию диспетчерской службы, принимает заявки на перевозку пассажиров и, передавая их между определенными водителями, фактически организует и упорядочивает пассажирские перевозки легковым такси, поскольку эта деятельность является неотъемлемой частью данного процесса. Разрешая заявленные требования, суд первой инстанции, оценив представленные доказательства, пришел к обоснованному выводу о признании деятельности организации по заключению договоров об оказании информационных услуг с лицами, не имеющими разрешений на осуществление деятельности по перевозке пассажиров и багажа легковым такси, незаконной и создающей опасность причинения вреда в будущем, а также запрете заключать договоры об оказании информационных услуг с указанными лицами и передавать им получаемые заказы на перевозку пассажиров и багажа легковым такси. При этом суд исходил из того, что, исполняя полученный по телефону заказ на перевозку путем передачи его водителю посредством программного обеспечения, установленного на его мобильном телефоне, организация не гарантирует безопасность перевозки и исполнимость данного заказа. В результате распределения ответчиком заявок между водителями, не имеющими разрешения на осуществление деятельности по перевозке пассажиров и багажа легковым такси, при перевозке пассажира не обеспечиваются требования безопасности дорожного движения, в том числе и в части соблюдения требований к режиму труда и отдыха водителей, проведения ежедневного предрейсового медицинского осмотра водителей и контроля за техническим состоянием транспортного средства, допускаемого к пассажирским перевозкам. Следовательно, безопасность жизни и здоровья пассажиров

никак не обеспечивается ни со стороны водителя, ни со стороны диспетчерской службы, принимающей заявку и организовающей ее выполнение. Кроме того, вышестоящая судебная инстанция поддержала указанный вывод, поскольку прием от населения заказов на перевозку пассажиров легковым такси без возникновения в полном объеме прав и обязанностей фрахтовщика легкового такси не соответствует требованиям действующего законодательства и не снимает с ответчика ответственности за его нарушение, при этом деятельность ответчика по организации перевозки пассажиров и багажа легковым такси лицами, не имеющими специального разрешения на перевозку пассажиров легковым такси, создает реальную опасность причинения вреда в будущем как перевозимым пассажирам, так и другим участникам дорожного движения³. Аналогичные категории дел встречаются и в отношении иных агрегаторов такси⁴.

Вместе с тем применительно ко второму существенно-положению, которое предпринимает усилия согласовать заказчик, — положению об ответственности агрегатора по компенсации вреда, причиненного в результате дорожно-транспортного происшествия работнику или членам его семьи (компенсация вреда в случае потери кормильца) — агрегаторы находят множество причин, связанных с игнорированием и отказом по включению соответствующего условия. Исходя из практического опыта, к наиболее популярному тезису, который используется агрегаторами, относится: агрегатор — это лишь информационная платформа, и принятие на себя ответственности свидетельствует об изменении существующей бизнес-модели. Аналогичные тезисы встречаются в условиях договоров, а также публичных оферт для корпоративных и индивидуальных клиентах, например:

2.3. В целях оказания Яндексом Услуг Заказчику по настоящему Договору, Яндекс без дополнительного письменного согласия Заказчика привлекает Партнеров, осуществляющих оказание Услуг Партнеров в соответствии с законодательством Российской Фе-

³ Апелляционное определение Верховного суда Республики Татарстан от 5 мая 2016 г. по делу № 33-8017/2016.

⁴ См.: Определение Четвертого кассационного суда общей юрисдикции от 6 февраля 2020 г. № 88-2334/2020 по делу № 2-3815/2019, Дело в отношении Яндекс.Такси № А32-29202/2021 // URL: <https://kad.arbitr.ru/Card/2a70a739-be64-48d8-8ac3-e5fc724c445a> (дата обращения: 11.10.2021).

дерации. Яндекс настоящим подтверждает, что условия договоров, заключаемых Яндексом с Партнерами, содержат обязательство последних осуществлять свою деятельность исключительно в соответствии с требованиями применимого законодательства Российской Федерации. Ответственность за ненадлежащее оказание Услуг Партнеров несут исключительно Партнеры, информация о которых предоставляется Заказчику по письменному мотивированному запросу в течение 3 (трех) рабочих дней с момента получения такого запроса Яндексом⁵.

1.2. Компания Gett не оказывает услуги по перевозке пассажиров и багажа, а равно иные услуги, возможность заказа которых доступна через приложение Gett. Услуги по перевозке пассажиров и багажа, а равно иные услуги, возможность заказа которых доступна посредством приложения Gett, именуются далее «услуги» или «услуга». Компания Gett предоставляет возможность пользователю (физическому лицу, использующему приложение Gett) сообщить о своем намерении заказать услугу у юридических лиц или индивидуальных предпринимателей, желающих такую услугу оказать (далее — «партнеры»)⁶.

Примечательно, что такого рода условия содержатся в информации, размещенной на сайтах соответствующих организаций, несмотря на издание разъяснений со стороны Верхового Суда РФ, в которых, как представляется, довольно однозначно была сформирована позиция о возможности возложения ответственности на агрегаторов сервиса такси. Нельзя не отметить, что в момент подготовки проекта Постановления Пленума Верховного Суда РФ, указывалось, что крайне важным является разъяснение о возможности привлечения к ответственности за вред, причиненный в процессе перевозки, агрегаторов такси и иных лиц, осуществляющих поиск клиентов для заключения договоров перевозки пассажиров и багажа. Агрегатор, по мнению Суда, должен отвечать перед пассажиром в случае, когда заключил договор от своего имени, а также если у пассажира на основании содержания рекламы, информации на сайте агрегатора или переписки

⁵ См., напр.: Оферта на оказание услуг корпоративным клиентам сервиса Яндекс.Такси для бизнеса. URL: https://yandex.ru/legal/corporate_general_offer/?utm_source=paid_search&utm_medium=google_adwords&utm_campaign= (дата обращения: 10.10.2021).

⁶ См., напр.: Пользовательское соглашение Gett. Такси // URL: <https://gett.com/ru/legal/terms/> (дата обращения: 10.10.2021).

с ним сложилось мнение, что он заключает договор именно с этим лицом, а фактический перевозчик является его работником или привлеченным для исполнения обязательств по перевозке третьим лицом⁷. Представляется, что агрегатор, действуя в формате «единого окна» и выдавая соответствующие кассовые чеки, а также являясь единственным контактными лицом для заказчика корпоративного такси, однозначным образом подпадает под указанные условия.

Вместе с тем итоговая редакция Постановления Пленума Верховного Суда РФ претерпела некоторые изменения и приведенные ранее положения были сформулированы несколько иначе: «Лицо, к которому обращается клиент для заключения договора перевозки пассажиров и багажа, отвечает перед пассажиром за причиненный в процессе перевозки вред, если оно заключило договор перевозки от своего имени либо из обстоятельств заключения договора (например, рекламные вывески, информация на сайте в сети «Интернет», переписка сторон при заключении договора и т.п.) у добросовестного гражданина-потребителя могло сложиться мнение, что договор перевозки заключается непосредственно с этим лицом, а фактический перевозчик является его работником либо третьим лицом, привлеченным к исполнению обязательств по перевозке (пункт 3 статьи 307, статья 403 ГК РФ, статьи 8, 9 Закона о защите прав потребителей)»⁸. Несмотря на то, что изначально предложенный текст был изменен, суть соответствующих положений о возможности установления ответственности за агрегатором такси была сохранена.

Однако несмотря на приведенные положения, рассматриваемые лица, предлагающие услуги корпоративного такси, демонстрируют «технику юридического толкования» и поиска наиболее выгодных для себя условий, в связи с чем перед потенциальным заказчиком в качестве невозможности принятия соответствующей ответственности указывают следующие тезисы: «...во-первых, агрегатор не является агентом перевозчика, а так-

⁷ URL: https://www.vsrfr.ru/press_center/mass_media/26900/ (дата обращения: 09.10.2021). Также см. URL: http://www.supcourt.ru/press_center/mass_media/26892/ (дата обращения: 09.10.2021), URL: http://www.supcourt.ru/press_center/mass_media/26890/ (дата обращения: 09.10.2021).

⁸ П. 18 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 26 июня 2018 г. № 26 «О некоторых вопросах применения законодательства о договоре перевозки автомобильным транспортом грузов, пассажиров и багажа и о договоре транспортной экспедиции» // Бюллетень Верховного Суда РФ. 2018. № 8.

же мы предлагаем заключить договор с иным предметом (оказание услуг организации перевозки, а не услуг корпоративной перевозки); во-вторых, корпоративный заказчик не может рассматриваться в качестве потребителя, который в силу отсутствия у него специальных знаний, навыков и информации ставится Верховным Судом РФ в положение слабой стороны; и наконец, в-третьих, агрегатор заключает с корпоративным заказчиком письменный договор в двух экземплярах, подписанный обеими сторонами, и указанный договор содержит все существенные условия оказания услуг по организации перевозки, а также прямо указывает на то, что услуги по перевозке оказываются водителями — службами такси...». Представляется, что приведенные тезисы являются не чем иным, как лукавством со стороны агрегатора и попыткой под принципом свободы договора и ознакомления с содержанием, изложенным на сайте, навязать крайне невыгодные условия, которые очевидно выходят за пределы приведенного основополагающего положения гражданского права.

Важно отметить, что на практике потенциальные заказчики услуг агрегаторов такси предпринимают немалые попытки, связанные с обеспечением безопасности своих работников при использовании услуг корпоративного такси, в частности на стадии обсуждения соответствующей формы договора, планируемого к заключению с агрегаторами. На данной стадии заказчики и их представители проводят продолжительное количество времени в переговорах и встречах с агрегаторами, которые, несмотря на все доводы о необходимости принятия соответствующей ответственности за действия лиц, находящихся на контроле у агрегаторов, занимают, как правило, консервативную позицию в части неприятия ответственности за вред жизни и здоровью пассажиров. Вместе с тем нередко в качестве пограничного решения и некоторого рода «лояльности» к заказчику агрегаторы услуг такси предлагают включить положения об их ответственности: за опоздания водителей такси, за грязь в салоне, за хамство водителей и иные «мелкие» обстоятельства, создающие дискомфорт пассажирам в поездке. Представляется, что такого рода подход агрегаторов к вопросам «здоровья пассажиров и сотрудников заказчиков» должен пресекаться, и, следуя добросовестным практикам таких организаторов услуг корпоративного такси, следует: (i) бойкотировать предпринимательским сообществом, в случае

если на законодательном уровне еще не созрела смелость в установлении соответствующей императивной нормы, возлагающей на агрегаторов дополнительную (субсидиарную) ответственность за вред, причиненный здоровью и жизни пассажиров, в ситуации, когда водитель не осуществил соответствующую компенсацию в кратчайшие сроки с момента дорожно-транспортного происшествия; (ii) в случае соответствующих судебных споров привлекать к ответственности агрегаторов на основании ч. 3 ст. 428 ГК РФ.

Следовательно, принимая во внимание, что агрегатор услуг такси осуществляет свою деятельность в формате «единого окна», то есть контролирует допуск водителей, устанавливает тарифы, распределяет заказы, взимает денежные средства с пассажиров или их работодателей (заказчиков), производит соответствующее удержание из выплат водителям, рассматривает претензионные требования, а также регулирует программу лояльности корпоративного такси, представляется, что, безусловно, ответственность агрегатора не может быть ограничена исключительно информационной функцией, агрегатор такси услуг является полноправным участником отношений, фактически складывающихся между пассажиром и водителем. Таким образом, возложение на него дополнительной (субсидиарной) ответственности за вред, причиненный здоровью и жизни пассажиров в случае, когда водитель не осуществил соответствующую выплату компенсации в кратчайшие сроки с момента дорожно-транспортного происшествия, выглядит весьма обоснованной как с точки зрения экономики, так и политико-правовых оснований.

Аналогичная позиция встречается в юридической литературе, так, С.Г. Долгов отмечает, что назрела необходимость принятия закона на федеральном уровне, который бы регулировал деятельность по перевозке легковым такси и деятельность служб заказа такси. Закрепление субсидиарной ответственности агрегатора такси позволило разрешить спор между участниками. Считаем, что агрегаторы такси должны разделять ответственность в случае ДТП с участием водителя такси⁹. В этой связи весьма справедливой выглядит попытка Е.Д. Суворова привести целый ряд аргументов в пользу того, что ответственность агрегаторов не может ограничиваться лишь надлежащим исполнением обязанности по передаче информации:

⁹ Долгов С.Г. Гражданско-правовая ответственность агрегаторов такси // Гражданское право. 2021. № 1. С. 3–7.

1) ответственность владельца агрегатора не вступает в противоречие с позитивным правом, поскольку такая ответственность по договору допустима и в том случае, когда это вытекает из существа отношений между владельцем агрегатора и продавцом (исполнителем);

2) владелец агрегатора должен отвечать по договору с потребителем еще и потому, что именно в его сфере контроля находится то, кто будет предоставлять товары на реализацию через соответствующий агрегатор, какие товары будут предлагаться потребителям;

3) владелец агрегатора не должен иметь неоправданных преимуществ перед иными ретейлерами, занимающимися традиционной (офлайн) торговлей;

4) право должно стремиться к достижению баланса между предоставлением возможностей и возложением рисков;

5) владелец агрегатора должен нести ответственность перед потребителем по тому основанию, что потребитель проявил лояльность к бренду владельца агрегатора;

6) ответственность перед потребителем владельца агрегатора строится на необходимости защиты такой слабой стороны в правоотношении, как потребитель;

7) потребителю не могут быть противопоставлены нестандартные конструкции отношений, даже если потребитель косвенным образом дал на них согласие;

8) злоупотребление договорными конструкциями (я не продаю, а всего лишь сообщаю, что кто-то хочет продать, и беру для него деньги) не должно иметь правовой защиты;

9) справедливым является такое толкование условий договора, которое клонится к выгоде потребителя. Для этого имеется ряд причин: а) в подавляющем большинстве случаев потребитель не участвует в определении условий договора (*contra proferentem*); б) потребитель презюмируется неосведомленным; в) потребитель является слабой стороной договора¹⁰.

Подводя итог, нельзя не отметить, что в «Парламентской газете» сообщается, что в целях повышения прозрачности рынка перевозок разрабатывается проект правительственного Закона «Об организации перевозок пассажиров и багажа легковым такси»

¹⁰ Суворов Е.Д. Некоторые проблемы электронной торговли: к вопросу об ответственности владельцев агрегаторов перед потребителями // Вестник экономического правосудия Российской Федерации. 2019. № 9. С. 57–67.

