

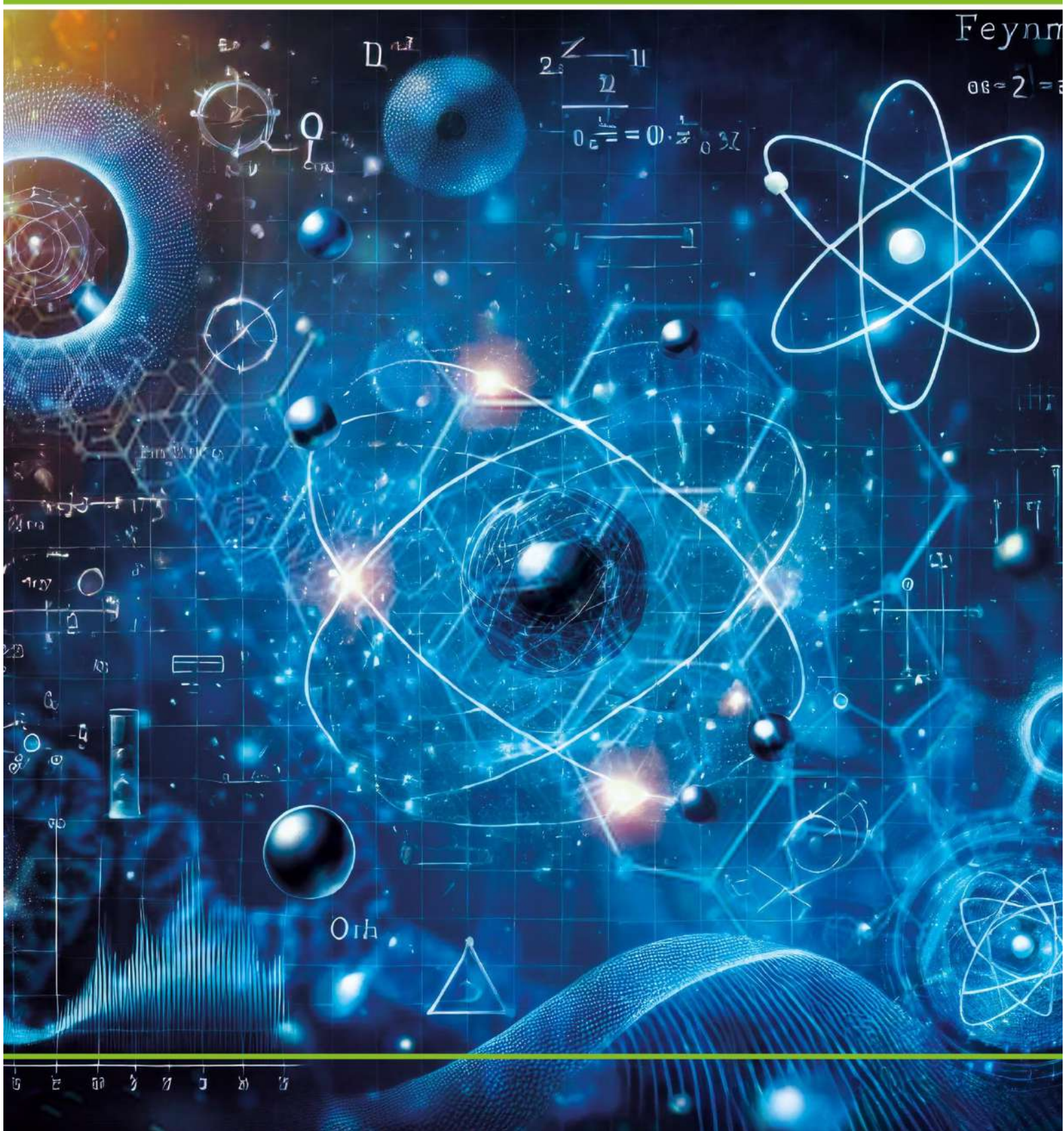


СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУКА

ПРИЛОЖЕНИЕ К ЖУРНАЛУ

«ВЕСТНИК ЮРИДИЧЕСКОГО ИНСТИТУТА МИИТ»

№ 3 (55) — 2026



Содержание

Требования к материалам, представляемым для опубликования в приложении к журналу «Вестник Юридического института МИИТ»	3
<i>Алексеев Г. А.</i> Существенные условия договора поставки: проблемы определения и согласования	4
<i>Алимкова Л. А.</i> Правовое регулирование продажи недвижимости	10
<i>Амелина Д. Г.</i> Правовое положение ломбардов как субъектов предпринимательской деятельности.....	15
<i>Буханкова С. А.</i> Обстоятельства непреодолимой силы в договоре перевозки груза.....	23
<i>Зосимова Д. В.</i> Срок реализации плана реструктуризации в банкротстве физических лиц: проблемы правоприменительной практики и пути их решения	29
<i>Ишутин Н. Н.</i> Актуальные правовые проблемы пожарной безопасности на морских судах Российской Федерации каботажного плавания.....	34
<i>Катаранов Д. Ю.</i> Международно-правовая ответственность в морском праве: современное состояние, вызовы и тенденции развития.....	39
<i>Киселева А. Д.</i> Нативная реклама: правовая природа и проблемы отграничения от информационного контента	43
<i>Кузнецов Д. С.</i> Односторонняя отмена заказа маркетплейсом: правовая квалификация и ответственность владельца агрегатора	52
<i>Ларина М. С.</i> Злоупотребление правами на средства индивидуализации (товарные знаки) как системная угроза эффективности правового регулирования в сфере интеллектуальной собственности	57
<i>Логинова П. А.</i> Правовая природа договора купли-продажи приватизируемого имущества: особенности исполнения обязательств.....	64
<i>Мухамеджанова Д. Д.</i> Государственное регулирование рынка ценных бумаг	69
<i>Насонов Д. В., Насонова А. Д.</i> Проблемы правового регулирования медицинской эвакуации с морских судов	74
<i>Попова С. П.</i> Трансформация института коммерческой тайны в российском законодательстве.....	79
<i>Ромашов Р. М.</i> Обстоятельства, исключающие преступность деяния, в уголовно-правовой доктрине Российской Федерации: теоретические основы уголовно-правовой идентификации	84
<i>Сырчин Ю. К.</i> Цифровые ценные бумаги: проблемы правового регулирования в Российской Федерации	89
<i>Ткаченко С. А.</i> Правовой аспект влияния антимонопольной политики на конкурентоспособность бизнеса.....	93

ТРЕБОВАНИЯ
к материалам, представляемым для опубликования
в приложении к журналу «Вестник Юридического института МИИТ»

1. Текст статьи выполняется в формате Microsoft Word и представляется в электронной форме научному руководителю. Научный руководитель оценивает полноту раскрытия темы, грамотность написания и актуальность нормативных документов. При положительной рецензии научный руководитель направляет статью в редакцию журнала (albinadg@mail.ru).

2. Статья должна содержать:

- фамилию и инициалы автора;
- место работы, учебы (полное наименование организации в именительном падеже);
- адрес электронной почты;
- название статьи;
- аннотацию;
- ключевые слова (5—7 слов).

3. В сноске указываются фамилия и инициалы научного руководителя, а также его научная степень.

4. Объем материала — от 5 до 10 страниц формата А4.

5. Список источников. Оформляется в соответствии с требованиями ГОСТ Р 7.0. 100-2018.

6. При несоблюдении указанных правил редакционный совет вправе отклонить статью.

Алексеев Г. А.,
студент Юридического института*
Российского университета транспорта (МИИТ)

Существенные условия договора поставки: проблемы определения и согласования

Аннотация. В статье исследуется вопрос о составе существенных условий договора поставки и последствиях их несогласования. Основное внимание уделено соотношению общих положений о заключении договора, норм о купле-продаже и специальных правил о поставке. Анализируется спорный статус срока поставки, способы индивидуализации товара, значение спецификаций, заявок и электронной переписки, а также подходы арбитражных судов к оценке фактически сложившихся отношений сторон. Обосновывается вывод о том, что формальное отсутствие отдельного условия не всегда означает незаключенность договора, если его содержание может быть определено из совокупности документов и поведения контрагентов.

Ключевые слова: договор поставки, существенные условия, предмет договора, количество товара, срок поставки, спецификация, заключение договора, согласование условий, судебная практика.

Введение. Договор поставки относится к числу наиболее распространенных договорных конструкций предпринимательского оборота, однако именно его внешняя типичность нередко создает ложное впечатление, что вопрос о заключенности договора решается автоматически после подписания сторонами документа, названного договором поставки. На практике спор возникает значительно позже, уже после частичного исполнения, перечисления аванса, направления заявок или отгрузки отдельных партий, когда одна из сторон пытается сослаться на отсутствие согласования предмета, количества либо срока и тем самым исключить применение договорных мер ответственности. В этой ситуации значение имеет не наименование документа, а то, позволяют ли договор, приложения к нему, заявки, спецификации, накладные и переписка определить содержание обязательства с той степенью определенности, которую требует гражданское законодательство.

Пункт 1 ст. 432 ГК РФ связывает заключенность договора с достижением соглашения по всем существенным условиям. К ним относятся условие о предмете, условия, прямо названные законом существенными или необходимыми для договоров данного вида, а также условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглаше-

* Научный руководитель — кандидат экономических наук, доцент **И. И. Шатская.**

ние. Для поставки это общее правило необходимо применять с учетом того, что поставка является разновидностью купли-продажи, поэтому при отсутствии специального регулирования действуют общие положения главы 30 ГК РФ. Такой порядок прямо отражен и в разъяснениях Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ, который указал на необходимость последовательного применения специальных норм о поставке, общих норм о купле-продаже и затем общих положений о договоре и обязательствах [постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 22 октября 1997 г. № 18 «О некоторых вопросах, связанных с применением положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки»].

Предмет договора поставки и способы его индивидуализации. Наиболее устойчивым в законодательстве и судебной практике является подход, согласно которому ядром предмета договора поставки выступают наименование и количество товара. В силу ст. 455 ГК РФ условие о товаре считается согласованным, если договор позволяет определить его наименование и количество, а ст. 465 ГК РФ допускает определение количества не только посредством прямого указания числа единиц, массы или объема, но и путем установления порядка, позволяющего это количество установить. Поэтому формула «товар в ассортименте поставщика» без дальнейшего механизма конкретизации обычно недостаточна, тогда как ссылка на согласуемые сторонами спецификации, заявки покупателя, прайс-лист с подтверждением поставщика или электронный заказ может создавать определяемый предмет обязательства.

Проблема возникает в рамочных договорах, которые фиксируют общие условия сотрудничества, но не содержат перечня конкретных товаров и объемов будущих поставок. Сам по себе такой договор не должен автоматически признаваться незаключенным: ст. 429.1 ГК РФ допускает рамочную конструкцию, при которой конкретные условия уточняются отдельными договорами, заявками или иным образом на основании либо во исполнение основного соглашения. Для поставки это особенно характерно, поскольку стороны часто заранее согласуют порядок формирования цены, доставки, приемки и ответственности, а товар и его количество определяют в спецификациях. Правовая проблема состоит не в отсутствии этих данных в едином документе, а в том, можно ли установить момент их согласования и доказать встречное волеизъявление обеих сторон.

Если покупатель направил заявку, содержащую точное наименование и количество товара, а поставщик подтвердил ее письмом, счетом, универсальным передаточным документом либо фактической отгрузкой, совокупность таких действий может свидетельствовать о согласовании предмета. Иной вывод означал бы игнорирование ст. 434 ГК РФ, допускающей заключение договора посредством обмена электронными и иными документами, а также ст. 438 ГК РФ, в соответствии с которой совершение лицом, получившим оферту, действий по выполнению ее условий в предусмотренных законом случаях рассматривается как акцепт. Для хозяй-

ственного оборота этот подход имеет принципиальное значение, поскольку реальные отношения поставки часто складываются не в рамках одного подписанного файла, а через последовательность коммерческих сообщений и действий.

Количество товара как обязательный элемент предмета. При анализе споров о незаключенности договора наиболее уязвимым оказывается условие о количестве. Наименование позволяет определить, что именно должно быть передано, но без количества невозможно установить объем основной обязанности поставщика. Закон допускает различные способы его определения, однако сам механизм должен быть объективным и воспроизводимым. Условие о поставке «по потребности покупателя» может работать, если договор закрепляет порядок и пределы заявок, минимальные или максимальные объемы, сроки их направления и правила подтверждения. Если же покупатель сохраняет возможность в любой момент определить любое количество товара без обязанности поставщика принять такую заявку, возникает риск квалификации соглашения лишь как рамочного, а конкретное обязательство появляется после согласования отдельной партии.

Практическая ошибка состоит в смешении количества с ассортиментом. Ассортимент характеризует соотношение товаров по видам, моделям, размерам и иным признакам, но не заменяет указание общего объема обязательства. Статья 467 ГК РФ позволяет согласовать ассортимент непосредственно либо установить порядок его определения, а последствия нарушения этого условия урегулированы ст. 468 ГК РФ. Следовательно, отсутствие детальной ассортиментной разбивки не всегда препятствует заключению договора, если товар по наименованию и количеству определим, тогда как невозможность установить само количество затрагивает предмет договора значительно глубже.

Срок поставки: существенное условие или восполнимый пробел. Наиболее дискуссионным остается вопрос о сроке поставки. Статья 506 ГК РФ определяет договор поставки через обязанность поставщика передать товар в обусловленный срок или сроки, что долгое время служило основанием для вывода о существенности данного условия. Такой подход по-прежнему встречается в научной литературе: срок связывают с предпринимательской целью договора, производственным циклом покупателя и необходимостью планировать последующую реализацию либо переработку товара [<https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-suschestvennyh-usloviyah-dogovora-postavki>]. Вместе с тем буквальное прочтение ст. 506 ГК РФ нельзя изолировать от специальных разъяснений о последствиях отсутствия срока.

Пункт 7 Постановления Пленума ВАС РФ от 22 октября 1997 г. № 18 содержит прямое указание: если моменты заключения и исполнения договора не совпадают, стороны не установили срок поставки и из договора не следует поставка отдельными партиями, срок определяется по правилам

ст. 314 ГК РФ. Тем самым судебное толкование допускает восполнение отсутствующего срока диспозитивной нормой. Это существенно ослабляет позицию о том, что любой договор без календарной даты поставки является незаключенным. Более обоснованным представляется разграничение двух ситуаций: отсутствие срока вообще и наличие заявления стороны о необходимости согласовать конкретный срок как условие заключения договора. Во втором случае срок становится существенным уже в силу абзаца второго п. 1 ст. 432 ГК РФ, поскольку одна из сторон прямо поставила заключение договора в зависимость от достижения соглашения по этому вопросу.

Дополнительная сложность возникает при периодической поставке. Статья 508 ГК РФ предусматривает, что если стороны установили поставку отдельными партиями, но не определили периоды поставки, товары должны поставляться равномерными партиями ежемесячно, если иное не вытекает из закона, существа обязательства или обычаев. Следовательно, и здесь законодатель предпочитает сохранить договор, восполнив пробел, а не признать его незаключенным. Однако этот механизм применим только тогда, когда из договора можно установить общий срок действия обязательства и общий объем товара. Если неизвестно ни количество, ни временные границы, диспозитивная норма уже не способна сформировать содержание обязательства без фактического конструирования договора за стороны.

Цена, качество, ассортимент и порядок доставки. Цена товара для обычного договора поставки по общему правилу не относится к условиям, отсутствие которых делает договор незаключенным. При отсутствии согласованной цены действует п. 3 ст. 424 ГК РФ, позволяющий определить ее исходя из цены, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные товары. В предпринимательской практике такая конструкция удобна не всегда, поскольку спор о рыночной цене способен существенно осложнить расчеты, но это уже проблема исполнения, а не заключенности. Иное возможно, если сторона прямо указала, что согласование цены является обязательным условием сделки, либо если способ определения цены не позволяет установить размер платежа.

Сходным образом качество, комплектность, тара, упаковка, способ доставки и распределение транспортных расходов обычно регулируются диспозитивными нормами главы 30 ГК РФ. В частности, при отсутствии в договоре способа доставки выбор вида транспорта и условий перевозки принадлежит поставщику, а порядок распределения расходов определяется посредством толкования договора и сложившейся практики отношений. Нельзя, однако, делать из этого вывод о второстепенности перечисленных условий для бизнеса. Они могут иметь критическое экономическое значение и превращаться в существенные по заявлению стороны. Например, покупатель вправе обусловить заключение договора поставкой исключительно товара определенного производителя, с конкретным сер-

тификатом, в согласованной упаковке и к определенной дате. Если поставщик не принял эти условия, суд не должен подменять несостоявшееся соглашение диспозитивными правилами.

Спецификации, заявки и электронная переписка. Современная поставка практически всегда сопровождается значительным массивом документов, поэтому вопрос о согласовании существенных условий все чаще сводится к оценке их взаимной связи. Спецификация имеет юридическое значение не из-за названия, а потому, что позволяет привязать конкретную партию к рамочному договору. В ней целесообразно указывать номер и дату основного договора, наименование и количество товара, цену, срок либо период поставки, место передачи и подписи либо иной способ достоверного подтверждения согласия сторон. Если договор прямо устанавливает, что спецификация действует только после подписания обеими сторонами, односторонне подготовленный документ не создает поставочного обязательства без иных доказательств акцепта.

Электронная переписка способна восполнить этот пробел, если позволяет достоверно установить отправителя и содержание волеизъявления. Для суда имеет значение не только адрес электронной почты, но и то, использовался ли он сторонами ранее, указан ли в договоре, следовали ли после переписки платежи и поставки, совпадают ли реквизиты заявок и накладных. В постановлении Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 14 марта 2014 г. № 16 «О свободе договора и ее пределах» подчеркивается необходимость учитывать при толковании неясных условий текста договора, переговоры, переписку, сложившуюся практику и последующее поведение сторон. Поэтому формальная позиция «спецификация не подписана, значит товара не было согласовано» не должна приниматься без оценки того, исполняли ли стороны именно эту спецификацию.

Возражение о незаключенности после исполнения договора. Отдельную проблему образует недобросовестное использование института незаключенности. Сторона может долго принимать товар, оплачивать счета, подписывать накладные и заявлять претензии по качеству, а после возникновения требования о неустойке ссылаться на отсутствие в первоначальном тексте договора количества либо срока. Такой подход противоречит общей направленности современной договорной практики, в которой приоритет отдается сохранению реально сложившейся сделки. Пункт 3 ст. 432 ГК РФ прямо лишает сторону права требовать признания договора незаключенным, если она приняла полное или частичное исполнение либо иным образом подтвердила действие договора, а соответствующее требование с учетом конкретных обстоятельств противоречит принципу добросовестности.

Это правило не означает, что любое движение товара автоматически превращает неопределенное соглашение в договор поставки на все будущие периоды. Фактическое исполнение позволяет установить содержание прежде всего в отношении исполненных или ясно согласованных партий.

Если стороны подписали рамочный договор на год, но спецификации согласовали только на два месяца, поставка этих партий подтверждает соответствующие обязательства, однако не позволяет суду самостоятельно определить ассортимент и количество на оставшийся период. Принцип сохранения договора ограничен реальным волеизъявлением и не может служить основанием для создания новых обязательств.

Проблемы квалификации и предложения по договорной практике. Основная причина споров заключается не в недостатке норм, а в том, что участники оборота смешивают три уровня регулирования: условия рамочного договора, условия конкретной партии и документы, подтверждающие исполнение. Для снижения риска целесообразно прямо разграничить их в договоре. В основном тексте следует закреплять механизм формирования заказа, срок направления и подтверждения заявки, допустимые каналы связи, момент возникновения обязанности поставить конкретную партию, последствия молчания и приоритет документов при расхождениях. В спецификации следует концентрировать параметры товара, которые меняются от партии к партии. Такой подход позволяет одновременно сохранить гибкость хозяйственных отношений и сделать обязательство доказуемым.

Не менее важно избегать формулировок, при которых одна сторона получает неограниченное право единолично определять предмет обязательства после подписания договора. Если покупатель вправе направить заявку на любое количество любого товара из ассортимента поставщика, а поставщик заранее считается обязанным ее исполнить, необходимо хотя бы установить пределы объема, порядок изменения ассортимента и срок подтверждения заявки. В противном случае спор будет касаться уже не только заключенности, но и допустимости такого механизма с позиции определенности обязательства и баланса интересов сторон.

Заключение. Состав существенных условий договора поставки нельзя определять путем механического перечисления всех характеристик товара и условий исполнения. Безусловное значение имеют условия, позволяющие определить предмет, прежде всего наименование и количество товара, поскольку без них невозможно установить содержание основной обязанности поставщика. Срок поставки имеет особое значение для данного договора, однако действующее регулирование и разъяснения высшей судебной инстанции допускают его определение посредством диспозитивных норм, если стороны не поставили заключение договора в зависимость от согласования конкретного срока. Цена, качество, ассортимент, доставка и иные параметры способны стать существенными по заявлению стороны либо в силу особенностей конкретной сделки.

Наиболее перспективным для правоприменения представляется подход, при котором вопрос о заключенности решается с учетом всей совокупности документов и поведения сторон. Спецификации, заявки, счета, накладные, электронная переписка и фактическое исполнение должны оцени-

ваться не изолированно, а как элементы единого процесса формирования договорного обязательства. Такой подход позволяет одновременно обеспечить необходимую определенность гражданского оборота и не превращать институт существенных условий в формальный способ уклонения от уже принятых и фактически исполнявшихся обязательств.

Список источников

Аллаярова Э. М. К вопросу о существенных условиях договора поставки // КиберЛенинка. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-suschestvennyh-usloviyah-dogovora-postavki> (дата обращения: 28.08.2026).

Алимкова Л. А.,
студент Юридического института*
Российского университета транспорта (МИИТ)

Правовое регулирование продажи недвижимости

Аннотация. В статье рассмотрена эволюция института недвижимости от римского права до наших дней, проанализированы правовые основы договора купли-продажи недвижимости, условия заключения, форма и порядок государственной регистрации договора. Выявлены ключевые проблемы правоприменения и предложены пути их решения.

Ключевые слова: правовое регулирование продажи недвижимости; договор купли-продажи; недвижимое имущество; сделки с недвижимостью

Институт недвижимости является одним из древних, правовые основы которого, как и вещных прав в целом, были заложены еще в римском праве. Недвижимость имеет физическую связь с землей, что предопределяет особый режим ее оборота, который предполагал обязательное участие свидетелей при реализации сделки в римском праве, а также невозможность возврата недвижимости в случае возникновения спора. На протяжении всего своего развития и по сей день институт недвижимости претерпевает различные изменения [2, стр. 37]. Впервые термин «недвижимое имущество» в России появился в Указе Петра I «О единонаследии» в 1714 г. Однако данный акт не раскрывал понятие недвижимого имущества и его юридических признаков. В 1917 г. принятие Декрета о земле, которым была отменена частная собственность, временно прекратило развитие понятия недвижимость, получившее свое развитие лишь в 1990 г., когда был принят Закон «О собственности в РСФСР».

На данный момент недвижимость представляет один из самых важных объектов гражданских правоотношений. В соответствии с п. 1 ст. 130 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее — ГК РФ) к недвижимости принято относить объекты, имеющие отношение к земле, которые невозможно переместить без нанесения им существенного ущерба для их функционального назначения. К таким объектам можно отнести земельные участки, здания, недостроенные объекты и т.д. Помимо этого, к недвижимому имуществу относят объекты, которые попадают под обязательную государственную регистрацию, к ним относят суда, жилые и нежилые помещения, а также некоторые другие объекты. Следует отметить, что приведенный перечень является открытым, в силу чего могут появляться новые виды недвижимого имущества.

* Научный руководитель — кандидат юридических наук, доцент **С. А. Правкин.**

В настоящее время институт недвижимости сталкивается с различными вызовами, обусловленными как развитием цифровизации, так и увеличением мошенничества в этой области. Помимо этого, по сей день встречаются правовые коллизии при разрешении споров по сделкам с недвижимостью, что делает ее предметом судебных разбирательств и научных дискуссий.

Цель исследования заключается в комплексном анализе правового регулирования рынка недвижимости, выявлении пробелов в области продажи недвижимости и разработке предложений, направленных на совершенствование правовых механизмов.

В рамках поставленной цели были сформулированы следующие задачи:

- проанализировать законодательство в области регулирования оборота недвижимости;
- выявить основные проблемы, возникающие при реализации договора купли-продажи недвижимости;
- разработать практические рекомендации по устранению выявленных проблем.

Итак, правовое регулирование продажи недвижимости представляет собой сложный процесс, который затрагивает как общие, так и специальные требования к заключению договора купли-продаж. В соответствии с договором продажи недвижимости на продавца налагается обязанность по передаче объекта в собственность покупателю, а на покупателя — принятие объекта и уплата за него денежной суммы. Сторонами договорам могут выступать как физические, так и физические лица. Для того, чтобы принимать участие в такого рода сделках, необходимо достичь полной дееспособности. Несовершеннолетние имеют право на совершение сделок купли-продажи недвижимости только от лица их законного представителя. Договор купли-продаж имеет особую форму — он заключается в письменном виде, должен содержать в себе обязательно подписи обеих сторон и быть государственно зарегистрированным. В том случае, если форма договора будет нарушена, то он будет признан недействительным [7, стр. 370]. Государственная регистрация договора необходима для того, чтобы покупателю перешло право собственности на недвижимое имущество. Оно переходит только после регистрации в Едином государственном реестре недвижимости (ЕГРН). Помимо этого, к существенным условиям договора относят наличие предмета — объекта недвижимости и цены продаваемого имущества. Он должен быть четко идентифицирован и отвечать требованиям законодательства. Это достигается путем указания в договоре полного наименования объекта, его местоположения, кадастрового номера, площади и других характеристик, позволяющих однозначно определить его. Любая неопределенность в описании объекта может послужить основанием для признания договора недействительным. Финансовая сторона сделки также строго регламентирована. Форма оплаты, сроки и порядок расчетов между сторонами должны быть четко прописаны в дого-

воре. Наиболее распространенными способами обеспечения исполнения обязательств являются банковская ячейка, эскроу-счет. Эти механизмы гарантируют, что продавец получит оплату после перехода права собственности, а покупатель — после передачи объекта недвижимости [5, стр. 200].

В качестве основного законодательного акта, регулирующего процесс продажи недвижимости в Российской Федерации, выступает ГК РФ. Он определяет как общие, так и специальные правила совершения сделок, требования к форме договора, порядку перехода права собственности и ответственность сторон. В частности, ст. 549 ГК РФ характеризует договор купли-продажи недвижимости как соглашение, по которому продавец обязуется передать в собственность покупателя земельный участок, здание, сооружение или иное недвижимое имущество. Ответственность сторон договора также регламентируется ГК РФ. Продавец несет ответственность за существенные недостатки объекта, о которых он умолчал. Покупатель, в свою очередь, обязан своевременно произвести оплату. За неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств могут применяться штрафные санкции.

