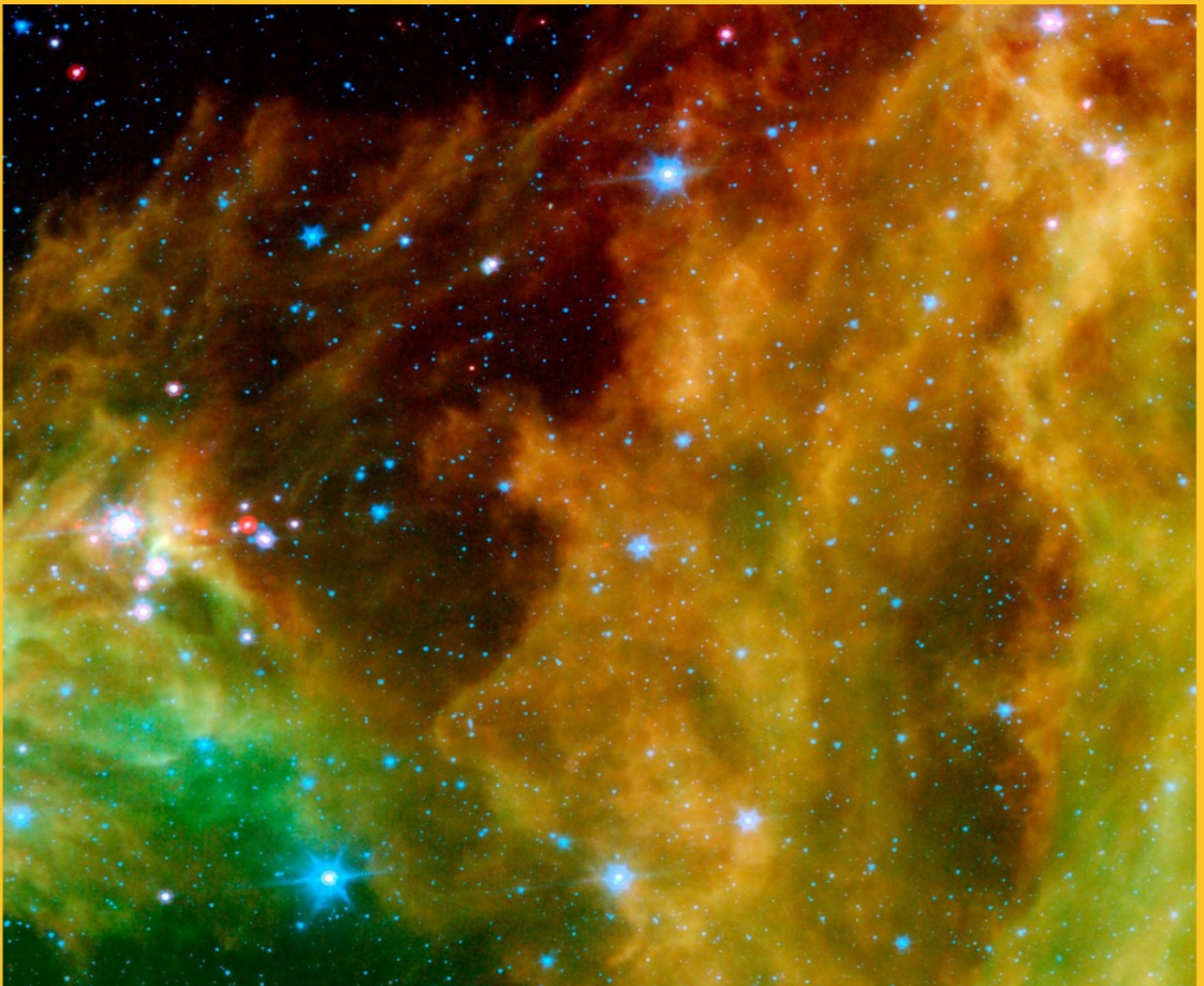


OCTOBER 2026 | ISSUE #10(1.2)

INTERNATIONAL JOURNAL OF PROFESSIONAL SCIENCE

.....

INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL



SCIPRO.RU

ISSN 2542-1085

SOCIAL SCIENCES AND HUMANITIES

UDC 001
LBC 72

International Journal Of Professional Science: international scientific journal, Nizhny Novgorod, Russia: Scientific public organization “Professional science”, №10(1.2) - 2026. 209 p.

ISSN 2542-1085

International journal of Professional Science is the research and practice edition which includes the scientific articles of students, graduate students, postdoctoral students, doctoral candidates, research scientists of Russia, the countries of FSU, Europe and beyond, reflecting the processes and the changes occurring in the structure of present knowledge.

It is destined for teachers, graduate students, students and people who are interested in contemporary science.

All articles included in the collection have been peer-reviewed and published in the form in which they were presented by the authors. The authors are responsible for the content of their articles.

The information about the published articles is provided into the system of the Russian science citation index – RSCI under contract № 2819-10/2015K from 14.10.2015

The electronic version is freely available on the website <http://scipro.ru/ijps.html>

UDC 001

LBC 72



Editorial team

Chief Editor – Krasnova Natalya, PhD, assistant professor of accounting and auditing the Nizhny Novgorod State University of Architecture and Construction. (mail@nkrasnova.ru)

Zhanar Zhanpeisova — Kazakhstan, PhD

Khalmatova Barno Turdyhodzhaeva — Uzbekistan, MD, Professor, Head of the Tashkent Medical Academy

Tursunov Dilmurat Abdullazhanovich — Kyrgyzstan, PhD, Osh State University

Ekaterina Petkova, Ph.D Medical University — Plovdiv

Stoyan Papanov PhD, Department of Pharmacognosy and pharmaceutical chemistry, Faculty of Pharmacy, Medical University — Plovdiv

Materials printed from the originals filed with the organizing committee responsible for the accuracy of the information are the authors of articles

Editors N.A. Krasnova, 2026

Article writers, 2026

Scientific public organization
“Professional science”, 2026

Table of contents

INTRODUCTION	5
ECONOMICS AND MANAGEMENT	7
Balkina D.A. National Model of Management in Japan	7
Karamyshev S.K. The influence of mentality on China's management system.....	18
Kolesnikova A.D. On the specific features of the legal and economic status of religious organizations	23
Konoplyov N.A. The Scandinavian model of economic development.....	33
Konshina A.O. Economic Development of the Murmansk Region: The Case of the Kola Municipal District.....	39
Kovalenko D.S. The economy of South Korea: a demographic trap and the exhaustion of the extensive growth model	49
Kovaleva A.P. The national management model in the USA.....	58
Krasnozhenova G.F. Career management as a factor of sustainable development and competitiveness of hospitality industry enterprises.....	66
Kudriavtsev D.N. Management model of Chinese enterprises in the context of challenges and prospects.....	72
Verkhoturova M. A., Privalov N. G. The phenomenon of the Asian tigers	80
Zarubina Y.V. The specifics of South Korea's economy in the 21st century	90
JURISPRUDENCE AND LAW	100
Adamenko A.P., Moiseeva O.L. Judicial protection of labor rights and legal interests: theoretical and practical problems.....	100
Alekseeva S.A. Novelties of the Russian legislation on consumer protection in 2025: balance of interests or shift of emphasis	105
Antysheva U.A. Bank guarantee: issues of theory and law enforcement practice	112
Bogunova G.V., Gafarov D.R. Problems of applying criminal record in sentencing.....	119
Dotsoev G.V. Economic and legal mechanisms for stimulating compliance with fire safety requirements by organizations	126
Evdokina G. I. Problems of exercising the defense counsel's right to collect and present evidence in criminal proceedings	136
Kazakova Y.V. Precious metals and stones as objects of banking legal relations: regulatory issues	142
Lavrinenko S.O. "Morality," "ethics," and "ethical behavior" in civil proceedings.....	150
Nosenko A.Y. Constitutional guarantees of freedom of entrepreneurial activity in the Russian Federation	157
Parushkin A. Economic and legal factors of Iran's development in the 21th century.....	167
Shaleva A.E., Gelieva I.N. The institution of representation as a mechanism for the protection of rights in Russian civil law: history, key concepts and types.....	177
Shaleva A.E., Gelieva I.N. The problem of conflicts of interest in the institution of representation in Russian civil law	182
Smorkalova A.A. Methods of securing bank loans.....	187
Smorkalova A.A. Modern trends in carrying out major repairs.....	198
CONCLUSION	208

INTRODUCTION

Introduction

The latest issue of the *International Journal of Professional Science* (No. 10(1.2), 2026) offers readers a comprehensive exploration of pressing issues in contemporary economic thought, management practices, and legal regulation. The issue is structured around two complementary fields—"Economics and Management" and "Jurisprudence and Law"—reflecting the interdisciplinary nature of the challenges currently facing the scientific and professional community.

The Economics and Management section opens with a series of comparative studies on national management systems and economic models. The authors analyze the specificities of management in Japan, the United States, and China, highlighting the decisive role of mentality, cultural patterns, and organizational traditions within corporate governance structures. Particular attention is given to the phenomenon of the "Asian Tigers" and the current economic trajectory of South Korea, examined against the backdrop of demographic challenges and the transformation of extensive growth models. In addition to the East Asian focus, the issue provides a detailed look at the Scandinavian socio-economic model, as well as the specifics of regional development, using the Kola Municipal District of the Murmansk Region as a case study. The practical dimension of management science is further addressed through an analysis of career management mechanisms as a driver for sustainability in the hospitality industry, alongside an examination of the unique economic and legal status of religious organizations.

The legal section of the issue focuses on the harmonization of public and private interests, the refinement of law enforcement and application practices, and the protection of fundamental institutions. The articles in this section cover essential topics such as constitutional guarantees for freedom of enterprise, recent legislative developments in consumer protection, and the mechanisms for the judicial protection of labor rights. The authors pay close attention to civil law institutions, providing a comprehensive analysis of bank guarantees, methods for securing loans, the circulation of precious metals and stones, the institution of legal representation, the prevention of conflicts of interest, and practical trends in the execution of capital repairs. Issues in criminal law and procedure are addressed through research on how a prior criminal record is taken into account when determining an individual

sentence, as well as the exercise of a defense attorney's procedural rights in the collection of evidence. The ethical foundation of justice is explored through the lens of moral categories within civil litigation, while the interdisciplinary nature of jurisprudence is highlighted by articles on incentivizing fire safety and the factors driving development in Iran.