и он находится в высокой степени готовности, сообщила в «Парламентской газете» Ирина Рукавишникова¹¹. Так, в соответствии с упомянутым законопроектом усматриваются следующие виды ответственности, за которые агрегатор такси будет в соответствии с императивными положениями закона нести ответственность:

«2. Служба заказа легкового такси при передаче заказа легкового такси (обеспечении доступа к информации о заказе легкового такси) несет:

1) солидарную ответственность с лицом, которому не было предоставлено разрешение или действие разрешения которого аннулировано (приостановлено), за вред, причиненный жизни, здоровью, имуществу пассажира при перевозке легковым такси (за исключением случая, когда служба заказа легкового такси направила в уполномоченный орган в порядке, установленном нормативным правовым актом субъекта Российской Федерации, уведомление об отсутствии технической возможности получения сведений об изменениях, внесенных уполномоченным органом в региональный реестр перевозчиков легковыми такси и (или) региональный реестр легковых такси, и уполномоченный орган не передал эти сведения службе заказа легкового такси другим способом ранее чем за сутки до дня, в который был причинен вред) в отношении легкового такси, при перевозке которым был причинен указанный ущерб;

2) полную ответственность перед пассажиром за вред, причиненный его жизни, здоровью, имуществу при перевозке легковым такси в случае, если фрахтователь не был уведомлен надлежащим образом о наименовании перевозчика легковым такси или был уведомлен надлежащим образом о наименовании перевозчика легковым такси и в реестре легковых такси отсутствуют сведения об этом транспортном средстве, использованном для перевозки, или отсутствуют сведения в реестре перевозчиков легкового такси о праве перевозчика использовать в качестве легкового такси такое транспортное средство;

3) солидарную ответственность с перевозчиком легковым такси, который является физическим лицом, в части причиненного при перевозке легковым такси жизни, здоровью, имуществу пострадавшего лица реального ущерба, непокрытого страховым возмещением, выпла-

¹¹ URL: <https://www.pnp.ru/social/na-agregatory-mogut-vozlozhit-otvetstvennost-za-bezopasnost-passazhirov-taksi.html>

ченным в соответствии с законодательством об обязательном страховании гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров;

4) ответственность за передачу водителю легкового такси заказа в случае нарушения обязанности, связанной с необеспечением соблюдения норм рабочего времени и времени отдыха водителя легкового такси, норм времени управления транспортным средством и отдыха...»¹².

Таким образом, на законотворческом уровне также присутствует стойкое ощущение, что необходимо ввести соответствующую ответственность в отношении агрегаторов такси за вред, причиненный жизни и здоровью пассажиров.

Литература

1. Бычков А. Правовые аспекты деятельности агрегаторов / А. Бычков // Новая бухгалтерия. 2017. № 8. С. 114–131.
2. Долгов С.Г. Гражданско-правовая ответственность агрегаторов такси / С.Г. Долгов // Гражданское право. 2021. № 1. С. 3–7.
3. Иванов А.А. Бизнес-агрегатор и право / А.А. Иванов // Закон. 2017. № 5. С. 145–156.
4. Суворов Е.Д. Некоторые проблемы электронной торговли: к вопросу об ответственности владельцев агрегаторов перед потребителями / Е.Д. Суворов // Вестник экономического правосудия Российской Федерации. 2019. № 9. С. 57–67.

References

1. Bychkov A. Legal aspects of the activity of aggregators / A. Bychkov // New accounting. 2017. N 8. P. 114–131.
2. Dolgov S.G. Civil liability of taxi aggregators / S.G. Dolgov // Civil law. 2021. N 1. S. 3–7.
3. Ivanov A.A. Business aggregator and law / A.A. Ivanov // Law. 2017. N 5. P. 145–156.
4. Suvorov E.D. Some problems of electronic commerce: on the issue of responsibility of the owners of aggregators to consumers / E.D. Suvorov // Bulletin of Economic Justice of the Russian Federation. 2019. N 9. P. 57–67.

¹² URL: <https://regulation.gov.ru/projects#npa=120719>

Никитин Валерий Владимирович,

доцент кафедры конституционного и муниципального права
Юридического института им. Ю.П. Новицкого
Костромского государственного университета,
кандидат экономических наук
venik2206@yandex.ru

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЛАСТЬ В КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ КАК ОБЪЕКТ ПРЕСТУПЛЕНИЯ

В статье рассматривается острая необходимость исследования, научного переосмысления, а затем введения в текст Уголовного кодекса РФ понятия «экономическая власть», которая напрямую связана с проблемами корпоративного управления в коммерческих организациях. Необходимость этого назрела уже давно, что подтверждают работы ряда авторов. Современные законодательные правила должны отражаться в торговой и коммерческой деятельности. Автор предлагает и очерчивает предполагаемые границы подобных исследований.

Ключевые слова: корпоративные отношения, интересы и права участников юридических лиц, законодательные правила поведения, правовое и экономическое поведение, правовая природа корпоративного управления, связь власти, службы и управления, посягательство, квалификация деяния, связь служебного положения с властью, объект посягательства, правовая природа управления, механизм управления деятельностью организации, социальные факторы, социальный кадастр региона.

Nikitin Valery Vladimirovich,

Associate Professor of the Department of Constitutional and Municipal Law
Law Institute named after Yu.P. Novitsky
Kostroma State University
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

CORPORATE GOVERNANCE AND ECONOMIC POWER IN COMMERCIAL ORGANIZATIONS AS A CRIME

The article discusses the urgent need for research, scientific rethinking, and then the introduction into the text of the Criminal Code of the Russian Federation of the concept of economic power, which is directly related to the problems of corporate governance in commercial organizations. The need for this has long been ripe, which is confirmed by the work of a number of authors. Modern legal regulations must be reflected in trade and commercial activities. The author proposes and delineates the proposed boundaries of such studies.

Keywords: corporate relations, interests and rights of participants in legal entities, legislative rules of conduct, legal and economic behavior, legal nature of corporate governance, connection of power, service and management, encroachment, qualification of an act, connection of official position with power, object of encroachment, legal nature management, the mechanism of management of the organization, social factors, social cadastre of region social.

Объективно происходящие в обществе и экономике процессы обязательно должны отражаться в законодательных правилах поведения. Развитие и совершенствование в России рыночных отношений и совершенствование отечественного законодательства о юридических лицах актуализируют вопросы соблюдения прав и интересов участников юридических лиц. Речь может идти о мелких миноритарных акционерах в акционерных обществах, не участвующих в корпоративном управлении. Следует считать необходимым принятие кодекса корпоративного поведения, сославшись на законодательства ряда стран со специальными правами для миноритариев. В этой связи актуализируется проблема правовой природы корпоративного управления в коммерческих организациях, содержания этого управления по осуществлению экономической власти участников коммерческих организаций — ее носителей и представителей.

В Уголовном кодексе РФ (далее — УК РФ) и, в частности, главе 23 УК РФ отсутствует понятие экономической власти. Однако прописан термин, который в той или иной мере коррелируется и пересекается с ним. В Кодексе рассматриваются интересы службы в коммерческих и иных организациях, так как власть и служба напрямую связаны с управлением. Считаем, что экономическую власть можно определить как способность отдельного человека, руководства фирмы, крупной корпорации или заинтересованной группы оказывать экономическими средствами воздействие на отдельно взятого человека, группу людей или общество в целом с тем, чтобы приспособить их поведение к своим интересам. Здесь значение имеет не столько власть, связанная с личной квалификацией, сколько та власть, которая обусловлена различиями в доходах и имуществе¹.

¹ Шамхалов Ф.И. Государство и экономика: (власть и бизнес) / отд. экон. РАН ; науч.-ред. совет изд-ва «Экономика». М. : ОАО «Издательство «Экономика», 2005.

Знание объекта посягательства делает возможной юридически правильно оценить преступные действия и выработать методы и приемы борьбы с ними. С практической точки зрения значение объекта состоит в том, что как законодатель, так и суд могут дать социально-политическую оценку противоправному деянию, преступлению исходя из социальной ценности объекта, на который оно посягает. По объекту посягательства во многих случаях можно отграничить преступление от действия, не являющегося преступлением, так как уголовный закон охраняет не все, а только наиболее важные, основные общественные отношения, нарушение общественных отношений, не охраняемых уголовным законом, не образует состава преступления.

Немаловажное значение имеет объект посягательства и для разграничения сходных преступлений при квалификации деяния. Если не известно, какое общественное отношение было объектом посягательства, то и не известно, о каком преступлении может идти речь. Без уяснения самого объекта, на который было направлено преступное деяние, невозможно выяснить социальную сущность этого преступления, оценить его общественную опасность и дать правильную юридическую оценку. Объект посягательства обуславливает не только возникновение уголовно-правового запрета, но и его юридическую структуру, пределы и объем, круг запрещаемых действий, а также объективные и субъективные признаки состава преступления.

Несмотря на то, что в названии главы 23 УК РФ четко обозначен видовой объект посягательства — интересы службы, в юридической литературе имеются и другие позиции относительно определения объекта преступлений, предусмотренных данной главой. Так, по мнению П.С. Яни, объектом преступлений, закрепленных в этой главе, «является сфера отношений, связанных с реализацией работниками всех юридических лиц, за исключениями, установленными примечанием к статье 201 УК РФ, имеющих у них особых возможностей, прямо вытекающих из их служебного положения»².

Участники коммерческих организаций, преследующих извлечение прибыли в качестве основной цели, входящие в органы

² Яни П.С. Причинение вреда деянием. О квалификации экономических и служебных преступлений // Российская юстиция. 1997. № 1 ; Яни П.С. Проблемы уголовно-правовой квалификации картеля // Законность. 2020. № 5. С. 45–49.

управления, например в члены совета директоров, в исполнительные органы, то есть выполняющие управленческие функции, рассматриваются в юридической литературе в качестве служащих. Более того, С. Гордейчук, основываясь на гражданское законодательство, утверждает, что лицом, выполняющим управленческие функции в коммерческой или иной организации, следует также признавать участника хозяйственного общества или товарищества³.

Чтобы понять истоки и правовую природу управления, которая имеет место в хозяйственных обществах, товариществах, необходимо определить характер общественных отношений, которые связаны с их образованием и деятельностью и которые именуется как корпоративные.

Теория корпоративных отношений бурно развивается в наше время, порождая все новые теоретические и практические проблемы. В силу особой значимости научные исследования корпоративных отношений, занимающие огромное место в зарубежном праве, все больше захватывают внимание отечественных цивилистов. Детальному исследованию подвергаются различные вопросы, однако, как представляется, необходимо прежде всего четко определить, что следует понимать под корпоративными отношениями, поскольку единства мнений в этом вопросе не наблюдается.

Нам представляется более правильной позиция авторов, которые считают, что корпоративные отношения имеют имущественную природу, поскольку в их основе лежат экономические отношения собственности⁴ и позиции авторов, считающих, что все неимущественные права участников корпоративных отношений призваны «обслуживать» реализацию имущественных прав акционеров и акционерное правоотношение в целом носит имущественный характер⁵.

Считаем, что корпоративные отношения в значительной мере наполнены экономическим содержанием отношений собствен-

³ Гордейчук С. Ответственность лица, выполняющего управленческие функции в коммерческой или иной организации // Российская юстиция. 1998. № 11.

⁴ Степанов П.В. Корпоративные отношения в гражданском праве // Законодательство. 2002. № 6.

⁵ Ломакин Д.В. Акционерное правоотношение: понятие, содержание, субъекты : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 1996.

ности. Наличие собственности — это основа экономической власти. Наличие собственности всегда связано с правомочиями владения, распоряжения и пользования, а также бремени ответственности за нее, но главное — с управлением этой собственностью. Речь идет о наличии отношения, в котором присутствует два начала — управляющий и управляемый. Считаем, что следует иметь в виду не только правовое, но и экономическое поведение людей. Не можем не привести пример двуединства, потребностей человека, где первичными, безусловно, являются витальные потребности индивидуума: питаться, одеваться, самовоспроизводиться. Только на втором месте за ними следуют адаптивные (социальные) потребности: необходимость общественной, социокультурной активности, трудовой, общественной и духовной жизни индивидуума. Хотелось бы назвать наряду с этим ряд тенденций, которые также следует учитывать при анализе сущности экономической власти для исследования корпоративного управления. Здесь уместно рассматривать не только экономическое и правовое поведение людей, а в нем частнопрововое и публично-правовое, но и ряд системных и стратегических составляющих, функциональных основ их действий в поведении при принятии своих решений.

Исходя из изложенного, следует сделать вывод, что участники (или собственники) того или иного хозяйственного общества, товарищества, выполняя свои полномочия по управлению организацией и тем самым осуществляя корпоративную власть, в то же время в более содержательном плане реализуют свою экономическую власть. Следует учитывать также средства, приемы, правила, методы и формы осуществления этого в корпоративном управлении.

Сложность вызывает определение правовой природы функций, выполняемых единоличным исполнительным органом коммерческих организаций. Специфика профессиональной деятельности руководителя организации, его место и роль в механизме управления деятельностью организации предопределяет особый правовой статус этих лиц в трудовых отношениях, который существенно отличается от статуса иных работников организации. Особенности трудовой функции руководителя связаны прежде всего с тем, что в силу своих обязанностей по трудовому

договору он реализует правосубъектность юридического лица как участника гражданского оборота. В трудовых отношениях нормы трудового права не могут регулировать предоставление полномочий, выполнение определенных функций и операций работником.

Считаем, что в актах единоличного исполнительного органа осуществляется и закрепляется окончательная правореализация актов корпоративного управления и через решения общего собрания, а также путем голосования совета директоров. Через все это фактически и осуществляются правомочия юридического лица, такие как управление корпоративной собственностью в гражданском обороте. Таким образом, единоличный исполнительный орган, представляя интересы коммерческой организации, также является одним из носителей экономической власти. Считаем уместным отметить, что, исходя из специфики статуса руководителя организации и его особой роли, регулируемой не столько трудовым, сколько гражданским правом, руководителя нельзя отнести к категории служащего. Гражданско-правовое регулирование предполагает отношения по горизонтали — равенство субъектов, при которых ни одна из сторон не может быть охарактеризована как служащий в силу сохранения самостоятельности в процессе исполнения обязанностей по соглашению.

В названии главы 23 УК РФ говорится о таком объекте посягательства, как интересы службы в коммерческих и иных организациях, однако, как следует из вышесказанного, ни участники коммерческих организаций, ни члены совета директоров, ни члены исполнительных органов не являются служащими, поэтому и совершить преступление против интересов службы они не могут. Вместе с тем, являясь носителями экономической власти, они при определенных обстоятельствах могут посягать на правильное — в соответствии с законом — осуществление этой власти.

Следует отметить, что еще ранее ряд практических рекомендаций по дальнейшей разработке конкретных действенных мероприятий реализации вышеизложенного нами уже был представлен в проекте по созданию Социального кадастра региона⁶.