Продажа недвижимости в Российской Федерации, несмотря на кажущуюся простоту, сопряжена с комплексом правовых проблем, требующих пристального внимания как со стороны законодателей, так и участников рынка. Одной из ключевых проблем является обеспечение прозрачности и добросовестности сторон на всех этапах сделки. Несовершенство законодательства в части раскрытия информации об объекте недвижимости, его обременениях и правовом статусе, а также недостаточная защита прав добросовестного приобретателя создают риски для покупателей, обременяя их необходимостью проведения глубоких юридических проверок.

Особую остроту приобретают вопросы, связанные с дистанционными сделками и использованием электронных сервисов. Хотя законодательство стремится адаптироваться к новым технологиям, все еще существуют пробелы в регулировании электронной подписи, идентификации сторон и обеспечения равной юридической силы электронных документов и бумажных аналогов. Это может создавать сложности при разрешении споров и оспаривании сделок, совершенных удаленно, особенно в случаях мошенничества или ошибок [1, стр. 174].

Не менее важной проблемой является защита прав социально уязвимых групп населения, в частности, несовершеннолетних и недееспособных граждан. Процедуры получения согласия органов опеки и попечительства, а также участие законных представителей требуют постоянного совершенствования для предотвращения случаев злоупотреблений и гарантирования реальной защиты интересов этих категорий граждан при совершении сделок с недвижимостью [7, стр. 96].

Кроме того, сложности возникают при реализации прав собственников на объекты, находящиеся в общей долевой собственности, а также при

купле-продаже земельных участков и объектов незавершенного строительства. Неурегулированность многих аспектов, связанных с выделом доли, определением порядка пользования, а также особенностями правового режима объектов с неустановленными границами или без государственной регистрации, порождают многочисленные споры и затрудняют совершение сделок [3, стр. 60].

Наконец, эффективное правоприменение и защита прав собственности остаются основным моментом при переходе прав на объект. Зачастую участники рынка сталкиваются с длительностью и сложностью судебных процедур, а также с недостаточной оперативностью государственных органов при регистрации прав и внесении изменений в ЕГРН. Это снижает доверие к институту собственности и замедляет оборот недвижимости.

Решение обозначаемых проблем требует комплексного и многоуровневого подхода, затрагивающего как законодательные, так и управленческие аспекты. В первую очередь, необходимо усилить нормативно-правовую базу, регулирующую деятельность в соответствующей сфере. Это включает в себя разработку и внедрение четких стандартов, критериев оценки и механизмов контроля, направленных на предотвращение выявляемых нарушений и злоупотреблений.

Параллельно с совершенствованием законодательства в сфере перехода прав, ключевым элементом в решении проблем с недвижимостью является улучшение управленческих практик.

Далее, для эффективного решения проблем при обороте недвижимости необходимо наладить действенные механизмы обратной связи и общественного контроля. Так, например, можно создать специальные платформы, через которые будет осуществляться диалог с заинтересованными лицами (как физическими, так и юридическими). К таким лицам можно отнести граждан, экспертов, представителей бизнеса и других. Такого рода взаимодействие позволит оперативно обнаруживать проблемы в процессе оформления сделок с недвижимостью и своевременно их разрешать.

На основании вышеизложенного, можно сделать вывод о необходимости комплексного реформирования правового регулирования продажи недвижимости. Первоочередными мерами должны стать: создание единой, прозрачной информационной системы, содержащей исчерпывающие сведения об объектах недвижимости; упрощение и унификация процедур государственной регистрации прав и сделок; усиление гарантий защиты прав добросовестного приобретателя, в том числе путем введения института страхования титула права. Решение названных правовых проблем позволит повысить прозрачность рынка недвижимости, снизить риски для его участников, ускорить оборот объектов и способствовать защите прав сторон.

Список источников

1. Андреев, Н. В. Правовое регулирование заключения и исполнения договоров купли-продажи: особенности и проблемы / Н. В. Андреев // Молодой ученый. — 2019. — № 24 (262). — С. 171—176.
2. Гожва, О. О. Исторические аспекты развития понятия «недвижимое имущество» / О. О. Гожва // Молодой ученый. — 2020. — № 3 (293). — С. 35—37.
3. Грязнов, А. Н. Исполнение договора купли-продажи недвижимого имущества: специальность 40.04.01. «Юриспруденция»: диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. — Томск, 2017.
4. Зыкова, И. Н. Особенности договора купли-продажи недвижимости в гражданском праве / И. Н. Зыкова, Ф. Ф. Шпангель // Молодой ученый. — 2023. — № 20 (467). — С. 533—535.
5. Концевая, Е. В. Некоторые аспекты правового регулирования дистанционной торговли / Е. В. Концевая // Молодой ученый. — 2020. — № 52 (342). — С. 200—203.
6. Костенко, Е. В. Современные проблемы государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ними / Е. В. Костенко // Молодой ученый. — 2021. — № 11 (353). — С. 96—98.
7. Махова, У. А. Форма договора купли-продажи недвижимости и государственная регистрация перехода права собственности / У. А. Махова // Молодой ученый. — 2024. — № 20 (519). — С. 370—372.

Амелина Д. Г.,
студент Юридического института*
Российского университета транспорта (МИИТ)

Правовое положение ломбардов как субъектов предпринимательской деятельности

Аннотация. В статье исследуется правовое положение ломбардов как субъектов предпринимательской деятельности. Актуальность работы обусловлена тем, что ломбарды занимают промежуточное положение между обычными коммерческими организациями и профессиональными участниками финансового рынка: они предоставляют гражданам краткосрочные займы под залог движимых вещей, осуществляют хранение заложенного имущества, включаются в государственный реестр ломбардов и находятся под надзором Банка России. Цель исследования состоит в выявлении ключевых признаков правового статуса ломбарда и разработке предложений по уточнению законодательства. В работе использованы формально-юридический, системный и сравнительно-правовой методы, метод анализа научной литературы, правовое моделирование и обобщение аналитических данных Банка России. По результатам исследования показано, что ломбард является специальным субъектом предпринимательской деятельности с ограниченным набором разрешенных видов деятельности, особым порядком допуска на рынок, повышенными обязанностями по защите заемщика-потребителя и специальным режимом обращения с заложенной вещью. Сделан вывод о целесообразности точечного совершенствования Федерального закона «О ломбардах» через закрепление понятия ломбардной деятельности, уточнение информационных обязанностей ломбарда, повышение прозрачности реализации не востребовавшего залога и применение пропорционального надзорного подхода.

Ключевые слова: ломбард; предпринимательская деятельность; правовое положение; некредитная финансовая организация; заем; залог; залоговый билет; потребительский заем; Банк России; финансовый рынок.

Введение

Ломбарды традиционно воспринимаются как организации, к которым гражданин обращается для быстрого получения небольшой суммы денежных средств под залог принадлежащей ему вещи. Однако с правовой точки зрения ломбард не сводится к обычному участнику гражданского оборота, заключающему договор займа. Он действует в специальном секторе финансового рынка, подчиняется требованиям Федерального закона от 19

* Научный руководитель — доктор юридических наук, доцент **А. А. Чеботарева.**

июля 2007 г. № 196-ФЗ «О ломбардах», применяет правила о потребительском займе, обязан соблюдать требования Банка России и одновременно несет обязанности хранителя в отношении переданной ему вещи.

Практическая значимость темы подтверждается текущими данными Банка России. В первом полугодии 2025 г. ломбарды нарастили выдачи займов населению до 190 млрд руб.; число договоров займа выросло на 16% к аналогичному периоду 2024 года и составило 9,3 млн договоров [https://cbr.ru/analytics/microfinance/lombard/2025_1/]. По итогам того же периода клиентская база ломбардов увеличилась на 12%, а на одного заемщика приходилось в среднем два действующих договора займа. Такие показатели показывают, что ломбардная деятельность сохраняет значение для граждан, которым требуется краткосрочная ликвидность при наличии имущества, способного выступать предметом залога.

Научная литература показывает, что правовое положение ломбардов оценивается неоднозначно. Ю. В. Соколов обращает внимание на то, что ломбард является субъектом гражданского права, но его статус определяется не только общими нормами о юридических лицах, а специальными требованиями к ломбардной деятельности [6, стр. 134]. Г. Г. Бриль и Е. И. Богданова рассматривают развитие ломбардов через историческую смену организационно-правовых форм и механизмов контроля [2, стр. 198]. С. А. Земелькин связывает современную модель регулирования с необходимостью контроля финансовой устойчивости, деловой репутации, прозрачности и защиты клиентов [3, стр. 206—211]. В совокупности эти позиции подтверждают, что исследование ломбардов требует сочетания гражданско-правового и предпринимательско-правового подходов.

Цель статьи состоит в выявлении основных признаков правового положения ломбардов как субъектов предпринимательской деятельности и формулировании предложений по совершенствованию законодательства. Для достижения цели решаются задачи по определению места ломбарда в системе финансовых организаций, анализу специальной правоспособности ломбарда, характеристике договора займа под залог движимой вещи, оценке режима хранения и реализации невостребованного залога, а также определению роли Банка России в регулировании и надзоре.

Материалы и методы

Методологическую основу исследования составили формально-юридический, системный, сравнительно-правовой методы, метод анализа научной литературы, правовое моделирование и обобщение статистических данных. Формально-юридический метод использован при анализе Гражданского кодекса Российской Федерации, Федерального закона от 19 июля 2007 г. № 196-ФЗ «О ломбардах», Федерального закона от 21 декабря 2013 г. № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)», нормативных актов Банка России о государственном реестре ломбардов и форме залогового билета. Системный метод позволил рассмотреть ломбард не изолиро-

ванно, а как субъекта предпринимательской деятельности, включенного в финансовый рынок и взаимодействующего с гражданином-заемщиком.

Теоретическую основу составили научные статьи Л. С. Александровой, Г. Г. Бриля, Е. И. Богдановой, С. А. Земелькина, Р. А. Лебедева, Ю. Н. Семешина, Ю. В. Соколова, А. Е. Ушанова, И. Г. Хмелевской. Эмпирическая основа представлена аналитическими материалами Банка России о развитии рынка ломбардов за первое полугодие 2025 г., а также сведениями о правоприменительных и регуляторных подходах к деятельности ломбардов.

Результаты исследования

На наш взгляд, ломбард следует рассматривать как специальный субъект предпринимательской деятельности. Он является коммерческой организацией, поскольку создается для систематического получения прибыли, действует на свой риск и участвует в гражданском обороте от собственного имени. Вместе с тем его предпринимательская свобода ограничена публично-правовыми требованиями. Закон связывает статус ломбарда не только с фактом государственной регистрации юридического лица, но и с внесением сведений о нем в государственный реестр ломбардов. Следовательно, обычная регистрация хозяйственного общества сама по себе не образует статуса ломбарда.

Особенность организационно-правового положения ломбарда состоит в том, что он должен быть зарегистрирован в форме хозяйственного общества. Такая конструкция сближает ломбард с обычными коммерческими организациями, но одновременно отделяет его от кредитных кооперативов и некоммерческих организаций, деятельность которых строится на иных началах. Включение сведений в государственный реестр выполняет функцию специального допуска на рынок. Это позволяет Банку России проверить соответствие юридического лица установленным требованиям до начала оказания услуг гражданам.

Второй признак связан со специальной правоспособностью. В отличие от многих коммерческих организаций, ломбард не вправе свободно выбирать любые виды деятельности. Его основные виды деятельности — предоставление краткосрочных займов гражданам под залог принадлежащих им движимых вещей, предназначенных для личного потребления, и хранение вещей. Закон также допускает отдельные дополнительные виды деятельности, но запрещает превращать ломбард в универсальную финансовую компанию. Такая модель направлена на то, чтобы потребитель понимал правовую природу организации, с которой он вступает в отношения.

Третий признак выражается в двойственной договорной модели. С одной стороны, ломбард заключает договор займа, по которому передает гражданину денежные средства на возвратной и возмездной основе. С другой стороны, исполнение обязательства заемщика обеспечивается залогом движимой вещи, а сама вещь передается ломбарду и должна храниться им в течение срока действия обязательства. Поэтому правоотно-

шение с участием ломбарда включает элементы займа, залога и хранения. Именно данное сочетание отличает ломбард от микрофинансовой организации, которая предоставляет заем без передачи вещи на хранение.

Залоговый билет имеет центральное значение для защиты заемщика. Он подтверждает заключение договора займа, фиксирует индивидуальные условия потребительского займа, сведения о заемщике, описание заложенной вещи, сумму оценки, процентную ставку, срок возврата займа и другие существенные условия. И. Г. Хмелевская справедливо связывает проблемные аспекты ломбардной деятельности именно с договорным регулированием, поскольку заемщик часто ориентируется не на абстрактный закон, а на содержание конкретного документа, который получает в ломбарде [9, стр. 404]. Поэтому залоговый билет должен быть понятным, полным и пригодным для последующей проверки.

Четвертый признак касается режима заложенной вещи. Ломбард не становится собственником вещи в момент ее передачи. Он обязан обеспечить ее сохранность, не вправе пользоваться ею и должен соблюдать правила страхования. Предмет залога выполняет обеспечительную функцию, а не передается ломбарду для извлечения прибыли путем его использования. Это обстоятельство усиливает ответственность ломбарда перед заемщиком и показывает, что правовое положение ломбарда включает не только кредитную, но и вещно-правовую и обязательно-правовую составляющие.

Пятый признак связан с защитой заемщика как потребителя финансовой услуги. Заемщик в ломбардном правоотношении обычно является гражданином, который не обладает сопоставимым с ломбардом уровнем правовой и финансовой подготовки. Поэтому к договору займа применяются требования о полной стоимости потребительского займа, раскрытии условий, порядке платежей, ограничениях начислений и иных гарантиях. Такой подход не отменяет предпринимательский характер деятельности ломбарда, но требует учитывать слабую сторону договора.

Отдельного внимания заслуживает реализация не востребовавшей вещи. Если заемщик не исполняет обязательство и не возвращает заем в установленный срок, ломбард получает возможность обратить взыскание на заложенную вещь в порядке, предусмотренном законом. При этом заемщик сохраняет интерес в прозрачной оценке, понятном порядке продажи и получении разницы, если сумма реализации превышает размер его обязательств. Практическая проблема состоит в том, что заемщик не всегда понимает, когда и как была реализована вещь, каким образом рассчитана задолженность и образовалась ли подлежащая возврату разница.

Шестой признак правового положения ломбарда выражается в специальном публичном надзоре. Регулирование деятельности ломбардов и надзор за ней осуществляются Банком России, за исключением отдельных видов деятельности, прямо выведенных из соответствующего надзорного режима. Р. А. Лебедев отмечает, что надзор в сфере ломбардной деятель-

ности направлен не только на формальное соблюдение закона, но и на предупреждение нарушений прав потребителей финансовых услуг [4, стр. 32]. Следовательно, ломбард как субъект предпринимательства действует в режиме повышенной публичной контролируемости.

Вместе с тем чрезмерное регулирование способно создать проблему для небольших участников рынка. А. Е. Ушанов, анализируя риски ломбардного дела, указывает на значение кредитного риска и нехватки ликвидационной стоимости заложенного имущества для покрытия задолженности [8, стр. 1693]. Небольшой ломбард сталкивается не только с правовыми, но и с экономическими рисками: колебанием цен на золото и иное имущество, расходами на хранение, страхование, отчетность и соблюдение требований Банка России. Поэтому регулирование должно защищать заемщика, но не превращаться в непропорциональное административное давление.

Сравнение ломбарда с другими финансовыми организациями позволяет точнее определить его место в системе предпринимательской деятельности. От банка ломбард отличается отсутствием банковской лицензии, запретом на привлечение денежных средств физических лиц в качестве вкладов и отсутствием права осуществлять банковские операции. От микрофинансовой организации он отличается обязательной связью займа с залогом движимой вещи и хранением предмета залога. От кредитного потребительского кооператива ломбард отличается отсутствием членской природы и тем, что оказывает услуги неопределенному кругу граждан.

С целью решения обнаруженных проблем следует предложить ряд направлений совершенствования законодательства.

Первое предложение связано с уточнением терминологии. В Федеральный закон от 19 июля 2007 г. № 196-ФЗ «О ломбардах» целесообразно включить понятие ломбардной деятельности. Примерная формулировка может быть следующей: «Ломбардная деятельность — осуществляемая юридическим лицом, сведения о котором внесены в государственный реестр ломбардов, предпринимательская деятельность по предоставлению гражданам краткосрочных займов под залог принадлежащих им движимых вещей, предназначенных для личного потребления, хранению таких вещей и совершению иных действий, прямо предусмотренных настоящим Федеральным законом». Такая формулировка позволит отделить ломбардную деятельность от смежных финансовых и торговых моделей.

Второе предложение касается залогового билета и информирования заемщика. В законе следует прямо указать, что существенные условия договора займа и сведения о заложенной вещи должны быть изложены способом, позволяющим заемщику без специальных знаний определить сумму займа, срок возврата, полную стоимость займа, последствия просрочки, порядок реализации вещи и право на получение разницы после реализации. Указание Банка России о форме залогового билета уже детализирует

состав сведений, но общая обязанность понятного информирования должна быть закреплена на уровне федерального закона.

Третье предложение направлено на повышение прозрачности реализации не востребованного залога. Представляется необходимым дополнить Федеральный закон «О ломбардах» обязанностью ломбарда направлять заемщику после реализации вещи уведомление, содержащее сведения о дате реализации, цене реализации, сумме обязательств заемщика, расходах, если они подлежат учету, и размере разницы, подлежащей возврату заемщику. Такое уведомление может направляться способом, указанным в залоговом билете. Это не лишит ломбард права на реализацию вещи, но позволит заемщику проверить расчет.

Четвертое предложение связано с пропорциональностью надзора. Для небольших ломбардов с незначительным портфелем займов возможно применение упрощенных форм отдельных отчетных процедур при сохранении обязательных требований к сохранности залога, раскрытию информации и защите заемщика. С. А. Земелькин также обращает внимание на возможность упрощенного регулирования ломбардов, поскольку они не привлекают средства физических лиц и не создают сопоставимого с банками риска для устойчивости финансовой системы [3, стр. 206—211].

Пятое предложение касается внутреннего контроля. Ломбард должен иметь локальные правила приема, оценки, хранения и реализации заложенных вещей, а также порядок действий при сомнении в принадлежности вещи заемщику. Данные правила не должны подменять закон, но могут снизить риск приема похищенного имущества, спорной оценки и последующих конфликтов с заемщиком или третьими лицами. В аналитических материалах Банка России отмечается, что ломбарды отказывают потенциальным заемщикам, в том числе при подозрении, что залог не является собственностью клиента. Следовательно, такие процедуры уже имеют практическое значение.

Предложенные изменения не меняют предпринимательскую природу ломбарда. Напротив, они позволяют точнее установить пределы его предпринимательской самостоятельности. Ломбард вправе извлекать прибыль, выбирать экономическую модель, определять условия работы в пределах закона, открывать обособленные подразделения и конкурировать с иными участниками рынка краткосрочного финансирования. Но эта свобода должна сочетаться с обязанностью действовать добросовестно, обеспечивать сохранность вещи и раскрывать заемщику юридически значимую информацию.

Проведенное исследование показывает, что ломбард является самостоятельным субъектом предпринимательской деятельности со специальным правовым положением. Его статус формируется совокупностью гражданско-правовых, предпринимательско-правовых и финансово-правовых элементов. Ключевыми признаками являются регистрация в форме хозяйственного общества, внесение сведений в государственный реестр лом-

бардов, специальная правоспособность, предоставление краткосрочных займов только гражданам под залог движимых вещей, обязанность хранения залога и надзор Банка России.

Наиболее перспективной является модель точечного совершенствования законодательства. Она должна не запрещать развитие ломбардного бизнеса и не приравнивать ломбарды к банкам, а уточнять те элементы статуса, которые прямо влияют на права заемщика и устойчивость правоприменения. К таким элементам относятся понятие ломбардной деятельности, содержание залогового билета, прозрачность реализации невостребованного залога, возврат разницы заемщику и пропорциональность надзорных процедур.

Таким образом, правовое положение ломбарда как субъекта предпринимательской деятельности характеризуется сочетанием частноправовой свободы и публично-правового контроля. Именно этот баланс должен лежать в основе дальнейшего регулирования: гражданин получает быстрый доступ к займу под залог вещи, предприниматель получает возможность вести специализированный бизнес, а государство через Банк России обеспечивает минимальные стандарты добросовестности, прозрачности и защиты потребителя финансовой услуги.

Список источников

1. Александрова, Л. С. Развитие ломбардного бизнеса в России / Л. С. Александрова // Экономика. Бизнес. Банки. — 2016. — № 1 (14). — С. 17—26.
2. Бриль, Г. Г. Правовое регулирование деятельности ломбардов в дореволюционном и советском гражданском законодательстве / Г. Г. Бриль, Е. И. Богданова // Вестник Костромского государственного университета. — 2021. — Том 27. — № 4. — С. 198—203. — DOI 10.34216/1998-0817-2021-27-4-198-203.
3. Земелькин, С. А. Модель будущего регулирования ломбардного рынка / С. А. Земелькин // Russian Economic Bulletin. — 2024. — Том 7. — № 3. — С. 206—211. — DOI 10.58224/2658-5286-2024-7-3-206-211.
4. Лебедев, Р. А. Надзор и регулирование в сфере ломбардной деятельности / Р. А. Лебедев // Юридическая наука. — 2021. — № 1. — С. 32—34.
5. Семешин, Ю. Н. Правовое положение ломбардов в системе финансовых организаций государств — членов ЕАЭС / Ю. Н. Семешин // Право и экономика: национальный опыт и стратегии развития : сборник материалов. — Минск : БГУ, 2018.
6. Соколов, Ю. В. Понятие и правовое положение ломбарда как субъекта гражданского права / Ю. В. Соколов // Вестник Университета. — 2013. — № 20. — С. 133—136.
7. Соколов, Ю. В. Правовое регулирование в сфере управления ломбардной деятельностью / Ю. В. Соколов // Современное право. — 2015. — № 12. — С. 87—90.
8. Ушанов, А. Е. Ломбардное дело: риски и пути их минимизации / А. Е. Ушанов // Экономика, предпринимательство и право. — 2023. — Том 13. — № 5. — С. 1693-1702. — DOI 10.18334/erpp.13.5.117554.
9. Хмелевская, И. Г. Проблемные аспекты договорного регулирования ломбардной деятельности / И. Г. Хмелевская // Заметки ученого. — 2021. — № 7-1. — С. 404—411.

Буханкова С. А.,

студент Российского экономического университета
имени Г. В. Плеханова*

Обстоятельства непреодолимой силы в договоре перевозки груза

Аннотация. Договор перевозки груза исполняется в условиях повышенной зависимости от внешних факторов: погодных явлений, состояния транспортной инфраструктуры, решений государственных органов, военных действий, эпидемиологических ограничений и иных событий, способных воспрепятствовать доставке груза либо повлечь его утрату, недостачу или повреждение. Вместе с тем само наличие неблагоприятного обстоятельства не освобождает перевозчика от гражданско-правовой ответственности. В статье исследуется соотношение общей конструкции непреодолимой силы, закрепленной в п. 3 ст. 401 ГК РФ, и специального основания освобождения перевозчика от ответственности, предусмотренного ст. 796 ГК РФ. Обосновано, что формула об обстоятельствах, которые перевозчик не мог предотвратить и устранение которых от него не зависело, не может толковаться как автоматическое снижение стандарта ответственности профессионального участника транспортного оборота. Для освобождения от ответственности необходимо установить чрезвычайность и объективную непредотвратимость события, его прямое влияние на исполнение конкретной перевозки, отсутствие организационных упущений со стороны перевозчика, а также принятие им разумных мер по сохранению груза и минимизации последствий. Отдельное внимание уделено природным явлениям, действиям третьих лиц, ограничениям движения, техническим неисправностям, санкционным мерам и договорным форс-мажорным оговоркам. Анализ судебной практики показывает, что суды оценивают не формальное наименование обстоятельства, а поведение перевозчика до его возникновения, во время действия и после прекращения препятствия. Предложены критерии разграничения непреодолимой силы и обычного предпринимательского риска, а также рекомендации по формулированию условий договора перевозки и документированию обстоятельств, препятствующих исполнению обязательства.

Ключевые слова: договор перевозки груза; перевозчик; непреодолимая сила; форс-мажор; гражданско-правовая ответственность; несохранность груза; предпринимательский риск; освобождение от ответственности; причинная связь; транспортное право.

* Научный руководитель — кандидат юридических наук, доцент **И. С. Денисов.**

Введение

Исполнение договора перевозки груза зависит не только от действий перевозчика и грузоотправителя. На результат влияют состояние дорог и иной транспортной инфраструктуры, погодные условия, ограничения движения, решения государственных органов, противоправные действия третьих лиц и технические сбои. Однако внешнее происхождение события еще не означает, что перевозчик освобождается от ответственности. Для правовой оценки необходимо установить, относится ли возникшее препятствие к обычному предпринимательскому риску либо обладает признаками чрезвычайности и объективной непредотвратимости.

Наиболее спорными остаются ситуации, связанные с хищением груза, дорожно-транспортными происшествиями, техническими неисправностями, стихийными явлениями, закрытием дорог, ограничением пересечения границы и иными властными запретами. Их юридическая квалификация определяется не только характером события, но и поведением перевозчика. Если ущерб стал возможен вследствие ненадлежащего выбора маршрута, отсутствия охраны, нарушения правил стоянки, неисправности транспортного средства либо действий привлеченного субперевозчика, ссылка на непреодолимую силу не может считаться обоснованной. В подобных случаях внешнее событие лишь выявляет недостатки организации перевозки, но не устраняет ответственность профессионального участника.

Цель статьи состоит в определении условий, при которых внешние обстоятельства могут быть признаны непреодолимой силой в договоре перевозки груза и повлечь освобождение перевозчика от гражданско-правовой ответственности. Для достижения этой цели необходимо сопоставить положения ст. 401 и 796 ГК РФ, раскрыть содержание признаков чрезвычайности и непредотвратимости, рассмотреть отдельные группы обстоятельств и определить значение поведения перевозчика при разрешении вопроса об освобождении от ответственности.

Правовая природа непреодолимой силы в перевозочном обязательстве

Положение перевозчика отличается от положения обычного должника тем, что после принятия груза именно он получает фактический контроль над его перемещением и сохранностью. Грузоотправитель уже не может влиять на выбор места стоянки, соблюдение маршрута, действия водителя, состояние транспортного средства или условия перегрузки. Поэтому законодатель возлагает на перевозчика повышенный риск неблагоприятных последствий, возникших в период между приемом груза и его выдачей получателю.

Пункт 1 ст. 796 ГК РФ устанавливает презумпцию ответственности перевозчика за утрату, недостачу и повреждение груза. Для освобождения от возмещения ущерба ему необходимо доказать, что несохранность возникла вследствие обстоятельств, которые невозможно было предотвратить и устранение которых от него не зависело. Грузовладелец, в свою очередь,

должен подтвердить факт передачи груза, его стоимость, наличие утраты или повреждения и размер причиненного ущерба. Такое распределение бремени доказывания объясняется тем, что сведения о ходе перевозки, происшествиях на маршруте и принятых мерах находятся преимущественно у перевозчика.