The materials presented in this issue clearly demonstrate that the sustainable development of society cannot be achieved without synchronizing economic mechanisms with a flexible and equitable legal system. This issue is intended for researchers, educators, legal practitioners, economists, and managers who seek a systemic understanding of both global and local trends.

With best wishes and warm regards,
Editor-in-Chief
International Journal of Professional Science
Krasnova N.A.

ECONOMICS AND MANAGEMENT

UDC 331

Balkina D.A. National Model of Management in Japan

Национальная модель менеджмента в Японии

Balkina Darya Alexandrovna

The Undergraduate Student of Law Faculty
The North Western brunch of the Federal State Budget-Funded Educational
Institutional of Higher Education
«The Russian State University of Justice named after V.M. Lebedev»

Scientific supervisor: **Privalov Nikolai Gennadievich**

Professor of the Department of Humanities and Socio-Economic Disciplines
The North Western brunch of the Federal State Budget-Funded Educational
Institutional of Higher Education
«The Russian State University of Justice named after V.M. Lebedev»

Балькина Д.А.

Студент 2 курса юридического факультета

Северо-Западного филиала федерального государственного

бюджетного образовательного учреждения высшего образования

«Российский государственный университет правосудия имени В.М. Лебедева»

Научный руководитель: Привалов Н.Г.

Профессор кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин Северо-
Западного филиала федерального государственного

бюджетного образовательного учреждения высшего образования

«Российский государственный университет правосудия имени В.М. Лебедева»

Abstract. *The article examines the national model of management in Japan: the history of its formation from post-war recovery to the establishment of classical principles, which William Ouchi later described as «Theory Z». It also analyzes its characteristic features, such as lifetime employment, seniority-based pay, job rotation, collective decision-making, the philosophy of continuous improvement, and continuous quality control. Special attention is given to how the model changed after the collapse of the «bubble» economy and the banking crisis of 1997. The case of Japan clearly shows that there is no universal and unchanging management model, the one considered effective is the model that preserves cultural identity while adapting to new external challenges.*

Keywords. *Japanese management model, lifetime employment, «bubble» economy, national management model, «kaizen», «nenko» system, «new J-model», non-standard employment.*

Аннотация. В статье рассматривается национальная модель менеджмента Японии: история ее формирования от послевоенного восстановления до оформления классических принципов, которые позже Уильям Оучи описал как «теория Z». Также анализируются ее характерные черты, такие как пожизненный найм, оплата по старшинству, ротация кадров, коллективное принятие решений, философия непрерывного улучшения и постоянный контроль качества. Отдельно показано, как модель изменилась после краха экономики «мыльного пузыря» и банковского кризиса 1997 года. На примере Японии хорошо видно, что универсальной и неизменной модели менеджмента не существует, а эффективной считается та, которая сохраняет культурную идентичность, но при этом адаптируется к новым внешним вызовам.

Ключевые слова: Японская модель менеджмента, пожизненный найм, «мыльный пузырь», национальная модель управления, «кайдзен», система «ненко», «новая J-модель», нестандартная занятость.

Рецензент: Бюллер Елена Александровна – кандидат экономических наук, доцент.
ФГБОУ ВО «Адыгеский государственный университет»

Введение

Проблема национальной модели менеджмента Японии представляет большую важность для дальнейшего изучения ввиду вызовов, с которыми столкнулась третья экономика мира из-за масштабного структурного кризиса. Учитывая то, что обозначенная проблема заключается в жестком конфликте традиционных институтов (пожизненный наем и оплата по выслуге лет) с требованиями быстро развивающейся цифровой экономики, можно выделить причины необходимости дальнейшего изучения, обусловленные:

- 1) вынужденным демографическим переходом;
- 2) крахом концепции «человек для компании»;
- 3) цифровым отставанием и потребностью гибкости;
- 4) ростом мобильности.

Целью статьи является проведение анализа национальной модели управления в Японии.

Задачи:

- 1) проследить историю формирования уникальной системы, сочетающей в себе новые подходы и культурные особенности страны;
- 2) выявить основные принципы системы менеджмента;
- 3) охарактеризовать систему менеджмента в контексте краха экономики «мыльного пузыря» и банковского кризиса 1997 года.

Анализ имеющихся источников по теме исследования [1;2;] показывает, что данная проблема представляет интерес как для отечественных, так и для зарубежных исследователей.

Материал и методы

Целью любого предприятия является создание товара или услуги, которые должны приносить прибыль [1]. Помогает достичь данной цели менеджмент – система управления бизнесом, процессом или проектом, включающая организацию деятельности и контроль за ее выполнением [2].

С научной точки зрения менеджмент представляет собой дисциплину, которая изучает принципы и признаки эффективного управления и анализирует то каким образом определенные действия руководителя приведут организацию к успеху [3]. Таким образом, менеджмент – это деятельность, направленная на успешное развитие бизнеса, проекта или иного вида деятельности. Без грамотной организации работы бизнес не будет функционировать так, как изначально задумывал это руководитель, то

есть у сотрудников не будет четких инструкций, а в процессах, протекающих на производстве не будет согласованности. Менеджмент нужен для того, чтобы получить наилучший результат при рациональном использовании ресурсов, а также для связи идей руководителя с задачами, которые выполняют сотрудники.

Именно благодаря управлению появляется план, выстраивается система контроля и организация работы предприятия 4 .

Менеджмент – это основа стабильной работы компании. Отсутствие грамотно выстроенного управления ведет к потере контроля над производственными процессами. Причем потеря контроля может быть точечной и дестабилизировать лишь одну структурную единицу, а может вывести из строя все предприятие.

К основным задачам менеджмента традиционно относят следующие.

1. Планирование. Руководитель определяет и ставит цель, к которой компания должна прийти через определенное время и с определенными затратами на производство.

2. Организация. Распределение задач между отделами предприятия для согласованной работы.

3. Мотивация. Создание комфортных условий для труда сотрудников, что является важной частью всей производственного процесса.

4. Контроль и анализ. Руководитель следит за выполнением плана, пресекает отклонения от него, а также проверяет совпадают ли фактические результаты с желаемыми.

В зависимости от ситуации и сферы применения в бизнесе используются различные виды управления.

1. Стратегический менеджмент отвечает за анализ рынка, постановку целей, определение конкурентоспособности, разработку путей продвижения бизнеса. То есть развитие компании в долгосрочной перспективе.

2. Финансовый менеджмент контролирует за финансовую политику компании и позволяет принимать более грамотные инвестиционные решения, а также регулирует бюджет предприятия, отвечая за наиболее правильное распределение доходных средств между структурными единицами, либо проектами компании.

3. HR-менеджмент – это, проще говоря, управление персоналом. Оно включает в себя поиск и обучение квалифицированных сотрудников, прививание работникам основных ценностей компании и формирование рабочей этики.

4. IT-менеджмент сосредоточен на внедрении прогрессивных цифровых технологий, что позволяет оптимизировать основные процессы, а также дает возможность свести временные затраты на рутинные задачи к минимуму.

5. Риск-менеджмент и кризис-менеджмент представляют собой два связанных между собой направления. Первое отвечает за анализ потенциальных угроз и предоставление путей минимизации возможных потерь. Второе же проявляет себя в тех случаях, когда предприятие уже оказалось в тяжелых условиях и отвечает за поиск выхода из кризисных ситуаций.

Перечисленные виды управления не работают по отдельности. В реальной компании они работают связаны и образуют единую систему. Например, при выходе на рынок сначала разрабатывается бизнес-стратегия, затем распределяются ресурсы (финансовые и человеческие), подбирается команда, а процессы подстраиваются под целевую аудиторию производимого продукта. Раскрывая роль менеджмента в деятельности предприятия отметим, что четко выстроенная система управления помогает компании действовать более оптимально и работать по заранее намеченному плану, если возникнут непредвиденные ситуации. Это благоприятнее сказывается на бизнесе, чем необдуманные и стихийные решения. Продуманное управление повышает конкурентоспособность, так организация с четким планом действий и ясными целями работает надежнее и быстрее других, и клиенты могут заметить это по качеству услуг

5. Кроме того, выстроенная система управления открывает возможности для расширения, и компания может открывать новые филиалы, а также увеличивать объем производимой продукции.

Таким образом, менеджмент является основой устойчивого и успешного развития бизнеса. Он соединяет в себе стратегии, планирование, контроль и анализ рисков и перспектив, делает работу компании более понятной и структурированной и помогает быстрее достигать поставленных целей. У руководителя, который умеет применять инструменты менеджмента в своей деятельности больше шансов построить успешный бизнес, выстроить эффективное взаимодействие с командой и достичь высоких результатов. Развитие навыков управления открывает новые пути развития предприятия и обеспечивает его перспективное будущее. Рассмотренные выше принципы и виды менеджмента носят универсальный характер, но их применение напрямую зависит от национальных и культурных особенностей конкретной страны. Одной из наиболее широко изученных национальных моделей является японская модель управления. Она сформировалась под влиянием западных теорий и уникальных культурно-исторических факторов. Ее рассмотрение позволяет не только понять специфику управления в Японии [6;7], но и оценить, какие элементы этого опыта могут быть востребованы за пределами страны. Именно этой модели посвящена основная часть настоящей работы.

Остановимся на истории японской модели менеджмента. Японская модель менеджмента начала формироваться в послевоенные годы. После поражения во Второй

мировой войне и введения ограничений на использование военно-промышленного комплекса, страна сосредоточилась на мирном производстве 8 . В этот период японские специалисты изучали опыт управления других стран, в том числе и США, но не копировали напрямую, а перерабатывали с учетом национальных особенностей.