⁶ Никитин В.В. К вопросу кадастровой оценки социальных факторов региона // Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Юридическая наука и практика на рубеже эпох: уроки прошлого, взгляд в будущее» (к 135-летию со дня рождения профессора Юрия Петровича Новицкого) (14–15 декабря 2018 г., Кострома) : сборник научных трудов XIV. Кострома : Костромской государственный университет, 2018. С. 232–238.

Все это и позволяет нам сделать вывод о необходимости внесения соответствующих дополнений и изменений в уголовное законодательство относительно объекта преступлений, совершаемых на правовом пространстве в сфере коммерческих организаций связанных с корпоративным управлением и экономической властью. Это лишний раз подтверждает необходимость приступить к разработке практических правоприменительных практик для реализации данных предложений. Практики с нетерпением ждут от исследователей эффективных действенных, конструктивных и своевременных предложений.

Литература

1. Гордейчук С. Ответственность лица, выполняющего управленческие функции в коммерческой или иной организации / С. Гордейчук // Российская юстиция. 1998. № 11.
2. Ломакин Д.В. Акционерное правоотношение: понятие, содержание, субъекты : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / Д.В. Ломакин. Москва, 1996.
3. Никитин В.В. К вопросу кадастровой оценки социальных факторов региона / В.В. Никитин // Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Юридическая наука и практика на рубеже эпох: уроки прошлого, взгляд в будущее» (к 135-летию со дня рождения профессора Юрия Петровича Новицкого) (14–15 декабря 2018 г., Кострома) : сборник научных трудов XIV. Кострома : Костромской государственный университет, 2018. С. 232–238.
4. Степанов П.В. Корпоративные отношения в гражданском праве / П.В. Степанов // Законодательство. 2002. № 6.
5. Шамхалов Ф.И. Государство и экономика: (власть и бизнес) / Ф.И. Шамхалов ; отд. экон. РАН ; науч.-ред. совет изд-ва «Экономика». Москва : Экономика, 2005.
6. Яни П.С. Причинение вреда деянием. О квалификации экономических и служебных преступлений / П.С. Яни // Российская юстиция. 1997. № 1.
7. Яни П.С. Проблемы уголовно-правовой квалификации картеля / П.С. Яни // Законность. 2020. № 5. С. 45–49.

Калганова М.В.,

выпускница магистерской программы «Информационные правоотношения в инновационной экономике» МГУ имени М.В. Ломоносова
mvkalganova7@gmail.com

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ РЫНКА ИНФОРМАЦИИ В РОССИИ

Работа посвящена истокам возникновения и дальнейшего развития терминологии и ключевых проблем правового регулирования коммерциализации информации в России, поисков путей их решения, а также актуальности их разрешения сегодня.

Ключевые слова: информация, коммерциализация, гражданский оборот, информационное право.

M.V. Kalganova,

Master, Specialization: Information Legal Relations in the Innovation Economy,
Lomonosov MSU

HISTORY OF DEVELOPMENT OF LEGAL REGULATION OF COMMERCIALIZATION OF INFORMATION MARKET IN RUSSIA

The article is devoted to the origins and further development of terminology and key problems of legal regulation of commercialization of information in Russia, also to the search for ways to solve them, as well as to the relevance of their solution nowadays.

Keywords: information, commercialization, civil turnover, information law.

В современном информационном обществе одну из основных ценностей составляют знания и информация. Деятельность ключевых общественных и государственных институтов направлена на их производство, распространение, распределение, поиски путей коммерциализации и обеспечения, в том числе правового. Развивающиеся и развивающиеся страны перестраивают экономику на инновационный путь развития, в котором нематериальная сфера хозяйственной деятельности занимает центральное место, а в основе

создания общественного богатства лежат образование, исследования и инновации.

«Информация — кислород современного мира» — знаменитый афоризм Роналда Рейгана, в котором описана суть значения информации в современном обществе.

Сегодня информация становится товаром и объектом коммерциализации — деятельности по вовлечению в экономический оборот, подчиненной целям извлечения прибыли¹, а следовательно, и объектом гражданских правоотношений. В этой связи изучение вопросов правового регулирования коммерциализации информации в инновационной экономике России представляется весьма актуальным.

Информация как предмет общественных отношений известна так же давно, как и сами человеческие отношения. Но значение самостоятельного предмета в системе правовых отношений информация приобрела только в середине XX века.

Объективные и субъективные процессы, протекающие в настоящее время в обществе, способствовали тому, что информация приобрела значение товара, стала наивысшим ресурсом, который продается и покупается. Сама жизнь указала на необходимость создания отдельного правового регулирования отношений по поводу информации.

В истории развития цивилизации информация всегда играла определяющую роль и служила основой для принятия решений на всех уровнях и этапах развития общества и государства.

В истории общественного развития традиционно выделяют пять информационных революций, связанных с кардинальными изменениями в сфере производства, обработки и обращения информации, приведших к радикальным преобразованиям общественных отношений. В результате таких преобразований общество приобрело в определенном смысле новое качество.

Сегодня мы переживаем пятую информационную революцию, связанную с интеграцией средств и процессов по всему миру в единую информационную инфраструктуру, в которой активно действуют юридические и физические лица, органы государственной власти и местного самоуправления².

¹ Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 2-е изд., испр. М. : ИНФРА-М, 1999.

² Копылов В.А. Информационное право : учебник. 2-е изд., доп. М. : Юрист, 2002. С. 10–11.

Ученые говорят о формировании общества нового типа — информационного общества. В соответствии с концепцией Д. Белла, З. Бжезинского, О. Тоффлера, поддерживаемой и другими зарубежными учеными, информационное общество — разновидность постиндустриального общества, в котором доминирует новый информационный сектор экономики, а в основе общественного богатства лежат знания и информация³.

На международном уровне принципы создания информационного общества и подходы к его созданию впервые были определены в 2000 г. в Окинавской хартии глобального информационного общества⁴, принятой странами «Большой восьмерки». Затем в 2003 г. в Женеве, в 2005 г. состоялась Всемирная встреча на высшем уровне по вопросам информационного общества, в результате которой были приняты Декларация принципов «Построение информационного общества — глобальная задача в новом тысячелетии»⁵, План действий⁶ и Тунисская программа для информационного общества⁷. В основе данных документов лежит ст. 19 Всеобщей декларации прав человека, в которой закреплено право на информацию — свободу искать, получать и распространять информацию и идеи любыми средствами и независимо от государственных границ⁸.

В развитие вышеуказанных международных стратегических документов в России в 2008 г. Президентом РФ утверждена Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации⁹, определившая направления развития информационного общества в России и положившая начало интенсивному использованию органами государственной власти РФ, бизнесом и гражданами информационных и коммуникационных технологий.

³ Лаврик Н.В. Теоретические концепции информационного общества как предпосылки к зарождению электронной демократии // Вестник ЗабГУ. 2014. № 11. С. 56–65.

⁴ Окинавская хартия глобального информационного общества (принята на о. Окинава 22 июля 2000 г.) // Дипломатический вестник. 2000. № 8. С. 51–56. Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

⁵ Декларация принципов «Построение информационного общества — глобальная задача в новом тысячелетии» от 12 декабря 2003 г. // URL: <https://www.un.org/> (дата обращения: 10.10.2020).

⁶ План действий от 12 декабря 2003 г. // URL: <https://www.un.org/> (дата обращения: 10.10.2020).

⁷ Тунисская программа для информационного общества от 15 ноября 2005 г. // URL: <https://www.un.org/> (дата обращения: 10.10.2020).

⁸ Всеобщая декларация прав человека (принята Генеральной Ассамблеей ООН 10 декабря 1948 г.) // СПС «КонсультантПлюс».

⁹ Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации : утв. Президентом РФ 7 февраля 2008 г. № Пр-212 // СПС «КонсультантПлюс».

Актуальным на сегодняшний день документом в данной сфере является Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы, утвержденная Указом Президента РФ от 9 мая 2017 г. № 203.

Фундаментальную основу данных документов в РФ составляет Конституция РФ. В соответствии с п. 4 ст. 29 Конституции РФ каждый имеет право свободно искать, получать, передавать, производить и распространять информацию любым законным способом.

В развитие конституционной нормы и в поддержку развивающихся отношения в информационной сфере в 1995 г. был принят Федеральный закон «Об информации, информатизации и защите информации». Он заложил начала формирования новой отрасли законодательства, ознаменовал создание механизма правового регулирования в информационной сфере, засвидетельствовал особое значение информации в системе правоотношений¹⁰.

Впервые на законодательном уровне было закреплено определение понятия информация — сведения о лицах, предметах, фактах, событиях, явлениях и процессах независимо от формы их представления.

В настоящее время указанный закон отменен в связи с принятием Федерального закона от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» (далее — Закон об информации). В новом законе определение информации сформулировано более лаконично: «сведения, сообщения или данные независимо от формы их представления».

К концу XX века также сформировались начала юридической науки информационного права. В России в первую очередь она связана с именами таких ученых, как В.А. Копылов¹¹, М.М. Рассолов¹², И.Л. Бачило¹³ и др.

Как отмечает И.Л. Бачило, наука информационного права еще молода и развивается под влиянием многих факторов, ориентирована на восприятие различных направлений философского, политологического, социологического осмысления современных

¹⁰ Горбачева Е.В. История информационного законодательства. XX век. Начало // Правовая информатика. 2016. № 3. С. 30–34.

¹¹ Копылов В.А. Указ. соч.

¹² Рассолов М.М. Информационное право : учебное пособие. М. : Юрист, 1999.

¹³ Бачило И.Л. Информационное право. Основы практической информатики : учебное пособие. М. : Юринформцентр, 2001.

процессов продвижения новых технологий информатики¹⁴. Вместе с тем представляется, что именно результаты научных исследований в данной области дадут мощный толчок к разрешению концептуальных проблем существующего механизма правового регулирования в данной сфере, будут способствовать гармоничному развитию информационного законодательства, соответствующего общественным и государственным интересам.

Таким образом, сегодня в полной мере можно говорить об информационном праве как о самостоятельной отрасли права, представляющей собой правовую фундамент информационного общества и инновационной экономики.

Ученые отмечают комплексный характер данной отрасли, определяя ее как систему норм и отношений, охраняемых силой государства, возникающих в сфере производства, преобразования и потребления информации. Основной предмет правового регулирования информационного права — информационные отношения, возникающие при осуществлении процессов производства, сбора, обработки, накопления, хранения, поиска, передачи, распространения и потребления информации¹⁵.

Возвращаясь к рассмотрению узлового вопроса развития представлений об информации как о правовой категории, необходимо отметить, что в настоящее время в науке и в официальных документах сложилось большое количество подходов к определению понятия информации.

Выделяют следующие концепции информации, встречающиеся в юридической литературе: техноцентрическая концепция — информация приравнивается к данным; антропоцентрическая концепция — информация представляет собой какие-либо сведения об окружающей действительности независимо от формы их выражения; витальная концепция — информация является совокупностью закодированных сведений, необходимых для принятия решений и их реализации; интеграционная концепция — информация трактуется как смысл (понимание, представление, интерпретация), возникающий у человека в результате получения им данных, взаимоувязанный с предшествующими знаниями, понятиями; недетерминированный подход, предполагающий прин-

¹⁴ Бачило И.Л. Информационное право. С. 31–32.

¹⁵ Копылов В.А. Информационное право : учебник. С. 45.

ципиальный отказ от определения понятия информации в качестве одной из основополагающих и первичных категорий, наряду с энергией и материей¹⁶.

Процесс правового регулирования информации объективно представляется весьма непростым, поскольку информация сама по себе является одним из сложнейших общественных явлений.

Как уже было отмечено ранее, в российском законодательстве определение понятия «информация» закреплено в ст. 2 Закона об информации, из которого следует, что информация — это сведения (сообщения, данные) независимо от формы их представления.

О.В. Кириченко делает вывод о том, что из законодательного определения следует, что информация не может быть объектом правоотношений безотносительно к ее содержанию. Информация как объект права должна быть идентифицируемой и обособляемой. Обособлен может быть как определенный круг информации (например, техническая информация), так и неопределенный (например, любые сведения, имеющие действительную или потенциальную ценность в силу их неизвестности третьим лицам)¹⁷.

Юридическая наука выработала несколько положений, являющихся ключевыми в определении места информации в правовых отношениях. Во-первых, правоотношения в информационной сфере характеризуются через указание на то, что такие правоотношения возникают в связи и по поводу действий с информацией. Во-вторых, единственным существенным признаком правоотношений в информационной сфере является их объект — определенного вида материальные, духовные и социальные блага, связанные с информацией как результат поведения участника правоотношения (предоставление, получение, неразглашение информации и т.п.)¹⁸.

В ст. 5 Закона об информации обозначены ключевые характеристики информации как объекта правовых отношений. В зависимости от категории доступа она подразделяется на общедоступную и информацию ограниченного доступа. Последняя устанавливается

¹⁶ Мирских И.Ю., Мингалева Ж.А. К вопросу о правовом регулировании информации в условиях информационной экономики // Вестник Пермского университета. Юридические науки. 2017. № 4. Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

¹⁷ Кириченко О.В. Информация как объект гражданских правоотношений // Современное право. 2014. № 9. Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

¹⁸ Кириченко О.В. Информация как объект гражданских правоотношений.

федеральными законами с обязательным соблюдением режима конфиденциальности. В частности, например, отношения, связанные с защитой информация, составляющей государственную тайну, регулируются Законом РФ от 21 июля 1993 г. № 5485-1 «О государственной тайне»; отношения, связанные с защитой информации, составляющей коммерческую тайну, регулируются Федеральным законом от 29 июля 2004 г. № 98-ФЗ «О коммерческой тайне» и т.д.

Информация может являться объектом публичных, гражданских и иных правовых отношений. Последний постулат становится основанием для рассмотрения вопроса оборота информации, который в настоящее время приобретает особую актуальность в условиях формирования инновационной экономики в России.

Таким образом, история развития представлений об информации как правовой категории имеет длинный путь. Вектор развития общества потребовал создания механизма правового регулирования отношений, возникающих по поводу информации и связанных с ней. Информация в современном мире является объектом правоотношений, сформирована отдельная комплексная отрасль права, находящегося в постоянном развитии. Представляется, что информационное право сможет стать правовым фундаментом для развития инновационной экономики информационного общества.

В контексте современных реалий мы наблюдаем, как информация в том или иной виде становится товаром в экономическом смысле, объектом гражданского оборота и коммерциализируется.

«Кто владеет информацией — тот владеет миром» — афоризм, который сегодня представляет интерес не только с точки зрения актуальности значения, но и с позиции определения гражданско-правовых институтов, регулирующих информационные отношения, справедливости применения к информации одного из ключевых понятий вещного права — «владение».

Попытки однозначно решить вопрос о том, является ли информация объектом гражданских прав, отмечаются с начала формирования механизма правового регулирования информационных отношений в России.