Н. Г. Маркалова связывает проблему применения статьи 796 ГК РФ с отсутствием единства между доктринальным пониманием ответственности перевозчика и подходами, используемыми судами [<https://cyberleninka.ru/article/n/otvetstvennost-perevozhchika-za-nesohrannost-gruza-teoriya-i-praktika>]. Если освобождение ставить только в зависимость от отсутствия субъективной вины, перевозчику будет достаточно сослаться на то, что конкретный работник не мог предвидеть происшествие. Такая конструкция не учитывает организационную сторону перевозки. Ошибки при выборе контрагента, отсутствие контроля за водителем, несоблюдение правил стоянки или несвоевременное техническое обслуживание могут не быть связаны с прямым умыслом, но остаются частью предпринимательского риска.

Поэтому обстоятельство, освобождающее перевозчика от ответственности, должно находиться за пределами нормального контроля профессионального участника транспортного оборота. Оценке подлежит не только момент возникновения препятствия, но и вся организация исполнения обязательства. Суду необходимо установить, мог ли перевозчик заранее снизить вероятность ущерба, располагал ли сведениями о возможной опасности, соблюдал ли установленные правила и имел ли разумную альтернативу после наступления события.

Условия освобождения перевозчика от ответственности

Освобождение перевозчика возможно только при доказанности совокупности обстоятельств. Первое из них — наличие события, которое реально препятствовало исполнению договора либо непосредственно повлекло несохранность груза. Общая ссылка на неблагоприятную обстановку не подтверждает невозможность перевозки. Необходимо установить место, время, продолжительность и интенсивность воздействия, а также его связь с конкретным маршрутом и транспортным средством.

Вторым условием выступает чрезвычайность события. Обычные сезонные осадки, гололедица, туман, заторы на дорогах и плановые ограничения движения входят в число обстоятельств, которые профессиональный перевозчик должен учитывать при подготовке рейса. Иная оценка возможна при разрушении транспортной инфраструктуры, официальном закрытии дороги, введении режима чрезвычайной ситуации или возникновении природного явления, интенсивность которого существенно превышает обычные показатели. Даже в этом случае значение имеет не само название события, а его фактическое влияние на возможность доставки.

Третье условие — объективная непредотвратимость. Первозчику необходимо показать, что сопоставимый профессиональный участник не смог

бы избежать происшествия или его последствий. Если существовал безопасный объезд, возможность временного хранения груза, замены транспортного средства либо переноса отправки, ссылаясь на непреодолимую силу, требует объяснения, почему такие меры не могли быть применены. Рост расходов или увеличение продолжительности маршрута сами по себе не равнозначны невозможности исполнения.

Верховный Суд РФ исходит из того, что перевозчик несет ответственность за случайную утрату или повреждение груза, если не доказаны специальные основания освобождения [Обзор судебной практики по спорам, связанным с договорами перевозки груза и транспортной экспедиции: утвержден Президиумом Верховного Суда РФ 20 декабря 2017 г.]. Данная позиция исключает упрощенный подход, при котором отсутствие установленной вины водителя автоматически означает отсутствие ответственности организации. Перевозчик отвечает не только за управление транспортным средством, но и за построение всей системы исполнения договора.

Аналогично оцениваются действия привлеченных лиц. Нарушение обязательств субперевозчиком, водителем, владельцем склада или технической организацией не образует форс-мажор. Пункт 3 ст. 401 ГК РФ прямо исключает неисполнение обязанностей контрагентами должника из числа обстоятельств непреодолимой силы. Выбирая исполнителей, перевозчик принимает риск их недобросовестности, недостаточной квалификации и организационных ошибок.

Доказывание должно основываться на совокупности документов. Коммерческий акт, акт общей формы или внутренний документ перевозчика не обладает заранее установленной доказательственной силой и оценивается вместе с другими материалами. Значение могут иметь транспортная накладная, сведения спутниковой навигации, фотографии, переписка сторон, документы аварийных служб, официальные уведомления о закрытии дорог, метеорологические данные, акты осмотра транспорта и подтверждения предпринятых попыток сохранить груз.

Квалификация отдельных обстоятельств и судебные подходы

Наиболее частые споры возникают при утрате груза в результате хищения. Противоправные действия третьих лиц совершаются вне воли перевозчика, однако риск кражи или разбойного нападения типичен для транспортной деятельности. Перевозчик обязан оценивать криминогенную обстановку на маршруте, использовать исправные запирающие устройства, соблюдать согласованный порядок стоянки, контролировать документы получателя и ограничивать доступ к сведениям о характере груза.

Освобождение возможно при исключительном характере нападения, когда принятые меры безопасности объективно не позволяли сохранить груз. Однако такая ситуация требует конкретных доказательств. Если хищение произошло во время остановки на неохраняемой площадке либо

после отклонения от маршрута, преступление выступает не самостоятельной причиной ущерба, а следствием организационного решения перевозчика.

Сходные правила применяются к дорожно-транспортным происшествиям. Авария по вине другого участника движения является внешним событием, но не всегда отвечает признаку чрезвычайности. Риск ДТП сопровождает автомобильную перевозку постоянно. Перевозчик может быть освобожден лишь тогда, когда действия третьего лица были объективно непредотвратимыми, водитель соблюдал правила дорожного движения, а техническое состояние автомобиля не способствовало наступлению ущерба. Наличие постановления по делу об административном правонарушении имеет доказательственное значение, но не исключает оценки действий самого перевозчика.

Особую сложность представляют санкционные ограничения и связанные с ними нарушения логистических цепочек. Отказ иностранного контрагента от сотрудничества, рост стоимости перевозки, невозможность использовать привычный банк или дефицит запасных частей обычно относятся к предпринимательскому риску. Форс-мажор возможен лишь при наличии конкретного запрета, делающего исполнение юридически или фактически невозможным. Общая ссылка на санкционную обстановку не раскрывает причинной связи между ограничительной мерой и нарушением договора.

Судебный подход к подобным спорам строится вокруг оценки сферы контроля перевозчика. Если он мог снизить вероятность ущерба посредством технического обслуживания, проверки документов, выбора безопасного маршрута, организации охраны или своевременного уведомления контрагента, оснований для освобождения нет. Внешний характер события приобретает юридическое значение только тогда, когда ущерб не связан с недостатками организации перевозки.

Заключение

Непреодолимая сила в договоре перевозки груза не сводится к любому событию, возникшему независимо от воли перевозчика. Освобождение от ответственности возможно только при доказанном сочетании чрезвычайности, объективной непредотвратимости и прямой причинной связи между внешним обстоятельством и нарушением обязательства. При этом ст. 796 ГК РФ должна применяться во взаимосвязи с п. 3 ст. 401 ГК РФ, поскольку специальная формулировка об обстоятельствах, которые перевозчик не мог предотвратить, не означает снижения требований к профессиональному участнику транспортного оборота.

Правовая оценка должна охватывать не только момент возникновения препятствия, но и действия перевозчика до и после него. Существенное значение имеют техническое состояние транспортного средства, выбор маршрута и места стоянки, проверка привлеченных лиц, своевременное уведомление грузоотправителя, принятие мер по сохранению груза и до-

кументальная фиксация происшествия. Если ущерб увеличился из-за бездействия перевозчика, первоначально чрезвычайный характер события не исключает ответственности за предотвратимые последствия.

Договорная форс-мажорная оговорка не заменяет доказывание признаков непреодолимой силы. Ее практическая ценность состоит в установлении порядка уведомления, перечня подтверждающих документов, вариантов изменения маршрута, условий временного хранения груза и распределения дополнительных расходов. Само включение пожара, аварии, хищения, санкций или неблагоприятных погодных явлений в договор не позволяет заранее признать их основанием освобождения от ответственности.

Обоснованным представляется подход, при котором границы ответственности определяются через сферу профессионального контроля перевозчика. Если событие относилось к типичным рискам перевозки либо его последствия могли быть уменьшены организационными, техническими или охранными мерами, обязанность возместить ущерб сохраняется. Применение института непреодолимой силы допустимо только к действительно исключительным обстоятельствам, находящимся за пределами разумного контроля перевозчика. Такое толкование обеспечивает баланс между интересами грузовладельца и защитой перевозчика от ответственности за последствия событий, которые объективно невозможно было предотвратить.

Зосимова Д. В.,
студент Юридического института^{*}
Российского университета транспорта (МИИТ)

Срок реализации плана реструктуризации в банкротстве физических лиц: проблемы правоприменительной практики и пути их решения

Аннотация. Статья исследует проблемы и перспективы утверждения плана реструктуризации в процессе банкротства арбитражными судами. Дается определение процедуры реструктуризации и плана реструктуризации долгов. Рассматривается возможность совершенствования законодательства, связанного со сроками выполнения плана реструктуризации, чтобы сделать эту процедуру более доступной для большинства должников.

Ключевые слова: банкротство; законодательство; реструктуризация долгов; план реструктуризации; срок исполнения плана реструктуризации.

В соответствии со ст. 2 Федерального закона от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (далее Закон о банкротстве) реструктуризация долгов это — реабилитационная процедура, применяемая в деле о банкротстве к гражданину в целях восстановления его платежеспособности и погашения задолженности перед кредиторами в соответствии с планом реструктуризации долгов.

Основным инструментом для восстановления платежеспособности гражданина в данной процедуре выступает план реструктуризации долгов. Законное определение плану реструктуризации долгов отсутствует, поэтому, его можно охарактеризовать как документ, предусматривающий график погашения задолженности должника перед конкретными кредиторами и в установленный срок.

По мнению А. Я. Строгоновой, «цель процедуры реструктуризации заключается в установлении наиболее приемлемого для гражданина порядка расчета с кредиторами, это может выражаться в таких мерах, как уменьшение ежемесячного платежа кредитору, либо увеличением сроков выплат по обязательствам. Суть процедуры реструктуризации долга заключается в предоставлении должнику-гражданину возможность «рассрочить» погашение долговых обязательств и в дальнейшем прекратить процедуру банкротства» [4].

К содержанию плана реструктуризации, порядку его предоставления в свою очередь законом предъявляются довольно жесткие требования, особенно, это касается срока исполнения плана реструктуризации.

^{*} Научный руководитель — кандидат экономических наук, доцент **И. И. Шатская.**

В соответствии с ч. 2 ст. 213.14 Закона о банкротстве срок реализации плана реструктуризации долгов гражданина не может быть более чем пять лет. В случае, если план реструктуризации долгов гражданина утвержден арбитражным судом в порядке, установленном п. 4 ст. 213.17 Закона, срок реализации этого плана должен составлять не более чем три года.

В соответствии с п. 4 ст. 213.17 Закона о банкротстве в случае, если собранием кредиторов не одобрен план реструктуризации долгов гражданина, арбитражный суд вправе утвердить этот план при условии, что его реализация позволяет полностью удовлетворить требования конкурсных кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества гражданина, иные требования конкурсных кредиторов и требования уполномоченного органа, включенные в реестр требований кредиторов, в размере существенно большем, чем конкурсные кредиторы и (или) уполномоченный орган могли бы получить в результате немедленной реализации имущества гражданина и распределения его среднемесячного дохода за шесть месяцев, и указанный размер составляет не менее чем пятьдесят процентов размера требований таких кредиторов и уполномоченного органа.

Отсюда возникает вопрос, достаточно ли установленного законом срока исполнения плана от трех до пяти лет? Судебная практика по данному вопросу показывает, что процент утверждения судом плана сроком даже на 5 лет довольно мал, без одобрения на то конкурсных кредиторов. Так, по делу от 24 марта 2026 г. № А40-95485/2025 Должником к дате судебного заседания был предоставлен проект плана, предусматривающий погашение задолженности в размере 4 335 089,30 руб. в течение пяти лет. Определением Арбитражного суда города Москвы от 24 марта 2026 г. в утверждении плана было отказано. Положения п. 4 ст. 213.17 Закона о банкротстве ориентирует на то, что наиболее предпочтительным является такой план, по которому кредитор по итогам реструктуризации получит полное удовлетворение в части, даже превышающей возможное удовлетворение процедуре реализации. Представленные в материалы дела доказательства позволяют сделать вывод, что план, предложенный должником, является экономически необоснованным, а также не предусматривает полного погашения требований кредиторов, включенных в реестр требований. Помимо всего, представленный проект плана реструктуризации не может быть утвержден судом, поскольку не соблюдено требование о сроке. В рассматриваемом случае срок реализации плана реструктуризации долгов не может превышать трех лет (п. 2 ст. 213.14 Закона о банкротстве). В то время как представленный должником проект Плана реструктуризации долгов предусматривает срок в 60 месяцев (5 лет). При указанных обстоятельствах суд, руководствуясь п. 3 ст. 213.17 Закона о банкротстве, отказывает в утверждении плана реструктуризации долгов гражданина, признает должника банкротом и вводит в отношении должника процедуру реализации имущества.

Аналогичная ситуация произошла и по делу № А56-46720/2024. Должником был разработан проект плана реструктуризации, предусматривающий погашение задолженности в размере 4 751 517,90 руб., в течение 5 лет. Определением Арбитражного суда города Санкт-Петербурга и Ленинградской области от 3 марта 2026 г. в утверждении плана в предложенной редакции было отказано. 22 августа 2025 г. в адрес Арбитражного суда города Санкт-Петербурга и Ленинградской области поступило ходатайство от Должника об утверждении плана реструктуризации, сроком на 5 лет и кредиторами, включенными в реестр на тот момент, без учета иных, известных должнику кредиторов. Определением Арбитражного суда города Санкт-Петербурга и Ленинградской области от 16 октября 2025 г. судебное заседание отложено. Кредиторам предложено предоставить позиции на представленный проект плана, а финансовому управляющему предложено провести собрание кредиторов по заявленному вопросу о утверждении плана реструктуризации долгов, с учетом того обстоятельства, что судебной практикой сформирован подход о возможности утверждения плана сроком 36 месяцев, а не 60 месяцев. Суд решил прекратить процедуру реструктуризации долгов в отношении гражданина Цабиева Р. А. Признать несостоятельным (банкротом) гражданина Цабиева Р. А. Ввести в отношении Цабиева Р. А. процедуру реализации имущества гражданина.

Во всех вышеописанных случаях суды отказали в утверждении плана и сослались на положения п. 4 ст. 213.14 Закона о банкротстве, следовательно, при принятии решения об утверждении плана на 5 лет суду важно иметь согласие конкурсных кредиторов на такой срок, а в случае отсутствия такого согласия, реализация пятилетнего плана должна быть выгоднее кредитору, чем немедленная реализация. Но на практике, утверждение плана на три года, а тем более на 5 лет не соответствует экономическим интересам кредиторов, особенно, если присутствует кредитор, чьем требование обеспечено залогом. По мнению кредиторов, реализация плана лишает их возможности получить положенные проценты, а имущество, которое можно было бы реализовать на данный момент, в течение трех или пяти лет сильно упадет в цене [1]. Сложившаяся ситуация делает всю процедуру реструктуризации долгов не целесообразной, а главную цель данной процедуры— восстановление его платежеспособности не достигаемой. Ведь указанный для исполнения срок плана не учитывает размер каждого взятого должником кредита. Это может быть как займы на общую сумму 100 тыс. руб., так и крупные кредиты в размере 4 млн руб. и выше. Например, при учете кредита в размере 1 500 000 сроком на 10 лет, ежемесячный платеж составит— 23 515,97 руб., при расчете платежа на 3 года ежемесячный платеж составит уже 51 448,77 руб. и это учитывая только самый крупный кредит, помимо него у должника могут быть так же вышеупомянутые займы и кредиты, суммой поменьше, следовательно, трехлетний срок исполнения плана является недостаточным, делая дан-

ную процедуру банкротства не доступной для тех граждан, чей доход составляет порядка 50 тыс. руб.

Если обратиться к опыту зарубежных стран, то можно увидеть, что сроки для исполнения плана там значительно отличаются от тех, что установлены российским законодательством.

Так, например, согласно американскому Кодексу о банкротстве, срок исполнения плана реструктуризации долгов рассчитывается индивидуально, для каждого лица, в зависимости от суммы его заработка [2]. Во Франции, согласно законодательству, план реструктуризации может быть рассчитан сроком не более 7 лет, ранее допускалось до 10 лет, но данная норма была упразднена в 2010 г. В Канаде законодатель не устанавливает сроков для исполнения плана, так же, как и в США учитывается финансовая возможность должника. Подобной системы придерживаются и в Швейцарии, где так же отсутствует конкретный срок для исполнения плана реструктуризации, при подаче физических лицом ходатайства о моратории на выплаты срок моратория от 4 до 6 месяцев, в особо сложных ситуациях до 24 месяца [3]. Срок утвержденного судом плана обычно прописывается в плане по соглашению сторон. обычно составляет Интересным представляется опыт Республики Корея, где сроки исполнения плана зависят от типа обязательства: для ипотечного кредита срок составляет 20 лет, для иных обязательств 10 лет.

Таким образом, анализ правоприменительной практики и нормативного регулирования процедуры реструктуризации долгов показал, что основная проблема реализации данной процедуры является установленный законом срок исполнения плана в течение трех или пяти лет. С учетом жестких требований закона к утверждению судом плана сроком на пять лет, остается единственная альтернатива — план реструктуризации на трехлетний период, который подавляющее большинство должников, проходящих процедуру исполнить не в состоянии, ввиду чего в отношении них прекращается реабилитационная процедура и вводится процедура реализации имущества. Следовательно, теряется основная цель данной процедуры-восстановления имущественного положения должника, а следом и ее актуальность у должников.

В связи с этим, ориентируясь на зарубежный опыт в разработке и утверждении плана реструктуризации, а именно на практику утверждения плана реструктуризации в Республике Корея представляется возможным внести в п. 2 ст. 213.14 Закона о банкротстве следующие изменения и представить ее в следующей редакции: «Срок реализации плана реструктуризации долгов гражданина, не может быть более чем десять лет. В случае, если план реструктуризации долгов гражданина утвержден арбитражным судом в порядке, установленном п. 4 ст. 213.17 Закона, срок реализации этого плана должен составлять не более чем пять лет.

Список источников

1. Бондаренко, К. В. К вопросу о реструктуризации долгов граждан / К. В. Бондаренко // Вестник магистратуры.— 2024.
2. Абдуллаев, А. З. Анализ зарубежного регулирования несостоятельности (банкротства) физических лиц на примере США / А. З. Абдуллаев, М. А. Магомедова // Закон и право.— 2018.
3. Парфильева, А. Особенности института банкротства в России и за рубежом / А. Парфильева // Экономика и бизнес: теория и практика. — 2021.
4. Строганова, О. Я. Как происходит банкротство физического лица?/ О. Я. Строганова // Инновационное предпринимательство и защита интеллектуальной собственности в Евразийском экономическом союзе 2016: сборник материалов международной научно-практической конференции в 2 частях. — 2016. — С. 136—139.

Ишутин Н. Н.,

студент Юридического института^{*}

Российского университета транспорта (МИИТ),

исполняющий обязанности капитана морского порта

ФГБУ АМП «Сахалина, Курил и Камчатки»

Актуальные правовые проблемы пожарной безопасности на морских судах Российской Федерации каботажного плавания

Аннотация. В статье рассматриваются системные правовые проблемы обеспечения пожарной безопасности на морских судах каботажного плавания под флагом Российской Федерации. На основе анализа нормативных правовых актов, судебной практики и зарубежного опыта (Норвегия, Канада, Австралия) выявлены три основные группы проблем: коллизия нормативных актов, неопределенность правового статуса технических документов, неэффективность механизмов юридической ответственности. Сформулированы научно обоснованные предложения по совершенствованию законодательства, включая проекты изменений в КТМ РФ, КоАП РФ, УК РФ, а также предложение о принятии единого Типового наставления по борьбе за живучесть судна на уровне приказа Минтранса России.

Ключевые слова: пожарная безопасность; каботажное плавание; грубая неосторожность.

Пожар на морском судне несет прямую угрозу жизни и здоровью людей, безопасности мореплавания и окружающей среде, угрозу утраты дорогостоящего оборудования и имущества, является одной из наиболее опасных аварийных ситуаций.

В отличие от объектов наземной инфраструктуры, морское судно представляет собой изолированный объект повышенной опасности (ст. 1079 ГК РФ), где возможности помощи со стороны ограничены, а эвакуация в условиях удаленных районов плавания (Тихий океан, Дальний Восток, Арктика и т.д.) крайне затруднена.

Особую актуальность проблема пожарной безопасности приобретает для грузовых и рыболовных судов, т.е. судов, попадающих под КТМ РФ и эксплуатируемых в каботажном плавании, не совершающих международных рейсов, соответственно эти суда не попадают под действие главы II-2 СОЛАС-74, которая регламентирует конструктивную противопожарную защиту, обнаружение и тушение пожаров. Ее главная цель — предотвращение возникновения пожаров, локализация их в месте возникновения и обеспечение надежных условий для эвакуации и спасения людей.

^{*} Научный руководитель — кандидат экономических наук, доцент **В. Е. Чеботарев.**

Согласно данным Российского морского регистра судоходства (РМРС) на долю каботажных перевозок приходится более 60% грузооборота морского транспорта России, а рыболовный флот насчитывает свыше 2500 судов разных типов. При этом, как показывают статистические данные МЧС России и Ространснадзора, количество пожаров на судах каботажного плавания остается стабильно высоким: ежегодно фиксируется от 40 до 60 пожаров, значительная часть которых приводит к гибели людей или полной утрате судна. Анализ причин пожаров показывает, что в большинстве случаев они обусловлены не только техническими неисправностями, сколько правовой неопределенностью и организационными проблемами: отсутствием единых стандартов, коллизиями нормативных актов, нечеткостью требований к действиям экипажа. В связи с этим целью настоящей статьи является выявление и систематизация актуальных правовых проблем пожарной безопасности на российских морских судах, а также разработка научно обоснованных предложений по совершенствованию законодательства и правоприменительной практики.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- провести анализ действующей нормативной базы в области пожарной безопасности на морских судах;
- исследовать проблемы правового статуса Наставления по борьбе за живучесть судна (НБЖС), данный нормативный акт утратил юридическую силу;
- проанализировать практику привлечения к административной и уголовной ответственности за нарушения правил пожарной безопасности;
- изучить зарубежный опыт правового регулирования (Норвегия, Канада, Австралия);
- сформулировать предложения по совершенствованию российского законодательства.

Итак, правовое регулирование пожарной безопасности на морских судах в России прошло несколько этапов. Советская система, основанная на Правилах пожарной безопасности на морских судах и Наставлении по борьбе за живучесть судна, отличалась высокой степенью централизации и детальной регламентацией, что обеспечивало относительно высокий уровень безопасности, но ограничивала полномочия и функции капитана судна.

После распада СССР нормативная база перестала обновляться. Постановление Минтранса России от 23 марта 2003 г. № 10 не прошло государственную регистрацию в Минюсте России. Таким образом, в период с 1991 по 2026 г. правовой вакуум в регулировании пожарной безопасности на морских судах частично восполнялся Правилами РМРС и судебной практикой.

Международная конвенция СОЛАС-74 является основополагающим документом в области безопасности мореплавания. Глава II-2 «Конструкция

— противопожарная защита, обнаружение и тушение пожара» устанавливает детальные требования к разделению судна на огнестойкие зоны, системам обнаружения и тушения, путям эвакуации. Правило 1(а) главы 1 Конвенции применяется к судам, совершающим международные рейсы. Каботажные суда не подпадают под действие главы II-2.

Российское классификационное общество (РМРС) решило эту проблему, прописав требования главы II-2 СОЛАС-74 в Правилах РМРС. Часть VI «Противопожарная защита» Правил устанавливает требования к конструктивной противопожарной защите, системам обнаружения и тушения пожаров, а также к обеспечению безопасной эвакуации людей, однако эти Правила являются актом ненормативного характера. Согласно п. 2 ст. 24 КТМ РФ российские организации, уполномоченные на классификацию и освидетельствование судов, издают правила классификации и постройки судов, технического наблюдения за постройкой судов, за изготовлением материалов и изделий для судов и выдают классификационные свидетельства, подтверждающие соответствие судов этим правилам.

Соответственно, исходя из требований п. 2 ст. 24 КТМ РФ «каждое судно должно соответствовать правилам РМРС». Значит применение части VI Правил РМРС в судебной практике, а также при осуществлении государственного портового контроля является правомерным.

Наставление по борьбе за живучесть судна (НБЖС) является одним из ключевых документов, регламентирующих действия экипажа при пожаре. Его обязательность проистекает из трудового договора (капитан обязан обеспечить тренировки, проводить учения по борьбе с пожаром на судне, требовать знания обязанностей по тревогам и знание НБЖС членов экипажа судна). Таким образом, НБЖС де-факто является локальным нормативным актом судовладельца, содержание которого может варьироваться. Это порождает противоречивую судебную практику по страховым спорам, а также по спорам, связанным с нарушением НБЖС.

Анализ правоприменительной практики показывает, что существующая система ответственности является неэффективной. Административная ответственность (ст. 11.16 КоАП РФ) Нарушение требований пожарной безопасности на железнодорожном, морском, внутреннем водном или воздушном транспорте

наложение административного штрафа на граждан в размере от 1500 руб. до 2 тыс. руб.; на должностных лиц — от 4 тыс. до 5 тыс. руб., такой штраф является незначительным и не выполняет превентивной функции. Более того, как отмечает С. В. Кузьмин, «административные наказания в области пожарной безопасности на морском транспорте носят символический характер и не стимулируют судовладельцев к модернизации систем пожаротушения» [1].

Уголовная ответственность за нарушение требований пожарной безопасности (ст. 219 УК РФ) связана с проблемой доказывания субъекта преступления. Анализ пяти приговоров за период 2019—2024 гг. показывает,

что чаще всего к ответственности привлекается капитан судна, даже если нарушение было допущено по вине судовладельца (например, неисправное оборудование). Это создает ситуацию, когда капитан, являясь наемным работником, несет ответственность за действия (бездействие) собственника судна. В диссертационном исследовании И. В. Громова справедливо отмечается, что «необходимо законодательно закрепить, что субъектом преступления по ст. 219 УК РФ в отношении морских судов является судовладелец» [2, стр. 134]. Страховые споры: грубая неосторожность и суброгация Страховые споры составляют значительную часть арбитражной практики по делам о пожарах на судах. Основной проблемой является доказывание «грубой неосторожности» Последствия наступления страхового случая по вине страхователя, выгодоприобретателя или застрахованного лица ст. 963 ГК РФ. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 27 июня 2013 г. № 20 под грубой неосторожностью понимает умышленное игнорирование очевидных требований безопасности, когда лицо осознает противоправность своего поведения, но легкомысленно рассчитывает предотвратить вредные последствия. Однако применительно к морским судам это понятие приобретает специфику: что является «общеизвестным» для профессионального моряка, может быть неизвестно судье общей юрисдикции. Страховые компании активно используют данную неопределенность, отказывая в выплатах по следующим основаниям:

- отключение пожарной сигнализации;
- использование воды для тушения электрооборудования;

Нарушение НБЖС. Сам по себе факт нарушения НБЖС не является безусловным основанием для освобождения страховщика от выплаты, необходимо установить прямую причинно-следственную связь между нарушением и ущербом.