Значительное влияние на японскую систему управления оказали особенности культуры, традиций и менталитета, которые сложились за время существования и развития страны. Среди национальных особенностей можно выделить высокий уровень дисциплины, уважение к старшим, стремление к качественному выполнению задач, верность и преданность общему делу. Эти черты помогли Японии создать одну из сильнейших моделей управления бизнесом и предприятиями 9 .

Основоположниками японской модели менеджмента можно считать нескольких выдающихся предпринимателей.

1. Коносукэ Мацусита – основатель Matsushita Electric (впоследствии Panasonic). Он построил свою империю на довольно простых и гуманных принципах. Его философия заключалась в том, что товаров должно быть много, и они должны быть доступными. Такими методами он хотел преодолеть бедность в своей стране, создавая рабочие места и делая свои товары доступными каждому. Помимо этого, Мацусита сделал основной ценностью человека и его трудовые навыки.

2. Акио Морита и Масару Ибука – сооснователи Sony. Их империя строилась на уникальности своего продукта, они создавали то, что до них не делал никто другой, именно их новаторские идеи и умение грамотно использовать имеющиеся ресурсы вывели Sony на международный уровень.

3. Сакити Тоёда – изобретатель и основатель компании Toyota Automatic Loom Works. Он разработал принцип «дзидока» (автономизация), суть которого в том, что оборудование автоматически останавливается при обнаружении проблемы. Этот принцип лег в основу производственной системы Toyota, созданной уже его сыном, Киитиро Тоёда. Во многом именно идеи и цели Сакити стали причиной того, что сейчас мы называемый японские продукты самыми качественными и долговечными.

Важно подчеркнуть, что японская модель менеджмента складывалась из совокупности методик, которые постепенно внедрялись и распространялись по всей японской промышленности. Послевоенные реформы, проведенные оккупационными властями, такие как роспуск дзайбацу (крупных семейных финансово-промышленных объединений), антимонопольное законодательство, аграрная реформа, создали среду, в которой крупные корпорации были вынуждены искать новые формы мотивации и удержания персонала. Именно в этих условиях практики, которые использовали основоположники, получили системный характер.

Отдельного внимания заслуживает, так называемое, «экономическое чудо» – период с середины 1950-х до начала 1970-х годов, когда Япония показала один из самых высоких темпов роста экономики в мире 10. Причины этого роста можно связать с массовым импортом зарубежных технологий, активной поддержкой государства, благоприятной внешнеполитической обстановкой и системой управления, которая ориентировалась на долгосрочные отношения и высокое качество. Как мне кажется, именно в период «экономического чуда», методики, заложенные Мацуситой, Моритой, Тоёдой и т.д., наилучшим образом показали свою эффективность и превратились в единую систему, которая позже получила широкое распространение.

Таким образом сложилась та модель, которую впоследствии Уильям Оучи описал как «теорию Z». Она представляла собой сочетание пожизненного найма, коллективного принятия решений, медленного продвижения по службе и заботы о сотрудниках. Японская модель стала отражением национальной культуры, в которой ценность коллектива, уважение к старшим и стремление к качеству оказались встроены в систему корпоративного управления.

Рассмотрим основные принципы японской модели управления, которые сформировали ее уникальный облик.

1. Долгосрочные трудовые отношения. В Японии в культуре многих компаний прослеживается непривычное для Европы явление: сотрудники в них работают почти всю свою жизнь. Но это далеко не случайность, компании фактически создают себе идеальных работников. С первого дня они обучают своих сотрудников ценностям организации, своим стандартам и корпоративным обычаям. Так они инвестируют в своего идеального специалиста, который по прошествию времени будет безупречно знать и выполнять свою работу, понимать внутренние процессы и не требовать частой замены, а также будет уверен в своем карьерном продвижении. Этот принцип часто называют системой пожизненного найма, когда сотрудник устраивается на работу и продолжает деятельность в компании вплоть до выхода на пенсию.

2. Контроль качества и непрерывное улучшение. Японские компании особенно тщательно следят за постоянным совершенствованием своих технологий, своевременному выявлению и устранению дефектов в процессе производства. Само производство при этом выстраивается максимально прозрачно, что позволяет следить на производстве за каждым этапом и выявлять дефекты максимально оперативно. Эта практика тесно связана с философией «кайдзен» – непрерывного улучшения, пронизывающей все уровни организации. Суть данной философии состоит в том, что улучшения вносятся постоянно и небольшими шагами, причем в этот процесс вовлекаются все сотрудники – от руководства до рядовых рабочих 11.

3. Координированная коллективная работа. Большинство решений в японских организациях принимается после коллективного совещания. Каждый сотрудник считается частью целого и имеет право влиять на решение того или иного вопроса. Для японской модели характерна система «ринги» – процесс согласования решений путем последовательного прохождения документа через всех руководителей – от низшего звена до высшего, а также практика «немаваси» – неформальных обсуждений будущих изменений для достижения компромисса еще до официального обсуждения. Такой подход замедляет принятие решений, но обеспечивает их широкую поддержку на этапе реализации.

4. Ротация кадров. Данный принцип подразумевает под собой регулярную смену сотрудником своего места внутри организации. Такой процесс позволяет сотруднику увеличить свой профессиональный кругозор, лучше понимать все внутренние процессы компании и, следовательно, более качественно и оперативно выполнять свою работу. Помимо этого, ротация помогает избежать монотонности труда и ментальных проблем, связанных с однообразием жизни. Японские исследователи подчеркивают, что последовательное расширение опыта на смежных участках позволяет сотруднику лучше понимать взаимосвязи производственных процессов и эффективнее решать возникающие проблемы 12 .

5. Система «ненко». Оплата труда в зависимости от старшинства и стажа работы в организации. При такой системе конкуренция среди работников минимизируется, поскольку уровень заработной платы определяется главным образом возрастом и стажем работы, а не текущей производительностью или занимаемой должностью. Однако в современных условиях эта система все чаще видоизменяется, и свою роль в оплате труда играет не только опыт и стаж, но и результат деятельности.

Помимо перечисленных принципов, для японской модели характерны также ориентация на всеобщий контроль качества, использование системы «канбан», которая представляет собой способ синхронизации производства, при котором каждый участок получает необходимые детали строго в нужный момент и в нужном количестве, что позволяет снизить запасы и потери, а также «кружки качества», в которых рабочие самостоятельно обсуждают пути улучшения производственных процессов, так они создают канал снизу вверх, через который рядовые сотрудники могут предлагать улучшения непосредственно руководству 9 .

Рассмотренные принципы не существуют изолированно, они образуют единую систему, в которой каждый элемент усиливает остальные. Именно эта взаимосвязь обеспечивает устойчивость японской модели на протяжении десятилетий.

Что касается развития японской модели отметим, что в 1980-е годы японская

модель управления воспринималась как образец, на который хотелось равняться. Пожизненный найм, оплата по старшинству и внутрифирменные объединения в сочетании с устойчивым экономическим ростом вывели Японию на первые позиции в рейтингах международной конкурентоспособности (IMD World Competitiveness Ranking). Однако в основе этого развития лежал «мыльный пузырь».

Подробнее рассмотрим, что такое «мыльный пузырь». Он представляет собой необоснованное повышение цен на капитальные активы из-за повышенного спроса, однако, этот рост цен не совпадал с реальной стоимостью данных активов ¹³. Причины были связаны с финансовой либерализацией начала 1980-х годов и слишком мягкой денежной политикой Банка Японии. После «Соглашения Плаза» в 1985 году – договора с США, Великобританией, Францией и ФРГ об ослаблении доллара, из-за которого иена резко укрепилась, руководство страны снизило учетную ставку до 2,5%. В итоге свободные деньги пошли на фондовый и земельный рынки, разгоняя тем самым цены.

Но долговременная экономическая стагнация заставила компании пересмотреть традиционные практики найма. При этом исследователи отмечают, что более важным переломным моментом стал банковский кризис 1997 года, именно после этого события ключевые принципы и элементы японской корпоративной системы претерпели значительные изменения. Долгосрочные трудовые отношения стали все чаще замещаться краткосрочными договорами ¹⁴.

Система пожизненного найма не была отменена или отвергнута компаниями. Она сохраняется как обычай для постоянных сотрудников крупных фирм, а жесткие нормы японского трудового права, ограничивающие увольнения, по-прежнему действуют. Однако средняя продолжительность работы на одном месте в Японии постоянно падает и данная тенденция характерна как для мужчин, так и для женщин во всех направлениях деятельности.

В последние годы распространилось явление под названием «куродзи рисутора» – реструктуризация при наличии прибыли. То есть компании сокращают количество сотрудников, при этом сохраняя свою прибыль. Так, например, в мае 2025 года компания Panasonic объявила о планах сократить около 10 тысяч человек, хотя ее прибыль за тот же период выросла на 18%. Между тем, участились случаи, когда новые сотрудники увольнялись в первый же день или в первые недели после трудоустройства. В Японии даже сформировался рынок, предлагающий необычную услугу – «увольнение за сотрудника». Люди платят деньги специальной фирме за то, чтобы та сообщила начальству об увольнении сотрудника. Такая услуга избавляет работника от неприятного диалога со своим руководителем.

После краха «пузыря» японские фирмы постепенно перешли в «новую J-модель» (New J-type Firm). Ее суть в том, что пожизненный найм формально сохраняется, но оплата все больше привязана к способностям работника и результатам его труда, а не к стажу. Исследования 2025 года показывают, что несмотря на напряженную ситуацию на рынке труда с середины 2010-х годов, заработная плата сотрудников среднего возраста долго сохранялась на прежнем уровне, так как у компаний не было стимула повышать оклады тем, кто и без того вряд ли уволится. Однако с 2020-х годов на фоне роста цен и дефицита рабочей силы зарплаты заметно выросли.

В целом за последние десятилетия японские управленческие практики заметно сдвинулись в сторону рыночных механизмов и конкуренции, и стали больше похожи на англосаксонскую модель. Но сдвиг произошел неравномерным образом: в IT и в сфере услуг он заметнее, чем, например, в автомобилестроении.