На законодательном уровне в разное время были урегулированы два диаметрально противоположных подхода к данному вопросу. В этой связи историю вопроса можно разделить на два периода — с 1995 г. по 2007 г., с 2008 г. до настоящего времени.

Первый подход был обозначен в первоначальной редакции части 1 Гражданского кодекса РФ (далее — ГК РФ), вступившей в силу 1 января 1995 г. На протяжении 13 лет согласно ст. 128 ГК РФ информация признавалась на законодательном уровне самостоятельным объектом гражданских прав, далее упоминалась в ст. 139 ГК РФ в контексте правового регулирования режима служебной или коммерческой тайны.

Второй подход связан со вступившими в силу с 1 января 2008 г. изменениями в ГК РФ, внесенными Федеральным законом от 18 декабря 2006 г. № 231-ФЗ «О введении в действие части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации», в результате которых в действие введена часть 4 ГК РФ о правах на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации, а информация исключена из перечня объектов гражданских прав, закрепленных в ст. 128 ГК РФ.

Регулирование рассматриваемого вопроса на законодательном уровне нельзя признать однозначным ни в одном из обозначенных периодов, о чем свидетельствуют различные мнения ученых на счет толкования ст. 128 ГК РФ применительно к категории «информация». Дискуссионным сегодня остается вопрос определения гражданско-правовых институтов, приемлемых для регулирования отношений в данной сфере.

И.Л. Бачило указывает, что до внесения изменений в 2007 г. в ГК РФ информационные объекты могли защищаться как институтами вещного права, так и институтом права интеллектуальной собственности, а площадкой для их встречи была категория «имущество», которая относится к материальным и нематериальным объектам¹⁹. Причем в пользу возможности применения институтов вещного права к обороту информации свидетельствовали понятия «собственник», «владелец» и «пользователь (потребитель)» информационных ресурсов, содержащиеся в Федеральном законе от 20 февраля 1995 г. № 24-ФЗ «Об информации, информатизации и защите информации».

Профессор поддерживает данную позицию и после изменений ГК РФ, рассматривая информацию как объект гражданских прав, несмотря на изъятия ст. 128 ГК РФ и отсутствие вышеуказанных

¹⁹ Бачило И.Л. Информационное право. С. 167.

субъектов информационных правоотношений в актуальном Законе об информации²⁰.

Таким образом, И.Л. Бачило придерживается комплексного подхода к вопросу регулирования информации в гражданском обороте, высказывается за возможность применения нескольких институтов гражданского права к информации.

Позицию за особый правовой режим информации в гражданском законодательстве первого периода высказывает Л.Б. Ситдикова, аргументируя свое мнение расположением «информации» между «работами и услугами» и «результатами интеллектуальной деятельности» в ст. 128 ГК РФ в редакции до 2008 г.²¹ Такая позиция Л.Б. Ситдиковой совпадает с мнением В.А. Дозорцева, приведенным ниже²².

Относительно места информации среди объектов гражданских прав в современный период Л.Б. Ситдикова полагает, что законодатель закрепил конструкцию сочетания средств института права собственности и авторского права²³. Таким образом, позиция И.Л. Бачило разделяется Л.Б. Ситдиковой.

В.А. Копылов в научном труде 2002 г. высказывается о необходимости согласования применения к информации, информационным объектам институтов авторского права и вещной собственности (на основе принципа информационного объекта или двуединства информации и ее носителя); указывает, что сущность гражданского оборота информации заключается в возможности реализовать исключительное право на информацию (на ее содержание), используя сочетание «информационная собственность».

Автор предпринимает попытку «разложить» информацию по триаде правомочий института права собственности: владение, пользование, распоряжение; под «информационной вещью» подразумевает информацию и ее материальный носитель и указывает, что правомочия собственника должны реализовываться совместно с информационными, определяющими право на использование информации²⁴.

²⁰ Там же. С. 170.

²¹ Ситдикова Л.Б. Информация как правовая и как гражданско-правовая категория: статус информации в гражданском праве // Гражданское право. 2007. № 2. С. 42–43.

²² Дозорцев В.А. Информация как объект исключительных прав // Дело и право. 1996. № 4. С. 27–35.

²³ Ситдикова Л.Б. Информация как правовая и как гражданско-правовая категория.

²⁴ Копылов В.А. Информационное право : учебник.

Российские цивилисты (например, Е.А. Суханов²⁵, А.П. Сергеев²⁶) не поддерживали с самого начала концепцию применения к категории «информация» вещных прав, отмечая ее нематериальные или «бестелесные» свойства, противоположные главным признакам вещей согласно теории гражданского права, невозможность применения в европейской континентальной правовой системе режим прав (*res incorporales*) к режиму вещей режим прав, присущие правовой системе общего права²⁷.

Так, Е.А. Суханов считает, что товарный характер и коммерческая ценность информации не превращают ее в вещь, так же как и сама информация не может быть отождествлена с ее материальным носителем. Для охраноспособной коммерческой информации устанавливается режим объекта обязательственного права, охраноспособная информация относится к интеллектуальной собственности²⁸. Таким образом, цивилистом отрицается самостоятельность информации в числе объектов гражданских прав.

Впоследствии Е.А. Суханов положительно оценивает изменения в ст. 128 ГК РФ, отмечая при этом, что в гражданском законодательстве в отношении информации речь идет только о ее форме в виде ноу-хау²⁹.

Возвращаясь к подходу о применении института интеллектуальной собственности к правоотношениям, связанным с информацией, В.А. Дозорцев указывает, что традиционные исключительные права (авторские, патентные права) никак не распространяются на информацию, для нее нужна отдельная система. Автор считает, что ближе к праву на информацию находится право на ноу-хау, отмечая, однако, их разные правомочия, объекты и субъекты³⁰.

В современный период молодые ученые продолжают исследования с целью определения места информации в системе объектов гражданских прав и применимых правовых институтов к регулированию гражданского оборота информации.

²⁵ Гражданское право : учебник. Т. 1 / под общ. ред. Е.А. Суханова. 3-е изд., перераб и доп. М. : Волтерс Клувер, 2006.

²⁶ Сергеев А.П. Право интеллектуальной собственности в Российской Федерации : учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Проспект, 1999. С. 620.

²⁷ Гражданское право : учебник. Т. 1 / под общ. ред. Е.А. Суханова.

²⁸ Там же.

²⁹ Перспективы развития гражданского законодательства в России: планы и современные реалии : интервью с Е.А. Сухановым от 20 октября 2008 г. // СПС «КонсультантПлюс».

³⁰ Дозорцев В.А. Информация как объект исключительных прав // Дело и право. 1996. № 4. С. 27–35.

В недавних научных работах укрепляется суждение о том, что информация является самостоятельным объектом гражданских прав, несмотря на отсутствие прямого указания ст. 128 ГК РФ, при условии соответствия ст. 2 ГК РФ. Вместе с тем ученые приходят к данному умозаключению разными путями. Различаются также их представления о правовых институтах, применимых в гражданском обороте к информации.

В частности, М.А. Рожкова считает, что информация, имеющая экономическую ценность, являясь нематериальным объектом, не может становиться предметом гражданско-правовых сделок и переходить от одного лица к другому. Однако имущественные права на такую информацию оборотоспособны, могут отчуждаться или иным образом переходить от одного лица к другому. С учетом содержания п. 1 ст. 2 ГК РФ регулирование имущественных отношений по поводу информации не может относиться к сфере информационного права. Возникновение субъективных гражданских прав на информацию и оборот прав на информацию должны регламентироваться именно гражданским правом. В конце концов автор делает вывод о том, что поскольку перечень объектов гражданских прав в ст. 128 ГК является открытым, действие данной статьи распространяется на любой объект, имеющий экономическую ценность, даже без прямого указания в статье³¹.

А.А. Инюшкин полагает, что для появления гражданских правовых отношений, связанных с информацией и описанных в ст. 5 Закона об информации, необходимо, чтобы информация получила законодательную связь между интеллектуальной собственностью и информацией либо цели ее использования были направлены на отношения, перечисленные в ст. 2 ГК РФ, не выходящие за сферу действия ст. 1 Закона об информации³².

Ученые И.Ю. Мирских, Ж.А. Мингалева считают, что понятие «информация» шире понятия «интеллектуальная собственность», так как включает в себя и неохраниюемую информацию. Вместе с тем считают, что ввиду того, что содержание права на информа-

³¹ Рожкова М.А. Информация как объект гражданских прав, или Что надо менять в гражданском праве // Закон.ру. 2018. 6 ноября. URL: https://zakon.ru/blog/2018/11/06/informaciya_kak_obekt_grazhdanskih_prav_ili_chto_nado_menyat_v_grazhdanskom_prave (дата обращения: 01.10.2020).

³² Инюшкин А.А. Информация в системе объектов прав и ее взаимосвязь с интеллектуальной собственностью на примере баз данных // Информационное право. 2016. № 4. Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

цию и содержание исключительного права на информационный продукт не совпадают, полагают, что право на информацию заканчивается там, где начинается защита правообладателей на результат интеллектуальной деятельности³³.

Правовая защита информации должна быть четко увязана с границами регулирования каждого вида информации и статусом информации. Выделение информации как самостоятельного объекта права должно быть обусловлено только ее фактической ценностью и оборотом, а также необходимостью защиты информации как нематериального, свободно распространяемого блага.

Таким образом, как справедливо отмечает профессор И.Ю. Бачило, острота решения рассматриваемых проблем усиливается в связи с задачей развития в России инновационной экономики, успех реализации которой в значительной мере связан с уяснением и освоением потенциала объектов и прав интеллектуальной собственности в информационной сфере³⁴.

Итак, проведенное исследование истории развития правового регулирования коммерциализации информации в России позволяет сделать следующие выводы.

1. Информация всегда играла определяющую роль в развитии и жизни общества, однако началом применения понятия «информация» в качестве правовой категории в России необходимо считать дату вступления в силу Основного закона РФ — Конституции РФ, в которой закреплено право человека и гражданина на информацию. Затем был принят специальный Закон об информации, что способствовало формированию новой отрасли законодательства, науки и права в целом.

2. Законодательное определение понятия «информация» содержится в Законе об информации (ст. 2). Оно представляется лаконичным, но широким по смыслу, концентрируется вокруг понятия «сведения» независимо от формы их предоставления.

В этой связи единое понимание «информации» в теории права отсутствует, выделяется несколько концептуальных подходов к определению понятия «информация», включая тезис об отсутствии необходимости ее определения как основополагающей первичной категории.

³³ Мирских И.Ю., Мингалева Ж.А. К вопросу о правовом регулировании информации в условиях информационной экономики.

³⁴ Бачило И.Л. Информационное право. С. 173.

3. Процесс коммерциализации информации предполагает ее введение в гражданский оборот. Закон об информации подтверждает возможность «информации» быть объектом гражданских правоотношений (ст. 5).

Однако гражданско-правовые нормы, регулирующие правоотношения по данному вопросу, менялись. История вопроса делится на два периода, соответствующих внесению изменений в ст. 129 ГК РФ. В настоящее время информация не значится в перечне самостоятельных объектов гражданских прав, однако признается таковым многими учеными-специалистами в области информационного права.

В науке информационного права также всегда уделялось большое внимание исследованию проблемы определения применимых гражданско-правовых институтов в отношениях, связанных с гражданско-правовым оборотом информации. Обсуждались следующие применимые институты: права собственности и других вещных прав, обязательственного права, личных неимущественных прав и интеллектуальной собственности. Кроме того, многие ученые приходят к умозаключению о необходимости обособленного правового регулирования гражданского оборота информации без привязки к конкретному гражданско-правовому институту.

Таким образом, указанный вопрос до настоящего времени является дискуссионным, требующим окончательного решения в теории права и правоприменительной деятельности.

Литература

1. Бачило И.Л. Информационное право. Основы практической информатики : учебное пособие / И.Л. Бачило. Москва : Юринформцентр, 2001.
2. Горбачева Е.В. История информационного законодательства. XX в. Начало / Е.В. Горбачева // Правовая информатика. 2016. № 3. С. 30–34.
3. Гражданское право : учебник. Т. 1 / под общ. ред. Е.А. Суханова. 3-е изд., перераб и доп. Москва : Волтерс Клувер, 2006.
4. Дозорцев В.А. Информация как объект исключительных прав / В.А. Дозорцев // Дело и право. 1996. № 4. С. 27–35.

5. Инюшкин А.А. Информация в системе объектов прав и ее взаимосвязь с интеллектуальной собственностью на примере баз данных / А.А. Инюшкин // Информационное право. 2016. № 4.
6. Кириченко О.В. Информация как объект гражданских правоотношений / О.В. Кириченко // Современное право. 2014. № 9.
7. Копылов В.А. Информационное право : учебник. 2-е изд., доп. / В.А. Копылов. Москва : Юрист, 2002.
8. Лаврик Н.В. Теоретические концепции информационного общества как предпосылки к зарождению электронной демократии / Н.В. Лаврик // Вестник ЗабГУ. 2014. № 11. С. 56–65.
9. Мирских И.Ю. К вопросу о правовом регулировании информации в условиях информационной экономики / И.Ю. Мирских, Ж.А. Мингалева // Вестник Пермского университета. Юридические науки. 2017. № 4.
10. Перспективы развития гражданского законодательства в России: планы и современные реалии : интервью с Е.А. Сухановым от 20 октября 2008 г. // СПС «КонсультантПлюс».
11. Рассолов М.М. Информационное право : учебное пособие / М.М. Рассолов. Москва : Юристъ, 1999.
12. Рожкова М.А. Информация как объект гражданских прав, или Что надо менять в гражданском праве / М.А. Рожкова // Закон.ру. 2018. 6 ноября. URL: https://zakon.ru/blog/2018/11/06/informaciya_kak_obekt_grazhdanskih_prav_ili_chno_nado_menyat_v_grazhdanskom_prave (дата обращения: 01.10.2020).
13. Сергеев А.П. Право интеллектуальной собственности в Российской Федерации : учебник. 2-е изд., прераб. и доп. / А.П. Сергеев. Москва : Проспект, 1999. 750 с.
14. Ситдикова Л.Б. Информация как правовая и как гражданско-правовая категория: статус информации в гражданском праве / Л.Б. Ситдикова // Гражданское право. 2007. № 2. С. 42–43.