Суброгационные иски — это требования страховой компании (в порядке суброгации) к виновнику причиненного ущерба о возмещении суммы, выплаченной пострадавшему по договору страхования.

Простыми словами: страховщик выплачивает деньги своему клиенту, а затем «занимает его место» и взыскивает эти средства с лица, ответственного за инцидент (ст. 965 ГК РФ). Переход к страховщику прав страхователя на возмещение ущерба (суброгация) осложняются следующими факторами:

- сложность доказывания вины конкретного лица (судоремонтный завод, производитель, член экипажа);
- необходимость проведения комплексных экспертиз;
- ограничение ответственности судовладельца (ст. 54 КТМ РФ).

Для выработки эффективных предложений целесообразно обратиться к опыту стран с развитым каботажным судоходством: Норвегии, Канады и Австралии. Зарубежный опыт (Норвегия, Канада, Австралия) демонстрирует эффективность следующих подходов: обязательное применение МК СОЛАС-74 к каботажным судам; придание НБЖС статуса нормативного акта; риск — ориентированное регулирование.

Правила пожарной безопасности на морских судах взяли за основу постановление Минтранса России № от 31 октября 2003 г. № 10 «Об утверждении Правил пожарной безопасности на морских судах», чтобы правила соответствовали требованиям классификационного общества.

Проведенное исследование позволяет сформулировать следующие основные выводы.

Правовое регулирование пожарной безопасности на морских судах каботажного плавания в Российской Федерации характеризуется рядом системных проблем Правилами РМРС; неопределенностью правового статуса НБЖС; неэффективностью механизмов административной и уголовной ответственности.

МК СОЛАС-74 создает ситуацию «двойного стандарта»: каботажные суда формально не обязаны соответствовать главе II-2 СОЛАС, что приводит к снижению уровня их безопасности.

Судебная практика по делам о пожарах на судах является противоречивой, особенно в части квалификации «грубой неосторожности» по страховым спорам (ст. 963 ГК РФ). Страховые компании злоупотребляют оценочным характером данного понятия.

Разработанные предложения по совершенствованию законодательства включают:

- внесение изменений в КТМ РФ;
- принятие Типового НБЖС на уровне приказа Минтранса России;
- введение принципа «наиболее строгого стандарта» для судов смешанного плавания.

Реализация данных предложений будет способствовать:

- повышению уровня пожарной безопасности на морских судах РФ;
- снижению риска человеческих жертв и материального ущерба;
- созданию единой, непротиворечивой и эффективной правовой основы для деятельности всех участников отношений в сфере морского транспорта.

Дальнейшие исследования в данной области могут быть направлены:

- на экономико-правовой анализ эффективности предлагаемых мер ответственности;
- сравнительно-правовое исследование систем обеспечения пожарной безопасности в других государствах (США, Великобритания, Япония);
- исследование проблем имплементации новых поправок к *FSS Code* (2025—2026 гг.) в российское законодательство.

Список источников

1. Кузьмин, С. В. Административная ответственность за нарушение правил пожарной безопасности на морских судах // Транспортное право. — 2022. — № 3. — С. 64—70.
2. Громов, И. В. Ответственность за нарушение правил безопасности на морском транспорте : дис. ... канд. юрид. наук. — Москва, 2020.

Катаранов Д. Ю.,
студент Юридического института^{*}
Российского университета транспорта (МИИТ),

Международно-правовая ответственность в морском праве: современное состояние, вызовы и тенденции развития

Аннотация. Статья посвящена комплексному анализу современного состояния международно-правовой ответственности в морском праве. На основе изучения судебной практики, научных публикаций, статистики международных организаций и актуальных событий 2025—2026 гг. выявлены ключевые тенденции развития института ответственности. Особое внимание уделено нарушениям свободы судоходства в стратегически важных регионах, включая Ормузский пролив, а также угрозам, связанным с гибридными конфликтами, кибератаками, глубоководной добычей и повреждением подводной инфраструктуры. Сформулированы предложения по совершенствованию международных механизмов ответственности.

Ключевые слова: международно-правовая ответственность; морское право; UNCLOS; свобода судоходства; Ормузский пролив; гибридные угрозы; экологический вред; глубоководная добыча; киберугрозы; подводная инфраструктура; due diligence; задержание судов; международные споры; ITLOS.

Введение

Морское право традиционно рассматривается как одна из наиболее стабильных и структурированных отраслей международного права. Однако в последние годы оно сталкивается с беспрецедентными вызовами, связанными с изменением характера международных отношений, ростом вооруженных конфликтов, появлением новых технологий и усложнением глобальных экономических процессов. Трансграничные экологические инциденты, незаконное задержание судов, пиратство, кибератаки, вмешательство в работу подводных кабелей и газопроводов — все это формирует новую реальность, в которой институт международной правовой ответственности приобретает особое значение.

Проведенный анализ судебных решений, научных статей и статистики показал, что институт международно-правовой ответственности развивается неравномерно. Наиболее проработанными остаются вопросы экологической ответственности и ответственности судовладельцев, тогда как регулирование глубоководной добычи, киберугроз и защиты подводной инфраструктуры остается фрагментарным. События 2025—2026 гг. в Ор-

^{*} Научный руководитель — кандидат экономических наук, доцент **В. Е. Чеботарев.**

музском проливе, а также инциденты в районах, прилегающих к зонам вооруженных конфликтов, продемонстрировали необходимость пересмотра существующих подходов.

Целью настоящего исследования является определение современного состояния международно-правовой ответственности в морском праве и предложение формулирования направлений ее совершенствования с учетом новых вызовов.

Теоретические основы международно-правовой ответственности

Международно-правовая ответственность в морском праве представляет собой обязанность государства или иного субъекта устранить последствия нарушения международных обязательств, связанных с использованием Мирового океана. Она включает как материальную, так и нематериальную составляющие, охватывая возмещение ущерба, восстановление нарушенных прав и принятие мер по недопущению повторных нарушений.

Ключевыми признаками ответственности являются международный характер обязательств, экстерриториальность регулирования, особая роль государства флага и тесная связь с экологическими аспектами. Важную роль играют специализированные органы разрешения споров, такие как Международный трибунал по морскому праву (*ITLOS*) и арбитражи, действующие в рамках *UNCLOS*.

Нормативную основу составляют Конвенция ООН по морскому праву 1982 г., конвенции *MARPOL*, *SOLAS*, *CLC/FUND*, *BUNKER*, *HNS*, *SUA*, а также национальное законодательство государств. Эти документы формируют многоуровневую систему ответственности, охватывающую государственную, гражданско-правовую и уголовную ответственность.

Судебная практика как фактор развития международной ответственности

Судебная практика играет ключевую роль в формировании современного понимания международной правовой ответственности. В целях оценки роли изучения практики, был произведен анализ более некоторых дел, который подтверждает тенденцию к расширению ответственности государств и частных субъектов.

В делах *Arctic Sunrise* и *South China Sea Arbitration* суды усилили экологические обязательства государств, применяя ст. 192—194 *UNCLOS*. Эти решения подчеркнули необходимость предотвращения экологического вреда и соблюдения принципа должной осмотрительности.

В делах *M/V Saiga* и *Hoshinmaru* был уточнен стандарт *due diligence*, предполагающий оценку поведения государства, а не только факта нарушения. Это усилило требования к государствам в части контроля за судами под своим флагом.

Практика по незаконному задержанию судов, отраженная в делах *Arctic Sunrise*, *Saiga* и *Tomimaru*, подтвердила, что несоразмерные меры нарушают

ст. 73 и 292 *UNCLOS*. Эти решения способствовали формированию более четких критериев допустимости задержания судов.

Дела *Prestige*, *Erika* и *Deepwater Horizon* подчеркнули ответственность частных компаний за экологический вред, а дела *ARA Libertad* и *Enrica Lexie* уточнили пределы иммунитета государственных судов.

Современные вызовы: зоны конфликтов и гибридные угрозы

С 2022 г. фиксируется рост инцидентов, связанных с ограничением свободы судоходства в районах, прилегающих к зонам вооруженных конфликтов. В Черном море отмечаются случаи применения морских дронов, повреждения подводных кабелей и газопроводов, создания временных закрытых зон и блокирования портов. В Красном море в 2024—2026 гг. участились атаки на торговые суда, что привело к созданию международных коалиционных миссий по обеспечению безопасности судоходства.

Эти события демонстрируют, что существующие нормы *UNCLOS* не полностью учитывают реалии гибридных конфликтов и новые формы воздействия на морскую инфраструктуру. Международное право сталкивается с необходимостью адаптации к угрозам, которые не достигают уровня вооруженного нападения, но оказывают существенное влияние на безопасность судоходства.

Ормузский пролив в 2025—2026 гг.: новые вызовы международному морскому праву

События 2025—2026 гг. в Ормузском проливе стали одним из наиболее значимых примеров трансформации международно-правовой ответственности в условиях геополитической напряженности. Пролив, через который проходит до четверти мировых морских поставок нефти, традиционно рассматривается как зона действия режима транзитного прохода в соответствии со ст. 38 *UNCLOS*. Однако в 2025—2026 гг. этот режим подвергся серьезным испытаниям.

В течение 2025 г. Иран неоднократно задерживал танкеры, следующие под флагами третьих государств, мотивируя это нарушениями санкционного режима и угрозами национальной безопасности. В 2026 г. практика перехватов стала более системной: фиксировались случаи принудительного изменения курса судов, блокирования движения и временного удержания экипажей. Эти действия противоречат ст. 38 и 44 *UNCLOS*, а также принципу свободы судоходства.

Дополнительную угрозу представило широкое применение беспилотных систем — морских дронов, дистанционно управляемых катеров и БПЛА. Несколько коммерческих судов получили повреждения в результате атак, ответственность за которые стороны конфликта взаимно отрицали. Эти инциденты поставили вопрос о квалификации действий беспилотных систем в рамках международного морского права и о распределении ответственности в условиях неопределенности субъекта атаки.

В 2026 г. ряд государств региона заявили о возможности временного закрытия пролива, что нарушает принцип *due diligence*, поскольку создает

угрозу международной навигации и провоцирует рост страховых ставок и рисков для судовладельцев. Эти события показали недостаточность существующих механизмов обеспечения свободы судоходства и необходимость обновления *UNCLOS* с учетом беспилотных технологий и гибридных угроз.

Проблемы современного регулирования

Современная система международно-правовой ответственности сталкивается с рядом структурных проблем, включая фрагментарность регулирования глубоководной добычи, отсутствие норм о киберугрозах, ограниченность механизмов компенсации экологического вреда, недостаточную детализацию процедур задержания судов и слабую защиту подводной инфраструктуры. События 2025—2026 гг. в Ормузском проливе подтвердили, что международное право не успевает адаптироваться к новым формам давления на торговое судоходство.

Заключение

Проведенное исследование подтверждает, что международно-правовая ответственность в морском праве развивается под влиянием судебной практики, научных исследований и глобальных вызовов. События 2025—2026 гг. в Ормузском проливе и других стратегически важных регионах показали необходимость обновления международных механизмов ответственности и усиления роли международных организаций.

Киселева А. Д.,
студент Юридического института^{*}
Российского университета транспорта (МИИТ)

Нативная реклама: правовая природа и проблемы отграничения от информационного контента

Аннотация. Статья посвящена анализу правовой природы нативной рекламы и проблемам ее отличия от информационного контента. Рассматривается действующее законодательство о рекламе, разъяснения ФАС России, выявляя противоречия в квалификации нативных форматов. Особое внимание уделяется критериям разграничения рекламы и справочно-информационных материалов, а также последствиям неопределенности правового режима для участников рынка. Обосновывается вывод о необходимости уточнения легальных критериев квалификации рекламы применительно к цифровым форматам.

Ключевые слова: нативная реклама; инфлюенс-маркетинг; квалификация рекламы; информационный контент; маркировка рекламы.

Введение. Развитие информационных технологий сильно изменило нашу жизнь. Новые формы коммуникации и продвижение товаров сегодня мало укладываются в классическое понимание рекламы. Контент, который гармонично встраивается в информационное пространство той или иной площадки и воспринимается аудиторией как нечто естественное в данном поле, но при этом там упоминается какой-либо товар или услуга, называется нативной рекламой. Сегодня это один из основных инструментов инфлюенс-маркетинга. Однако правовая природа ее остается размытой, а граница между рекламой и личным мнением неопределенной.

В отличие от традиционной рекламы, которая определяется потребителем как коммерческий контент, нативная реклама мимикрирует под полезный или развлекательный: обзоры, рекомендации, лайфхаки, личные истории. Именно эта специфика создает главную проблему: где заканчивается информационный контент и начинается реклама, подпадающая под требования Федерального закона «О рекламе»?

Проблема осложняется тем, что законы о рекламе писались в эпоху традиционных медиа: телевидения, радио, печатных изданий, наружных баннеров. Они используют понятия, которые плохо применимы в цифровом мире: «распространение информации», «объект рекламирования», «потребители рекламы». Нативные форматы, которые возникают в социальных сетях и мессенджерах, не вписываются в эти конструкции. Это приводит нас к ситуации правовой неопределенности и создает риски для всех

^{*} Научный руководитель — доктор юридических наук, доцент **А. А. Чеботарева.**

участников этого процесса (рекламодателя, рекламопроизводителя, рекламораспространителя, потребителя рекламы) [2, стр. 923].

Данная статья представляет собой попытку анализа правовой природы нативной рекламы и попытку выработки критериев ее отграничения от не рекламного информационного контента. Автор не претендует на исчерпывающее рассмотрение проблемы, но стремится обозначить ключевые различия и предложить направления их разрешения.

Актуальность темы настоящей статьи обусловлена целым рядом разнообразных факторов.

Во-первых, законодательство о рекламе оперирует общим определением, не учитывающим специфику нативных форматов. Статья 3 Федерального закона от 13 марта 2006 г. № 38-ФЗ «О рекламе» определяет рекламу как информацию, «направленную на привлечение внимания к объекту рекламирования». Однако в нативной рекламе эта направленность может быть замаскирована под личную рекомендацию, что усложняет выявление рекламы. Специальных критериев, которые позволяли бы нам отличать личную рекомендацию от нативной рекламы, государство не устанавливает.

Во-вторых, правоприменительная практика остается противоречивой. ФАС России в разъяснениях указывает, что к рекламе не относится информация, размещенная в едином стиле и не выделяющая конкретный товар. Однако если товару уделяется «особое внимание», контент может быть признан рекламой. Но что такое «особое внимания», не разъясняется, поэтому возникает много проблемных ситуаций, требующих разрешения.

В-третьих, ситуация стала сложнее после введения запрета на рекламу на ряде цифровых платформ. ФАС России в марте 2026 г. объявила мораторий на штрафы за рекламу в *Telegram* и *YouTube* до конца 2026 г., таким образом признав, что всем участникам рынка требуется время для адаптации. При этом запрет на рекламу в *Instagram* и *Facebook* остается в силе. Это создает неоднозначную ситуацию, формально нативные интеграции в *Telegram* незаконны, но фактически пока не наказываются.

В-четвертых, отсутствие легальных определений «блогер» и «инфлюенсер» и специальных требований к раскрытию коммерческих связей создает риски для всех участников рынка. Рекламодатели не могут быть уверены, что размещение у блогера не будет квалифицировано как нарушение, а блогеры что их личный контент не будет признан скрытой рекламой.

В-пятых, экономическая ситуация делает проблему особенно значимой. Рынок инфлюенс-маркетинга в России демонстрирует большой рост. Это самый простой и быстрый сегодня способ продвижения. Значительная часть рекламных бюджетов перераспределяется в пользу блогеров и цифровых платформ, так как традиционные стратегии рекламы теряют эффективность. При этом правовое регулирование этого сегмента остается фрагментарным.

Цель статьи данной выявить правовую природу нативной рекламы и определить ее отличительные критерии от информационного контента. Для этого нам необходимо: а) раскрыть понятие нативной рекламы; б) проанализировать действующее законодательство о рекламе и разъяснения ФАС России; в) выявить проблемы квалификации нативной рекламы; г) сформулировать направления совершенствования правового регулирования.

Методологическую основу исследования составляют общенаучные методы (диалектический, системно-структурный, логический) и частнонаучные методы (формально-юридический, метод толкования правовых норм).

Понятие нативной рекламы и ее правовая природа

Нативная реклама — это такой формат рекламы, при котором рекламное сообщение встраивается в контент площадки и выглядит как его естественная часть. Она не выделяется визуально и стилистически среди других материалов. В отличие от традиционной рекламы, потребитель обычно не воспринимает ее как рекламу.

Так, нативная реклама — это контент, похожий на новости, статьи, обзоры товаров или развлекательные материалы, которые окружают его в интернете. Главный критерий здесь в том, что потребитель может даже не понять, что читает или смотрит рекламу.

В российской практике нативная реклама чаще всего встречается в виде интеграций у блогеров. Блогер упоминает товар или услугу в посте, видео или сторис. Основная черта такого формата — отсутствие явного рекламного характера. Аудитория воспринимает упоминание как личную рекомендацию автора, а не как оплаченное размещение.

С юридической точки зрения нативная реклама должна соответствовать определению из ст. 3 Федерального закона «О рекламе». Закон говорит, что реклама — это информация, распространенная любым способом, в любой форме и с использованием любых средств, адресованная неопределенному кругу лиц и направленная на привлечение внимания к объекту рекламирования. Но применить это определение к нативным форматам сложно, потому что грань между рекламой и личным мнением автора оказывается размытой.

ФАС России в Руководстве по соблюдению обязательных требований «Понятие рекламы» (приказ от 14 ноября 2023 г. № 821/23) разъяснила: информация о товарах, размещенная на официальных ресурсах производителя, не является рекламой, если предназначена для информирования об ассортименте. Однако если информация направлена на «привлечение внимания к конкретному товару» и его «выделение среди однородных», она может быть признана рекламой. Важно отметить, что даже факт оплаты размещения информации, не делает это информацией автоматически рекламой.

Таким образом, ключевой критерий направленность на продвижение конкретного товара. В нативной рекламе эта направленность может быть

замаскирована под личную рекомендацию. Именно поэтому квалификация нативных форматов представляет собой оценочную задачу.

Для понимания природы нативной рекламы полезно обратиться к истории правового регулирования рекламной деятельности. В советский период реклама рассматривалась преимущественно как информация о товарах и услугах, и ее регулирование носило фрагментарный характер. Ситуация изменилась в 1990-е годы, когда развитие рынка потребовало создания специального законодательства.

Федеральный закон «О рекламе» был принят в 1995 г., а в 2006 г. в новой редакции, действующей по сей день. Этот Закон создавался в эпоху, когда основными каналами распространения рекламы были телевидение, радио, печатные СМИ и наружные конструкции. Интернет рассматривался как один из многих каналов, а социальные сети еще не играли той роли, которую они играют сегодня.

С развитием цифровых технологий появились новые форматы, которые не вписывались в классическую модель. Контекстная реклама, таргетированная реклама, нативная реклама, инфлюенс-маркетинг — все эти явления потребовали переосмысления базовых понятий. Законодатель реагировал точечными поправками: были введены требования к маркировке интернет-рекламы, уточнены правила распространения рекламы в сети. Однако системного обновления понятийного аппарата не произошло.

Нативная реклама оказалась на периферии правового регулирования. Она не упоминается в законе, не имеет легального определения и не подпадает под специальные правила. Это создает ситуацию, когда участники рынка вынуждены самостоятельно определять, является ли их контент рекламой, и несут риски ошибки.

Для целей правового анализа целесообразно выделить несколько видов нативной рекламы, различающихся по степени интеграции в контент и по характеру раскрытия коммерческой связи.

1. Спонсорский контент. Блогер открыто заявляет, что публикация является рекламой, указывает рекламодателя и размещает маркировку. Такая разновидность контента наиболее близка к традиционной рекламе и не вызывает сложностей с определением.

2. Интеграция. Блогер упоминает товар или услугу в своем контенте, но не говорит прямо, что это реклама. Например, в видео о путешествии он показывает чемодан определенного бренда. Аудитория может подумать, что это его личный выбор, а не реклама. Именно этот вид сложнее всего квалифицировать.

3. «Сверхнативная» реклама. Бренд появляется в кадре или в тексте, но блогер не указывает, что это спонсор. Призывов непосредственно купить товар нет, акцента на нем тоже нет. Такие форматы почти невозможно признать рекламой без дополнительных доказательств, например договора между блогером и брендом.

4. Партнерские материалы в СМИ. Редакционные материалы, созданные при поддержке рекламодателя, но оформленные как журналистские тексты. Проблема разграничения рекламы и журналистики в этом случае стоит особенно остро.

5. Рекомендательные сервисы и обзоры. Платформы, на которых пользователи делятся мнениями о товарах, могут получать вознаграждение за размещение ссылок. Вопрос о том, является ли такой контент рекламой, зависит от наличия коммерческой связи и ее раскрытия.

Такая классификация позволяет увидеть, что нативная реклама не единый феномен, а спектр форматов, различающихся по степени прозрачности. Правовое регулирование должно учитывать это разнообразие, а не подходить ко всем форматам с одинаковой меркой.

Критерии отграничения и проблемы их применения

Ключевой критерий, предлагаемый ФАС России, — направленность на продвижение конкретного товара. Для квалификации контента как рекламы необходимо установить совокупность признаков: наличие договорных отношений с рекламодателем, получение вознаграждения, концентрацию внимания на товаре, призывы к приобретению.

ФАС России в своих разъяснениях неоднократно указывала, что к рекламе не относится информация, размещенная в едином стиле и не выделяющая конкретный товар. Например, информация в карточках организаций на агрегаторах (2GIS, Яндекс Карты), выполненная в едином стиле, является справочно-информационной и не признается рекламой. Однако если та же информация выделяется визуально, например, размещается в виде стационарного баннера она переходит в разряд рекламной.

Применение критериев ФАС России сталкивается с рядом проблем. Первая из них это отсутствие четких метрик для определения «концентрации внимания». Один и тот же пост может быть квалифицирован как реклама или как личный отзыв в зависимости от позиции проверяющего [1, стр. 63]. Законодатель не устанавливает, какая доля контента должна быть посвящена товару, чтобы публикация считалась рекламной.

Например, если блогер в видео о своей повседневной жизни упоминает косметическое средство, которое он использует, является ли это рекламой? Если он показывает его крупным планом и рассказывает о его преимуществах вероятно, да. Если он просто говорит, что пользуется этим средством, — скорее нет. Но где проходит граница? Ответ на этот вопрос остается на усмотрение правоприменителя.

Вторая проблема связана с бартерными интеграциями. Когда блогер получает товар вместо денежного вознаграждения, доказать наличие «вознаграждения» сложнее. ФАС России вынуждена анализировать характер отношений между автором и брендом. При этом закон не содержит четких критериев, когда именно получение товара превращает публикацию в рекламу.

В практике бывают случаи, когда блогер получает товар для обзора и публикует честный отзыв, но договора с производителем у него нет. Является ли такой обзор рекламой? Формально нет, потому что нет вознаграждения и договорных отношений. Но если производитель постоянно присылает блогеру товары, а тот регулярно публикует положительные отзывы, возникает вопрос о неформальной коммерческой связи.

Третья проблема связана со стилистическим критерием. На практике встречается подход, при котором рекламой признается пост, который «сильно отличается по стилистике от других сообщений». Например, клиника обычно публикует короткие посты, а потом размещает подробный рассказ об услуге с призывом ее купить. Но этот критерий тоже не закреплён формально. Он представляет собой попытку выявить рекламу через отклонение от обычного стиля. Однако он ненадежен: блогер может публиковать разный контент, и отклонение от обычного стиля не обязательно говорит о рекламе. Кроме того, критерий не работает для блогеров, чей контент изначально посвящен обзорам товаров.

ФАС России в своих разъяснениях также указывает, что не является рекламой: информация о своих товарах, акциях и новостях компании на своем сайте и в соцсетях, если она размещена в обычном, едином стиле;

информация, которая не содержит объект рекламирования, не направлена на продвижение товара на рынке и не формирует интерес к нему; информация о спонсорах и партнерах в виде их логотипов в специальном разделе сайта, если она оформлена в обычном, едином стиле; отзывы о товаре в специальном разделе сайта.

Кроме того, ФАС России поясняет: если блог ведется на одну конкретную тему, и в нем публикуется обзор одного или нескольких однородных товаров, который подходит под тематику блога, оформлен в обычном, едином стиле и не содержит призыва к покупке, ссылки на магазин или промокода, такой обзор не признается рекламой.

Четвертая проблема связана с разграничением нативной рекламы и органичной интеграции. Если упоминание товара является частью сюжета произведения и не концентрирует внимание на нем, ФАС России может не признать его рекламой. Но где проходит граница между «частью сюжета» и «продвижением»? Например, в художественном фильме герой может пить напиток определенного бренда. Является ли это рекламой? Если бренд заплатил за размещение — да. Если нет — скорее всего, нет. Однако доказать наличие оплаты можно только при наличии договора. Если договор отсутствует, но бренд получил выгоду от демонстрации, возникает вопрос о недобросовестной конкуренции.

Последствия неопределенности для участников рынка

Неопределенность правового режима нативной рекламы создает риски как для блогеров, так и для рекламодателей.

Для блогеров основной риск квалификация их контента как скрытой рекламы без маркировки. С 2022 г. введены требования о маркировке ин-

тернет-рекламы и внесении сведений в Единый реестр интернет-рекламы. За нарушение предусмотрена административная ответственность по ст. 14.3 КоАП РФ, штрафы для юридических лиц достигают 500 тыс. руб. При этом блогер может не осознавать, что его публикация является рекламой, если он не заключал формального договора с рекламодателем. Кроме того, блогер несет риск квалификации его контента как рекламы на платформе, где реклама запрещена. Если блогер размещает интеграцию в *Telegram*, он формально нарушает запрет, даже если не считает свой контент рекламой. Мораторий на штрафы снижает остроту проблемы, но не устраняет ее полностью.

Для рекламодателей риск связан с запретом на размещение рекламы на отдельных платформах. ФАС России смотрит на содержание материалов, даты заключения договоров и публикаций, а также на основания размещения. Ответственность несут и рекламодатель, и рекламораспространитель. Это значит, что бренд, который разместил интеграцию у блогера в *Telegram*, может быть привлечен к ответственности, даже если блогер не указал, что это реклама.

Кроме того, рекламодатель рискует тем, что его контент признают скрытой рекламой, если он не обеспечил нужную на нем маркировку. Это может привести не только к административной ответственности, но и к репутационным издержкам.