Важно сказать, что характерные национальные стороны японской модели, такие как командная работа, доверительные отношения, дисциплина и сильная корпоративная культура, не были отброшены полностью. Эффект долгосрочной занятости и внутрифирменное обучение навыкам все также сохраняют свою экономическую значимость и актуальность.

Ключевое противоречие, с которым сталкиваются японские компании, состоит в том, что тяжело объединить традиционные принципы, где человек и коллектив играют особую значимость с новыми рыночными принципами, которые не настолько сосредоточены на значимости человека в компании 15 .

Японская модель управления не исчезла после краха «мыльного пузыря», а пережила существенные изменения. Пожизненный найм и оплата по старшинству как социально-экономические институты, по сути, сохраняются, но их неприкосновенность значительно ослабла, в то же время были введены рыночные механизмы управления и занятости. В результате чего сложилась форма, отличающаяся от классической японской модели, но и не похожая на чисто американскую.

Результаты и обсуждения

В ходе исследования удалось:

- 1) Рассмотреть историю формирования японской модели менеджмента от послевоенного восстановления до оформления классических принципов;
- 2) Проанализировать характерные черты японской модели менеджмента, такие как пожизненный найм, оплата по старшинству, ротация кадров, коллективное принятие решений, философия непрерывного улучшения и постоянный контроль качества;

3) Показать, как модель изменилась после краха экономики «мыльного пузыря» и банковского кризиса 1997 года.

Заключение

Проведенный анализ показывает, что японская модель менеджмента – это развивающаяся система, которая по ходу своего развития успешно отвечала на внешние вызовы. Она сложилась в послевоенные годы как результат объединения западных идей и национальных традиций. Именно это объединение позволило Японии создать одну из сильнейших моделей управления в мире.

Классическая японская модель, в основе которой лежит пожизненный найм, оплата по старшинству, ротация кадров и коллективное принятие решений, долго считалась образцом для подражания. Однако крах экономики «мыльного пузыря» и затяжная стагнация показали, что даже самая успешная модель не может оставаться неизменной. Банковский кризис 1997 года стал переломным моментом, когда традиционные системы пришлось менять. Пожизненный найм перестал быть безусловным, система «ненко» дополнилась элементами оплаты труда по результатам проделанной работы, а компании чаще стали использовать нестандартную занятость.

При этом японская модель не была заменена американской. Она перешла в «новую J-модель», которая сохраняет традиционные ценности и включает в себя рыночные механизмы управления и занятости.

Главный вывод, который можно сделать это то, что универсальной и неизменной модели менеджмента не существует. Успешность японской системы была связана с тем, что все ее элементы работали слаженно, а когда условия менялись, система подстраивалась. Ценность японского опыта, на мой взгляд, заключается в том, что она способна сохранять свою культурную идентичность, при этом адаптируясь к новым вызовам извне.

References

1. Привалов, Н.Г. (2024). Экономическая теория: Учебник для магистрантов и аспирантов, обучающихся по экономическим специальностям / Серия: Высшее образование. Москва: ИНФРА М.
2. Башмакова, Н.И. (2006). Разработка концепции управления качеством непрерывного образования в вузах России. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. №5-2 (47), С.39-42.
3. Башмакова, Н.И. (2007). Внедрение стандартов серии ISO 9000 в современном вузе России. Известия СПбГЭТУ ЛЭТИ. №12. С.126-132.

4. Лацоник, У. Разновидности капитализма, рыночных сил и инновационного предпринимательства // <https://cyberleninka.ru/article/n/raznovidnosti-kapitalizma-rynochnyh-sil-i-innovatsionnogo-predprinimatelstva> (дата обращения: 19.09.2026)
5. Резникова, А.Ф. Особенности менеджмента в условиях кризиса // Вестник науки. — 2025 // <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-menedzhmenta-v-usloviyah-krizisa>
6. Привалов, Н.Г., Привалова, С.Г. (2012). Китайский, индийский и японский проекты для геоэкономики России. Агропродовольственная политика России. № 10. С. 11-19.
7. Привалов, Н.Г. Третий путь России: новая надежда в XXI веке. Екатеринбург: Уральское изд-во, 2012.
8. Кузнецова, Н.В. История развития японской науки управления // <https://cyberleninka.ru/article/n/istoriya-razvitiya-yaponskoy-nauki-upravleniya>
9. Кадышева, М.А. Развитие теории и практики менеджмента в инновационной экономике: японский опыт // <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-teorii-i-praktiki-menedzhmenta-v-innovatsionnoy-ekonomike-yaponskiy-opyt> (дата обращения: 15.09.2026).
10. Сухорослов, Л.А. Феномен «японского экономического чуда» // <https://cyberleninka.ru/article/n/fenomen-yaponskogo-ekonomicheskogo-chuda> (дата обращения: 17.09.2026)
11. Сапунов, А.В., Алексанова Е.В. Внедрение японских методов управления производством в российскую практику // <https://cyberleninka.ru/article/n/vnedrenie-yaponskih-metodov-upravleniya-proizvodstvom-v-rossiyskuyu-praktiku> (дата обращения: 16.09.2026)
12. Suzuki, Y. Japanese Management Structures, 1920–1980. — London: Macmillan, 1991. (Studies in the Modern Japanese Economy) // <https://books.google.ru/books?id=OeqDAAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=ru#v=onepage&q&f=false> (дата обращения 19.09.2026)
13. Талтынов, М.И., Бурда М.А. Экономическая политика в России и Японии: особенности управленческих решений // <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskaya-politika-v-rossii-i-yaponii-osobennosti-upravlencheskih-resheniy?ysclid=muu5ivu6sm390339360>
14. Башлыков, Т.В. Социально-культурные основы японского менеджмента // ЭФО: Экономика. Финансы. Общество // <https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialno-kulturnye-osnovy-yaponskogo-menedzhmenta> (дата обращения: 15.09.2026)
15. Узлюк, А.В. Японский менеджмент: эволюция, современное состояние и перспективы внедрения в российскую сферу управления // <https://cyberleninka.ru/article/n/yaponskiy-menedzhment-evolyutsiya-sovremennoe-sostoyanie-i-perspektivy-vnedreniya-v-rossiyskuyu-sferu-upravleniya>

UDC 33

Karamyshev S.K. The influence of mentality on China's management system

Влияние менталитета на систему менеджмента Китая

Karamyshev Semen Kirillovich,

2nd-year student of the specialty «Judicial and Prosecutorial Activities», North-Western Branch of the V. M. Lebedev Russian State University of Justice.

Academic Supervisor: **Privalov Nikolai Gennadyevich,**

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Professor at the Department of Humanities and Socio-Economic Disciplines, Northwestern Branch of the Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education “Russian State University of Justice named after V. M. Lebedev”, St. Petersburg.

Карамышев Семён Кириллович
студент 2-го курса по специальности «Судебная и прокурорская деятельность»,
Северо-Западный филиал Российского государственного университета
правосудия имени В. М. Лебедева.

Научный руководитель: Привалов Николай Геннадьевич,
д. экон. наук, доцент, профессор кафедры гуманитарных и социально-экономических
дисциплин, Северо-Западный филиал ФГБОУВО «Российский государственный университет
правосудия имени В.М. Лебедева», г. Санкт-Петербург

Abstract. *The article examines the problem of the influence of the Chinese mentality on China's management system. The relevance of the topic is due to the need for high-quality cooperation with China, taking into account the specifics of Chinese business ethics, as well as the need to understand Chinese business in the context of the “Chinese economic miracle” phenomenon. The aim of the work is to analyze the formation of the Chinese mentality and its influence on China's management system. It is shown that Chinese management was formed under the influence of Confucian ethics and Taoist wisdom, which explains the combination of flexibility in management decisions with a strict hierarchy. Features of the Chinese mentality: “insider-outsider”, collectivist orientation, respect for authority and hierarchy, the desire to preserve “face” (mianzi), a cyclic perception of time and a focus on long-term relationships. The specific features of China's management system are identified: management and rigid hierarchy, reliance on personal contacts and connections (guanxi), familism, flexibility and adaptability, and the influence of philosophical teachings. The key trend in Chinese management is substantiated, associated with the transition from hierarchical management and copying Western practices, digitalization and consideration of national cultural codes, the introduction of international corporate governance standards, the project approach and the building of digital ecosystems. It is concluded that the Chinese management system is an independent management paradigm based on different ethical premises, and its understanding is necessary for the practical effectiveness of working with Chinese partners, employees and organizations.*

Keywords: Chinese mentality, China's management system, Confucian ethics, Taoism, “insider-outsider”, mianzi, guanxi, hierarchy, collectivism, management transformation, digitalization, Russian-Chinese cooperation.

Аннотация. В статье рассматривается проблема влияния китайского менталитета на систему менеджмента Китая. Актуальность темы обусловлена необходимостью качественного сотрудничества с Китаем с учётом особенностей деловой китайской этики, а также потребностью в понимании китайского бизнеса в контексте феномена «китайского экономического чуда».

Цель работы – проанализировать процесс становления китайского менталитета и его влияния на систему управления Китая. Показывается, что китайский менеджмент формировался под воздействием конфуцианской этики и даосской мудрости, что объясняет сочетание гибкости управленческих решений со строгой иерархией. Выделяются особенности китайского менталитета: «свой-чужой», коллективистская ориентация, уважение к

власти и иерархии, стремление к сохранению «лица» (мяньцзы), циклическое восприятие времени и ориентация на долгосрочные отношения. Выявляются специфические черты системы менеджмента Китая: управление и жёсткая иерархия, опора на личные контакты и связи (гуаньси), семейственность, гибкость и адаптивность, влияние философских учений. Обосновывается ключевая тенденция китайского менеджмента, связанная с переходом от иерархического управления и копирования западных практик, цифровизации и учёту национальных культурных кодов, внедрением международных стандартов корпоративного управления, проектного подхода и построением цифровых экосистем. Делается вывод о том, что китайская система менеджмента является самостоятельной управленческой парадигмой, основанной на иных этических предпосылках, а её понимание необходимо для практической эффективности работы с китайскими партнёрами, сотрудниками и организациями.