Джинджолия Кама Климентьевна,
 преподаватель кафедры гражданского права и процесса
 юридического факультета Абхазского государственного университета,
 судья Арбитражного суда Республики Абхазия,
 член Совета судей Республики Абхазия,
 аспирант кафедры предпринимательского и корпоративного права
 Московского государственного юридического университета
 имени О.Е. Кутафина (МГЮА)
 kamadk@gmail.com

ФРАНЧАЙЗИНГ КАК ПРАВОВОЕ СРЕДСТВО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В ГОСУДАРСТВАХ — ЧЛЕНАХ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

Становление франчайзинга на территории России и других странах ЕАЭС (Белоруссия, Армения, Казахстан, Киргизия) обусловлено тем, что начинается процесс перехода к рыночным торговым отношениям, а также иностранный капитал продолжает усиленно проникать в экономику и сферу торговли. Но чтобы регулировать сложившийся тип отношений, следовало положить начало созданию достойной законодательной базы и правовому регулированию. Франчайзинг как модель бизнеса впервые появился в США в середине XIX века, и тогда же возникла необходимость его правового обеспечения в интересах как правообладателя, так и пользователя франшизы. Опыт данного государства очень важен для стран ЕАЭС, особенно Российской Федерации и Казахстана как наиболее крупных по территории государств. В Российской Федерации и других государствах — членах ЕАЭС франчайзинг в форме коммерческой концессии (Россия) и комплексной предпринимательской лицензии (Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Армения) начал развиваться только с конца XX века, с принятия гражданских кодексов суверенных государств СНГ.

Ключевые слова: торговые отношения, франчайзинг, коммерческая концессия, коммерческая деятельность, договорное средство регулирования, исполнение договора, государства — члены Евразийского экономического союза.

Dzhindzholiya Kama Klimentievna,
 Lecturer of the Department of Civil Law and Process of the Faculty of Law
 of the Abkhazian State University
 Judge of the Arbitration Court of the Republic of Abkhazia
 Member of the Council of Judges of the Republic of Abkhazia
 Postgraduate student of the Department of Business and Corporate Law
 of the O.E. Kutafin Moscow State Law University (MSLA)

FRANCHISING AS A LEGAL MEANS OF REGULATING TRADE RELATIONS IN THE MEMBER STATES OF THE EURASIAN ECONOMIC UNION

The establishment of franchising in Russia and other EAEU countries (Belarus, Armenia, Kazakhstan, Kyrgyzstan) is due to the fact that the process of transition to market trade relations is beginning, and foreign capital continues to penetrate the economy and the sphere of trade. But in order to regulate the existing type of relations, it was necessary to start creating a decent legislative framework and legal regulation.

Franchising as a business model first appeared in the USA in the middle of the XIX century, and at the same time there was a need for its legal support in the interests of both the copyright holder and the franchise user. The experience of this state is very important for the EAEU countries, especially the Russian Federation and Kazakhstan as the largest states in terms of territory. In the Russian Federation and other EAEU member states, franchising in the form of a commercial concession (Russia) and a comprehensive business license (Belarus, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Armenia) began to develop only from the end of the XX century, with the adoption of civil codes of sovereign CIS states.

Keywords: trade relations; franchising; commercial concession; commercial activity; contractual means of regulation, contract execution; member states of the Eurasian Economic Union.

О самостоятельном значении договора коммерческой концессии (франчайзинга) свидетельствует и история возникновения данного типа договорных обязательств. Договор о франшизе, широко вошедший в практику коммерческой деятельности лишь в 70-е годы XX века (хотя он был известен в США уже в 30-е годы XX века), первоначально рассматривался западной правовой доктриной как разновидность договора об исключительной продаже товаров, по которому продавец предоставляет покупателю исключительное право продажи товаров, являющихся объектом купли-продажи между ними, на определенной территории или указанной клиентуре. Покупатели по таким договорам призваны выполнять роль звеньев товаропроводящей сети и являются дистрибьюторами.

Известный российский ученый Б.И. Пугинский в свое время отмечал, что «...франчайзинг означает систему договорных отношений крупных изготовителей (продавцов) с мелкими фирмами,

в которых обязательства по продвижению товара сопровождаются использованием на основе лицензии фирменного наименования или товарного знака головной фирмы, а также соблюдением ее технологий производства и стратегии по сбыту товаров»¹. Он видит недостаток главы 54 Гражданского кодекса РФ (далее — ГК РФ) как раз в том, что «в ней основное внимание уделено не содействию в реализации товаров, а вопросам лицензионных соглашений. Между тем вопросы лицензионных соглашений — это лишь часть, причем вспомогательная, по отношению к задаче реализации товара»².

Представляется, что приведенные здесь доводы относительно цели, значения и экономической сущности договора коммерческой концессии (франчайзинга, франшизы) убедительно свидетельствуют о том, что указанный договор никак не может относиться к лицензионному договору как вид к роду. Напротив, лицензионные обязательства являются лишь одним из элементов предмета договора коммерческой концессии.

«Договорное регулирование предпринимательской деятельности характерно как для крупной организации бизнес-процессов, так и при осуществлении предпринимательской деятельности субъектами малого и среднего предпринимательства»³. Договор коммерческой концессии — это один из широко применяемых в предпринимательстве вид обязательственных правоотношений, возникающих по поводу предоставления доступа к информации и использования комплекса прав путем их передачи в использование.

Договор коммерческой концессии выступает самостоятельным видом торгового договора, сторонами которого могут являться только коммерческие организации и индивидуальные предприниматели, которые ведут собственный бизнес и таким образом расширяют его границы. Это отличает договор коммерческой концессии и комплексной предпринимательской лицензии от схожих договорных конструкций простого товарищества,

¹ См.: Пугинский Б.И. Коммерческое право России. М., 2000. С. 217–218.

² См.: Там же. С. 218.

³ Левушкин А.Н. Договоры в предпринимательской деятельности : учебник. М. : Проспект, 2021. С. 29.

комиссии, агентского, дистрибьюторского и лицензионного договора.

Конституционно закрепленные гарантии единства экономического пространства, свободного перемещения товаров и услуг, капиталов, поддержки конкуренции, свободы экономической деятельности, а также обеспечение на государственном уровне охраны частной собственности и свободного предпринимательства играют немаловажную и позитивную роль для всех участников экономических отношений.

По сложившейся в России практике понятие «франчайзинг» используется преимущественно для обозначения определенной системы организации рыночных отношений, а понятие «франшиза» — для определения договорных отношений (договора) между конкретными партнерами при реализации на практике этой системы отношений.

В Республике Беларусь и Республике Казахстан используют термин «договор франчайзинга». Второе название такого договора в обеих странах — «договор комплексной предпринимательской лицензии». Оно указывает, что передается именно «комплекс прав».

Необходимо помнить, что «охрана правомочий субъектов предпринимательской деятельности определена на международном и государственном уровне законодательного регулирования, что вполне оправдано»⁴. Определять же коммерческую концессию предлагается в первую очередь как способ осуществления предпринимательской и торговой деятельности. В этой связи коммерческая концессия — совокупность действий субъектов предпринимательства по осуществлению инвестиционной деятельности, в которых правообладатель предоставляет пользователю на условиях заключенного ими договора право использовать в своей деятельности комплекс исключительных прав, принадлежащих на праве собственности правообладателю, а пользователь обязуется соблюдать условия, выставленные ему правообладателем. Как видно из предложенного нами определения, данные

⁴ См.: Левушкин А.Н., Кузьмина И.К. Коллекторская деятельность и защита прав физических лиц при взыскании задолженности по денежным обязательствам // Законы России: опыт, анализ, практика. 2019. № 4. С. 44.

отношения не сводятся лишь к самому договору, а подразумевают и иные действия, как предшествующие ему, так и последующие. Для более детального уяснения правовой природы коммерческой концессии рассмотрим его в соотношении со смежными договорами.

Как справедливо отмечает Н.Ю. Чельшева, «...негативным проявлением коммерческой концессии как модели взаимодействия субъектов товарооборота являются четко выявляемые на практике факты искусственного учреждения продавцов-квази-пользователей, которые на самом деле являются аффилированными лицами правообладателя». Разница между договором коммерческой концессии и лицензионным договором состоит в том, что «...факт передачи пользователю целого комплекса исключительных прав налагает на правообладателя гораздо больше обязательств перед пользователем, чем следует из лицензионного договора. В содержание обязанности правообладателя по передаче комплекса исключительных прав пользователю включены обязательства по оказанию поддержки пользователю, обеспечивающей ему реальную возможность использовать предоставляемые исключительные права в своей предпринимательской деятельности. В рамках такой поддержки правообладатель передает пользователю собственные знания, опыт, методику ведения бизнеса, обеспечивающие реализацию предпринимательской деятельности пользователя определенным способом, по определенным правилам и технологиям. Помимо субсидиарной и солидарной ответственности перед потребителями продукции пользователя, правообладатель рискует собственной деловой репутацией, что исключено в лицензионном договоре»⁵.

Договором коммерческой концессии может быть предусмотрено предоставление пользователю в составе комплекса исключительных прав права на использование в предпринимательской деятельности иных (помимо обязательных) объектов интеллектуальной собственности. Содержащий соответствующее положение п. 1 ст. 1027 ГК РФ не предусматривает перечень таких

⁵ См.: Чельшева Н.Ю. Критерии добросовестности поведения товаропроизводителя при заключении договора коммерческой концессии: анализ судебной практики // Вестник арбитражной практики. 2021. № 2. Доступ из СПС «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru/online/> (дата обращения: 20.10.2021).

исключительных прав, а лишь называет (для примера) исключительные права правообладателя на товарные знаки и знаки обслуживания.

В отличие от фирменного наименования коммерческих организаций, товарные знаки (знаки обслуживания) могут быть выражены не только словесными обозначениями, но и изобразительными, объемными и другими обозначениями или их комбинациями. Исключительное право на товарный знак (знак обслуживания) возникает у его владельца на основании государственной регистрации товарного знака (знака обслуживания), осуществляемой Роспатентом. Данные о государственной регистрации товарного знака (знака обслуживания) вносятся в Государственный реестр товарных знаков и знаков обслуживания Российской Федерации. Указанные данные включают в себя сам товарный знак (знак обслуживания), сведения о его владельце, дате приоритета товарного знака (знака обслуживания) и дате его регистрации, перечень товаров (услуг), для которых зарегистрирован товарный знак (знак обслуживания), другие сведения, относящиеся к регистрации товарного знака (знака обслуживания). На зарегистрированный товарный знак (знак обслуживания) выдается соответствующее свидетельство, которое удостоверяет приоритет товарного знака (знака обслуживания), а также исключительное право его владельца на товарный знак (знак обслуживания) в отношении товаров (услуг), указанных в свидетельстве. За владельцем товарного знака (знака обслуживания) признается исключительное право пользоваться им и распоряжаться, а также запрещать его использование другими лицами. Собственно, использованием товарного знака признается применение его на товарах, для которых товарный знак зарегистрирован, или на их упаковке. Использованием товарного знака (знака обслуживания) считается также применение его в рекламе, печатных изданиях, на официальных бланках, на вывесках, при демонстрации экспонатов на выставках и ярмарках. В рамках договора коммерческой концессии право на использование товарного знака (знака обслуживания) может быть предоставлено его владельцем (правообладателем) пользователю по лицензионному соглашению.

В качестве объектов договора коммерческой концессии могут выступать также исключительные права на изобретения, полезные модели и промышленные образцы.

Применительно к договору коммерческой концессии право на использование изобретения, полезной модели или промышленного образца может быть предоставлено патентообладателем (который в этом случае является обладателем патента на соответствующий объект интеллектуальной собственности) пользователю непосредственно договором коммерческой концессии. Возможен и другой вариант, когда по отношению к исключительным правам на изобретение, полезную модель или промышленный образец договор коммерческой концессии выполняет лишь роль рамочного соглашения, предусматривающего принципиальную возможность предоставления пользователю в составе комплекса исключительных прав право использовать соответствующее изобретение, полезную модель или промышленный образец. В последнем случае предоставление пользователю права на использование каждого конкретного изобретения, полезной модели или промышленного образца должно осуществляться на основе лицензионных соглашений.

В настоящее время российские предприниматели в период рыночных отношений все чаще сталкиваются с вопросом осуществления своей деятельности не только эффективно, но и с максимальной доходностью организации. Однако самостоятельное ведение предпринимательской деятельности оказывается сложным уже на начальном этапе. Создание предприятия «с нуля», приобретение должного имиджа, поиск достойных инвесторов — все это требует немалых временных и финансовых затрат.

Необходимо отметить, что опыт зарубежных коллег в этом направлении оказался весьма полезным. С целью решения поставленных вопросов иностранные предприниматели как в Российской Федерации, так и в других странах ЕАЭС активно применяют такие договорные конструкции, как коммерческая концессия и франчайзинг.

Действие этих механизмов направлено прежде всего на поиск наиболее выгодного сотрудничества правообладателей и предпринимателей. Последние значительно сокращают затраты на

открытие собственной компании. У них отпадает необходимость продумывать будущую деятельность детально. Отлаженную систему за них создал правообладатель. Они также могут сконцентрироваться на совершенствовании ведения бизнеса путем заимствования богатого опыта у ведущих предприятий.

Колоссальную выгоду приобретает и сам производитель / продавец. Его товары и (или) услуги гораздо быстрее продвигаются на рынок. Расширение бизнеса происходит практически без материальных вложений. Правообладатель самостоятельно не осуществляет деятельность в предоставленной части, но при этом имеет контроль над ней. Благодаря данному механизму его сеть может распространяться по всему миру.

Недостатками рассматриваемых концессионных правоотношений можно определить ограничение свободы российских и зарубежных предпринимателей стандартами правообладателей, необходимость инвестировать собственные неденежные и иные средства, достаточно часто высокие франчайзинговые платежи, а также постоянно изменяющаяся правовая база, а в некоторых случаях даже абсолютное отсутствие правового обеспечения отдельных аспектов рассматриваемых правоотношений.

При этом, анализируя опыт зарубежных предпринимателей в области франчайзинговых отношений, можно сделать вывод о проведении более тщательного исследования и контроля в области регулирования предфранчайзинговых отношений, тогда как в российской правовой системе рассматриваемые отношения не урегулированы так скрупулезно.

По результатам исследований, проведенных Международной ассоциацией франчайзинга (МАФ), в различных сферах услуг в мире будут с каждым годом выделяться все больше и больше рыночных ниш и, соответственно, новых франчайзинговых специализаций.

Во всех промышленно развитых странах действуют франчайзинговые ассоциации, которые играют огромную роль в совершенствовании регулирования такого рода правоотношений, в том числе соблюдением членами организаций разработанных и «утвержденных» этических кодексов. Несмотря на то, что в законодательстве Российской Федерации отсутствует

понятие «франчайзинг», на упомянутой территории все же действует РАФ — «Российская ассоциация франчайзинга», которая, в свою очередь, является членом Всемирного франчайзингового совета (WFC).

Следует отметить, что еще на преддоговорном этапе будущие субъекты указанных договорных отношений сталкиваются не только с многообразием подходов к ним, но и с различиями в законодательном регулировании.