Отдельно стоит сказать о проблеме «сверхнативной» рекламы. Эксперты отмечают, что все чаще встречаются форматы, когда бренды появляются в кадре, но блогер не указывает, что они спонсоры [3, стр. 80]. Такие форматы сложно признать рекламой, потому что нет прямых призывов купить товар.

С одной стороны, «сверхнативная» реклама помогает блогерам сохранять доверие своей аудитории, так как не выглядит как навязчивое продвижение и призывы купить что-то. Но, с другой стороны, она создает риск для потребителей, которые не понимают, что информация имеет коммерческий характер. Кроме того, такие форматы ставят бренды в неравные условия: те, кто использует «сверхнативную» рекламу, получают преимущество перед теми, кто соблюдает требования маркировки.

Направления совершенствования правового регулирования

Проведенный нами анализ позволяет сформулировать следующие предложения.

Во-первых, нужно законодательно закрепить критерии, по которым можно отграничить рекламу от информационного контента. К таким критериям можно отнести: отсутствие договорных отношений между автором и рекламодателем, отсутствие вознаграждения в любой форме, отсутствие призывов купить товар. Эти критерии должны быть сформулированы так, чтобы их можно было применить без субъективного усмотрения.

Во-вторых, стоит ввести разный режим ответственности для нативных форматов. Если блогер получает вознаграждение и целенаправленно про-

двигает товар, ответственность должна быть строгой. Если же речь идет о нейтральном упоминании товара в личном контенте, ответственность должна исключаться или быть минимальной. Такой подход позволит, с одной стороны, защитить потребителей от скрытой рекламы, а с другой не создавать лишних барьеров для рынка.

В-третьих, нужно обеспечить баланс между защитой потребителей от скрытой рекламы и развитием рынка инфлюенс-маркетинга. Запретительные меры должны применяться дифференцированно, с учетом характера нарушений и их общественной опасности. Мораторий на штрафы за рекламу в *Telegram* и *YouTube*, который ФАС России объявила до конца 2026 г., как раз говорит о том, что регулятор понимает необходимость такого баланса.

В-четвертых, можно рассмотреть вопрос о создании специализированных организаций в сфере инфлюенс-маркетинга. Такие организации могли бы разрабатывать стандарты раскрытия коммерческих связей и разрешать споры между участниками рынка. Это помогло бы снизить нагрузку на государственные органы и сделать регулирование более гибким.

Заключение

Нативная реклама является правовым феноменом, который не вписывается в классическую дихотомию «реклама/информационный контент». Действующее законодательство не содержит соответствующих инструментов для квалификации нативных форматов, что порождает правовую неопределенность и создает риски для участников рынка.

Анализ позиций ФАС России показывает, что регулятор пытается выработать критерии разграничения, однако эти критерии остаются оценочными. Введение запрета на рекламу на отдельных платформах и объявленный мораторий на штрафы еще более осложнили ситуацию. Рынок адаптируется, используя «сверхнативные» форматы, которые сложно квалифицировать как рекламу, что создает риск для потребителей.

Исторический анализ показывает, что законодательство о рекламе создавалось в условиях господства традиционных медиа. Цифровая экономика тогда еще не была настолько развитой, поэтому многие современные форматы в действующих нормах просто не учтены.

Классификация нативной рекламы показывает, что это не единое явление, а совокупность разных форматов. Они различаются между собой прежде всего тем, насколько открыто блогер сообщает аудитории о рекламном характере публикации.

Решение проблемы, на наш взгляд, требует комплексного подхода. Необходимо уточнить критерии, по которым контент признается рекламой, ввести разный режим ответственности для разных случаев и активнее развивать саморегулирование. Если правила будут понятными и непротиворечивыми, рынок сможет работать в правовом поле, а потребители получать достоверную информацию о том, является ли контент рекламой.

Список источников

1. Дашин, А. В. Актуальные проблемы правового регулирования рекламы и рекламной деятельности по российскому законодательству / А. В. Дашин, В. П. Тукмаков // Право и государство: теория и практика. — 2023. — № 8 (224). — С. 62—64.
2. Дербина, А. В. Ответственность за нарушение законодательства о рекламе в сети интернет / А. В. Дербина, П. А. Чесалкина // Экономика и социум. — 2026. — № 5-2 (144). — С. 921—927
3. Чубина, Е. А. Нативная реклама в блогосфере и новые экспертные задачи // Вестник Университета имени О. Е. Кутафина. — 2022. — № 2 (90). — С. 77—81.

Кузнецов Д. С.,
студент Юридического института^{*}
Российского университета транспорта (МИИТ)

Односторонняя отмена заказа маркетплейсом: правовая квалификация и ответственность владельца агрегатора

Аннотация. Статья посвящена правовой квалификации действий владельца агрегатора информации о товарах при односторонней отмене заказа потребителя и возврате предварительной оплаты. На основе анализа судебной практики 2025—2026 гг. рассматривается вопрос о том, прекращает ли возврат денежных средств обязательство по передаче товара, а также исследуется проблема квалификации агрегатора как продавца в случаях, когда он принимает заказ, получает оплату и осуществляет возврат. Предложены критерии разграничения ответственности агрегатора и продавца, а также рекомендации по совершенствованию законодательства.

Ключевые слова: владелец агрегатора; маркетплейс; односторонняя отмена заказа; возврат предварительной оплаты; защита прав потребителей; дистанционная торговля.

Развитие платформенной торговли в России сопровождается ростом числа споров между потребителями и маркетплейсами. Одной из наиболее распространенных проблем стала практика односторонней отмены заказов со стороны агрегаторов. Ситуация типична: потребитель оплачивает товар, нередко по выгодной цене, после чего получает уведомление об отмене заказа «по техническим причинам» и возврате денежных средств. Формально возврат предоплаты выглядит как добросовестное поведение, однако фактически потребитель лишается товара и несет убытки — особенно если цена товара за это время выросла.

Правовая квалификация таких действий и определение надлежащего ответчика перед потребителем составляют одну из наиболее острых проблем в практике применения норм о владельце агрегатора информации о товарах.

Правовую основу составляют п. 2.2—2.3 ст. 12 Закона РФ от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей».

Федеральный закон от 29 июля 2018 г. № 250-ФЗ ввел в Закон РФ «О защите прав потребителей» специальные нормы, регулирующие ответственность владельца агрегатора. Пункт 2.2 ст. 12 устанавливает обязанность владельца агрегатора вернуть сумму предварительной оплаты по-

^{*} Научный руководитель — доктор юридических наук, доцент **Г. А. Мисник**.

ребителю в течение 10 календарных дней со дня предъявления требования, если:

- 1) товар не передан в установленный договором срок;
- 2) потребитель уведомил продавца об отказе от договора.

При этом п. 2.3 ст. 12 предусматривает право владельца агрегатора на обратное требование (регресс) к продавцу о возмещении суммы, возвращенной потребителю, если обязательство не было исполнено по вине продавца.

Базовая модель, таким образом, предполагает ограниченную ответственность агрегатора: он выступает в роли «финансового буфера» между потребителем и продавцом, возвращая предоплату, но не отвечая за неисполнение обязательства по передаче товара. Однако правоприменительная практика показывает, что эта модель не всегда адекватно отражает реальную расстановку ролей.

Рассмотрим материалы судебной практики по вопросам, касающимся возврата предоплаты как прекращения обязательства.

Решение Ленинского районного суда г. Саратова (Саратовская область) № 2-1742/2025 2-1742/2025~М-810/2025 М-810/2025 от 28 апреля 2025 г. по делу № 2-1742/2025. Покупатель заказал на «Мегамаркете» два ноутбука *Apple*. На следующий день агрегатор в одностороннем порядке отменил заказ, сославшись на «технические причины», и вернул денежные средства. Покупатель потребовал возместить разницу в цене аналогичного товара.

Решением суда от 28 апреля 2025 г. требования были удовлетворены. Суд установил, что ООО «Маркетплейс» выступает не только как владелец агрегатора, но и как продавец, поскольку:

- 1) приняло заказ от потребителя;
- 2) получило денежные средства на свой счет;
- 3) осуществило возврат средств по собственной инициативе.

Разместив недостоверную информацию о продавце (товар фактически продавался под коммерческим обозначением «*SmartEx*», не принадлежащим реальному продавцу), агрегатор нарушил п. 1.2 ст. 9 и обязан возместить убытки по п. 2.1 ст. 12 Закона РФ «О защите прав потребителей».

Решение Октябрьского городского суда (Республика Башкортостан) № 2-620/2025 от 28 апреля 2025 г. по делу № 2-620/2025. Аналогичный подход — в решении по другому иску к ООО «Маркетплейс». Суд обязал передать потребителю товар, указав, что «уплаченные потребителем денежные средства на счет продавца не поступали», а возврат осуществило само общество, что свидетельствует о его участии в договоре.

Апелляционное определение Пермского краевого суда от 13 августа 2025 г. по делу № 33-6597/2025 и апелляционное определение Пермского краевого суда от 26 августа 2025 г. по делу № 33-6832/2025 касаются ситуаций, когда «Мегамаркет» отменил заказы после оплаты. Выяснилось, что указанные продавцы никогда не размещали товары на сайте — их

данные были использованы третьими лицами без ведома. Суд удовлетворил иски потребителей, указав, что ООО «Маркетплейс» не предприняло мер к установлению лиц, разместивших информацию о продаже, и несет ответственность за непринятие мер по недопущению регистрации лиц с незаконным использованием данных реальных продавцов. Взысканы убытки от 1,6 до 2,7 млн руб., компенсация морального вреда и штраф 50%.

Верховный Суд РФ в ряде определений, например в определении Судебной коллегии по гражданским делам Верховного Суда Российской Федерации от 14 июля 2026 г. № 18-КГ26-72-К4 указал, что возврат денежных средств потребителю не прекращает обязательство по передаче товара, если обязательство возникло и было не исполнено по вине обязанной стороны. Применительно к отношениям с участием агрегатора это означает, что сам факт возврата предоплаты не освобождает маркетплейс от ответственности, если он выступает в роли продавца либо предоставил недостоверную информацию, послужившую основанием для заключения договора.

На практике возникает ряд проблем правовой квалификации. Маркетплейсы регулярно используют возврат предоплаты как щит от претензий потребителей. Логика такова: раз деньги возвращены, обязательство прекращено, у потребителя нет убытков. Однако эта логика ошибочна по меньшей мере в двух аспектах:

1) возврат предоплаты не равносителен исполнению обязательства. Потребитель заключил договор с целью получить товар, а не вернуть деньги. Односторонняя отмена заказа после оплаты — это нарушение договора со стороны, принявшей оплату, независимо от того, кто формально выступает продавцом;

2) потребитель несет убытки в виде разницы между ценой товара в момент заказа и ценой аналогичного товара на момент отмены. Кроме того, потребитель лишается возможности приобрести товар по выгодной цене, что само по себе является потерей экономически значимой возможности. Согласно ст. 15 ГК РФ, убытки включают как реальный ущерб, так и упущенную выгоду.

Ключевая проблема — определение надлежащего ответчика. Возникает следующий вопрос: ответственность ложится на агрегатора или на продавца? Закон о ЗПП исходит из того, что стороной договора купли-продажи является продавец, а не агрегатор. Однако судебная практика 2025—2026 гг. показывает, что суды все чаще признают агрегатора продавцом, если установлены следующие факты:

1) агрегатор принял заказ — то есть подтвердил его в системе, выдал номер заказа, направил уведомление;

2) агрегатор получил оплату — денежные средства поступили на его счет, а не на счет продавца;

3) агрегатор осуществил возврат — именно он, а не продавец, вернул деньги потребителю;

4) информация о продавце недостоверна — указанный продавец не зарегистрирован на платформе, не заключал договор с агрегатором или не существует.

Совокупность этих фактов позволяет квалифицировать отношения как договор, заключенный непосредственно между потребителем и агрегатором, со всеми вытекающими последствиями, включая ответственность за неисполнение обязательства по передаче товара.

Наиболее распространенное основание односторонней отмены — «технические причины» или «техническая ошибка». Эта формулировка используется маркетплейсами как универсальное оправдание, не требующее конкретизации. С правовой точки зрения, однако, «технические причины» не являются основанием для освобождения от ответственности:

1) они не подпадают под признаки непреодолимой силы (ст. 401 ГК РФ), поскольку относятся к внутренней сфере деятельности платформы;

2) они не освобождают от обязанности исполнить договор или возместить убытки, так как риск технического сбоя несет сама платформа как профессиональный участник оборота;

3) ссылка на «техническую ошибку» в ценообразовании подпадает под ст. 178 ГК РФ (заблуждение), однако для оспаривания сделки по этому основанию требуется суд, а не одностороннее решение платформы.

Рассмотрим соотношение п. 2.2 и 2.1 ст. 12 Закона РФ «О защите прав потребителей». Пункт 2.2 ст. 12 регулирует ситуацию, когда товар не доставлен в срок и потребитель отказался от договора. Пункт 2.1 ст. 12 — ситуацию, когда агрегатор предоставил недостоверную информацию, на основании которой был заключен договор. На практике эти основания часто пересекаются: односторонняя отмена заказа после оплаты может свидетельствовать и о нарушении срока передачи товара (п. 2.2), и о предоставлении недостоверной информации о продавце или товаре (п. 2.1), если продавец оказался неидентифицированным или несуществующим лицом.

В делах против «Мегамаркета» суды применяли именно п. 2.1 ст. 12, поскольку нарушение состояло не только в недоставке, но и в предоставлении недостоверной информации о продавце, что послужило основанием для взыскания убытков, а не только возврата предоплаты.

Анализ правоприменительной практики позволяет выявить несколько пробелов и предложить пути их устранения.

1. Закрепление запрета на односторонний отказ от исполненного обязательства. Действующее законодательство не содержит прямой нормы, запрещающей агрегатору в одностороннем порядке отменять подтвержденный и оплаченный заказ. Представляется целесообразным дополнить ст. 12 Закона РФ «О защите прав потребителей» положением о том, что подтверждение заказа и прием платежа порождают обязанность передать то-

вар, а односторонний отказ от этой обязанности без согласия потребителя не допускается и влечет ответственность в виде возмещения убытков.

2. Уточнение критериев признания агрегатора продавцом. Судебная практика выработала критерии, но они не закреплены законодательно. Целесообразно включить в Закон РФ «О защите прав потребителей» презумпцию: если агрегатор принял платеж на свой счет и осуществил возврат из своих средств, он несет ответственность как продавец, если не докажет, что действовал исключительно как платежный агент продавца и что продавец надлежащим образом идентифицирован и существует.

3. Запрет на формулировку «технические причины». Пункт 3 Правил продажи товаров по договору розничной купли-продажи (утверждены постановлением Правительства РФ от 31 декабря 2020 г. № 2463) мог бы быть дополнен требованием о конкретизации оснований отмены заказа. Ссылка на «технические причины» без указания конкретного сбоя не должна признаваться допустимой.

4. Установление повышенной ответственности за недостоверную информацию о продавце. Если товар оплачен, но продавец оказался неидентифицированным лицом, агрегатор должен нести ответственность в двойном размере уплаченной суммы — как мера, стимулирующая к надлежащей идентификации продавцов.

5. Федеральный закон от 31 июля 2025 г. № 289-ФЗ «Об отдельных вопросах регулирования платформенной экономики в Российской Федерации» обязывает операторов платформ проверять отдельные сведения в карточках товаров, преимущественно данные из государственных реестров. Это частично решает проблему идентификации продавцов, однако не регулирует ситуацию односторонней отмены подтвержденного заказа. Представляется, что закон о платформенной экономике нуждается в дополнении нормой об обязанности оператора платформы исполнить подтвержденный заказ либо возместить потребителю все убытки, включая разницу в цене.

Проанализировав все выше сказанное можно прийти к выводу, что односторонняя отмена заказа маркетплейсом после получения оплаты — это не технический сбой, а правонарушение, влекущее гражданско-правовую ответственность. Возврат предоплаты не прекращает обязательство и не освобождает от обязанности возместить убытки. Судебная практика 2025—2026 гг. последовательно движется в сторону признания агрегатора надлежащим ответчиком в случаях, когда он принимает оплату, контролирует процесс заказа и не обеспечивает достоверную идентификацию продавца. Однако действующее законодательство не в полной мере отражает эту тенденцию, и нормы п. 2.2—2.3 ст. 12 Закона РФ «О защите прав потребителей» нуждаются в уточнении — как в части оснований ответственности, так и в части процессуальных механизмов защиты прав потребителей.

Ларина М. С.,
студент Юридического института*
Российского университета транспорта (МИИТ)

Злоупотребление правами на средства индивидуализации (товарные знаки) как системная угроза эффективности правового регулирования в сфере интеллектуальной собственности

Аннотация. Статья посвящена комплексному анализу злоупотребления исключительными правами на товарные знаки, как фактору, снижающему эффективность защиты интеллектуальной собственности. Актуальность исследования обусловлена ростом числа случаев в правоприменительной практике таких явлений, как патентный троллинг и бренд-сквоттинг. Постановка проблемы связана с противоречием между формально закрепленным за правообладателем монопольного права на товарный знак и принципом добросовестности. Автором рассматривается правовая природа злоупотребления через призму норм международного и российского права. По итогам исследования выявлено, что действующий правовой механизм не обеспечивает должного системного противодействия злоупотреблениям и предложены пути решения. Выводы работы могут быть использованы для дальнейшей доктринальной разработки и законотворческой деятельности в области интеллектуальной собственности.

Ключевые слова: товарный знак; злоупотребление правом; средства индивидуализации; недобросовестная конкуренция; патентный троллинг; исключительное право; добросовестность.

Институт товарных знаков занимает центральное место в системе правового регулирования средств индивидуализации. Выступая объектом исключительных прав, товарный знак реализует фундаментальную функцию — индивидуализирует товары одних производителей от товаров других. В. А. Беднарж и Д. С. Салдаева в своей научной работе подчеркивают: «средства индивидуализации товаров являются действенными стимулами к развитию производства, поскольку они способны стимулировать спрос на конкретный товар, одновременно увеличивая цену предлагаемого продукта» [1, стр. 114]. Злоупотребление правом на товарный знак — осуществление субъективного права, которое противоречит его назначению и направлено на достижение целей, не совместимых с функцией товарного знака как средства индивидуализации. Эта проблема приобрела систем-

* Научный руководитель — кандидат юридических наук, доцент **Ю. А. Тарасенко.**

ный характер: если в 2020 г. в судах насчитывалось 11 539 таких дел, то в 2024 г. их количество возросло до 18 827 [<https://cdep.ru/?id=5>].

Концепция злоупотребления правом закреплена в ст. 10 ГК РФ. Применительно к товарным знакам, исключительное право возникает с момента государственной регистрации (ст. 1491 ГК РФ), и правообладатель получает возможность не только использовать обозначение, но и запрещать его использование третьим лицам.

Как отмечается в литературе, злоупотребление правом на товарный знак можно определить как умышленные действия правообладателя, противоречащие основным началам гражданского законодательства, направленные на заведомо недобросовестное осуществление субъективных гражданских прав с целью причинить вред другому лицу [2, стр. 115]. Ключевым элементом является умысел правообладателя. Такое явление получило название «патентный троллинг» и определяется как «недобросовестная практика приобретения патентов или товарных знаков без цели производства товаров, направленная исключительно на предъявление исков к реальному бизнесу для получения выкупа или компенсаций» (постановление Суда по интеллектуальным правам от 1 июля 2026 г. № С01-679/2026 по делу № А46-3685/2025).

Верховный Суд РФ указал, что для признания действий злоупотреблением правом, суд должен установить, что умысел такого лица был направлен на заведомо недобросовестное осуществление прав, единственной целью было причинение вреда другому лицу (Обзор судебной практики по делам, связанным с оценкой действий правообладателей товарных знаков (утвержден Президиумом Верховного Суда РФ 15 ноября 2023 г.)).

С учетом анализа правоприменительной практики можно выделить следующие разновидности злоупотребления правом:

— осуществление гражданских прав исключительно с намерением причинить вред. В сфере интеллектуальной собственности это выражается в недобросовестном оспаривании регистрации товарных знаков в Роспатенте: такие действия совершаются не для защиты собственных интересов, а с целью создания искусственных барьеров для ведения бизнеса конкурентами. Так, в деле о товарном знаке «*Top Gear*» предприниматель подал возражение против регистрации товарного знака компании «*BBC*», ссылаясь на сходство до степени смешения с его собственным знаком. Однако, он никогда не использовал свой знак и не имел намерения это делать. Суд установил, что предприниматель действовал не для защиты своего права, а для создания препятствия для добросовестного использования обозначения компанией «*BBC*», причинения ей вреда и лишения права на средство индивидуализации (решение Суда по интеллектуальным правам от 28 октября 2019 г. по делу № СИП-398/2018);

— широкое распространение имеет «патентный троллинг» — явление, в котором компании используют патентное право для получения лицензий и компенсаций, не имея намерения производить или коммерциализиро-

вать продукт. Патентным троллем называют лицо, которое не осуществляет коммерческую деятельность, но специализируется на аккумулировании товарных знаков для предъявления претензий добросовестным предпринимателям с целью получения денежной компенсации [3, стр. 34];

— поскольку законодательство позволяет зарегистрировать товарный знак любому субъекту права, нередко правообладателями становятся организации, не ведущие реальной хозяйственной деятельности. Подобные действия квалифицируются как бренд-сквоттинг. И. А. Савельев описывает схему действий сквоттеров: «получив информацию о планируемых поставках в Россию зарубежных товаров, сквоттер выявляет иностранных производителей, не имеющих правовой охраны своего товарного знака на территории Российской Федерации, после чего получает свидетельство Роспатента и юридически становится правообладателем данного товарного знака» [4, стр. 217].

Российская Федерация является участником ключевых международных договоров в сфере интеллектуальной собственности.

Конвенция по охране промышленной собственности 1883 г. обязывает страны Союза обеспечить гражданам эффективную защиту от недобросовестной конкуренции (ст. 10.bis). Статья 6.bis устанавливает особый режим охраны общеизвестных товарных знаков: страны Союза обязуются отклонять или признавать недействительной регистрацию товарного знака, представляющего собой воспроизведение или имитацию другого знака, способные вызвать смешение с общеизвестным знаком.

Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (Соглашение *TRIPS*), в ст. 19 устанавливается требование использования товарного знака как условие сохранения регистрации. Статья 17 допускает ограниченные исключения из прав, предоставляемых товарным знаком, при условии, что такие исключения учитывают законные интересы владельца товарного знака и третьих лиц.

Таким образом, международное право прямо признает, что исключительные права на товарные знаки не являются безграничными и должны осуществляться с учетом интересов других участников оборота (Приложение 1С к Марракешскому Соглашению об учреждении Всемирной торговой организации 1994 г.).

В российском законодательстве существует комплекс норм, направленных на борьбу со злоупотреблениями при регистрации и использовании товарных знаков:

Статья 10 ГК РФ является общей нормой о пределах осуществления гражданских прав и последствиях злоупотребления. Подпункт 6 п. 2 ст. 1512 ГК РФ — специальная норма, позволяющая аннулировать правовую охрану товарного знака в любой момент, если будет доказано, что его регистрация была актом недобросовестной конкуренции или злоупотреблением правом. Статья 1486 ГК РФ предусматривает возможность досрочного прекращения правовой охраны товарного знака вследствие его непре-

рывного неиспользования в течение любых трех лет. Статья 1515 ГК РФ определяет последствия незаконного использования чужого знака, в том числе устанавливает право требовать от нарушителя выплаты компенсации.

Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 23 апреля 2019 г. № 10 «О применении части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации» гласит: суд вправе отказать лицу в защите его права на товарный знак на основании ст. 10 ГК РФ, если действия по государственной регистрации соответствующего товарного знака могут быть квалифицированы как злоупотребление правом.

Наиболее распространенной формой злоупотребления правом на товарный знак в условиях развития маркетплейсов является патентный троллинг: недобросовестные участники правоотношений регистрируют обозначения, сходные с уже используемыми селлерами, а затем предъявляют требования о выплате компенсации (Обзор судебной практики по делам, связанным с оценкой действий правообладателей товарных знаков (утвержден Президиумом Верховного Суда РФ 15 ноября 2023 г.)).

Признаки патентного троллинга, выработанные судебной практикой, включают: приобретение исключительных прав при отсутствии реального использования обозначения для собственных товаров; последующее предъявление требований к действующим участникам рынка; системность такого поведения; направленность осуществления права не на индивидуализацию собственного товара, а на получение имущественных преимуществ либо ограничение деятельности других лиц. В постановлении Суда по интеллектуальным правам было прямо указано на «плановую и целенаправленную деятельность, осуществляемую злонамеренно», что стало одним из первых случаев употребления понятия «патентный троллинг» в мотивировочной части судебного акта (определение Верховного Суда РФ от 3 марта 2025 г. № 300-ЭС25-1467 по делу № СИП-1050/2021).

Поскольку в РФ исключительное право на товарный знак возникает исключительно с момента его государственной регистрации, создаются условия для злоупотребления: недобросовестное лицо подает заявку на обозначение, идентичное или сходное с уже используемым конкурентом, получает свидетельство и использует формальное преимущество. Проблема бренд-сквоттинга стала критической для электронной коммерции. Злоумышленники регистрируют товарные знаки, идентичные наименованиям товаров или брендов действующих продавцов, после чего инициируют жалобы в службу поддержки маркетплейса. Это приводит к блокировке товарных карточек и вынужденному прекращению деятельности селлеров.

Актуальной проблемой также является аккумулярование товарных знаков, которое представляет собой массовую регистрацию обозначений без намерения реального использования. Правообладатели, аккумулярующие

знаки, могут заключать договоры о передаче прав, предъявлять иски о прекращении правовой охраны сходных обозначений, но сами не используют принадлежащие им обозначения.

Особую категорию составляет злоупотребление правом на защиту, включая право на судебную защиту и право на оспаривание прав на товарный знак в Роспатенте. Согласно сложившейся практике, являются недобросовестными и не подлежат судебной защите такие действия обладателя права на товарный знак, направленные на создание препятствий к использованию тождественных или сходных обозначений, в случае отсутствия фактического использования товарного знака самим правообладателем.

Конституционный Суд РФ в своем Постановлении от 13 февраля 2018 г. № 8-П указал, что осуществление исключительного права на товарный знак в противоречии с принципом добросовестности должно повлечь применение гражданско-правовых институтов противодействия злоупотреблению правом, что предполагает правомочие суда отказать в иске либо снизить размер неблагоприятных последствий для другой стороны.

Затруднительным представляется разграничение злоупотребления правом и недобросовестной конкуренции, поскольку оба основания служат базой для признания недействительным предоставления правовой охраны товарному знаку. Разграничение данных институтов базируется на двух аспектах. Во-первых, конкурентная связь между участниками спора обязательна для квалификации недобросовестной конкуренции, тогда как злоупотребление правом может быть выявлено вне зависимости от таких отношений. Во-вторых, для недобросовестной конкуренции необходимо установить, что избранный способ конкуренции отличается от поведения, которое ожидалось бы от субъекта, преследующего имущественный интерес, но не выходящего за пределы осуществления прав и честной деловой практики.