Ключевые слова: Ключевые слова: китайский менталитет, система менеджмента Китая, конфуцианская этика, даосизм, «свой–чужой», мяньцзы, гуаньси, иерархия, коллективизм, трансформация управления, цифровизация, российско-китайское сотрудничество.

Рецензент: Бюллер Елена Александровна – кандидат экономических наук, доцент.
ФГБОУ ВО «Адыгеский государственный университет»

Введение

Проблема влияния менталитета на систему менеджмента Китая представляет большую важность, ибо именно социокультурные ценности, обусловленные традицией, преобладают в бизнесе Китая. Соответственно, эффективное взаимодействие с партнерами [1] возможно лишь при их учете и понимании.

Актуальность заявленной в статье темы обусловлена как необходимостью осуществления качественного сотрудничества с Китаем с учетом особенностей деловой китайской этики, так и потребностью в понимании продолжающейся экспансии китайского бизнеса с учетом феномена «китайского экономического чуда».

Цель статьи заключается в том, чтобы проанализировать процесс становления китайского менталитета и специфику его влияния на систему менеджмента Китая.

Материал и методы

Анализ имеющихся источников по теме исследования позволил заключить, что китайская система управления – уникальный феномен, который не может быть полностью объяснён через западные управленческие принципы. Аргументом в пользу сказанного является то, что такой менеджмент прошел долгий путь эволюции в ходе тысячелетий, находясь под воздействием как конфуцианской этики, так и даосской мудрости. Этим объясняется то, что последний сочетает гибкость управленческих решений с конфуцианскими традициями и соблюдение строгой иерархии.

Раскрывая особенности китайского менталитета, отметим, что китайцам свойственно учитывать такие понятия как «свой-чужой», которое подразумевает четкое разделение социального пространства на круг доверия (близкие, родственники, давние партнеры) и внешний мир, взаимодействие с которым строится на иных принципах. Это разделение определяет глубину обязательств, готовность к уступкам и саму логику

деловых отношений. Китайское сознание характеризуется коллективистской ориентацией, где интересы группы (семьи, клана, организации) превалируют над индивидуальными, а также высокой степенью уважения к власти и иерархии, восходящей к конфуцианской традиции почитания старших и правителей [2], [3]. Кроме того, важнейшими компонентами менталитета выступают стремление к сохранению «лица» (мяньцзы) как в личном, так и в деловом общении, и циклическое, процессуальное восприятие времени, ориентированное на построение долгосрочных отношений, а не на сиюминутную выгоду [4].

Раскрывая специфику системы менеджмента [5] Китая, отметим, что такой системе свойственны [6]:

во-первых, авторитарное управление и жесткая иерархия, требующая принятия решений руководителя;

во-вторых, учет личных контактов и связей, вызывающий доверие и прозрачность сделок;

в-третьих, семейственность в делах, способствующая предсказуемости поведения деловых партнеров;

в-четвертых, гибкость и адаптивность, позволяющая подстраиваться под неожиданные изменения;

в-пятых, влияние философии, подразумевающей опору гармонию и древние учения.

Между тем, отметим, что сегодня следует отметить тенденцию, которая сопровождается трансформацией китайского менеджмента, и характеризуется: 1) переходом от иерархического управления и копирования западных практик к инновациям, ориентированным на диджитализацию и учет национальных культурных кодов;

2) внедрением международных стандартов [7] корпоративного управления в диаде – «контроль-рыночная эффективность»;

3) внедрением проектного подхода в управление;

4) построением экосистем в цифровом формате, убирающей барьеры и границы отраслей экономики.

Также особо следует отметить важность учета системы менеджмента Китая для сотрудничества с Россией [8] всеобъемлющего стратегического партнерства и охватывает торговлю, энергетику, транспорт и геополитику.], можно констатировать

рост всеобъемлющего стратегического партнерства и охват отраслей от торговли до геополитики.

Результаты исследования

В ходе исследования удалось:

- 1) выявить особенности китайского менталитета;
- 2) раскрыть специфику системы менеджмента Китая;
- 3) выявить ключевую тенденцию, которая сопровождается трансформацией

китайского менеджмента;

Заключение

Китайская система менеджмента — это не «недоразвитая» западная модель, а самостоятельная управленческая парадигма, основанная на иных этических предпосылках. Её ключевые характеристики:

- 1) Приоритет отношений над формальными структурами;
- 2) Моральная легитимность власти вместо должностной;
- 3) Долгосрочная ориентация и ситуативная гибкость;
- 4) Семейная этика как модель организационных отношений;
- 5) Гармония как высшая ценность, определяющая стиль разрешения конфликтов.

Понимание этих особенностей необходимо не только для академического анализа, но и для практической эффективности работы с китайскими партнёрами, сотрудниками и организациями. Западные управленческие инструменты могут быть адаптированы к китайскому контексту, но только при условии глубокого уважения к культурным кодам, которые определяют поведение китайских менеджеров и подчинённых.

References

1. Привалов, Н.Г. (2024). Экономическая теория: Учебник для магистрантов и аспирантов, обучающихся по экономическим специальностям / Серия: Высшее образование. Москва: ИНФРА М.
2. Кандалинцев, В.Г. (2022). Китайский стиль управления: кросс-культурная интеграция. Вестник Института востоковедения РАН, №3, С. 112-120.
3. Pun, K.-F., Chin, K.-S., & Lau, H. (2003). Обзор влияния китайской культуры на управление китайскими предприятиями. International Journal of Management Reviews, 2(4), 325-338.
4. Хофстеде Г. (2014). Культуры и организации: Программное обеспечение разума. — М.: Питер.

5. Башмакова, Н.И. (2006). Разработка концепции управления качеством непрерывного образования в вузах России. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. №5-2 (47), С.39-42.
6. Привалов, Н.Г., Привалова, С.Г. (2012). Китайский, индийский и японский проекты для геоэкономики России. Агропродовольственная политика России. № 10. С. 11-19.
7. Башмакова, Н.И. (2007). Внедрение стандартов серии ISO 9000 в современном вузе России. Известия СПбГЭТУ ЛЭТИ. №12. С.126-132.
8. Привалов, Н.Г. Третий путь России: новая надежда в XXI веке. Екатеринбург: Уральское изд-во, 2012.

UDC 34

Kolesnikova A.D. On the specific features of the legal and economic status of religious organizations

Об особенностях правового и экономического положения религиозных организаций.

Kolesnikova Arina Dmitrievna,

A second-year student at the Faculty of Law,
Russian State University of Justice named after V. M. Lebedev.
Russian Federation, St. Petersburg.

Scientific supervisor: **Privalov Nikolai Gennadievich,**
Professor, Department of Humanities and Socio-Economic Disciplines,
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
North-Western Branch of the Russian State University of Justice named after V. M. Lebedev,
Russian Federation, St. Petersburg.
Колесникова Арина Дмитриевна,

Студент второго курса юридического факультета
Российского государственного университета правосудия имени В.М. Лебедева,
Российская Федерация, г. Санкт-Петербург.

Научный руководитель: Привалов Николай Геннадьевич
Профессор кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин,
Доктор экономических наук, доцент,
Российского государственного университета правосудия имени В.М. Лебедева,
Российская Федерация, г. Санкт-Петербург.

Abstract. *This article examines the legal and economic status of religious organizations in the Russian Federation. Viewing them as a distinct category of non-profit organizations that facilitate the exercise of freedom of conscience and religion, the authors analyze the specific nature of their interaction with the secular state. Particular attention is paid to property relations – including the special legal regime governing property used for worship – as well as the mechanisms through which religious organizations are funded (such as donations, entrepreneurial activities, and diocesan contributions). The role of tax incentives and various forms of state support – specifically indirect funding and the transfer of property for gratuitous use – is substantiated. The authors conclude that it is precisely these indirect forms of assistance that enable the effective development of relations between the state and religious denominations, while simultaneously upholding the constitutional principles of secularism and the equality of religious associations before the law.*

Keywords: *Religious organizations, legal status, economic status, non-profit organizations, freedom of conscience and religion, property relations, financing of religious organizations, secular state, tax exemptions, state support*

Аннотация. В статье исследуются правовой и экономический статус религиозных организаций в Российской Федерации. Рассматривая их как особую категорию некоммерческих организаций, обеспечивающих реализацию свободы совести и вероисповедания, авторы анализируют специфику их взаимодействия со светским государством. Особое внимание уделено имущественным отношениям, включая особый правовой режим богослужебного имущества, а также механизмам финансирования религиозных организаций (пожертвования, предпринимательская деятельность, епархиальные взносы). Обосновывается роль налоговых льгот и форм государственной поддержки, в частности косвенного финансирования и передачи имущества в безвозмездное пользование. Делается вывод о том, что именно косвенные меры помощи позволяют эффективно развивать

взаимодействие государства и конфессий, сохраняя при этом конституционный принцип светскости и равенства религиозных объединений перед законом.

Ключевые слова: Религиозные организации, правовой статус, экономический статус, некоммерческие организации, свобода совести и вероисповедания, имущественные отношения, финансирование религиозных организаций, светское государство, налоговые льготы, государственная поддержка

Рецензент: Бюллер Елена Александровна – кандидат экономических наук, доцент.
ФГБОУ ВО «Адыгеский государственный университет»

Введение

Религиозные организации в системе значимых элементов российской идентичности занимают огромное значение [4]. Их сущность, функции и ценность для исконно русских людей являются бесценными и не имеют границ обозначения. Религиозные организации являются именно теми исполинами, которые формировали и отражали сущностные черты российской самобытности, проявляющихся в их безусловной, крепкой связи веры в божественное, что, в свою очередь, на протяжении всей истории закладывало внутренний стержень русского духа [5], делая его недостижимым для других народов [9].