Необходимо отметить, что в настоящее время в теории и на практике для обозначения данного вида предпринимательской деятельности отсутствует общепринятая терминология, что, в свою очередь, влечет за собой возникновение препятствий к правильному толкованию и собственно точному уяснению существа и правовой природы рассматриваемого договора.

Одна из сторон по указанному договору обязуется предоставить за вознаграждение другой стороне (пользователю) право использовать комплекс принадлежащих первой стороне (правообладателю) исключительных прав в предпринимательской деятельности. В комплекс входят права на знак обслуживания, товарный знак. Также договором могут быть предусмотрены другие объекты исключительных прав: секрет производства (ноу-хау), коммерческое обозначение. Договор может быть без указания срока на право использования комплекса либо правообладатель и пользователь определяют его.

Договор концессии является относительно «молодым» в территориальных границах Российской Федерации, что подразумевает его характеристику как не в полном объеме исследованный институт гражданского и предпринимательского права. Большое значение в выявлении пробелов законодательства, несомненно, имеет правоприменительная, судебно-арбитражная практика. Однако, несмотря на практически сформировавшуюся базу вспомогательного источника права, достаточно большой ряд проблем требует более четкой регламентации российским законодателем.

Теперь и в России отношения, выстраиваемые по типу франчайзинга, применяются и интенсивно развиваются, потому как позволяют освободиться предпринимателю от многих затрат,

связанных с освоением или расширением бизнеса, привлечь и разместить инвестиции.

Принято считать, что сам термин «франчайзинг» происходит от французского слова «franchise» (франшиз)⁶, что означает льгота, привилегия, право участия, и английского «franchising» (франчайзинг) — право, привилегия, а по своей сути данные термины равнозначны, несмотря на различия транскрипции и широко используются во всем мире.

В России законодатель также переносит в правовую сферу регулирования такого рода отношения, но при этом, в отличие от общепринятой мировой терминологии, называет их как «коммерческая концессия», выделяя отдельную 54 главу ГК РФ.

Теоретически предполагается использование в предпринимательской деятельности целого комплекса принадлежащих правообладателю исключительных прав, как то: право на товарный знак, знак обслуживания, коммерческое обозначение, секрет производства (ноу-хау) и, что не менее важно, деловой репутации, передачи коммерческого опыта правообладателя, использование единого стиля, методов и форм продаж товаров, оказания услуг и много другое.

Устанавливаемые для пользователя и контролируемые правообладателем договорные и потому единые требования к качеству товаров или услуг являются не менее важными, а соблюдение продажных цен сети, закупку товаров по льготным ценам нельзя недооценивать с точки зрения двусторонней инвестиционной привлекательности для бизнеса. Таким образом, если схема поведения на рынке товаров и услуг является отработанной, а главным принципом бизнеса является привлечение покупателей, то здесь ярко выражена идея привлечения клиентов посредством использования узнаваемого товарного бренда.

Цивилизованный бизнес идет туда и активно развивается там, где закон имеет силу, есть гарантии безопасности вложения средств и возможность гарантированно получить прибыль. Вложенные инвестиции — это гарантия развития и предпринимательства и, как следствие, других экономических отраслей

⁶ См.: Земляков Д.Н., Макашев М.О. Франчайзинг: интегрированные формы организации бизнеса. М., 2012. С. 11.

страны, формирование благоприятных условий для развития бизнеса и инвестиций в условиях предсказуемости и соблюдения законов, вот один из ключевых интересов и власти и бизнеса.

Анализ развития франчайзинговых отношений (отношений коммерческой концессии) в российском и зарубежных правовых порядках, при всем многообразии их реализации и различиях в доктринальном толковании, выявляет не только сложную природу, но и довольно противоречивую правоприменительную практику. При вынесении решений суды оперируют в равной степени как понятием «коммерческая концессия», так и «франчайзинг», тогда как российский законодатель использует лишь понятие «коммерческая концессия»⁷. Одним из примеров может быть решение Арбитражного суда г. Севастополя от 14 июня 2016 г., в котором наряду с понятием «договор коммерческой концессии» употребляется понятие «договор франчайзинга», причем в обоих случаях речь идет об одном и том же договоре.

Национальная договорная конструкция коммерческой концессии была заимствована из системы общего права. Сам институт коммерческой концессии (франчайзинга) стремительно развивается под влиянием достижений европейского континентального и англо-американского права. Иностранное влияние сказалось на формировании этого института в российском праве, что вызывает необходимость анализа процесса адаптации зарубежных правовых моделей к системе права РФ.

Понятие «коммерческая концессия» было использовано при подготовке ГК РФ, как наиболее соответствующее по смыслу английскому «franchising». Данное понятие «...не имеет ничего общего с концессионными и иными аналогичными соглашениями, под которым, как известно, обычно подразумевается договор, в соответствии с которым государство на возмездной и срочной основе предоставляет инвестору исключительное право на осуществление определенной деятельности, используя государ-

⁷ См., напр.: Решение Арбитражного суда г. Севастополя от 14 июня 2016 г. по делу № А84-581/2016 ; Постановление Президиума Суда по интеллектуальным правам от 21 октября 2019 г. № С01-946/2019 по делу № СИП-262/2019 ; Решение Суда по интеллектуальным правам от 21 мая 2019 г. по делу № СИП-344/2018 ; Решение Суда по интеллектуальным правам от 2 апреля 2019 г. по делу № СИП-347/2018 // СПС «КонсультантПлюс».

ственное или муниципальное имущество, и передает этому инвестору право собственности на продукцию и доход, полученные в результате такой деятельности»⁸.

Правовую природу коммерческой концессии можно рассматривать в трех аспектах:

— как совокупность общественных отношений, возникающих в ходе осуществления предпринимательской деятельности означенным выше способом;

— как двустороннюю гражданско-правовую сделку — договор коммерческой концессии;

— как институт права — обособленная группа юридических норм, регулирующих однородные общественные отношения и входящих в соответствующую отрасль права.

В современной российской предпринимательской правовой действительности отношения, выстраиваемые по типу франчайзинговой модели организации бизнеса, применяются и интенсивно развиваются, потому как позволяют освободиться предпринимателю от многих затрат, связанных с освоением или расширением бизнес-процессов, привлечь и разместить инвестиции как в своей стране, так и в иностранных государствах.

Таким образом, каждая имеющаяся в науке точка зрения (доктринальный подход) на соотношение понятий «франчайзинг» и «коммерческая концессия», безусловно, имеет право на существование. Более детально сущность данных правовых понятий раскрывается при научном анализе правовой природы коммерческой концессии и франчайзинга, их соотношения со смежными договорными конструкциями. Об этом речь пойдет в следующем параграфе настоящего диссертационного исследования.

В целом коммерческая концессия представляет собой один из относительно новых институтов российского права и договорное средство регулирования торговых отношений. Изначально предполагается, что предприниматель будет использовать в своей деятельности совокупность принадлежащих правообладателю исключительных прав: на товарный знак, на знак обслуживания, на коммерческое обозначение, на секрет производства (ноу-хау),

⁸ См., напр.: Богуславский М.М. Международное частное право : учебник. 3-е изд., перераб. и доп. М., 1998. С. 225.

на деловую репутацию, на предпринимательский опыт правообладателя, на использование единого стиля, методов и форм продаж товаров, оказания услуг и многое другое.

Полагаем, что невероятно прогрессивной формой ведения бизнеса практически во всех странах мира признан и широко распространен франчайзинг, как правовое средство регулирования торговых отношений, в том числе в государствах — членах Евразийского экономического союза.

Литература

1. Богуславский М.М. Международное частное право : учебник. 3-е изд., перераб. и доп. / М.М. Богуславский. Москва, 1998. 703 с.
2. Земляков Д.Н. Франчайзинг: интегрированные формы организации бизнеса : учебное пособие / Д.Н. Земляков, М.О. Макашев. Москва : Юнити-Дана, 2012. 143 с.
3. Левушкин А.Н. Договоры в предпринимательской деятельности : учебник / А.Н. Левушкин. Москва : Проспект, 2021. 400 с.
4. Левушкин А.Н. Коллекторская деятельность и защита прав физических лиц при взыскании задолженности по денежным обязательствам / А.Н. Левушкин, И.К. Кузьмина // Законы России: опыт, анализ, практика. 2019. № 4. С. 42–47.
5. Пугинский Б.И. Коммерческое право России / Б.И. Пугинский. Москва, 2000. 314 с.
6. Чельшева Н.Ю. Критерии добросовестности поведения товаропроизводителя при заключении договора коммерческой концессии: анализ судебной практики / Н.Ю. Чельшева // Вестник арбитражной практики. 2021. № 2.

Разуваева Елена Петровна,
студент 1 курса магистратуры Юридического
факультета МГУ имени М.В. Ломоносова
elenarazuvaeva99@gmail.com

ГРУППОВЫЕ ИСКИ КАК ИНСТРУМЕНТ ЗАЩИТЫ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В РОССИИ

Начиная с подготовительного этапа, предшествовавшего реформе отечественного процессуального права и появлению в нем института коллективного административного искового заявления в 2015 г., и заканчивая комментариями к реформе 2019 г., интерес российских правоведов был прикован к сравнительно-правовому анализу данного инструмента защиты прав группы лиц. Обсуждениям подвергались достоинства и недостатки групповых исков, их соотношение со смежными правовыми институтами, история появления, теории групповых исков. В настоящее время мы наблюдаем за формированием черт группового иска в России через анализ законодательной техники и становление судебной практики. Какие правовые и иные общественные институты могут поспособствовать развитию групповых исков? Взглянув на типично процессуально-правовую проблематику под другим углом, можно получить неожиданный ответ на данный вопрос.

Ключевые слова: групповой иск, классовый иск, идеологический истец, гонорар успеха, защита прав потребителей.

Razuvaeva Elena Petrovna,
1nd year student of the Faculty of Law at Lomonosov Moscow State University
Lomonosov Moscow State University

CLASS ACTIONS AS A TOOL FOR THE PROTECTION OF CONSUMERS' RIGHTS IN RUSSIA

Science the preparatory step, which preceded the procedural law reform and the emergence of the institution of a collective administrative claims in 2015, and till the the reform of 2019, the interest of Russian lawyers was riveted to the comparative legal analysis of this tool for protection the rights of a group of claimants. The problems of merits and demerits of class actions, their correlation with other legal institutions and the class actions theory were already discussed. Nowadays the features of a class action in Russia are developing. We could recognize such development through the analysis of legislative techniques and judicial decisions. What legal and other social institutions can contribute to the development of class actions? Looking at the typical legal procedure issue from another point of view, we can get an unexpected answer.

Keywords: representative action, class action, representative party, contingent fee, consumer protection.

В правовой науке встречаются несколько схожих по значению терминов, обозначающих множественность лиц на стороне истца. Процессуальное соучастие, организационный иск, классовый иск, коллективный или групповой иски некоторыми специалистами рассматриваются как синонимы¹, однако сопоставление групповых исков и процессуального соучастия, как более широкого и узкого понятий соответственно, распространенная точка зрения. Действительно, многочисленная группа истцов в групповом иске — это не что иное, как «гипертрофированное процессуальное соучастие»².

Отдельного внимания при уточнении гражданско-процессуальной терминологии заслуживает американский «классовый иск». Примечательно, что большинство российских правоведов, например В.В. Ярков, Р.С. Бевзенко, Е.Г. Афанасьева, фактически выделяют классовый иск в качестве подвида группового иска. Существует и альтернативная точка зрения на природу классовых исков, которая заключается в отделении классовых исков в отдельный институт, отличный от групповых исков. В своем авторском курсе лекций «CRA-American Consumer Law», прочитанных в стенах Юридического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова, профессор John Campbell (University of Denver Sturm College of Law) предлагал не считать классовый иск групповым в привычном понимании европейцев. Помимо того, что классовый иск подается в интересах неопределенной группы лиц, которую сложно назвать коллективным истцом, он подается лицом, не имеющим собственной правовой заинтересованности в исходе дела. Такой подход противоречит, например, понятию «истец» российским законодателем. В ст. 131 Гражданского процессуального кодекса РФ (далее — ГПК РФ) о форме и содержании искового заявления содержится обязательное требование об отражении в исковом заявлении нарушения либо угрозы нарушения прав, свобод или законных интересов истца и его требования. Таким образом, классовый иск не является разновидностью группового иска в строгом догматическом понимании, так как США, «идеологический истец», сам

¹ Шайхутдинова А.И. Групповые (коллективные) иски в гражданском судопроизводстве России и Бразилии: сравнительно-правовое исследование // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. 2019. Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

² Там же.

формирует особенно многочисленный круг пострадавших потребителей, который традиционно для американской правовой системы называется «классом».

По правилам ГПК РФ, при подаче группового иска должны соблюдаться следующие условия:

- 1) к требованию о защите прав присоединилось не менее 20 заявителей;
- 2) имеется общий ответчик;
- 3) все заявители используют одинаковый способ защиты прав (другими словами, выдвигают одинаковые требования).

Например, все истцы требуют возврата недолично уплаченного сотовому оператору по автоматическому платежу или хотят взыскать убытки, возникшие из-за приобретения некачественных косметических средств;

4) в основании прав членов группы и обязанностей ответчика лежат схожие обстоятельства³;

5) предметом спора являются общие либо однородные права и интересы членов группы.

Последние критерии, приведенные разработчиками ГПК РФ, соотносятся с критериями, выработанными судебной практикой в США⁴, и могут быть сравниваемы по некоторым общим основаниям. Так, при анализе возможности предъявления классового иска в США судьи анализируют наличие таких обстоятельств / процессуальных условий:

1) многочисленность группы истцов такая, что присоединение всех ее членов непрактично.

Зачастую нарушения прав истцов носят незначительный характер в каждом конкретном случае по отношению к каждому из них,

³ Данная формулировка является намного более удачной по сравнению с требованием Административного процессуального кодекса РФ о едином правоотношении, легальная дефиниция которого не дана в российском законодательстве, что создает ситуацию правовой неопределенности. Именно благодаря требованию о наличии только лишь схожих обстоятельств статья ГПК РФ обязана своим высоким потенциалом.

⁴ Шайхутдинова А.И. Групповые (коллективные) иски в гражданском судопроизводстве России и Бразилии: сравнительно-правовое исследование // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. 2019. Доступ из СПС «КонсультантПлюс»; Афанасьева Е.Г. Групповые иски в США (обзор) // Социальные и гуманитарные науки. Отечественная и зарубежная литература. Сер. 4, Государство и право : Реферативный журнал. 2016. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/2016-02-033-afanasieva-e-g-grupповые-iski-v-ssha-obzor> (дата обращения: 10.09.2021).

однако массовый характер в отношении совокупного количества пострадавших;

2) общность оснований для требований у всех членов группы;

3) типичность или одинаковость требований для всей группы.