Эти конструкции тесно связаны. Как указано в справке Президиума Суда по интеллектуальным правам от 21 марта 2014 г., суд может квалифицировать нечестность поведения лица при приобретении исключительного права на товарный знак с учетом субъективных критериев, оценивая все обстоятельства конкретного дела в совокупности. Нередко суды применяют обе нормы одновременно, аргументируя это тем, что в одном действии сходятся и нарушение пределов осуществления права, и действия, искажающие конкуренцию.

Ключевое различие между данными институтами — в процессуальном порядке реализации. Факт злоупотребления правом фиксируется судом в рамках конкретного спора, судебное решение выступает юридическим основанием для обращения в Роспатент. Недобросовестная конкуренция констатируется антимонопольным органом, чье решение является базой для аннулирования правовой охраны товарного знака.

Злоупотребление правами на товарные знаки является системной угрозой эффективности правового регулирования в сфере интеллектуальной собственности. Системность проявляется в нескольких аспектах.

1. Злоупотребление подрывает доверие к институту государственной регистрации. Когда регистрация используется не для индивидуализации товаров, а как инструмент давления на конкурентов или источник дохода от исков, основная функция института: обеспечение информационной функции товарных знаков для потребителей — девальвируется.

2. Патентный троллинг и бренд-сквоттинг наносят прямой экономический ущерб. Компании вынуждены нести расходы на судебную защиту, отвлекать ресурсы от производственной деятельности, а в ряде случаев — выплачивать компенсации. Это создает барьеры для входа на рынок, особенно для малого и среднего бизнеса.

3. Злоупотребление искажает конкурентную среду, позволяя недобросовестным участникам получать преимущества не за счет качества товаров и инвестиций в бренд, а за счет манипуляции правовым инструментарием, что противоречит целям антимонопольного законодательства.

Анализ действующего законодательства и правоприменительной практики позволяет сформулировать ряд предложений.

Целесообразно наделить Роспатент правом отказывать в регистрации товарного знака при наличии очевидных признаков недобросовестности заявителя. В настоящее время данный орган не вправе самостоятельно квалифицировать действия заявителя как злоупотребление правом. Расширение полномочий экспертизы на стадии регистрации позволило бы отсеивать заведомо недобросовестные заявки до предоставления правовой охраны, тем самым снизить уровень правонарушений и разгрузить судебную систему.

Необходимо ввести механизм, при котором правообладатель, обращающийся за судебной защитой, обязан представить доказательства использования товарного знака или объяснить причины неиспользования. Для снижения нагрузки на судебную систему предлагается введение специальной декларации о намерении использовать товарный знак: при подаче заявки, заявитель должен подтвердить наличие реального интереса и планы по использованию в конкретных классах товаров и услуг, это позволит пресекать спекулятивные регистрации на ранней стадии.

Термин «патентный троллинг» необходимо закрепить на законодательном уровне с указанием квалифицирующих признаков: приобретение исключительных прав без цели использования для индивидуализации товаров, систематическое предъявление исков к добросовестным участникам оборота, отсутствие реальной хозяйственной деятельности правообладателя.

Представляется обоснованным введение специальных правовых последствий для «патентных троллей»: лишение права на регистрацию новых товарных знаков на определенный период, а также возложение обя-

занности по возмещению судебных расходов, понесенных добросовестными ответчиками, в повышенном размере.

Для пресечения патентного троллинга на маркетплейсах необходимо разработать нормативные требования к процедурам рассмотрения жалоб о нарушении исключительных прав: верификация правообладателя на предмет реального использования товарного знака; введение обязательного периода ожидания для предоставления селлером мотивированных возражений до применения ограничительных мер к карточке товара.

В заключение хочется отметить, что злоупотребление правами на товарные знаки представляет собой многоаспектное явление, которое наносит системный ущерб эффективности правового регулирования в сфере интеллектуальной собственности, искажает конкурентную среду и увеличивает издержки добросовестных участников рынка. Действующее законодательство создает базовый, но преимущественно реактивный механизм защиты — применяется после причинения вреда.

Противодействие злоупотреблениям требует комплексного подхода, включающего как профилактические меры: совершенствование процедуры экспертизы, повышение пошлин, усиление требования использования, так и меры ответственности: законодательное закрепление понятия патентного троллинга, ужесточение последствий злоупотребления.

Список источников

1. Беднарж, Д. С. Злоупотребление правом при регистрации товарного знака / В. А. Беднарж, Д. С. Салдаева // Вестник СГЮА. — 2024. — № 5 (160).
2. Саньков, В. В. Патентный троллинг как угроза инновациям: исторический обзор и правовые меры // Право и управление. — 2024. — № 8.
3. Шлапунов, А. Ю. Патентный троллинг в области товарных знаков как вызов законодательству по интеллектуальной собственности / А. Ю. Шлапунов, В. Ю. Мачнева // Вестник ФИПС. — 2025. — № 1 (11).
4. Савельев, И. А. Сквоттинг товарных знаков: проблемы правового регулирования и пути решения // Вопросы российской юстиции. — 2024. — № 34.

Логинова П. А.,
студент Юридического института*
Российского университета транспорта (МИИТ)

Правовая природа договора купли-продажи приватизируемого имущества: особенности исполнения обязательств

Аннотация. Статья посвящена исследованию правовой природы договора купли-продажи приватизируемого имущества и особенностей исполнения обязательств по нему. На основе анализа Федерального закона «О приватизации государственного и муниципального имущества» и норм Гражданского кодекса Российской Федерации обосновывается синтетическая природа приватизационной сделки, сочетающая частноправовые начала и публично-правовые императивы. Рассматриваются существенные условия договора, порядок оплаты, момент перехода права собственности, а также специфические обязательства покупателя по использованию приобретенного имущества. Делается вывод о том, что договор приватизации является самостоятельным правовым институтом, обеспечивающим баланс частных и публичных интересов.

Ключевые слова: договор купли-продажи; приватизация; приватизируемое имущество; исполнение обязательств; правовая природа; публичный интерес; существенные условия; переход права собственности; обременения; недействительность сделки.

Процесс приватизации, являясь одним из ключевых механизмов трансформации отношений собственности, не утрачивает своей актуальности и в настоящее время. Переход государственного и муниципального имущества в частные руки опосредуется целым комплексом гражданско-правовых сделок, центральное место среди которых занимает договор купли-продажи. Однако специфика объекта и особая публичная значимость этого процесса наделяют классическую конструкцию купли-продажи уникальными чертами, порождая сложности в правоприменении и формируя особый режим исполнения обязательств. Правовая природа этого договора является предметом дискуссий, а его исполнение сопряжено с рядом особенностей, требующих детального анализа.

Определение правовой природы любого договора начинается с установления его отраслевой принадлежности и соотношения с базовыми конструкциями гражданского права. Основопологающим актом здесь выступает Федеральный закон от 21 декабря 2001 г. № 178-ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества». В ст. 1 данного Закона

* Научный руководитель — кандидат экономических наук, доцент **И. И. Шатская.**

приватизация определяется как возмездное отчуждение имущества, находящегося в собственности публично-правовых образований, в собственность физических и юридических лиц. Уже из этого определения следует, что в основе приватизационной сделки лежит договор купли-продажи.

Согласно п. 1 ст. 32 указанного Закона, продажа государственного или муниципального имущества оформляется именно договором купли-продажи. Данное положение полностью корреспондирует с нормами Гражданского кодекса Российской Федерации (далее — ГК РФ), в частности, с главой 30, регулирующей общие положения о купле-продаже. Следовательно, по своей базовой конструкции договор приватизации является разновидностью договора купли-продажи. На это же указывает и пункт 1 ст. 18 Федерального закона «О приватизации государственного и муниципального имущества», прямо отсылающий к положениям ГК РФ.

Однако было бы ошибочно утверждать, что перед нами классический договор купли-продажи в его частноправовом понимании. В отличие от гражданско-правового договора, заключаемого между равными субъектами в условиях свободы договора, приватизационная сделка неизбежно включает в себя публично-правовой элемент. Продавец здесь выступает не как частное лицо, извлекающее прибыль, а как носитель публичного интереса, чьи действия строго регламентированы законом. Более того, цель договора заключается не просто в передаче вещи в собственность, а в осуществлении государственной политики по перераспределению собственности, что придает сделке черты публичного правопорядка. Таким образом, правовая природа рассматриваемого договора является сложной, синтетической, сочетающей в себе частноправовые начала (эквивалентность, возмездность) и публично-правовые императивы (особый порядок заключения, обязательные условия).

Самостоятельного внимания заслуживает вопрос об отграничении договора приватизации от смежных конструкций. Так, в ст. 17.1 Федерального закона от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» речь идет о передаче имущества в пользование (аренду), однако на сделки приватизации, представляющие собой переход права собственности, его действие не распространяется. Это лишний раз подчеркивает особую природу приватизационных отношений, направленных на окончательную смену титула собственника. В связи с этим нельзя не согласиться с мнением, что договор приватизации является самостоятельным институтом, базирующимся на нормах о купле-продаже, но существенно модифицированным императивными нормами специального законодательства [1, стр. 45].

Переход к рассмотрению особенностей исполнения обязательств по данному договору требует выделения нескольких ключевых аспектов. Исполнение здесь начинается задолго до подписания сторонами текста договора и включает в себя соблюдение процедуры, установленной законом. Особенности исполнения проявляются на всех его стадиях: от момента заключения до прекращения обязательства. Правовой режим объекта, поря-

док оплаты, момент перехода рисков и гарантии покупателя — все это подчиняется особым правилам.

Первый блок особенностей связан с определением существенных условий договора. В соответствии с п. 2 ст. 32 Федерального закона от 21 декабря 2001 г. № 178-ФЗ условия договора купли-продажи государственного или муниципального имущества являются императивными и подлежат обязательному включению в текст. К числу таких условий относится не только классический предмет, но и цена имущества, порядок передачи, сроки платежа, а также любые обременения, сохраняемые в отношении объекта.

Особую роль играет условие о стоимостной оценке. Отсутствие в договоре стоимостной оценки имущества влечет за собой его ничтожность. Данное требование продиктовано публичным характером отношений, поскольку цена формируется по итогам независимой оценки или торгов, и ее занижение способно нарушить как экономические интересы государства, так и права потенциальных участников рынка [2, стр. 112]. Иные условия, установленные сторонами по взаимному соглашению, не должны противоречить закону, а все обязательства покупателя в отношении объекта приватизации должны иметь четкие сроки их выполнения и стоимостную оценку.

Второй, не менее важный аспект, касается исполнения обязательства по оплате. Специфика приватизационной сделки заключается в жесткой регламентации формы и сроков платежа. В большинстве случаев устанавливается пресекательный срок для оплаты, который также часто привязан к дате заключения договора. Несоблюдение сроков платежа влечет за собой серьезные последствия, вплоть до расторжения договора в одностороннем порядке и возврата имущества в государственную или муниципальную собственность [3, стр. 78]. Эта мера является специфической для приватизационных правоотношений и подчеркивает особый публичный интерес в своевременном поступлении средств от продажи имущества.

Момент перехода права собственности и связанные с ним риски также урегулированы особым образом. Согласно п. 3 и 4 ст. 32 Федерального закона от 21 декабря 2001 г. № 178-ФЗ, для движимого имущества право собственности, как правило, переходит к покупателю после его полной оплаты. Данное положение является исключением из общего правила п. 1 ст. 223 ГК РФ, согласно которому право собственности возникает с момента передачи вещи, если иное не предусмотрено законом или договором. В отношении приватизируемого недвижимого имущества момент перехода права собственности привязан к государственной регистрации перехода права. Причем регистрация для покупателя сопряжена с дополнительными расходами, что также является существенной особенностью исполнения [4, стр. 56].

Ключевой особенностью, отличающей приватизационный договор от гражданско-правовой купли-продажи, является наличие у покупателя спе-

циальных обязательств, связанных с использованием приобретенного имущества. Речь идет об инвестиционных, социальных и иных условиях, на которых имущество было приобретено. Эти условия представляют собой обременения в пользу публичного интереса и могут включать в себя обязательства по сохранению рабочих мест, проведению ремонта, осуществлению определенных видов деятельности [5, стр. 134]. Закон требует, чтобы эти условия имели не только сроки исполнения, но и четкую стоимостную оценку, а также способы обеспечения их выполнения, например, в виде гарантий. Невыполнение таких условий является основанием для предъявления соответствующих требований продавцом или даже для оспаривания сделки.

Наконец, рассматривая особенности исполнения, нельзя обойти стороной вопрос о недействительности. Нарушение порядка проведения продажи, неправомерный отказ в признании претендента участником торгов, сговор о занижении цены или предоставление покупателю необоснованных льгот и преимуществ служат прямыми основаниями для признания сделки приватизации недействительной [3, стр. 92]. По сути, каждый этап исполнения обязательств — от формирования цены до регистрации права — находится под пристальным контролем на предмет соответствия публичному порядку и антимонопольному законодательству. Такой подход обусловлен необходимостью защиты конкурентной среды и предотвращения злоупотреблений при распоряжении публичной собственностью [6, стр. 25].

Подводя итог, можно заключить, что договор купли-продажи приватизируемого имущества, будучи по своей форме разновидностью гражданско-правовой сделки, имеет глубокую публично-правовую природу. Его правовая сущность определяется смешением частноправовых начал эквивалентности и возмездности с императивными требованиями специального законодательства, направленными на реализацию государственной политики. Особенности исполнения обязательств по данному договору находят свое выражение в жесткой регламентации существенных условий, специальном порядке оплаты, отсроченном моменте перехода права собственности, а также в наличии у покупателя сложных целевых обязательств. Такая конструкция делает договор приватизации не просто инструментом передачи имущества, а сложным правовым механизмом, обеспечивающим баланс частных и публичных интересов. Перспективы дальнейшего исследования правовой природы этого договора видятся в анализе судебной практики по спорам, связанным с признанием приватизационных сделок недействительными и истребованием имущества, что позволит более точно определить границы частноправового и публично-правового регулирования в этой сфере.

Список источников

1. Гражданское право : учебник : в 2 т. / под редакцией Б. М. Гонгало. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Статут, 2020. — Том 2.
2. Мейер, Д. И. Русское гражданское право : в 2 ч. / Д. И. Мейер. — Москва : Статут, 2018. — Часть 1.
3. Шершеневич, Г. Ф. Учебник русского гражданского права / Г. Ф. Шершеневич. — Москва : Спарк, 1995.
4. Суханов, Е. А. Гражданское право : учебник : в 4 томах / Е. А. Суханов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Волтерс Клувер, 2008. — Том 2.
5. Белов, В. А. Гражданское право. Особенная часть : учебник для вузов / В. А. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2021.
6. Андреев, В. К. Правовое регулирование приватизации государственного и муниципального имущества / В. К. Андреев. — Москва : Юрист, 2021.

Мухамеджанова Д. Д.,
студент Юридического института*
Российского университета транспорта (МИИТ)

Государственное регулирование рынка ценных бумаг

Аннотация. В тексте рассматривается ключевая роль правового регулирования рынка ценных бумаг в условиях развития рыночной экономики Российской Федерации. Описывается структура и значение этого сегмента финансового рынка как инструмента для привлечения инвестиций и решения общегосударственных задач. Подробно анализируются методы государственного регулирования, структура правового регулирования, цели, задачи, а также инструменты реализации. В работе подчеркивается, что создание эффективной и современной законодательной базы является стратегической задачей для устойчивого развития экономики любой страны.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг; финансовый рынок; государственное регулирование; саморегулируемые организации; структура государственного регулирования.

Правовое регулирование рынка ценных бумаг приобретает важное значение в связи с постоянным развитием рыночной экономики в России. Данный сегмент финансового рынка стимулирует инвестиции и укрепляет внешние экономические связи, решает блок экономических задач и привлекает множество участников рынка. Очевидно, что для обеспечения его эффективной работы требуется современное законодательство. Оно должно не только устанавливать строгие правила для участников, но и служить надежной гарантией соблюдения их прав и законных интересов.

Понятие «рынок ценных бумаг» является не только правовой, но и экономической категорией, имеющей огромное значение для развития экономики современного государства. Согласно Федеральному закону от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» рынок ценных бумаг представляет собой организационно-правовую систему взаимодействия между эмитентами, инвесторами, профессиональными участниками рынка ценных бумаг по поводу выпуска, размещения и погашения ценных бумаг.

Государственное регулирование рынка ценных бумаг складывается на основе принципов, которые отражают как политические, так и экономические условия в нашей стране. Государственное регулирование представляет собой комплекс методов и инструментов, с помощью которых государство влияет на экономические процессы для достижения социальных и

* Научный руководитель — кандидат юридических наук, доцент **С. А. Правкин.**

экономических целей. Оно включает в себя разработку законов, налоговые и денежно-кредитные меры, направленные на макроэкономическую стабильность, коррекцию рыночных неэффективностей и создание условий для устойчивого роста.

Выделяют два метода государственного регулирования.

Прямой — государство напрямую диктует участникам экономики правила поведения, использует административно-правовые методы (лицензирование, квотирование, государственный заказ и иные);

Косвенный — государство влияет на экономику через экономические инструменты, создавая условия для функционирования и взаимодействия субъектов (ключевая ставка, таможенные пошлины, курс валюты) [1].

Прямое регулирование осуществляется путями, представленными на рис. 1. [2]

Косвенное регулирование организовано в результате использования экономических средств рынка ценных бумаг и включает в себя следующие элементы:

- систему налогообложения;
- формирование государственного бюджета и различных фондов;
- управление различными пакетами акций, находящимися в собственности государства.

Косвенное регулирование в отличие от прямого регулирования предполагает менее жесткие запреты и предписания, и более опирается на рыночные сигналы и саморегуляцию участников.

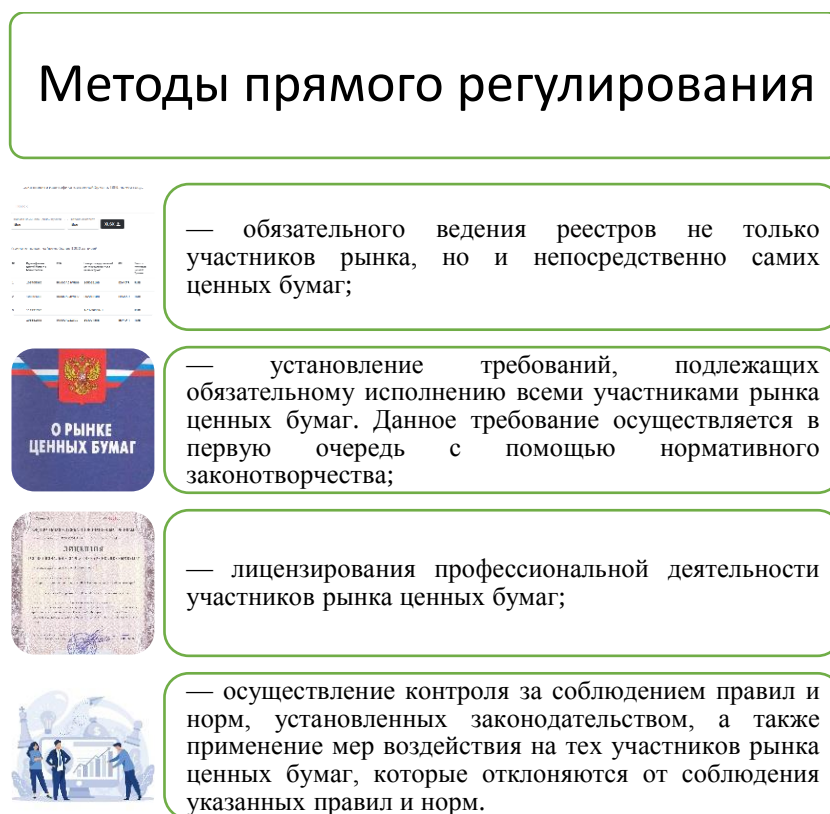


Рис. 1. Методы прямого регулирования

Структура государственного регулирования рынка ценных бумаг состоит из основных элементов: субъекта и объекта. Объектом государственного регулирования являются участники рынка ценных бумаг, инструменты рынка, а также различные действия, которые с ними осуществляются. В качестве объектов государственного регулирования выступает деятельность субъектов: эмитентов, инвесторов, профессиональных участников рынка, инфраструктурных организаций. Субъектами государственного регулирования выступают органы власти, уполномоченные структуры и даже иногда негосударственные институты, действующие в рамках государственных полномочий.

Ключевые субъекты РФ представлены на рис. 2.

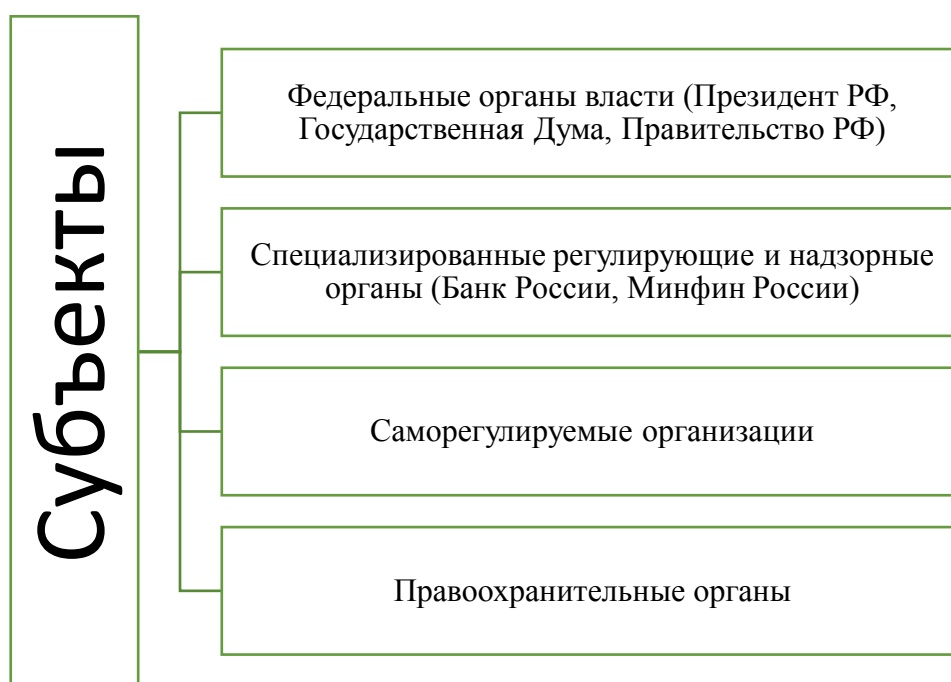


Рис. 2. Ключевые субъекты государственного регулирования на рынке ценных бумаг в Российской Федерации

Следует отметить, что регулирование российского фондового рынка осуществляется путем издания нормативных правовых актов, регулирующих деятельность профессиональных участников рынка.

Основными задачами регулирования рынка ценных бумаг являются: формирование механизмов по привлечению инвестиций, обеспечение условий финансирования дефицита бюджета, формирование способов защиты участников и другие.

Среди основных задач регулирования рынка ценных бумаг особое внимание уделяется стратегической задаче, основная суть которой заключается в совершенствовании рынка ценных бумаг и его составляющих элементов. Также среди задач государства выделяются создание и поддержание правопорядка, позволяющего исключить различные появления мошеннических схем. Основными целями государственного регулирования рынка ценных бумаг являются следующие.

1. Поддержание нормативного порядка на рынке ценных бумаг и создание нормальных условий работы для всех участников.
2. Защита прав и законных интересов инвесторов.
3. Обеспечение эффективности и конкурентоспособности рынка ценных бумаг.
4. Предотвращение финансовых рисков.
5. Обеспечение общественного интереса, поддержание общественного порядка и национальной безопасности.
6. Финансирование дефицита бюджета.

Для достижения поставленных целей, государство использует различные инструменты, согласно ст. 38 Федерального закона «О рынке ценных бумаг» к таким инструментам относятся следующие.

1. Установление обязательных требований к деятельности профессиональных участников рынка ценных бумаг и ее стандартов.
2. Государственная регистрация выпусков (дополнительных выпусков) эмиссионных ценных бумаг и проспектов эмиссии ценных бумаг и контроля за соблюдением эмитентами условий и обязательств, предусмотренных в них.
3. Лицензирование деятельности профессиональных участников рынка ценных бумаг.
4. Создание системы защиты прав владельцев и контроля
5. за соблюдением их прав эмитентами и профессиональными участниками рынка ценных бумаг.
6. Запрет и пресечение деятельности лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность на рынке ценных бумаг без соответствующей лицензии.

С 2013 г. функции надзора и регулирования рынка ценных бумаг интегрированы в Банк России. Таким образом, Банк России является мегарегулятором, который контролирует банки и весь финансовый сектор, включая фондовые рынки и страховой бизнес.

Банк России не входит в систему органов исполнительной власти и осуществляет свою деятельность на основании специального закона, обладает рядом полномочий, в той или иной степени влияющих на многие параметры рынка ценных бумаг или затрагивающих его участников [3].

Сегодня в структуре Банка России осуществляет свою деятельность Департамент стратегического развития финансового рынка, который разрабатывает нормативные акты Банка России, а также инициирует внесение изменений в законодательство РФ, регулирующие соответствующие сферы деятельности. При реализации регуляторных функций Департамент ориентируется на конструктивный диалог с профессиональным сообществом, стремится использовать лучшие международные практики и внедряет элементы пропорционального регулирования.

Минфин России во взаимодействии с Банком России разрабатывает основные направления развития финансового рынка, утверждает условия

эмиссии и обращения федеральных государственных ценных бумаг и решения об эмиссии их отдельных выпусков, при этом сам выполняет функции эмитента. Минфин России выступает регулирующим органом в отношении государственных ценных бумаг субъектов РФ и муниципальных ценных бумаг — осуществляет государственную регистрацию условий их эмиссии и обращения, утверждает стандарты раскрытия информации об этих бумагах.

Система правоприменения на рынке ценных бумаг включает также налоговые органы, органы финансового контроля и мониторинга, антимонопольный орган, судебную систему, правоохранительные органы.

Подводя итог, следует сделать вывод о том, что правовое регулирование рынка ценных бумаг в России является ключевым элементом, обеспечивающим его эффективное функционирование и развитие. В условиях перехода к рыночной экономике, рынок ценных бумаг становится не только инструментом для привлечения инвестиций и решения общегосударственных задач, но и важной частью финансовой системы страны.

С учетом значимости рынка ценных бумаг, законодательство должно быть современным и гибким, чтобы адаптироваться к изменяющимся экономическим условиям. Основные цели регулирования, такие как защита прав инвесторов, предотвращение финансовых кризисов и поддержание правопорядка, подчеркивают важность создания безопасной и конкурентоспособной среды для всех участников. Передача функций надзора Банку России и активное взаимодействие с Минфином России свидетельствуют о стремлении государства к эффективному управлению рынком ценных бумаг.