Рассмотрение религиозных организаций имеет много различных плоскостей, начиная с их социально-значимого фактора, заканчивая формально-правовой сферой [6] а также образовательной сферой [7], в том числе для формирования новых сословий России [8]. Эти институты, имея широкий спектр подхода к их изучению, проникли в более структурированную сферу, закрепившую основные положения, касающиеся исследования данных объектов. Так, дуалистическая природа религиозных объединений порождает необходимость рассмотрения их в синтезе конституционного и гражданского права, как воплощение основополагающего принципа свободы совести и вероисповедания и как участника в имущественных отношениях. Эта двусторонняя сущность религиозных организаций находит отклик в правовой среде на примере Федерального закона от 26 сентября 1997 г. № 125-ФЗ «О свободе совести и о религиозных объединениях», который определяет данные институты как юридические лица, и ГК РФ, который классифицирует их как вид некоммерческих организаций. Равным образом, религиозные организации обладают определенным набором возможных экономических действий (формирование имущества, получение пожертвований, налогообложение, ведение учёта и отчётности), которые так же регулируются нормами гражданского, налогового и бюджетного законодательства, однако в представлении которых эти институты имеют разные, несогласованные друг с другом вопросы регулирования. И поэтому именно эти разногласия формируют особую необходимость рассматривать данную тему в экономико-правовой совокупности, где

каждый финансовый механизм получает правовую конфигурацию, а каждая норма приобретает экономическую реализацию.

Актуальность темы обусловлена рядом обстоятельств. Государство все больше начинает участвовать в экономической помощи религиозным организациям, где они становятся явными и важными участниками экономических потоков: они получают частные пожертвования и государственную поддержку. Однако правовая и экономическая обоснованность данных действий остается открытой. Также в законодательной сфере данные институты обладают большим количеством налоговых льгот, которые вызывают противоречивость во мнении их целесообразности.

Цель работы — выявить специфику правового и экономического статуса религиозных организаций в России.

Материал и методы

Для начала необходимо обратиться к правовому определению религиозных организаций в самом важном правовом документе – Конституции РФ, ведь именно в ней прописаны основополагающие принципы взаимодействия государства и религиозных организаций. В ст. 14 Российская Федерация определяется как светское государство, что напрямую постулирует, что что ни одна религия не может признаваться государственной либо устанавливаться в качестве обязательной, а сами религиозные объединения отделены от государства и обладают равенством перед законом.

Одновременно с этим, в ст. 28 Конституция РФ закрепляет конституционные гарантии свободы совести и вероисповедания, из чего следует возможность самостоятельно или совместно с другими лицами исповедовать любую религию либо не исповедовать никакую религию.

Рассматривая религиозные организации в плоскости российского права, можно сразу определить их статус в системе взаимоотношений субъектов. В первую очередь, надо отметить, что религиозные организации выступают как самостоятельные субъекты, которые имеют свой набор прав и обязанностей. Также необходимо сказать о том, что эти организации участвуют в правовых отношениях как некоммерческие организации, деятельность которых регулируется и определяется нормами российского права. Данное определение такого статуса религиозных объединений непосредственно связан с тем, что они не ставят своей целью достижение материального обогащения, то есть получение прибыли со своей деятельности. К тому же, все доходы, которые были получены в ходе их самостоятельных действий, никак не распределяются между ее участниками [2, с. 104]. Перечисленные особенности, подлежащие исключительно религиозным организациям, напрямую зафиксированы в п. 1 ст. 2 Федерального закона от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях».

В том числе, существует еще один правовой акт, который фиксирует и регламентирует специфику структуры этих институтов. В Федеральном законе от 26 сентября 1997 г. № 125-ФЗ «О свободе совести и о религиозных объединениях» прописаны положения, связанные с исключительным характером создания, деятельности и правового статуса религиозных объединений [3].

Изучение предмета религиозных организаций в правовой среде российского законодательства очень обширно. Они рассматриваются на многих уровнях и формах, затрагивающих существенные характеристики данной группы, которые раскрываются и поясняются через различные отрасли. Так правовое положение религиозных объединений безусловно нельзя рассматривать без пояснений и объяснений Гражданского кодекса РФ, ведь именно он устанавливает нормы, по которым представленные институты ведут свою деятельность, определяют рамки дозволенного и формируют основу и обоснованность участия во взаимоотношениях. Для понимания самих сторон участников этих коммуникаций, необходимо дать их определение. Поэтому Гражданский кодекс использует ст. 123.26, в которой прописано, что религиозные организации представляют собой добровольные объединения граждан, целью которых является совместное исповедание и распространение религиозных убеждений [7, с. 102]. Также в дополнение к этому, стоит сказать о еще одной классификации, которая является определением этих объединений в правовой среде. Данные институты являются юридическими лицами, из чего вытекает их объем и специфика прав и свобод, принадлежащих им как субъектам гражданских правоотношений.

Однако несмотря на то, что в гражданском праве религиозные организации являются юридическими лицами на общих основаниях, есть ряд исключений, показывающий особую форму взаимодействия с ними из-за специфики их природы. Главным образом, исключения и отличительные черты касаются форм и способов осуществления их деятельности, которые четко сформулированы в ч. 4 ст. 50 Гражданского кодекса, имеющим важное значение для полноты восприятия всех сторон предмета рассмотрения. В данной статье прописано, что некоммерческая организация вправе осуществлять деятельность, направленную на получение дохода, при условии, что такая возможность закреплена в её уставе. Однако здесь стоит отметить тот факт, что целеполагание в данного рода действиях ограничивает возможности совершения определенных поступков, поскольку такая деятельность осуществляется только ради реализации поставленной цели создания организации и не более того, а определение иных целей недопустимо [2, с. 104].

Возвращаясь к вопросу о всех мерах возможного поведения религиозных организаций в экономической сфере, на общих правах некоммерческой организации

религиозные объединения должны были иметь вседозволенность действий, разрешенных для данной категории гражданских правоотношений. Однако, как мы уже говорили ранее, религиозные институты все же ограничены в своих действиях, что обусловлено структурой их существа. Материальная составляющая данных организаций всегда отходила на второй план, поэтому религиозные организации не должны ставить своей целью обогащение. Хотя они и пребывают в статусе юридического лица, и по общим основаниям должны иметь право на предпринимательскую деятельность, однако такая возможность в отношении них не является абсолютной. Ст. 23 Федерального закона № 125-ФЗ дает им право на осуществление предпринимательской деятельности, а также создание соответствующих предприятий, но реализация этого потенциала во многом зависит от соблюдения исключительных требований законодателя [8, с. 16].

Главным и вполне логичным условием для ведения предпринимательской деятельности является отсутствие преград для осуществления основной цели организации. Более того, религиозные организации ограничены и в мере возможного и должного поведения, поскольку могут осуществлять лишь те действия, которые напрямую соответствуют их учредительным документам. А все доходы, которые были приобретены в результате такой деятельности, обязательным образом должны быть направлены на финансирование основополагающей цели организации. Однако в случае, если по определенным обстоятельствам предполагаемая предпринимательская деятельность не коррелирует с уставной целью религиозной организации, есть возможность ее осуществления через создание самостоятельных коммерческих организаций [8, с. 20].

Особое правовое положение религиозных организаций распространяется на все смежные области их регулирования. В том числе, специфика рассмотрения данной категории подпадает и под правовой режим имущества данных объединений. Как юридические лица религиозные организации обладают всей широтой прав и обязанностей по отношению к своему имуществу, то есть имеют право распоряжения, пользования и владения на законных основаниях, выступая как собственники, что закреплено в 123.28 ГК РФ. Появление этого имущества может возникать по стечению разных обстоятельств, например, имущество приобретается организацией за счёт собственных финансовых ресурсов, создаётся ею самостоятельно, передаётся в качестве пожертвований либо поступает по иным основаниям, которые не запрещены законом.

Однако особенность регулирования имущественных отношений у религиозных организаций проявляется на этапе рассмотрения собственности, касающегося богослужебной деятельности. Для регулирования данным имуществом законодательно

закреплено особое положение, определяющее правовой режим. Например, применительно к этому виду собственности невозможно обратить налоговые взыскания со стороны кредиторов. Также существует особый список имущество, требующий особого правового разрешения на определение в отношении него каких-либо обязательств, учрежденный Правительством Российской Федерации по настоятельной инициативе религиозных организаций [8, с. 17].

В том числе, особое правовое регулирование касается имущества религиозных организаций. По данным ст. 123.28 ГК РФ религиозные организации выступают как полноправные собственники, имеющие все права и притязания на принадлежащее им имущество. К слову, появление такого имущества может быть связано с фактом приобретения или создания за счёт собственных средств, пожертвований или получения по иным предусмотренным законом основаниям. Интересно, что под собственность церкви подпадает Богослужбное имущество, однако процесс его регулирования имеет специфические особенности, например, кредиторы не имеют права обращать свои требования о взыскании на данный вид имущества, в том числе перечень такого имущества определяется Правительством РФ по предложениям религиозных организаций [8, с. 17]. Рассматривая все имущество религиозных организаций в совокупности, можно поделить его на две категории: имущество богослужбного назначения и имущество общего назначения, которым организация отвечает по своим обязательствам.

В связи с этим, из-за функциональных особенностей религиозных организаций, все имущество было разделено на две категории для упрощения действий в гражданском обороте. Оно стало классифицироваться как имущество богослужбного назначения, обладающее специальным правовым режимом и защищённое от обращения взыскания по обязательствам организации и как имущество организации, которое существует для реализации основной деятельности объединения, на которое может быть обращено взыскание по обязательствам, то есть то имущество, которое рассматривается в гражданском обороте по общим правилам.

Таким образом, религиозные организации можно определить как субъекты гражданских правоотношений, имеющие особые ограничения и возможности из-за своего правового статуса. Их классификация довольно разнообразна. Данные объединения являются некоммерческими организациями, из чего следует направленность их деятельности на достижение уставной цели, нежели на получение богатства. Но при этом не исключается возможность осуществления предпринимательской деятельности, но при условии, что вся деятельность, совершенная в таком характере и все доходы, полученные с нее будут обращены на

достижение главной цели. Также применяется специальное категориальное разделение имущества, которое регулируется по особым правилам.