Требования истцов могут сводиться как к взысканию денежной компенсации — убытков, так и к требованию о запрете⁵ какой-либо деятельности нарушителя их прав;

4) адекватность и справедливость действий представителя всей группы.

Специфика американского права предполагает наличие «идеологического истца», сознательно приобретающего статус истца для защиты интересов группы истцов с целью получения денежного вознаграждения за свои действия. По этой причине справедливым является предъявление повышенных требований к качеству оказываемых таким истцом юридических услуг по представительству, организации взаимодействия группы, подготовке доказательств и составлению процессуальных документов.

Таким образом, за исключением специфики фигуры «идеологического» истца в российском процессе в его классическом американском понимании⁶ признаки групповых исков в России и США практически совпадают.

Особый интерес в рамках сравнительного правоведения представляет сопоставление модели групповых исков с точки зрения их применения в англосаксонском правопорядке.

В английской правоприменительной практике, имеющей много сходств с американской, был сделан значимый вывод об обязательном приобретении представителем группы статуса истца⁷. Также английский механизм присоединения к групповому

⁵ Решетникова И.В. Размышляя о судопроизводстве: Избранное. М. : Статут, 2019. Доступ из СПС «КонсультантПлюс». Афанасьева также пишет о существующем в США критическом мнении насчет компенсаторной функции групповых исков как главенствующей. Тот факт, что возможность подачи классовых исков рассматривается американскими юристами исключительно как способ обогащения, влечет негативные последствия. Критики сложившейся практики предлагают отойти от возмещения проигравшей стороной «кратных убытков», исходя из размера которых формируется «гонорар успеха» юристов, и оставить требование истцов о судебном запрете в качестве единственно возможного.

⁶ «Классический» американский «идеологический» истец имеет весьма опосредованное личное отношение к заявляемым им требованиям, однако он преследует собственные цели — получение гонорара успеха. Так, в деле МТС 2019 г. истцами по групповому иску выступили юристы Rosen Law Firm. URL: https://www.cnews.ru/news/top/2019-03-25_amerikantsy_poshli_vojnoj_na_mts_izza_svyazej_s (дата обращения: 10.09.2021).

⁷ Вафин Я. Особенности судопроизводства по групповым искам в Англии // Арбитражный

иску носит название «opt-in», что означает приобретение участниками группы статуса истцов только в случае их прямого волеизъявления. Такому типу объединения истцов противостоит модель «opt-out», где все потенциальные участники группы предполагаются носящими статус истцов, если они не заявят о нежелании входить в нее, отказаться от иска или заявить самостоятельные требования, эта модель присуща американскому правопорядку⁸.

Многие отечественные правоведы идеализируют модель классовых исков в США именно благодаря наличию в ней фигуры «идеологического» истца. Д.И. Шандурский в 2016 г., еще до проведения последней реформы, писал: «Отсутствие механизма (от подачи иска до вынесения решения) судебной защиты «идеологическими истцами» коллективных прав и публичного интереса создаст препятствия для развития института организационного группового иска в России»⁹. Однако российская и американская системы различаются также другими системными признаками, помимо роли истца-представителя в процессе.

Почему же американская модель классового иска, которой присуща активная и даже движущая роль адвоката в таком необычном процессе, на данный момент нереализуема в российских современных реалиях?

Американские юристы занимаются поиском потенциальной группы истцов (пострадавших потребителей), самостоятельно ставят перед собой задачи и дают правовой анализ ситуации. Их цель — понять, может ли созданная предполагаемым ответчиком несправедливая и конфликтная ситуация превратиться в яркое судебное разбирательство, прецедент и обсуждаемый в масштабах страны инфоповод. Помимо того, что такая инициативная команда адвокатов (или один адвокат) действительно может добиться справедливости для потребителей, они также повышают свои профессиональные престиж и привлекательность на рынке юридических услуг и получают высокие «гонорары успеха» до

и гражданский процесс. 2009. № 8. URL: <https://wiselawyer.ru/poleznoe/37403-osobennosti-sudoproizvodstva-grupповым-iskam-anglii> (дата обращения: 10.09.2021).

⁸ Долганичев В.В. «Opt-In» против «opt-out»: две различные модели формирования группы в групповом производстве // URL: <https://wiselawyer.ru/poleznoe/86492-protiv-razlichnyeh-modeli-formirovaniya-gruppy-grupповом-proizvodstve> (дата обращения: 10.09.2021).

⁹ Шандурский Д.И. Организационный групповой иск в России // Вестник гражданского процесса. 2016. № 2. Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

35% от цены иска или часть выплаты истцам по мировому соглашению¹⁰.

Конечно, кроме такой очевидной цели (материальной составляющей), которой американских юристов побуждают следовать различные социальные и экономические причины, в американском праве существуют правовые предпосылки реализации такой модели поведения. Во-первых, представители группы истцов вправе рассчитывать на «гонорар успеха» значительного размера. Во-вторых, в американском праве существует институт «punitive damages», или же институт «кратных убытков», который позволяет судьям в США взыскивать с корпораций не только доказанный в денежном эквиваленте объем ущерба, но также и вменять сумму убытков, большую кратно в несколько раз доказанным убыткам, с целью наказать ответчика. Через институт групповых исков происходит санация бизнеса, искусственный отбор корпораций, соблюдающих интересы потребителей. В частности, такая роль групповых классовых исков в США объясняется неразвитостью механизмов борьбы с корпорациями с помощью публично-правовых методов по сравнению с Россией. В-третьих, прямое волеизъявление каждого истца для вступления в процесс не обязательно, достаточно того, что он имеет право на заявление отдельного требования или отказ от требования в рамках группы¹¹.

Наше российское правовое регулирование не допускает наличия данных институтов по различным системным и политическим причинам¹². Взыскание «кратных» убытков само по себе противоречит принципам возмещения убытков в России, так как «кратные убытки» носят характер штрафной санкции и заключаются в фиктивном вменении нарушителю условно называемых убытков. «Гонорар успеха» в рамках российского правопорядка проходил несколько стадий переосмысления, будучи отвергаем полностью или принимаем как допустимое условие договора об

¹⁰ URL: <https://bclplaw.ru/actual/publication/75151/> (дата обращения: 10.09.2021).

¹¹ Ярков В.В. Групповые иски и кратные убытки в российском праве // Закон. 2019. № 9. URL: http://www.arbitr.ru/_upimg/22F178F57C4E84A54AE3C1D56E630FA2_-Zakon-09-020-035.pdf (дата обращения: 10.09.2021).

¹² Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 29 сентября 1999 г. № 48 // СПС «КонсультантПлюс»; Постановление Конституционного Суда РФ от 23 января 2007 г. № 1-П // СПС «КонсультантПлюс»; Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 23 июня 2015 г. № 25 «О применении судами некоторых положений раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» // СПС «КонсультантПлюс».

оказании юридических услуг. В настоящее время в судебной практике преобладает точка зрения об обязательном критерии разумности судебных расходов на услуги представителя. Пункт 13 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 21 января 2016 г. №1 «О некоторых вопросах применения законодательства о возмещении издержек, связанных с рассмотрением дела» говорит о том, что разумными следует считать такие расходы на оплату услуг представителя, которые при сравнимых обстоятельствах обычно взимаются за аналогичные услуги. При определении разумности могут учитываться объем заявленных требований, цена иска, сложность дела, объем оказанных представителем услуг, время, необходимое на подготовку им процессуальных документов, продолжительность рассмотрения дела и другие обстоятельства. При этом лицо, заявляющее о взыскании судебных издержек, должно доказать факт их несения, а также связь между понесенными указанным лицом издержками и делом, рассматриваемым в суде с его участием. Недоказанность данных обстоятельств является основанием для отказа в возмещении судебных издержек¹³. Гонорары успеха американских юристов, занимающихся по собственной инициативе формированием «класса» истцов для подачи группового искового заявления, не всегда являются разумными с точки зрения российского судьи, однако такие непомерные размеры стоимости юридических услуг, оказываемых группе истцов, становятся частью концепции штрафных санкций для проигравшей стороны — ответчика. Российская практика не готова принять такую точку зрения, так как не видит первостепенного карательного назначения института групповых исков. О такой неготовности свидетельствует правовая позиция Верховного Суда: *«При этом заявление подобного рода исков всеми собственниками (либо их привлечение к участию в процессе) является, во-первых, крайне затруднительным и, во-вторых, не отвечает требованиям процессуальной экономии. Потенциальные издержки, которые будут сопровождать предъявление группового иска, могут зачастую быть несоразмерными размеру имущественных благ, полученных в результате восстановления нарушенного права»*¹⁴.

¹³ Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 21 января 2016 г. № 1 «О некоторых вопросах применения законодательства о возмещении издержек, связанных с рассмотрением дела» // СПС «КонсультантПлюс».

¹⁴ Определение Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного Суда Россий-

Действительно, забота судей об издержках членов данной группы показывает их полное непонимание целей группового иска, которые далеко не ограничиваются восстановлением нарушенного права, но нацелены на будущее, на улучшение правовой культуры поведения всех участников гражданского оборота. Судьи Верховного Суда *заранее полагают, что расходы на услуги представителя конкретной группы истцов сложно будет признать разумными в их привычном понимании*. Именно по причинам различных возможностей применения правовых инструментов и отношения к ним судебной системы в России, многие отечественные специалисты делают поспешный вывод о бесперспективности реализации концепции классовых исков в России¹⁵.

Является ли отсутствие возможности получения высокого «гонорара успеха» и взыскания «кратных убытков» помехой для реализации модели классового иска в России? Известны ли российской практике примеры подражания американской модели, в которых можно обнаружить черты классового иска?

Один из знаменитых адвокатов в Российской империи, Федор Никифорович Плевако, часто бесплатно по собственному желанию защищал интересы бедного люда. Однако, как подчеркивают его биографы, богатым купцам и другим представителям привилегированного класса общества он выставлял непомерные счета за свои юридические услуги¹⁶. Плевако осознавал, что помимо «благотворительной» пользы дела он также способен повысить спрос на свои представительские услуги, обладая хорошей репутацией, которой способствовало освещение прессой судебных процессов с его участием.

Обратимся теперь к нашему времени и самому известному случаю предъявления группового иска 29 истцов-потребителей к производителю косметических средств «Фем Фаталь рус» в связи с наличием в составе сыворотки антибиотика, не заявленного в составе продукта¹⁷. Обращение в суд быстро стало достоянием обще-

ской Федерации от 17 июля 2020 г. № 305-ЭС19-20516(5) по делу № А40-217303/2016 // СПС «КонсультантПлюс».

¹⁵ Бевзенко Р.С. Групповые иски в цивилистическом процессе». URL: <https://www.pgplaw.ru/analytics-and-brochures/articles-comments-interviews/class-actions-in-civil-procedure-of-russia/> (дата обращения: 10.09.2021).

¹⁶ Троицкий Н.А. Корифей русской адвокатуры первого призыва // Советское государство и право. 1985. № 2, 9; Смолярчук В.И. Адвокат Ф. Плевако. Челябинск, 1989.

¹⁷ Решение Московского районного суда города Чебоксары Чувашской Республики от 15 сентября 2020 г. № 2-1809/2020. URL: https://moskovsky--chv.sudrf.ru/modules.php?name=sud_delo&srv_num=1&name_op=case&case_id=46606151&case_uid=c622b51c

ственности¹⁸. Причиной такой реакции общественности послужила личность популярного блогера Екатерины Конасовой, ведущей своего youtube-канала с более чем миллионной аудиторией зрителей и снимающей ролики развлекательного и просветительского характера в стиле журналистских расследований. Объектами «разоблачений» Екатерины Конасовой часто становятся производители косметики, «серые косметологи», блогеры, рекламирующие некачественные продукты или даже «финансовые пирамиды». Отличительной особенностью видеоконтента Екатерины Конасовой является детальное освещение правовой составляющей различных вопросов о той или иной нелегальной предпринимательской деятельности, нарушениях норм потребительского права и т.д. Действуя как профессиональный журналист, Екатерина приглашает на свой канал юристов, химиков и прочих экспертов для популяризации экспертного мнения насчет различных спорных ситуаций.

В текстах различных научных статей по теме групповых исков можно встретить обсуждение кейса «Фем Фаталь рус» с правовой оценкой фактических обстоятельств и комментированием судебного решения, однако ни один правовед не обратил своего внимания на важную деталь — личность инициатора процесса. Екатерина возглавляет команду разноплановых специалистов, частью которой также являются и юристы. Действительно, в условиях, когда российский юрист не смеет рассчитывать на «американский гонорар успеха» и не обладает достаточными навыками для поиска пострадавших потребителей товаров и услуг, он практически не имеет материального стимула заниматься этим делом. Проявление своей гражданской позиции в целях помощи пострадавшим потребителям — явление крайне редкое. Екатерина Конасова стала одним из истцов и не только смогла собрать и упорядочить доказательства, но и подкрепила ими уверенную правовую позицию группы потребителей, которая была *представлена юристами* из команды Екатерины¹⁹. Таким образом, Екатерина приобре-

c5dd-4d40-8712-d76db004b5b1&delo_id=1540005 (дата обращения: 10.09.2021).

¹⁸ URL: <https://www.vedomosti.ru/business/news/2020/02/18/823312-rosпотреbnadzor-oshtrafoval-proizvoditelya-kosmetiki> (дата обращения: 10.09.2021) ; URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4118352> (дата обращения: 10.09.2021).

¹⁹ URL: <https://www.youtube.com/watch?v=YbIrDWbLyB4> (дата обращения: 10.09.2021) ; URL: <https://www.youtube.com/watch?v=4S1Qo3xWfHU> (дата обращения: 10.09.2021) ; URL: <https://www.youtube.com/watch?v=Dlw3sV1IKJ8> (дата обращения: 10.09.2021).

ла полноценный процессуальный статус истца в конкретном деле и представляла при этом интересы определенной группы истцов в количестве более 20 человек, что, конечно, не сближает данное дело с американским классовым иском с точки зрения юридической науки, однако мотивация истца-представителя, его действия и методы достижения цели весьма напоминают аналогичные элементы деятельности американских юристов при подаче классовых исков.

Возвращаясь обратно к опыту Екатерины Конасовой, можно заметить ряд условий, способствующих успешности и инициативности в подаче такого иска. Во-первых, спрос на журналистские расследования в сети Интернет велик, сенсация способствует продвижению канала и росту аудитории блогера. Во-вторых, активную гражданскую позицию следует сочетать с профессиональным подходом к решению проблемы путем привлечения грамотных специалистов. В-третьих, материальное стимулирование и поощрение инициатора иска, выражающееся в доходах от рекламы, которая неизбежно является частью любого видеоролика и окупает существование youtube-каналов. Таким образом, при анализе перспектив применения института групповых исков в России мы не можем игнорировать роль цифровой среды в жизни общества и роль лидеров мнений и их деятельности.