Список источников

1. Субботина, Ю. Д. Государственное регулирование национальной экономики : учебно-методическое пособие / Ю. Д. Субботина. — Пермь, 2023.
2. Маркелова, К. С. Государственное регулирование рынка ценных бумаг / К. С. Маркелова // Молодой ученый. — 2019. — № 13 (251). — С. 197—199.
3. Кистаева, Н. Н. Государственное регулирование рынка ценных бумаг на современном этапе / Н. Н. Кистаева // Вестник Псковского государственного университета. Серия: Экономика, право и управление. — 2020. — Вып. 10. — С. 70—78.

Насонов Д. В.,
студент Юридического института^{*}
Российского университета транспорта (МИИТ)

Насонова А. Д.,
студент Московского государственного юридического
университета имени О. Е. Кутафина (МГЮА)^{*}

Проблемы правового регулирования медицинской эвакуации с морских судов

Аннотация. В статье выявлен существенный пробел в правовом регулировании медицинской эвакуации с морских судов, не терпящих бедствия. Установлено, что отсутствие самостоятельного правового режима в международных актах и национальном законодательстве РФ приводит к смешению процедур медицинской эвакуации и репатриации, а также к неопределенности в вопросах организации и финансирования этого процесса. Обоснована необходимость закрепления в законодательстве понятия «медицинская эвакуация с судна, не терпящего бедствия» для четкого разграничения данной процедуры с поисково-спасательной операцией и репатриацией, формализации алгоритма взаимодействия участников процесса и обеспечения соблюдения обязательств судовладельца по охране здоровья моряков.

Ключевые слова: медицинская эвакуация; правовое регулирование; торговое мореплавание; репатриация моряков; ответственность капитана судна.

Исторически сложившаяся практика мореплавания предполагала обязательное присутствие квалифицированного медицинского персонала на борту судна ввиду объективной удаленности от береговой инфраструктуры и высоких рисков для здоровья экипажа. Однако современные реалии судоходства привели к трансформации этого подхода: в действующем законодательстве наличие в штатном расписании судна должности судового врача или фельдшера не является императивным требованием для всех категорий судов. Данная обязанность носит факультативный характер и дифференцируется в зависимости от типа судна, численности экипажа и района плавания. Базовый нормативный стандарт, закрепленный в Кодексе торгового мореплавания Российской Федерации (далее — КТМ РФ), ограничивается требованием об обеспечении условий для оказания первой помощи до момента эвакуации пострадавшего. При этом дефицит ме-

^{*} Научный руководитель — кандидат юридических наук, доцент **Аль Али Насер.**

^{*} Научный руководитель — кандидат юридических наук, доцент **Аль Али Насер.**

дицинских ресурсов на борту, ограниченные возможности связи и значительная удаленность от береговых лечебных учреждений создают сложные логистические условия, при которых успешная эвакуация пострадавшего и оказание ему квалифицированной медицинской помощи критически зависят от точной координации между участниками процесса.

Несмотря на высокую практическую значимость, само регулирование медицинской эвакуации с морских судов характеризуется существенными правовыми пробелами. В международном праве Циркуляр ИМО MSC/Circ.960 от 20 июня 2000 г. указывает на тенденцию рассматривать медицинскую помощь в море как составную часть операций по поиску и спасанию, проводя прямые параллели с положениями Международной конвенции по поиску и спасанию на море 1979 г. (SAR-79). Однако медицинская эвакуация с судна, не находящегося в бедствии, не охватывается определением «спасания». Следовательно, юридическая квалификация медицинской эвакуации в рамках режима SAR-79 невозможна, и при этом процесс эвакуации не образует самостоятельного правового режима в международном праве, а в российском законодательстве отсутствует единый нормативный акт, детально регламентирующий его.

Анализ ведомственных регламентов морских спасательных центров и подцентров (на примере МСПЦ «Керчь») и ФГБУ «Морспасслужба» позволяет выявить следующий правовой пробел, вынуждающий ведомственные структуры самостоятельно восполнять его: отсутствие на уровне федерального законодательства специальных норм, регламентирующих процедуру и правовой статус медицинской эвакуации с судна, не терпящего бедствия. Поэтому в таких документах, как, например, Бассейновый план поиска и спасания людей, терпящих бедствие на море в поисково-спасательном районе МСПЦ «Керчь», содержатся уточняющие положения. Документ разграничивает две ситуации: эвакуация в рамках поисково-спасательной операции (ПСО) и эвакуация без проведения ПСО по медицинским показаниям. Во втором случае медэвакуация организуется по запросу капитана или судовладельца на договорной основе, но с обязательным информированием МСПЦ. При этом в Бассейновом плане прямо указывается, что в случае отказа от предоставления квалифицированной медицинской консультации капитан судна «целиком и полностью несет всю административную ответственность за возможное ухудшение здоровья больного (пострадавшего), а в случае смерти больного (пострадавшего), то и уголовную ответственность».

Указанная в ведомственном акте отсылка к «национальному законодательству» в части ответственности капитана юридически уязвима. К данной ситуации потенциально применимы ст. 124 и 270 УК РФ. Однако их прямое применение некорректно: ст. 270 УК РФ требует наличия признака «терпящий бедствие», который отсутствует на технически исправном судне, а ст. 124 УК РФ распространяется на «лиц, обязанных оказывать помощь», но правовой статус такого лица применительно к организации

эвакуации вне бедствия федеральным законом не определен. Вместе с тем капитан судна несет персональную ответственность за собственное решение, принятое в процессе исполнения обязанности оказать неотложную медицинскую помощь по ст. 64 КТМ РФ.

Дополнительную правовую неопределенность создает отсутствие на борту судового врача. С. Р. Маркова подчеркивает, что в этом случае ответственность за медицинское обеспечение возлагается на членов экипажа, прошедших лишь краткие курсы по оказанию первой помощи в соответствии с Международной конвенцией о стандартах подготовки и дипломирования моряков и несения вахты 1978 г. (ПДНВ). При этом Приказ Минздрава России от 3 мая 2024 г. № 220н ограничивает перечень допустимых мероприятий базовой первой помощью. Этот нормативный пробел становится критическим, если учесть реальную структуру заболеваний на море. По данным систематического обзора специалистов, сердечно-сосудистые патологии остаются ведущей причиной медицинских эвакуаций в современной морской практике, требуя сложной диагностики и неотложной помощи, выходящей за рамки возможностей члена экипажа без медицинского образования. По нашему мнению, это создает правовой дефект: законодательство фактически возлагает ответственность за жизнь и здоровье моряков на лиц без профильного медицинского образования, действующих в экстремальных условиях. В такой ситуации уголовная ответственность должна наступать лишь за полное бездействие, а не за ошибки при оказании помощи, что требует специального законодательного закрепления.

Рассматриваемая медицинская эвакуация на практике часто разрешается через механизм репатриации. Как отмечает С. Р. Маркова, анализ конкретных инцидентов показывает, что вследствие ухудшения состояния здоровья пострадавшего репатрируют в ближайший порт для оказания уже квалифицированной медицинской помощи, а члены экипажа, оказавшие помощь, ответственности не подвергаются [1]. Вместе с тем статья 58 КТМ РФ, имплементирующая положения ратифицированной Российской Федерацией Конвенции о труде в морском судоходстве 2006 г. (*MLC*), прямо устанавливает право члена экипажа на репатриацию в случае заболевания или травмы, требующих лечения вне судна, и возлагает на судовладельца обязанность нести соответствующие расходы. При этом необходимо строго разграничивать понятия «репатриация» и «медицинская эвакуация». Согласно ведомственным регламентам, репатриация определяется как процедура возвращения моряка к месту жительства или найма, тогда как медицинская эвакуация — это транспортировка людей в целях спасения жизни и сохранения здоровья. Следовательно, это две различные по правовой природе процедуры. Хотя ст. 58 КТМ РФ и положения *MLC* возлагают на судовладельца финансовые обязательства по лечению и репатриации, сам механизм проведения и финансирования экстренной медицинской эвакуации с судна, не находящегося в бедствии, федеральным зако-

нодательством не регламентирован. Даже формально предусмотренное страхование жизни и здоровья моряков на практике сталкивается с существенными правовыми трудностями в реализации выплат именно из-за отсутствия четкой законодательной квалификации услуги «медицинская эвакуация вне бедствия».

Данные системные пробелы усиливаются в сложных климатогеографических условиях, в частности на трассе Северного морского пути (СМП). Наличие детализированных Бассейновых планов не устраняет неопределенности, поскольку данные документы носят подзаконный ведомственный характер и не могут заменить федеральное законодательство, способное гарантировать оперативное межведомственное взаимодействие. Как указывают исследователи, в условиях Арктики понятие «золотого часа» часто недостижимо: время подготовки сил и средств для экстренной эвакуации может составлять от 2 до 75 часов, что напрямую нарушает конституционные права моряков на охрану здоровья [3]. Такие задержки демонстрируют дефект административно-правового регулирования: ведомственные инструкции не учитывают специфику физической транспортировки пациента в экстремальных условиях, где факторы удаленности и ледовой обстановки делают стандартные процедуры неприменимыми.

Несостоятельность текущих механизмов подтверждается и реальной практикой. Как отмечают В. В. Тонконог и соавторы, из-за удаленности от берега и особенностей правовых систем разных стран государственные структуры часто не справляются с задачей организации медицинской эвакуации. В результате эту нишу вынужденно занимают частные и некоммерческие организации (такие как *C.I.R.M.*, *Future Care* или *GVA*), берущие на себя координацию госпитализации, управление счетами и логистику [4]. Сам факт того, что для решения базовой задачи спасения жизни моряка требуется привлечение сторонних негосударственных структур, наглядно демонстрирует слабость государственно-правового механизма.

Проведенный анализ позволяет говорить о наличии существенного пробела в правовом регулировании медицинской эвакуации с морских судов, не терпящих бедствия. В настоящее время эта сфера не создает особого правового режима и регулируется преимущественно ведомственными инструкциями, что на практике приводит к смешению понятий медицинской эвакуации и репатриации.

Отсутствие специального режима медицинской эвакуации вне бедствия в международных актах (в частности, в Конвенции *SAR-79*) обуславливает необходимость его детализации на национальном уровне. Положения *MLC*, обязывающие судовладельца обеспечивать охрану здоровья моряков, создают прочную правовую основу для развития законодательства. Основная проблема заключается в том, что при отсутствии четкого федерального механизма организации эвакуации бремя принятия решений фактически перекладывается на капитана, не обладающего медицинской квали-

фикацией, а логистические и финансовые аспекты процесса остаются неурегулированными, что порождает серьезные правовые риски.

В связи с этим представляется обоснованным и необходимым введение в законодательство самостоятельного правового режима «медицинской эвакуации с судна, не терпящего бедствия». Это позволит четко разграничить его с медэвакуацией во время поисково-спасательной операции и репатриацией, установить алгоритм взаимодействия между капитаном, врачами телемедицинских служб и спасательными координационными центрами, а также формализовать финансовую сторону процесса, что не только устранил правовую неопределенность и снимет избыточную ответственность с судовладельцев и капитанов, но и создаст реальные гарантии реализации конституционного права моряков на охрану здоровья в условиях морской удаленности.

Список источников

1. Маркова, С. Р. Правовое регулирование оказания медицинской помощи на морских судах в условиях отсутствия судового врача / С. Р. Маркова, А. С. Скарридов // Океанский менеджмент. — 2025. — № 4(33). — С. 11—14. — EDN RFCXJR.
2. Dillard, J. S., Maynard W., Kashyap R. The Epidemiology of Maritime Patients Requiring Medical Evacuation: A Literature Review // Cureus. — 2023. — Vol. 15, № 11. — e49606. — DOI 10.7759/cureus.49606. — URL: <https://doi.org/10.7759/cureus.49606>.
3. Воронкова, С. В. Современное состояние и проблемные вопросы оказания медицинской помощи в акватории Северного морского пути / С. В. Воронкова, А. А. Абакумов, О. К. Бумай, Ю. В. Грабский, Г. С. Торшин, С. В. Малинина // Медицина труда и промышленная экология. — 2022. — Том 62. — № 4. — С. 212—224. — DOI 10.31089/1026-9428-2022-62-4-212-224. — EDN WUZCSC.
4. Тонконог, В. В. Оказание медицинской помощи морякам гражданского судоходства: роль общественных организаций / В. В. Тонконог, О. С. Горкунова, О. А. Волкова // Проблемы социальной гигиены, здравоохранения и истории медицины. — 2024. — Том 32. — № 2. — С. 169—172. — DOI 10.32687/0869-866X-2024-32-2-169-172. — EDN KEQAOJ.

Попова С. П.,
студент Юридического института*
Российского университета транспорта (МИИТ)

Трансформация института коммерческой тайны в российском законодательстве

Аннотация. Исследование посвящено истории и развитию института коммерческой тайны. В статье анализируются ключевые этапы его становления в российской правовой системе, подчеркивается их влияние на формирование современного общества с жесткой рыночной конкуренцией. В рамках работы представлен перечень сведений, по отношению к которым не может быть установлен режим коммерческой тайны, что позволяет более глубоко понять границы и ограничения данного правового института. В заключении подводятся итоги относительно роли коммерческой тайны в контексте развития предпринимательской деятельности, акцентируется внимание на влиянии геополитических факторов.

Ключевые слова: коммерческая тайна; законодательство; обладатель информации; конфиденциальная информация; секрет производства.

Рыночное взаимодействие и необходимость защиты конфиденциальной информации привели к юридическому оформлению режима коммерческой тайны в условиях жесткой конкуренции. Этот принцип актуален как в современном мире, так и в прошлом. Любое общество, будь то феодальное государство или высокоиндустриальная экономика, создает барьеры для определенных сведений и механизмы контроля их распространения. Анализ показывает, что на всех этапах развития цивилизации участники хозяйственного оборота стремились засекречивать свои коммерческие стратегии для увеличения прибыли. Правовое закрепление института защиты коммерческой тайны тесно связано с общественной формацией и ее особенностями.

Для понимания юридического статуса коммерческой тайны необходим глубокий ретроспективный анализ. Это позволит выявить суть понятия и осознать его ключевую роль в эпоху цифровизации. Важно детально изучить, как формировался этот правовой институт в России.

Исторически, первичным отечественным нормативным актом, зафиксировавшим санкции за утечку значимых данных, стало Уложение о наказаниях, принятое в 1845 г. Сам термин тогда отсутствовал.

В законодательных сводах девятнадцатого столетия дефиниция «коммерческая тайна» не применялась, хотя закон оперирует категорией «тайна» касательно разнообразных технологических циклов, требующих кон-

* Научный руководитель — кандидат экономических наук, доцент **И. И. Шатская.**

сервации информации. Например, восьмой раздел упомянутого кодекса — «О преступлениях и проступках против общественного устройства и благочиния» — содержал карательные нормы: так, ст. 1355 карала за обнаружение фабричного секрета, ст. 1187 преследовала раскрытие торговой тайны, а ст. 1157 устанавливала наказание за разглашение конфиденциальных данных кредитных учреждений.

Хотя акт 1845 г. обходил стороной само определение, фундаментальный сдвиг произошел с изданием Уголовного уложения 1903 г. В нем под коммерческой тайной стали подразумеваться специфические методы изготовления продукции, используемые фактически или планируемые к внедрению. Подобная дифференциация подчеркивает колоссальную важность защиты производственных ноу-хау для купечества и промышленников того времени. Глава 29 «Об оглашении тайн» документа 1903 г. консолидировала положения об ответственности за рассекречивание фабричных, коммерческих и банковских данных.

Затем наступил период исторического разрыва. Социальные катаклизмы, глобальные вооруженные конфликты и геополитические трансформации двадцатого столетия разрушили едва зародившуюся правовую конструкцию. Вплоть до девяностых годов прошлого века легального термина «коммерческая тайна» в отечественном праве не было вовсе. Ситуация изменилась лишь со вступлением в силу союзного Закона СССР «О предприятиях в СССР». Его ст. 33 ввела формулировку: сведения, не относящиеся к гостайне, охватывающие технологии, управление, финансовые потоки и иную активность организации, несанкционированное распространение которых угрожает интересам субъекта.

Спустя некоторое время после распада Союза, в 1991 г., Правительство РСФСР закрепило перечень исключений постановлением № 35. Этот документ определяет данные, которые запрещено скрывать от общественности, и сохраняет юридическую силу по сей день.

Стабилизация частноправовых отношений произошла в середине девяностых. Начиная с 1994 г. и заканчивая 2007 г., часть первая ГК РФ регулировала данный вопрос посредством ст. 139. Она постулировала критерии конфиденциальности: сведения признаются охраняемыми при наличии реальной или гипотетической рыночной ценности из-за их недоступности посторонним лицам, отсутствии свободного легального доступа и принятии собственником конкретных шагов по обеспечению секретности.

В 2004 и 2006 гг. законодательная база претерпела существенные изменения. Именно тогда вступили в силу профильные Федеральные законы от 29 июля 2004 г. № 98-ФЗ «О коммерческой тайне» и от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации», а также была принята часть четвертая ГК РФ. Эти нормативные акты окончательно легализовали рассматриваемый институт, придав его правовой природе колоссальный вес в условиях агрессивной рыночной конкуренции.

Длительная историческая эволюция этого правового механизма позволила сегодня выделить четкий перечень действующих документов. В него входят Конституция РФ, вышеупомянутые Законы, а также ГК РФ.

Основной закон страны стоит на страже экономических интересов граждан. Статья 51 Конституции РФ гарантирует защиту права людей использовать свои знания и навыки в бизнесе, исключая риск несанкционированного разглашения сведений, которые могут стать объектом борьбы, использующей нарушающие законы механизмы, или кражи.

Центральным элементом системы выступает ст. 3 Федерального закона «О коммерческой тайне». Она трактует коммерческую тайну как специфический режим конфиденциальности. Благодаря этому инструменту владелец данных получает возможность нарастить прибыль, предотвратить лишние траты, удержать рыночные позиции или извлечь иную материальную пользу. Пункт 2 той же статьи детализирует состав таких сведений: это может быть любая информация производственного, технического, экономического или организационного толка, включая итоги интеллектуального труда. Главное условие — данные должны представлять реальную ценность именно потому, что они неизвестны посторонним, к ним нет свободного легального доступа, а правообладатель официально ввел защитный режим. Согласно п. 4 этой же статьи владельцем признается субъект, который распоряжается информацией на законных правах, блокирует к ней путь для посторонних и внедряет протоколы защиты.

Данный федеральный акт детально регламентирует жизненный цикл секрета производства: от момента его установления до прекращения действия режима. Кроме того, девятая статья закона вводит понятие профессиональной тайны. Если специалист получил доступ к закрытым данным при выполнении рабочих задач, эта информация подлежит охране, если обязанность соблюдать секретность прямо прописана в федеральных нормах.

Важнейшие юридические формулировки содержатся в главе 75 ГК РФ («Право на секрет производства»). Кодекс определяет ноу-хау практически идентично закону о коммерческой тайне, однако делает важный акцент: обладатель должен принимать разумные меры для соблюдения конфиденциальности. При этом статус секрета производства невозможно присвоить сведениям, раскрытие которых предписано законом.

Помимо сухих норм кодексов, огромную роль играет доктринальный подход. Взгляды исследователей помогают глубже понять суть явления. Д. В. Напалкова рассматривает ее (коммерческую тайну) как вид охраняемой законом информации, сохраняющей конкурентное преимущество бизнеса. Е. А. Абросимова дублирует легальное определение из Закона, фокусируясь на экономической выгоде [1]. Е. С. Вершинина видит в этом явлении инструмент добросовестной конкуренции субъектов рынка [2].

Несмотря на терминологическую близость, эксперты настаивают на разграничении понятий. Коммерческая тайна всегда имеет узкую рыноч-

ную направленность и служит извлечению прибыли конкретной компанией. Понятие конфиденциальной информации гораздо шире: оно охватывает персональные данные, служебные секреты и профессиональную этику врачей или юристов. Существует еще одно фундаментальное отличие в способах классификации. Список коммерческих секретов формирует сам предприниматель по своему усмотрению. Перечень же иной конфиденциальной информации жестко продиктован буквой закона.

Из анализа теории вытекают пять обязательных условий признания данных защищенными: связь с предпринимательской активностью, отсутствие пересечения с государственной тайной, принадлежность конкретному юридическому лицу, ценность за счет секретности от третьих лиц, наличие физических и юридических барьеров против утечки.

Законодатель оставил список табу. Режим коммерческой тайны нельзя наложить на учредительные документы фирм, сведения об участии в госторгах, данные о вакансиях, бухгалтерскую отчетность из открытых источников, факты привлечения к ответственности за нарушения закона или информацию о санитарно-экологическом состоянии предприятия. Для некоммерческих организаций под запрет попадают отчеты о доходах и целевом финансировании, а для госучреждений — детали использования бюджетных средств.

Чтобы механизм заработал, правообладатель обязан предпринять конкретные шаги. Во-первых, составить внутренний реестр охраняемых объектов. Во-вторых, ограничить круг допущенных лиц внутри компании и прописать правила работы с документами. В-третьих, назначить ответственных за соблюдение протокола. В-четвертых, внести соответствующие пункты в трудовые контракты. Наконец, нанести гриф «Коммерческая тайна» на все носители. Все эти процедуры должны регулироваться локальными актами организации. При этом, согласно ст. 5 Федерального закона «О коммерческой тайне», принимаемые меры признаются разумно достаточными. Это тонкий момент: закон допускает передачу таких сведений без согласия владельца, если это происходит в рамках установленных процедур и не ведет к нарушению самого режима секретности.

Подводя итог, можно констатировать сложный исторический путь становления института. Прежде чем современное многогранное понятие закрепилось в федеральном законодательстве, оно прошло через десятилетия неопределенности. Сегодня базис сформирован Конституцией, вышеназванными Законами и частью четвертой ГК РФ. Однако научная полемика не утихает. Профильный закон смотрит на явление как на процедуру ограничения доступа. ГК РФ — как на скрытую экономическую ценность и результат интеллектуальной деятельности. Правовая наука объединяет эти подходы, называя это видом ценной информации. Чтобы сведения получили этот статус, необходимо одновременное выполнение трех критериев: закрытость, ценность вследствие такой закрытости и активные действия владельца по их защите. Совокупность этих взглядов указывает на

то, что отечественное законодательство в данной сфере требует дальнейшего совершенствования. Практика реализации общественных отношений постоянно подбрасывает новые вызовы, требующие учета уникальных черт, присущих исключительно коммерческой тайне.

Список источников

1. Абросимова, Е. А. Коммерческое право : учебник для вузов / Е. А. Абросимова, В. А. Белов, Б. И. Пугинский. — 6-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2023.
2. Вершинина, Е. С. Коммерческая тайна: понятие, условия обработки / Е. С. Вершинина, М. П. Щербакова // Юридическая наука и практика: Вестник Нижегородской академии МВД России. — 2022. — № 1 (57). — С. 33—36.

Ромашов Р. М.,
студент Юридического института^{*}
Российского университета транспорта (МИИТ)

Обстоятельства, исключающие преступность деяния, в уголовно-правовой доктрине Российской Федерации: теоретические основы уголовно-правовой идентификации

Аннотация. В статье рассматриваются теоретические основы такого института уголовного права как обстоятельства, исключающие преступность деяния, которые на практике позволяют ограничивать общественное полезное поведение лица от преступного при совершении им того или иного деяния, связанного с причинением вреда. Целью данной работы является исследование теоретических основ обстоятельств, исключающих преступность деяния, в системе уголовного права России, выявление пробелов, существующих в правовом регулировании данного института, а также предложение способов их устранения. На основании анализа научной литературы и судебной практики выявлены некоторые недостатки правового регулирования в смежных отраслях права, в том числе механизме реализации права на компенсацию вреда в результате причинения ущерба при наличии обстоятельств, исключающих преступность деяния. В рамках публикации определены основные критерии уголовно-правовой идентификации обстоятельств, исключающих преступность деяния, а также дается их классификация. Исследуется вопрос о целесообразности закрепления в УК РФ исчерпывающего перечня обстоятельств, исключающих преступность деяния. Предлагается доктринальное определение обстоятельств, исключающих преступность деяния, а также их исчерпывающий перечень в главе 8 УК РФ.

Ключевые слова: обстоятельства, исключающие преступность деяния; правомерное причинение вреда; необходимая оборона; крайняя необходимость; физическое или психическое принуждение; исполнение приказа; обоснованный риск.

Вопросы, связанные с правовым регулированием института обстоятельств, исключающих преступность деяния, в уголовном праве являются чрезвычайно актуальными, затрагивающими интересы практически всех граждан России. Каждому человеку необходимо знать и правильно понимать критерии допустимого поведения в состоянии, например, необходимой обороны, крайней необходимости либо при исполнении приказа или распоряжения. В связи с этим была поставлена задача, исследовать акту-

^{*} Научный руководитель — кандидат юридических наук, доцент **Аль Али Насер.**

альные проблемы уголовно-правового регулирования обстоятельств, исключающих преступность деяния, разработать понятийный аппарат, а также определить критерии, позволяющие отграничить одно обстоятельство от другого.

В ст. 2 Конституции РФ закреплено, что человек, его права и свободы являются высшей ценностью. Признание, соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина от общественно опасных посягательств является одной из важнейших функций государства. Для ее реализации УК РФ не только определяет деяния, которые являются преступными, но и устанавливает основания правомерного причинения вреда лицу, посягающему на охраняемые уголовным законом социальные ценности.

В уголовном законодательстве советского периода существовало только два обстоятельства, которые исключали преступность деяния. Речь идет о необходимой обороне и крайней необходимости. Никакие другие обстоятельства преступность деяния не исключали. В современном российском уголовном праве перечень таких обстоятельств значительно шире. К обстоятельствам, исключающим преступность деяния, относятся: необходимая оборона (ст. 37 УК РФ), причинение вреда при задержании лица, совершившего преступление (ст. 38 УК РФ), крайняя необходимость (ст. 39), физическое или психическое принуждение (ст. 40 УК РФ), обоснованный риск (ст. 41 УК РФ), исполнение приказа или распоряжения (ст. 42 УК РФ). Между тем, некоторые авторы научных публикаций полагают, что институт обстоятельств, исключающих преступность деяния, требует реформирования путем увеличения числа таких обстоятельств [1].

В доктрине уголовного права обстоятельства, исключающие преступность деяния, традиционно интерпретируются как условия, при которых деяние, формально содержащее признаки состава преступления, не влечет уголовной ответственности, поскольку отсутствуют общественная опасность, виновность и уголовная противоправность. Следовательно, задача правоприменителя — не констатировать сам факт причинения вреда, а оценить, отвечает ли поведение установленным пределам. Тем самым данный институт выступает механизмом согласования уголовно-правового запрета с допустимыми формами поведения в условиях правового конфликта [2].