Что касается источников формирования имущества и механизмов финансирования устав организации – это незаменимая, самая важная составляющая всей конструкции, которая формирует основной модуль направленности действий. В нем прописываются цели создания, принципы функционирования, организационную структуру и основные задачи деятельности. В том числе, устав рассматривает вопросы, касающиеся имущественной базы организации, определяя его положение, формирование и перечень источников поступлений денежных средств. [8, с. 16]. Последнее регулируется ст. 26 Федерального закона № 7-ФЗ, который регламентирует и устанавливает перечень допустимых вариантов финансирования. К ним относятся: поступления от учредителей, участников или членов организации, добровольные взносы и пожертвования, доходы от реализации товаров, выполнения работ и оказания услуг, а также иные виды поступлений, которые не противоречат закону [1, с. 22].

Итак, имущество религиозной организации воспринимается на определенных основаниях, поскольку принадлежит данной категории субъекта гражданских отношений. В связи с чем и формирование имущественной базы будет иметь особый порядок. Например, в число таких поступлений будут входить: пожертвования, поступающие от физических и юридических лиц; доходы, получаемые в результате осуществления разрешённой законодательством предпринимательской деятельности; финансовую поддержку со стороны общественных объединений и благотворительных организаций; средства от реализации религиозной атрибутики и специализированной литературы. Дополнительными источниками будут считаться доходы от предоставления в аренду имущества, которые непосредственно не используются для осуществления религиозной деятельности [8, с. 16].

Интересным видом поступлений являются внутренние сборы организации с лиц входящих в их состав учредителей и подведомственных организаций, которые осуществляются на постоянной основе и обязательны в их исполнении. Так, у религиозных организаций эту функцию выполняют епархиальные взносы, которые приносят на централизованном уровне управления [1, с. 22].

Также особое регулирование, касающееся религиозных организаций, не могло обойти и налогово-финансовую сторону вопроса. В отношении целевых поступлений, которые относятся к функциональной задаче создания организации, по п. 2 ст. 251 Налогового кодекса пожертвования, епархиальные взносы и иные соответствующие доходы не определяются как имущество, с которого взимаются сборы.

Для более подробного рассмотрения вопроса о пожертвованиях, стоит обратить внимание на то что, львиную долю имущественных отчислений составляют денежные

поступления от прихожан, которые осуществляются в период богослужений. Спецификой данных денежных актов считается наличная форма, которая появилась из-за удобства практики применения и обычая такого действия. К ним относятся пожертвования, связанные с совершением религиозных обрядов и треб, денежные средства, направляемые на содержание и благоустройство храмовых помещений, а также доходы от реализации церковной утвари, религиозной литературы и иных аналогичных товаров [6, с. 243].

Однако финансирование религиозных организаций осуществляется не только посредством граждан и иных физических лиц, в данной деятельности огромную роль играет государство, которое содействует материальному обогащению объединений через предоставление им в безвозмездное пользование объектов религиозного назначения для осуществления соответствующей деятельности [7, с. 102]. Данное действие является законным, поскольку нашло свою реализацию в правовой форме в Федеральном законе от 30 ноября 2010 г. № 327-ФЗ. Этот шаг по предоставлению помощи религиозным организациям является довольно существенным, так как играет огромное значение в экономической состоятельности этих институтов, поскольку благодаря финансовым поступлениям с внешней стороны, происходит снижение нагрузки с внутреннего бюджета объединений.

Таким образом, финансирование религиозных организаций - довольно неоднозначный и вариативный механизм, имеющий различные источники поступлений в виде частных ресурсов, то есть поступлений от деятельности и пожертвований, и публичные доходы, получаемые непосредственно за счет целенаправленных безвозмездных отчислений государством.

Результаты и обсуждение

В ходе исследования:

- 1) изучена религиозная организация как субъект экономической деятельности: правовой статус;
- 2) конкретизировано определение понятия «религиозная организация»
- 3) рассмотрены религиозные организации в плоскости российского права;
- 4) выявлены источники формирования имущества;
- 5) обозначены механизмы финансирования.

Заключение

В данной работе было сделано много логически обоснованных выводов, благодаря которым была составлена полная картина проблематики данной темы. Рассматривая вопрос о светскости государства в ее сепаративном отделении государства от религиозных организаций, было выявлено, что факт государственной помощи в материальном плане никак не нарушает ни один принцип Конституции. Однако данные

действия, необходимо совершать в ограничительных пределах, которые подразумевают недопустимость установление какой-либо религии в качестве государственной или обязательной либо превалирование кого-либо по религиозному признаку.

В федеративном закреплении в соответствии со ст. 4 Федерального закона № 125-ФЗ закрепляется государственная поддержка в виде предоставления налоговых льгот и иных мер, который формирует понимание того, что светскость власти должна не запрещать взаимодействие двух важнейших институтов общества, а наоборот развивать их взаимодействие через основополагающие принципы свободы и равенства, закрепленных в правовую форму.

Также в вопросе о методах финансирование предлагается два пути через косвенное и прямое регулирование. Однако при рассмотрении этих методов было выявлено, что последнее наименее подходящее для реализации в России, поскольку сталкивается с непониманием со стороны населения, что в дальнейшем приводит к конфликту, поскольку противоречит принципу равенства религиозных объединений перед законом. Тогда как косвенное финансирование находит эффективное применение в российской среде, поскольку оно лучше ложится на понимание светского государства, что воспринимается населением страны довольно положительно.

В заключение, к вопросу о целесообразности финансировании религиозных организаций невозможно дать четкий ответ. Данная конфигурация требует системного подхода к его изучению. Абсолютное безучастие государства в деятельности данных организации видится неуместным, поскольку данного рода предприятия являются культурным наследием, что требует надзора и управления ими со стороны единого центра, также они забирают на себя часть социальных функций, что предопределяет совместную работу с государством. Однако появляется другая проблема – светская характеристика государства в неосуществимости финансирования отдельных конфессий.

На основе всего анализа данных положений следует логическое заключение по поводу нахождения наиболее эффективного метода решения проблемы. Самым действенным, на мой взгляд, следует принимать метод косвенного государственного финансирования при формально-определенном характере закрепления в правовой сфере. Такой способ позволит наиболее обширно реализовать возможности граждан по реализации их прав на равных основаниях и соблюсти светский характер государства, что в свою очередь, приведет к незамедлительному развитию взаимоотношений государства и религиозных организаций.

References

1. Мягкова, С. В. (2014). Учёт и налогообложение использования епархиальных взносов в религиозной некоммерческой организации / Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учёт. № 7. С. 22—26.
2. Шкуропатов, Д. М., Гаврилов, В. Н. (2016). Проблемы гражданско-правового статуса религиозной организации как субъекта коммерческой деятельности / Юридические науки. № 5. С. 104—107.
3. Щукина, Н. П. (2020). Социальные программы религиозных организаций на поле публичных слушаний // Вестник социальной политики. № 2. С. 60—72.
4. Привалов, Н.Г. Башмакова, Н.И. (2023). Методология нравственно-религиозного неoinституционализма для национальной системы образования в России (системность, равновесие и нравственность)// Научные исследования и разработки. Социально-гуманитарные исследования и технологии. Том 12, № 2. С.17-24
5. Привалов, Н.Г., Башмакова, Н.И. (2024). Фактор менталитета русского народа в формировании конституционных положений в России (междисциплинарный аспект)// В сборнике: Конституция Российской Федерации: вчера, сегодня, завтра (к 30-летию со дня принятия). Материалы Международной научно-практической конференции. Хабаровск, С. 266-271.
6. Привалов, Н.Г. (2024). Экономическая теория: Учебник для магистрантов и аспирантов, обучающихся по экономическим специальностям / Серия: Высшее образование. Москва: ИНФРА М.
7. Привалов, Н.Г., Башмакова, Н.И. (2024). Религиозный фактор в новой методологии для российской системы образования//В сборнике: Нравственность и гуманизм в праве и культуре. Сборник статей всероссийской научно-практической конференции. Санкт-Петербург, С. 105-112.
8. Привалов, Н.Г., Башмакова, Н.И. (2024). Трансформация российского образования в контексте формирования «новых сословий». Современные проблемы науки и образования. № 2. С. 57.
9. Башмакова, Н.И. (2025). О значении Homo traditum для современной культуры. Научные исследования и разработки. Социально-гуманитарные исследования и технологии. Т. 14. № 1. С. 9-15.

UDC 338.2

Konoplyov N.A. The Scandinavian model of economic development

Скандинавская модель экономического развития

Konoplyov Nikolay Antonovich

Second-year Specialist degree student
at the North-Western Branch of the V.M. Lebedev Russian State University of Justice

Academic Supervisor: **Privalov Nikolai Gennadyevich**

Professor, Department of Humanities and Socio-Economic Disciplines,
Doctor of Economics, Associate Professor,
North-Western Branch of the V.M. Lebedev Russian State University of Justice,
Russian Federation, Saint Petersburg.

Коноплев Николай Антонович

Студент 2 курса специалитета Северо-Западного филиала Российского государственного
университета правосудия имени В.М. Лебедева

Научный руководитель: Привалов Николай Геннадьевич

Профессор кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин,
доктор экономических наук, доцент,

Северо-Западного филиала Российского государственного университета
правосудия имени В.М. Лебедева,
Российская Федерация, г. Санкт-Петербург.

Abstract. *The impact of the state on the economies of a number of countries remains substantial, even today, although world practice has examples of effective interaction between market and power structures. The author's focus is on an economic system in which public policy is subordinated to the objectives of income equalization, improvement of living standards and promotion of entrepreneurship. The article is devoted to an analysis of the Scandinavian experience: its characteristic features, historical origins and mechanisms of adaptation to global financial crises.*

Keywords: *Scandinavian economic model, fiscal system, economic complex, public sector, social security, northern Europe, social democracy, principle of universalism.*

Аннотация. Влияние государства на экономику ряда стран остается существенным и поныне, хотя мировая практика знает примеры эффективного взаимодействия рынка и властных структур. В центре внимания автора – экономическая система, в которой государственная политика подчинена задачам выравнивания доходов, роста уровня жизни и поощрения предпринимательства. Статья посвящена анализу скандинавского опыта: ее характерным чертам, историческому генезису и механизмам адаптации к мировым финансовым кризисам.