Групповые иски как инструмент объединения аналогичных требований, концентрации усилий истцов и консолидации доказательств имеют целью противостояние ответчику, находящемуся на позиции заведомо намного более сильной. Такая сила заключается в наличии уверенной материальной базы, но далеко не всегда в твердой правовой позиции. Оспаривая нормативно-правовой акт, истцы противостоят организации, в штат которой входят юристы, получающие заработную плату и иные поощрения из государственного бюджета. Также и юристы крупных корпораций вполне справедливо рассчитывают на материальное стимулирование решения поставленных перед ними задач и также обладают аппаратом для упорядочения и собирания доказательств, выработки правовой позиции. Итак, противопоставить такому ответчику можно

Обращение Е. Конасовой в суд в качестве истца-представителя демонстрирует схожесть российского и английского подходов к пониманию статуса «идеологического истца», который обязательно становится заинтересованной стороной в процессе, но также может иметь представителя-юриста.

группу истцов, грамотно организованную и управляемую социальным лидером — *representative party*, преследующим *не только интерес представляемых, от лица которых он выступает, но и свой собственный*.

Многие инфопродукты и предложения в социальных сетях, в которых можно найти все признаки «финансовых пирамид»²⁰, рекламируются известными личностями. Привлечение таких знаменитостей блогерами-истцами в качестве соответчиков по групповому иску о неосновательном обогащении и о взыскании процентов за пользование чужими денежными средствами стало бы ярким событием в интернет-пространстве, которая принесет инициаторам такого иска многомиллионные просмотры видеоконтента и, следовательно, прибыль. О возможности борьбы с «финансовыми пирамидами» с помощью групповых исков также писали В.В. Ярков и П. Звиер, в 1990-е годы именно яркое разоблачение «финансовой пирамиды» послужило причиной разработки первого российского законопроекта о групповых исках²¹. С современными, ускользающими от внимания правоохранительных органов «финансовыми пирамидами», которые растут только в онлайн-пространстве, необходимо бороться активными действиями. Скандалы вокруг «финансовых пирамид» вместе с освещаемыми для широкой публики судебными процессами помогут повысить финансовую и правовую грамотность населения России, улучшить уровень правовой культуры граждан.

Описанные выше ситуации также могут быть рассмотрены сквозь призму теоретико-правового аспекта. Столкновение социальной группы — группы истцов — с производителем косметики может и должно привести к развитию нормативного регулирования в данной сфере, то есть проявлению концепции «живого пра-

²⁰ Речь идет о квалификации преступления в соответствии с примерными критериями «финансовых пирамид» Банка России. URL: <https://www.pnp.ru/economics/pyat-priznakov-finansovoy-piramidy.html> (дата обращения; 10.09.2021) ; URL: https://www.cbr.ru/finmarkets/files/protection/booklet_200516.pdf (дата обращения: 10.09.2021).

Так, например, певцы Николай Басков и Ольга Бузова рекламировали пирамиду «Кэш-бери», а в Кабардино-Балкарии подозреваемые блогеры были связаны с преступной махинацией намного тесней, чем просто через осуществление рекламной деятельности. URL: <https://rg.ru/2021/01/16/reg-skfo/v-kbr-blogery-vtianuli-600-chelovek-v-finansovuiu-piramidu-v-instagram.html> (дата обращения: 10.09.2021) ; URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3908112> (дата обращения: 10.09.2021).

²¹ Ярков В.В., Звиер П. Групповые иски в правовой истории США и России: в поисках оптимальной модели // Вестник гражданского процесса. 2020. № 1. Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

ва» в действии. Пробелы в законе или недостаточная подкреплённость существующих правовых норм судебной практикой могут быть нивелированы посредством решения реальных жизненных проблем конкретной социальной группой²², с которыми сталкиваются потребители (или другие группы истцов) непосредственно или которые освещают журналисты. Механизм решения проблемы начинается с объединения сообщества в социальную группу и наличия активного поведения со стороны этой группы для создания и разрешения конфликтной ситуации. С этого момента механизм «живого права» переносит его участников с социального уровня общественного обсуждения на уровень применения правовых инструментов²³. На этом уровне происходит заключение мирового соглашения или же судебное разбирательство с решением в пользу одной из сторон. На данное судебное решение в дальнейшем начинают ориентироваться суды при разрешении аналогичных споров. Далее судами формулируются стандартные и ясные правовые позиции, которые могут лечь в основу какого-либо законопроекта. Описанный порядок развития «живого права» является общим, однако в каждом конкретном случае он несет в себе отпечаток тех тенденций, которые присущи обществу на соответствующем этапе развития. Современному этапу присуща немаловажная роль онлайн-пространства и лидеров мнений в данной области. Дело «Фем Фаталь рус» наглядно показывает, как современные общественные институты адаптируются под правовые инструменты, гармонично дополняют их своими новыми свойствами и способствуют их реализации. Если нарушение прав и интересов потребителей происходит посредством продвижения какого-либо продукта или идеи и заключения договоров в электронном виде, то борьба с таким негативным социальным явлением (даже через применение мер гражданско-правовой ответственности) должна также проводиться в сети Интернет. Таким образом, групповые иски — это идеальное воплощение социальной идеи «живого права».

Безусловно, привлечение к спорам с крупными компаниями-производителями и мошенниками журналистов и блогеров с их

²² Антонов М.В. Ойген Эрлих: Живое право против правового плюрализма? // URL: <https://publications.hse.ru/mirror/pubs/share/folder/m68yzw0a9r/direct/89970704.pdf> (дата обращения: 10.09.2021).

²³ Уровень применения правовых инструментов — термин авторский (примечание автора).

типичными приемами и методами работы должно быть оправдано и не наносить ущерба интересам бизнеса. Тем более оно не должно ущемлять прав и интересов потребителей. Мы не должны забывать, что распространение такого вида группового иска, как классовый, может нести негативные последствия и приводить к злоупотреблениям, как полагают многие эксперты.

Среди негативных последствий распространения групповых исков эксперты называют риск возрастания «потребительского терроризма», риск удара по экономике государства, который выражается в тенденции к банкротству организаций²⁴, не выдерживающих бремени компенсации в адрес потребителей по судебному решению или чаще — по мировому соглашению²⁵. Такой отрицательный опыт присущ англосаксонской модели групповых исков.

Исторически сложившиеся формы судебной защиты прав группы лиц в России предполагают активную роль государства, как «организатора» и представителя группы истцов²⁶. Например, их интересы представляет прокурор, или же потребители могут воспользоваться услугами Роспотребнадзора непосредственно²⁷. Таким образом, инициирование группового иска через представителя, являющегося частным лицом, — это альтернатива сложившейся во времена СССР практике. Данная альтернатива компенсирует такую черту «государственной» помощи группе истцов, как необязательность инициирования такого иска (это право должностного лица, которое он реализует по своему усмотрению, но не обязанность). Таким образом, в России группе истцов, желающих инициировать рассмотрение судебного спора, доступны разные

²⁴ Нестеренко А. Групповые иски и кратные убытки в российском праве // Закон. 2019. № 9. URL: http://www.arbitr.ru/_upimg/22F178F57C4E84A54AE3C1D56E630FA2_-Zakon-09-020-035.pdf (дата обращения: 10.09.2021).

²⁵ Ярков В.В., Долганичев В.В. Групповые иски сравнительный анализ // Herald of the Euro-Asian Law Congress. 2020. № 1. Доступ из СПС «КонсультантПлюс»; Шрамм Х.-Й. Юридический анализ дизельного скандала в Германии и США — поучительная пьеса на тему защиты прав потребителей // Вестник экономического правосудия Российской Федерации. 2018. № 11. Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

²⁶ Ст. 45 ГПК РФ; Малешин Д.Я. Новеллы групповых исков // Журнал российского права. 2020. № 5. Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

²⁷ П. 7 ст. 40 Закона РФ от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей». Примечательно, что прокурор и чиновники Роспотребнадзора могут обращаться в суд для защиты интересов неопределенного круга лиц и при наличии положительного судебного решения, граждане имеют право на удовлетворение индивидуальных исковых требований на его основании. Данный механизм демонстрирует гибкость нашей правовой системы, сравнимую с воплощением модели классовых исков в США, в которой не обязательно наличие волеизъявления истцов на приобретение процессуального статуса для получения желаемого результата от судебного решения.

варианты выбора своего представителя для спора в любой сфере, вне зависимости от волеизъявления лиц, уполномоченных оказывать помощь гражданам по таким вопросам.

У частной инициативы (по сравнению с публичной) есть еще одно достоинство — открытость частных юристов к экспериментам, их способность пользоваться новыми способами сбора доказательств. Например, поиск и собирание группы пострадавших от покупки некачественных инфопродуктов через социальные сети можно начать через *покупку данного образовательного курса и посещение общего чата для освоения курса. Через подобные чаты можно начать устанавливать связь с потенциальными истцами, потребителями*, недовольными качеством оказываемых им образовательных услуг.

Таким образом, при принятии решения о подаче группового иска по новым правилам ГПК РФ потребители должны удостовериться в правильности такого выбора. Им следует критически оценить спорную ситуацию с помощью обозначенных выше критериев и сравнить свои возможности по достижению желаемого результата при использовании каждого конкретного варианта, который предлагает им законодатель, проанализировать свои возможности по сбору доказательств.

Подводя итоги, можно сделать следующий вывод: при подаче групповых исков в России участники этого процесса на стороне истцов могут преследовать различные цели:

- взыскание значительной суммы убытков в результате подачи группового иска, например, потребителями может наказать нарушителей, остановить порочную практику производства некачественной продукции различными производителями. Данную цель преследуют как сами истцы и активные граждане, так и публичная власть;

- истцы также предполагают результатом своих действий компенсацию нанесенного им вреда;

- складывающаяся вокруг института групповых исков судебная практика влияет на общий уровень грамотности и правовой культуры населения и организаций;

- истец-представитель (идеологический истец в США) преследует и свой собственный меркантильный интерес. Данное обстоятельство оказывает стимулирующее воздействие на активность такого субъекта в процессе;

— в отличие от смежных институтов инициатива в групповых исках не связана с волеизъявлением должностного / уполномоченного лица, поэтому успешное предъявление групповых исков поможет нивелировать недостаточно эффективную работу должностных лиц и недостаточно действенное применение ими других схожих механизмов защиты прав группы истцов. Данная цель преследовалась отечественным законодателем при внедрении института групповых исков в ГПК РФ в качестве дополнительной гарантии защиты прав группы истцов.

Таким образом, перспективы применения института групповых исков можно оценивать с точки зрения телеологического подхода, и в этом случае возможно успешно достигнуть каждой цели, кроме одной. Радикально повлиять на нарушения со стороны компаний-производителей при отсутствии возможности взыскания «кратных убытков» проблематично, ведь именно эта особенность классовых исков позволяет многим правоведам сделать вывод о том, что американская модель реализации групповых исков является самой удачной. Вместе с тем для достижения цели санации бизнеса мы можем обратить свое внимание на совершенствование уголовных и административных наказаний, применимых к крупным корпорациям и их единоличным исполнительным органам. Возможность подачи потребителями групповых исков лишь обеспечивает дополнительную гарантию защиты прав группы лиц. Если использовать догматический подход и оценивать российские групповые иски на предмет полного соответствия американской модели, то может показаться, что перспектив развития у российских групповых исков меньше, однако американский положительный опыт в ряде случаев возможно повторить в российских реалиях, в чем можно убедиться на примере дела «Фем Фаталь рус». Оценивая конкретные ситуации в рамках потребительского права (особенно споров о покупке некачественных товаров через социальные сети), можно обнаружить ощутимые преимущества именно групповых исков по сравнению со смежными институтами. Такой подход для оценки перспективности групповых исков можно условно назвать функциональным или инструментальным.

Литература

1. Афанасьева Е.Г. Групповые иски в США (обзор) / Е.Г. Афанасьева // Социальные и гуманитарные науки. Отечественная и

- зарубежная литература. Сер. 4, Государство и право : Реферативный журнал. 2016.
2. Бевзенко Р.С. Групповые иски в цивилистическом процессе / Р.С. Бевзенко // URL: <https://www.pgplaw.ru/analytics-and-brochures/articles-comments-interviews/class-actions-in-civil-procedure-of-russia/> (дата обращения: 10.09.2021).
 3. Вафин Я. Особенности судопроизводства по групповым искам в Англии / Я. Вафин // Арбитражный и гражданский процесс. 2009. № 8.
 4. Егорова М.А. Деликтные обязательства и деликтная ответственность в английском, немецком и французском праве : учебное пособие / М.А. Егорова, В.Г. Крылов, А.К. Романов. Москва : Юстицинформ, 2017.
 5. Малешин Д.Я. Новеллы групповых исков / Д.Я. Малешин // Журнал российского права. 2020. № 5.
 6. Медведев И.Р. Разрешение городских конфликтов : монография / И.Р. Медведев. Москва : Инфотропик Медиа, 2017.
 7. Решетникова И.В. Размышляя о судопроизводстве: Избранное / И.В. Решетникова. Москва : Статут, 2019.
 8. Троицкий Н.А. Корифеи русской адвокатуры первого призыва / Н.А. Троицкий // Советское государство и право. 1985. № 2, 9.
 9. Шайхутдинова А.И. Групповые (коллективные) иски в гражданском судопроизводстве России и Бразилии : сравнительно-правовое исследование / А.И. Шайхутдинова // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. 2019.
 10. Шандурский Д.И. Организационный групповой иск в России / Д.И. Шандурский // Вестник гражданского процесса. 2016. № 2.
 11. Шрамм Х.-Й. Юридический анализ дизельного скандала в Германии и США — поучительная пьеса на тему защиты прав потребителей / Х.-Й. Шрамм // Вестник экономического правосудия Российской Федерации. 2018. № 11.
 12. Ярков В.В. Групповые иски и кратные убытки в российском праве / В.В. Ярков // Закон. 2019. № 9.
 13. Ярков В.В. Групповые иски сравнительный анализ / В.В. Ярков, В.В. Долганичев // Herald of the Euro-Asian Law Congress. 2020. № 1.

Оригинал-макет подготовлен в ООО «Издательство «Юрист»

Адрес

Почтовый адрес: 115035, г. Москва, Космодамианская наб., д. 26/55, стр. 7

Печать

Отпечатано в типографии «Национальная полиграфическая группа».
248031, г. Калуга, п. Северный, ул. Светлая, д. 2. Тел. (4842) 70-03-37

Формат 70x100/16. Бумага офсетная. Печать офсетная.
Общий тираж 250 экз. Цена свободная.

Номер подписан в печать: 15.01.2022. Номер вышел в свет: 15.02.2022.

ISBN 978-5-8078-0256-9