Институт обстоятельств, исключающих преступность деяния, основывается на основных принципах права, закрепленных в Конституции РФ. В соответствии с ч. 3 ст. 17 Конституции РФ осуществление прав и свобод человека и гражданина не должно нарушать права и свободы других лиц. Однако ч. 3 ст. 55 Конституции РФ устанавливается, что права и свободы человека и гражданина могут быть ограничены федеральным законом только в той мере, в какой это необходимо в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства.

Из буквального толкования вышеназванных положений следует, что свобода одного человека заканчивается там, где нарушаются права другого, однако закон допускает их нарушение в исключительных случаях на основании федерального закона, которым в рамках исследуемой темы является УК РФ.

Институт обстоятельств, исключающих преступность деяния, раскрывается в главе 8 УК РФ, закрепляющей основные виды указанных обстоятельств. Некоторые исследователи полагают, что законодателем при разработке данной главы в нормы об обстоятельствах, исключающих преступность деяния, закладывался следующий смысл: так как государство не всегда может обеспечить эффективную защиту жизни, здоровья, чести, достоинства, собственности и других правоохраняемых благ, то оно должно предоставить возможность осуществлять такую защиту самим гражданам.

По мнению ряда авторов научных публикаций, правовое регулирование обстоятельств, исключающих преступность деяния, направлено на достижение баланса между защитой интересов личности, общества и государства и допустимостью правомерного причинения вреда при защите этих ценностей от посягательств или при выполнении социально значимых функций. Принципиальное отличие от обстоятельств, влияющих на наказание, состоит в том, что в данном случае речь идет не о виновности, а о полном отсутствии состава преступления. Обстоятельства, исключающие преступность деяния, различаются по своей юридической природе и условиям правомерности [3].

При этом выделяется лишь один критерий — защита от посягательств общественных ценностей или выполнение социально значимых функций. Данная отличительная особенность, которую можно назвать «общественной полезностью» является главным, но не единственным отличительным признаком института обстоятельств, исключающих преступность деяния.

Ряд исследователей отмечают, что концепция общественно полезной правовой природы обстоятельств, исключающих преступность деяния, получила широкое развитие в советской уголовно-правовой доктрине. В научной литературе того периода отмечалось, что при наличии обстоятельства, исключающего преступность, деяние не только не является общественно опасным, но и направлено на достижение общественно полезных целей, либо нейтрально по отношению к общественным интересам.

Таким образом, под отличительным признаком обстоятельств, исключающих преступность деяния, следует понимать критерий общественной полезности, который предполагает, что ни одно покушение на охраняемые уголовным законом группы общественных отношений не может исключать преступности деяния без цели достижения пользы для общества. При этом критерий общественной полезности должен охватывать цель предотвращения более тяжкого деяния, то есть действия или бездействия, содержащего признаки состава преступления.

Формы проявления общественной полезности могут быть различными и напрямую зависят от обстоятельств, исключающих преступность деяния. По нашему мнению, их две: обстоятельства, исключающие преступность деяния, предполагающие должное поведение лица, и обстоятельства, исключающие преступность деяния, предполагающие вынужденное поведение лица.

В соответствии с ч. 2 ст. 45 Конституции РФ каждый человек вправе защищать свои права и свободы способами, не запрещенными законом. Данная правовая норма носит диспозитивный характер, то есть предоставляет субъекту право самостоятельно избирать вариант поведения и защищать свои права и свободы способами, определенными законодательством. Это дает основание полагать, что отличительной чертой обстоятельств, исключающих преступность деяния, является наличие у лица субъективного права на защиту своих прав, свобод и законных интересов, что предусмотрено ч. 2 ст. 45 Конституции РФ.

При реализации данного права допускается причинение вреда в допустимых пределах, определяемых УК РФ, что также является важной характеристикой обстоятельств, исключающих преступность деяния. Сама возможность причинения вреда вследствие возникновения обстоятельств, исключающих преступность деяния, порождает логичный вопрос о том, на ком лежит обязанность по его возмещению. В данном случае правила об обстоятельствах, исключающих преступность деяния, должны применяться с учетом правовых норм, которые регулируют вопросы ответственности в случаях совершения гражданско-правовых деликтов (гл. 59 ГК РФ). Следует отметить, что в гл. 59 ГК РФ отсутствуют правовые нормы, регулирующие порядок возмещения вреда, причиненного в результате обоснованного риска, а также физического или психического принуждения. В связи с этим предлагается закрепить в гл. 59 ГК РФ основания и порядок возмещения вреда при обоснованном риске, психическом или физическом принуждении лица.

На основании выявленных отличительных черт можно сформулировать научное определение обстоятельств, исключающих преступность деяния, под которыми предлагается понимать совершение лицом деяния, то есть действия или бездействия, формально содержащего признаки преступления, однако не являющегося таковым ввиду реализации лицом своих прав или обязанностей для достижения общественно полезной цели с возможностью причинения вреда в установленных законом пределах.

Список источников

1. Васильев, Ю. В. Обстоятельства, исключающие преступность деяния: монография / Ю. В. Васильев, Е. В. Сердюкова, А. А. Чуниха, Е. О. Волкова. — Ставрополь : Издательско-информационный центр «Фабула», 2021.
2. Поддубная, М. А. Обстоятельства, исключающие преступность деяния: уголовно-правовой анализ и условия применения / М. А. Поддубная // Закон и власть. — 2026. — № 4. <https://cyberleninka.ru/article/n/obstoyatelstva>

isklyuchayuschie-prestupnost-deyaniya-ugolovno-pravovoy-analiz-i-usloviya-primeneniya

3. Фоменко, Н. Г. Обстоятельства, исключаящие преступность деяния / Н. Г. Фоменко, Д. В. Давтян // Форум. Серия: Современное состояние и тенденции развития гуманитарных и экономических наук. — 2025. — Том 1. — № 1(34). — С. 601—606.

Сырчин Ю. К.,
студент Юридического института*
Российского университета транспорта (МИИТ)

Цифровые ценные бумаги: проблемы правового регулирования в Российской Федерации

Аннотация. В статье исследованы положения Федерального закона от 4 августа 2026 г. № 282-ФЗ «О цифровых валютах и цифровых правах». Установлено, что действующее законодательство использует несколько специальных терминов, но не содержит общего понятия «цифровые ценные бумаги». Рассмотрены возникающие в связи с этим дискуссионные вопросы правовой природы цифровых финансовых активов и их соотношения с традиционными эмиссионными ценными бумагами. Отдельное внимание уделено правовой конструкции «цифровых акций» и особенностям регулирования их эмиссии. Выявлены недостатки в данной области. Обосновано предложение о введении в законодательство понятия «цифровые ценные бумаги».

Ключевые слова: цифровые ценные бумаги, цифровые финансовые активы, цифровые акции, цифровые права, рынок ценных бумаг, эмиссионные ценные бумаги.

К середине 2026 г. рынок цифровых финансовых активов (далее — ЦФА) в Российской Федерации характеризовался ростом объема выпуска и обращения таких инструментов. Совокупный объем ЦФА в обращении по данным операторов информационных систем составил 604,61 млрд руб. на 31 августа 2026 г. Кумулятивный объем квази-облигационных выпусков превысил 3,47 трлн руб. [1]

Принятие Федерального закона от 4 августа 2026 г. № 282-ФЗ «О цифровых валютах и цифровых правах» (далее — Закон № 282-ФЗ) изменило нормативную модель регулирования цифровых прав, ранее установленную Федеральным законом от 31 июля 2020 г. № 259-ФЗ «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Закон № 282-ФЗ в ст. 2 вводит категорию цифровых прав как родового понятия, охватывающего ЦФА, цифровые утилитарные и гибридные цифровые права. В составе ЦФА отдельно выделены долговые цифровые финансовые активы и цифровые акции (п. 16, 17 ст. 2 Закона № 282-ФЗ).

Однако термин «цифровые ценные бумаги» в российском законодательстве отсутствует, несмотря на то что в доктрине и на практике он используется для обозначения совокупности инструментов, функционально

* Научный руководитель — доктор юридических наук, доцент **Г. А. Мисник.**

близких к эмиссионным ценным бумагам. Это затрудняет разграничение отдельных цифровых инструментов и определение применимого к ним правового режима.

Цель исследования — предложить решение проблем правового регулирования цифровых ценных бумаг в Российской Федерации после вступления в силу Закона № 282-ФЗ. Методологическую основу исследования составляют формально-юридический, сравнительно-правовой методы.

При рассмотрении правовой природы цифровых ценных бумаг необходимо исходить из различий между документарными и бездокументарными ценными бумагами. В российском праве такое разграничение связано со способом определения управомоченного лица. В первом случае правообладатель определяется по отдельному документу, во втором — по записям в реестре или на счете депо. Цифровая форма фиксации прав требует уточнения соотношения между носителем информации и удостоверяемым правом. Т. В. Мельникова в 2025 г. предлагала рассматривать любую ценную бумагу как имущественное право, а значит ценная бумага одновременно может быть квалифицирована как сделка, право и документ [2]. Положения Закона № 282-ФЗ позволяют рассмотреть цифровую форму фиксации права в связи с существующей конструкцией ценной бумаги.

Е. Н. Абрамова рассматривает ЦФА как цифровую форму фиксации гражданских прав, ранее удостоверявшихся эмиссионными ценными бумагами [3], что позволяет разграничить содержание прав и способ его фиксации. Закон № 282-ФЗ в ч. 16 ст. 1 устанавливает, что выпуск, учет и обращение эмиссионных ценных бумаг, права из которых удостоверены цифровыми правами, регулируются Федеральным законом от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» (далее — Закон № 39-ФЗ) с учетом особенностей, предусмотренных новым законом. Из приведенного следует, что цифровая форма фиксации сама по себе не исключает применения законодательства об эмиссионных ценных бумагах.

До вступления в силу Закона № 282-ФЗ регулирование ЦФА осуществлялось преимущественно в рамках специального правового режима. Подходы к регулированию токенизированных инструментов в зарубежных правовых порядках отличаются: они либо прямо интегрированы в режим ценных бумаг, либо регулируются через модификацию существующих законов. Так, например, Регламент *MiCA* в Европейском Союзе создает единый лицензионный режим для провайдеров услуг в сфере криптоактивов. В Швейцарии *DLT Act* введена категория реестровых ценных бумаг, а в Германии с 2021 г. действует закон об электронных ценных бумагах [4]. Российский законодатель пошел по пути, близкому к немецкому праву.

Однако изменение российской нормативной модели не устраняет всех вопросов правовой квалификации цифровых финансовых инструментов. В частности, требуют отдельного рассмотрения правила защиты их обладателей и особенности применения российского законодательства при трансграничных операциях.

Новеллой Закона № 282-ФЗ стала категория «цифровые акции». Закон № 282-ФЗ в п. 17 ст. 2 определяет их как ЦФА, удостоверяющие права участия в капитале непубличного акционерного общества. Размещение цифровых акций запрещено, если ранее была осуществлена эмиссия акций этого общества не в виде цифровых прав. Публичные акционерные общества выпускать такие акции не вправе.

Оператор, разместивший цифровые акции, признается лицом, осуществляющим учет прав на них. Регистрация выпуска происходит в информационной системе оператора; государственная регистрация не требуется. Устав общества должен предусматривать учет цифровых акций в информационной системе, причем это положение вносится при учреждении и не может быть изменено или исключено по решению общего собрания акционеров. Установлен и ряд ограничений. Общество, разместившее цифровые акции, не может приобрести публичный статус. Оно не вправе выпускать иные эмиссионные ценные бумаги, кроме цифровых акций, и не может конвертировать их в акции, выпущенные не в виде цифровых прав. Для размещения оператор открывает номинальный счет в российской кредитной организации, бенефициаром по которому является эмитент. Денежные средства, передаваемые в оплату цифровых акций, зачисляются на этот счет.

Специальный режим цифровых акций порождает вопрос об их соотношении с традиционной конструкцией эмиссионной ценной бумаги. Закон № 282-ФЗ относит их к ЦФА, но распространяет на них процедуру эмиссии по Закону № 39-ФЗ. От юридической квалификации цифровой акции зависит выбор применимых норм права о защите прав акционеров, о преимущественном праве приобретения, о порядке оспаривания решений общего собрания.

Сходная проблема возникает и с эмиссионными ценными бумагами, права из которых удостоверены цифровыми правами. Часть 16 ст. 1 Закона № 282-ФЗ отсылает к Закону № 39-ФЗ, но не определяет, каким образом цифровая форма фиксации прав влияет на осуществление прав по такой бумаге. Учет ведется на лицевом счете цифровых прав, открытом эмитенту. Эмитент осуществляет права по бумагам в соответствии с указаниями обладателей цифровых прав. Однако механизм передачи таких указаний, порядок их оспаривания, ответственность эмитента за ненадлежащее исполнение требуют дополнительного нормативного уточнения.

Проведенный анализ показывает: термин «цифровые ценные бумаги» в российском законодательстве отсутствует. Законодатель оперирует иными категориями — «цифровые права», «цифровые финансовые активы», «цифровые акции», «эмиссионные ценные бумаги, права из которых удостоверены цифровыми правами». Каждая из них имеет самостоятельный правовой режим, но ни одна не охватывает всю совокупность инструментов, которые в доктрине и на практике объединяются под общим названием «цифровые ценные бумаги» [4]. В результате возникает расхождение:

законодатель регулирует отдельные конструкции, тогда как участники оборота и исследователи оперируют обобщающим понятием. Во-первых, отсутствует единый критерий для квалификации инструмента как цифровой ценной бумаги. Акция, выпущенная в виде цифровых прав, и цифровая акция — не одно и то же, но их правовые режимы пересекаются. Во-вторых, объем и способы защиты прав зависят от юридической квалификации конкретного инструмента.

С учетом изложенного представляется целесообразным дополнить Закон № 282-ФЗ статьей, вводящей понятие «цифровые ценные бумаги»: «цифровые ценные бумаги — это цифровые права, удостоверяющие права из эмиссионных ценных бумаг, права участия в капитале непубличного акционерного общества либо право требовать предоставления эмиссионных ценных бумаг, выпуск, учет и обращение которых осуществляются в информационной системе оператора в соответствии с Федеральным законом от 4 августа 2026 года № 282-ФЗ “О цифровых валютах и цифровых правах” и Федеральным законом от 22 апреля 1996 года № 39-ФЗ “О рынке ценных бумаг”». Под предлагаемое понятие попадают не все ЦФА: само по себе существование цифровой формы фиксации права не придает инструменту признаков ценной бумаги.

Одновременно потребуется определить место новой категории в системе понятий ст. 2 Закона № 282-ФЗ и установить, какие специальные правила о цифровых акциях могут применяться к иным цифровым ценным бумагам. Это потребует корректировки ч. 16 ст. 1, которая сейчас говорит об «эмиссионных ценных бумагах, права из которых удостоверены цифровыми правами», не вводя общего понятия.

Таким образом, предлагаемые изменения носят точечный характер и направлены на согласование терминологии Закона № 282-ФЗ.

Список источников

1. Требина, Е. Раскрытие по ЦФА с 1 октября: что придется показать эмитенту / Е. Требина // TEV Consulting. — 2026.
2. Мельникова, Т. В. Правовая природа ценных бумаг // Юрист. — 2025. — № 9. — С. 20—25.
3. Абрамова, Е. Н. Цифровой финансовый актив как цифровая ценная бумага // Гражданское право. — 2024. — № 1. — С. 10—13.
4. Барташевич, Ю. А. Тенденции развития правового регулирования эмиссии ценных бумаг в условиях цифровизации финансового рынка // Право и управление. — 2026. — № 3. — С. 222—226.

Ткаченко С. А.,
студент Юридического института*
Российского университета транспорта (МИИТ)

Правовой аспект влияния антимонопольной политики на конкурентоспособность бизнеса

Аннотация. В статье исследуется воздействие антимонопольного регулирования Российской Федерации на уровень конкурентоспособности субъектов предпринимательской деятельности. Рассмотрены нормативные правовые основы, современные тенденции развития конкурентной политики и проблемы правоприменения. Проанализирована эффективность антимонопольных инструментов в условиях цифровизации экономики и внешних санкционных ограничений. Сформулированы предложения по корректировке законодательных подходов.

Ключевые слова: антимонопольная политика, конкурентоспособность, предпринимательская деятельность, Федеральная антимонопольная служба, защита конкуренции, правовое регулирование, цифровая экономика.

Конкуренция признается фундаментальной основой функционирования рыночной экономики. Ее защита относится к числу приоритетных функций государства в сфере регулирования предпринимательской деятельности. От эффективности антимонопольного регулирования зависят темпы экономического роста, инновационная активность и конкурентоспособность национальной хозяйственной системы. В современных условиях, характеризующихся санкционным давлением и цифровой трансформацией рынков, исследование вопроса о влиянии антимонопольной политики на конкурентоспособность предпринимательства приобретает повышенную актуальность.

Объектом настоящего исследования выступают общественные отношения, складывающиеся в процессе антимонопольного регулирования. Предметом являются правовые механизмы такого регулирования и их воздействие на конкурентные позиции хозяйствующих субъектов. Цель работы состоит в выявлении основных направлений влияния антимонопольной политики на конкурентоспособность предпринимателей и определении путей повышения ее эффективности. Методологическую основу составили общенаучные методы (анализ, синтез, системный подход), формально-юридический метод и метод толкования правовых норм.

Базовым законодательным актом, регулирующим отношения в сфере защиты конкуренции, является Федеральный закон от 26 июля 2006 г. №

* Научный руководитель — кандидат экономических наук, доцент **И. И. Шатская.**

135-ФЗ «О защите конкуренции». Данный Закон устанавливает организационные и правовые основы предупреждения и пресечения монополистической деятельности, недобросовестной конкуренции, а также недопущения ограничений конкуренции со стороны органов государственной власти и местного самоуправления.

Функции по реализации антимонопольной политики возложены на Федеральную антимонопольную службу ФАС России. Правовой статус и полномочия этого органа определены Положением о Федеральной антимонопольной службе, утвержденным постановлением Правительства РФ от 30 июня 2004 г. № 331.

В последние годы в законодательство внесены существенные изменения. Так называемый пятый антимонопольный пакет исключил действие антимонопольных иммунитетов в отношении цифровых платформ и маркетплейсов. Данная мера направлена на адаптацию правового регулирования к реалиям цифровой экономики, где традиционные критерии доминирующего положения требуют переосмысления.

Одновременно Правительством РФ утвержден Национальный план развития конкуренции на период до 2030 года. Документ содержит количественные показатели, в том числе касающиеся доли закупок у малого и среднего предпринимательства, а также сроков сокращения административных барьеров. Для противодействия картельным сговорам разработана Межведомственная программа на 2024—2028 годы, предусматривающая создание специализированной государственной информационной системы мониторинга.

Реализация Национального плана развития конкуренции на 2021—2025 года завершена, все запланированные ключевые показатели достигнуты. В их числе — рост численности занятых в малом и среднем бизнесе и снижение доли закупок у единственного поставщика. В рамках документа завершена реформа унитарных предприятий: их количество сократилось на 62% — с 14 тыс. до 5,3 тыс.

Руководство ФАС России неоднократно декларировало в качестве приоритетного направления снижение административной нагрузки на бизнес. В апреле 2025 г. в ходе встречи с Председателем Правительства РФ руководитель службы представил отчет о результатах работы, отметив сокращение сроков проведения проверок и внедрение риск-ориентированного подхода [[URL:http://government.ru/news/54866/](http://government.ru/news/54866/)].

Масштаб контрольной деятельности ФАС России остается значительным. В 2025 г. служба провела 15,6 тыс. проверок в сфере закупок, изучив 30,7 тыс. закупочных процедур (годом ранее — 17,6 тыс. проверок и 33,9 тыс. закупок). Снижение числа проверок в ведомстве связывают с повышением квалификации заказчиков и эффективной профилактической работой.

Вместе с тем отдельные инициативы ведомства вызывают критику со стороны предпринимательского сообщества. В частности, предложение об

ослаблении антимонопольных иммунитетов для обладателей прав на объекты интеллектуальной собственности, особенно в сфере информационных технологий, встретило возражения Российского союза промышленников и предпринимателей. В экспертном заключении РСПП указывалось, что подобные меры способны снизить стимулы к инвестированию в разработку новых продуктов, поскольку правообладатель лишается возможности эксклюзивного взаимодействия с контрагентами.

Аналогичную позицию высказали представители патентного сообщества и разработчики программного обеспечения. По их мнению, антимонопольные иммунитеты в ИТ-сфере являются не привилегией, а необходимым условием для выстраивания сложных многоуровневых партнерских отношений, предполагающих кастомизацию решений. Ослабление этих иммунитетов, как полагают эксперты, может негативно сказаться на технологическом суверенитете государства, особенно в условиях действующих внешних ограничений.

В апреле 2025 г. Президиум Верховного Суда РФ утвердил Обзор судебной практики по административным делам в сфере антимонопольного законодательства. Анализ этого документа позволяет увидеть ключевые позиции, которые сегодня занимают суды [Обзор судебной практики, связанной с привлечением к административной ответственности за нарушения антимонопольного законодательства: утвержден Президиумом Верховного Суда РФ 25 апреля 2025 г.].

Первая позиция касается доступа операторов связи к общему имуществу многоквартирных домов. Верховный Суд РФ указал, что действия управляющей организации, ограничивающие такой доступ, могут быть признаны нарушением антимонопольных запретов и образовывать состав административного правонарушения, предусмотренного ч. 2 ст. 14.31 КоАП РФ.

Вторая позиция связана с дроблением закупок. Суд разъяснил, что искусственное разделение единой сделки на несколько частей с целью избежать конкурентных процедур само по себе не является достаточным основанием для вывода о наличии антиконкурентного соглашения.

Третья позиция относится к доказательственной силе решений антимонопольного органа. Верховный Суд подчеркнул: решение комиссии ФАС, которое послужило поводом к возбуждению дела об административном правонарушении, не имеет заранее установленной силы и подлежит оценке в числе других доказательств по делу.

Масштаб правоприменения подтверждает актуальность судебных разъяснений. В 2025 г. ФАС России возбудила 385 дел о картелях и антиконкурентных соглашениях — на 22% больше, чем годом ранее (315 дел). Антиконкурентные соглашения выявлены в 89 регионах (в 2024 г. — в 78). В качестве ответчиков привлечены 943 компании и 238 заказчиков (год назад — 599 и 144 соответственно). Общая сумма контрактов, затронутых ограничивающими конкуренцию соглашениями, составила 229,9 млрд руб. — почти вдвое больше, чем в 2024 г. (122,4 млрд руб.).

Эти разъяснения показывают: суды стремятся найти баланс между публичными интересами и правами бизнеса. Они делают правоприменение более предсказуемым и снижают риск необоснованных обвинений со стороны регулятора.

Воздействие антимонопольного регулирования на конкурентоспособность предпринимательской деятельности имеет двойственную природу.

Положительные эффекты проявляются в следующих формах. Контроль за экономической концентрацией препятствует созданию доминирующего положения отдельными субъектами, сохраняя возможность выхода на рынок новых участников. Пресечение картельных соглашений обеспечивает справедливое ценообразование и равный доступ к ресурсам. Регламентация государственных закупок создает единые правила, позволяющие малым предприятиям конкурировать с крупными игроками на основе качества и цены.

Однако существуют и негативные последствия. Избыточный контроль воспринимается предпринимателями как дополнительный административный барьер, сдерживающий деловую активность. В отдельных случаях возникает угроза инновационной деятельности, особенно в высокотехнологичных отраслях, где защита интеллектуальной собственности имеет критическое значение. Кроме того, частая смена нормативных требований и отсутствие оперативных разъяснений порождают правовую неопределенность, вынуждающую предпринимателей действовать с избыточной осторожностью [URL:<https://xn--h1apes.xn--p1ai>].

О росте предпринимательской активности в сфере публичных закупок косвенно свидетельствует динамика жалоб: в 2025 г. в ФАС России поступило 51,5 тыс. жалоб от участников закупок против 39,2 тыс. в 2024 году. Особого внимания заслуживает проблема дифференциации подходов к регулированию в зависимости от отраслевой специфики. Унифицированные методы контроля, применяемые к цифровым платформам, производственным предприятиям и розничным сетям, не всегда учитывают их особенности, что снижает эффективность регулирования.

На основе проведенного анализа представляется возможным обозначить несколько направлений повышения эффективности антимонопольной политики как инструмента поддержки конкурентоспособности предпринимательства.

Во-первых, целесообразна разработка отраслевых методических рекомендаций, учитывающих специфику различных секторов экономики. Это позволит применять дифференцированные подходы к оценке доминирующего положения и злоупотреблений, исключив механическое перенесение стандартов с одних рынков на другие.

Во-вторых, следует активизировать развитие института антимонопольного комплаенса. Внедрение внутренних систем оценки рисков в организациях позволит предпринимателям самостоятельно выявлять потенциальные нарушения и устранять их до вмешательства регулятора. Данный

механизм уже используется в ряде компаний, но его распространение остается недостаточным.

В-третьих, необходимо укрепить судебный контроль за решениями антимонопольного органа. Сложившиеся в практике Верховного Суда РФ позиции должны быть закреплены в качестве обязательных для нижестоящих судов, что обеспечит единообразие правоприменения и повысит доверие бизнеса к судебной системе.

В-четвертых, при подготовке законодательных изменений требуется шире привлекать предпринимательские объединения и экспертные организации. Публичное обсуждение проектов нормативных актов позволяет выявить скрытые риски и учесть интересы всех участников рынка, снижая вероятность конфликтов, подобных тому, который возник в связи с ослаблением иммунитетов в ИТ-сфере.

Проведенное исследование позволяет сделать вывод о том, что антимонопольная политика в Российской Федерации представляет собой динамичный и многогранный инструмент государственного регулирования. Ее влияние на конкурентоспособность предпринимательской деятельности неоднозначно: с одной стороны, она создает правовые и экономические условия для добросовестного соперничества, с другой — при несоразмерном применении может превратиться в ограничивающий фактор.

Ключевая проблема заключается в поиске оптимального баланса между необходимостью контроля над рыночной властью и сохранением предпринимательской свободы, особенно в инновационных секторах. Решение этой задачи требует гибкого подхода к нормотворчеству, совершенствования правоприменительной практики и постоянного диалога между регулятором и бизнесом.

Деятельность ФАС России в 2024—2025 гг. демонстрирует устойчивую динамику: число антикартельных дел выросло с 315 до 385, география нарушений расширилась с 78 до 89 регионов, а масштаб затронутых закупок увеличился вдвое — со 122,4 до 229,9 млрд руб. Эти цифры подтверждают, как усиление контрольной активности, так и значительный потенциал для дальнейшего совершенствования правоприменения.

В ближайшие годы интеграция цифровых систем мониторинга и реализация Национального плана развития конкуренции откроют новые возможности для улучшения антимонопольного регулирования. Однако для достижения успеха необходимо, чтобы все заинтересованные стороны — законодательные органы, судебная система, регулирующие органы и бизнес-сообщество — разработали согласованные стратегии. Эти стратегии должны обеспечить защиту конкурентной среды и стимулировать деловую активность.