Ключевые слова: *скандинавская экономическая модель, фискальная система, хозяйственный комплекс, государственный сектор, социальное обеспечение, Северная Европа, социал-демократия, принцип универсализма.*

Рецензент: Бюллер Елена Александровна – кандидат экономических наук, доцент.
ФГБОУ ВО «Адыгеский государственный университет»

Введение

Тема статьи приобретает особое значение в контексте вызовов XXI века (старение населения, налоговое бремя, миграционные процессы) [1].

Актуальность заявленной в статье темы обусловлена поиском баланса между эффективной рыночной экономикой и высоким уровнем социальной защиты.

Цель статьи – проанализировать скандинавскую модель экономического развития в контексте вызовов XXI века.

Анализ имеющихся по исследуемому вопросу публикаций, позволил заключить, что сегодня в мире существует множество экономических моделей. Следует отметить и наличие особой специфики каждой из них, которая отражается в экономическом развитии на различных уровнях.

Материалы и методы

Теоретическим фундаментом данного исследования послужили труды отечественных и зарубежных авторов, занимающихся детальным изучением северно-европейского региона и специфики его хозяйственной и социальной структуры.

Инструментальную основу работы сформировал комплекс общенаучных и профильных методов, соответствующих специфике поставленных задач. Так, применение системно-структурного метода позволило детально рассмотреть ключевые элементы социально-экономической системы региона, тогда как конкретно-исторический подход дал возможность проследить эволюцию этой модели во времени, включая периоды рецессии и эффективные механизмы выхода из кризисов.

Практическая реализация скандинавской модели прослеживается на примере пяти государств. В узком географическом смысле к Скандинавии принадлежат Норвегия, Швеция, а также северная часть Финляндии. Тем не менее, в силу тесных культурных, экономических и лингвистических взаимосвязей, в этот регион принято включать Норвегию, Швецию, Данию с Фарерскими островами, Финляндию с Аландскими территориями, а также Исландию. Тем не менее, при всех национальных различиях, в основе экономик этих стран лежат одни и те же североевропейские принципы.

Государства Северной Европы характеризуются устойчивостью макроэкономических показателей, а также стабильностью политических и социальных институтов. Базовым фактором их устойчивого развития выступает специфика скандинавской модели социально-экономического устройства, которая обеспечивает сбалансированный экономический рост и минимизирует риски системных кризисов.

Глобализация и демографические сдвиги регулярно проверяют на прочность национальные экономики. На этом фоне опыт государств Северной Европы - Швеции, Норвегии, Дании и Финляндии - выглядит уникальным. Этим странам удастся не просто справляться с циклическими кризисами, но и сохранять баланс между рыночной

конкуренцией и социальной защищенностью. Антикризисные механизмы скандинавской модели показывают, как гибкость институтов помогает противостоять внешним шокам. В статье мы оценим эффективность этой системы и разберем, насколько успешно северная модель адаптируется к современным макроэкономическим вызовам.

В зарубежной литературе чаще используется термин «the Nordic model». В российских же исследованиях понятия размыты: авторы называют эту систему то «скандинавской» или «североевропейской» моделью, то «шведской», а иногда сводят всё к «североевропейской социал-демократии».

С позиции политологии эту систему классифицируют как государство всеобщего благосостояния (welfare state). Главный её постулат заключается в том, что именно власть берет на себя базовую заботу о социальном и финансовом положении своих граждан.

Экономическая суть модели - в компромиссе между капитализмом и социализмом. Свободный рынок здесь отвечает за эффективность и создание богатства, а государство через налоги перераспределяет эти доходы, гарантируя гражданам безопасность. Из этого союза рыночной логики и левых ценностей как раз и рождается то, что принято называть скандинавской социал-демократией.

Корни скандинавской модели уходят в конец XIX века, когда в регионе начали набирать силу социал-демократы. Однако переломным моментом стала Великая депрессия начала 1930-х годов. Кризис заставил скандинавские страны полностью перестроить внутреннюю политику. На выборах 1932–1933 годов в Швеции, Норвегии и Дании правые («буржуазные») партии потеряли большинство в парламентах. Это открыло дорогу социал-демократам, которые и начали закладывать фундамент современного государства благосостояния.

В основу предвыборной кампании социал-демократы заложили передовую для тех лет идею: государство должно регулировать свободный рынок, чтобы смягчить удары кризиса. Закрепившись в парламентах, левые начали внедрять эти реформы на практике. Впрочем, их успеху во многом способствовало и общее оживление мировой экономики в тот период [3, с. 129].

Главным достижением этого периода стал общенациональный компромисс. Правительствам удалось усадить за стол переговоров крупнейшие профсоюзы и союзы предпринимателей. В итоге они смогли сблизить интересы фермеров, промышленников и сырьевиков, нащупав хрупкий баланс между требованиями наемных рабочих и интересами крупного капитала. [4]. Сложившаяся исторически практика формирования

коалиций без единоличного парламентского лидера заложила фундамент для уникальной культуры политических компромиссов.

Экономика скандинавских государств носит гибридный характер. Она базируется на принципах свободной конкуренции, дополненной мощными рычагами государственного воздействия.

Фундаментом местной системы соцобеспечения выступает стремление к всеобщему эгалитаризму. Инструменты фискального перераспределения доходов сглаживают имущественное расслоение, препятствуя концентрации финансовых рычагов в руках узкой прослойки богатейших граждан.

Важнейшей составляющей местной социально-экономической архитектуры является «северная идентичность». В рамках скандинавского капитализма гармонично уживаются принципы индивидуальной свободы и коллективной ответственности. Кроме того, здесь доминирует горизонтальный тип управления, где руководители выполняют функции наставников, а не жестких директивных лидеров.

Еще одна характерная черта северной модели - всеобщность (универсализм), гарантирующая реализацию социальных прав для каждого члена общества. К числу таких гарантированных благ относятся бесплатная или доступная медицина, образовательные услуги, пенсионное обеспечение и пособия по потере работы, причем воспользоваться ими на равных условиях может любой гражданин.

Ряд черт скандинавского хозяйствования - открытый рынок, демократические институты и аутсорсинг - сближают его с классическим капитализмом. В то же время развитая соцподдержка, значительное налоговое бремя и сильное влияние профсоюзов роднят его с социалистическими доктринами. Из-за этого северные европейские державы невозможно однозначно отнести к какому-то одному лагерю. Перед нами предстает самостоятельная, самобытная экономическая формация. Она объединяет социал-демократическую политику и концепцию государства благосостояния, функционирующие в условиях открытого рынка.

Отдельного упоминания заслуживает фискальная политика региона. Любопытно, что по сравнению с Соединенными Штатами базовые налоговые ставки в Скандинавии могут оказаться на 5–7% ниже. Если же сопоставить северян с жителями Южной Европы (например, Греции), то бросается в глаза высокая налоговая дисциплина: граждане добросовестно выполняют свои обязанности перед бюджетом и не ищут лазеек для уклонения. При этом повышенным налогом облагаются вредные привычки и негативные внешние эффекты: табачные изделия, алкоголь, экологический вред и транспортные нарушения. Высокая мобильность капитала и производственных ресурсов накладывает определенные ограничения на аппетиты государства: чем проще

ресурсам мигрировать, тем сложнее удерживать ставки выше, чем у ключевых торговых партнеров. Поэтому для предотвращения оттока капитала и стимулирования деловой активности власти вынуждены удерживать умеренный уровень налогов [5, с. 126].

Таким образом, масштабное участие государства в экономических процессах автоматически предполагает внушительный уровень фискальных сборов, необходимых для финансирования масштабных социальных гарантий. Оценивая экономические достижения стран Скандинавии, показательна Финляндия, за которой закреплено 10% мирового высокотехнологичного экспорта. Значительное участие государства здесь не подавляет бизнес-среду, что доказывает: принципиален не перечень государственных функций, а их содержательное наполнение и эффективность.

Экономические трудности конца прошлого века стали катализатором успешных реформ в Северной Европе. И хотя рецессия 1980–1990-х была преодолена успешно, последствия кризиса 2008 года сказываются до сих пор. Тем не менее, по мере усиления глобализации, скандинавская модель продолжает гибко подстраиваться под современные реалии.

Гибкость выступает главным свойством экономической системы региона. Вопреки прогнозам аналитиков о неизбежном сокращении социальных расходов во время кризиса 2008 года, государство всеобщего благосостояния не только сохранилось, но и укрепило свои позиции, продемонстрировав адаптивность к внешним шокам.

Результаты и обсуждение

В ходе исследования удалось:

- 1) проанализировать специфику скандинавской модели экономического развития;
- 2) выявить ключевые особенности исследуемой модели и причины ее появления.

Заключение

В соответствии с поставленной в статье целью в работе проведен анализ скандинавской экономической модели, показавшей свою эффективность в контексте глобальных вызовов XXI века. Несмотря на кризисы на разных этапах ее становления, эффективность рассматриваемой модели очевидна, ввиду ряда факторов, в частности, положительной динамики уровня ВВП на душу населения. На наш взгляд, при соблюдении баланса между эффективной рыночной экономикой и высоким уровнем социальной защиты можно говорить о том, что прогноз развития данной модели скорее положительный.

References

1. Привалов, Н.Г. (2012). Третий путь России: новая надежда в XXI веке. Екатеринбург: Уральское изд-во. -431 с.
2. Economic space in the era of integration and digitalization. Novikova N., Lukasheva O., Luchkin A., Abramova M., Andreeva T., Afanasyeva N., Bashmakova N., Belokopytov A., Bereznyak I., Golysheva E., Gulevich Y., Zhuravleva O., Kirichenko E., Kovaleva E., Kramlikh O., Lapitskaya L., Lapshova O., Lyoshina M., Makhmutkhodzhaeva L., Minko M. et al. Smolensk, 2022.
3. Sejersted, F. (2011). The Age of Social Democracy. Norway and Sweden in the Twentieth Century / F. Sejersted. – New York: Princeton University Press. - 552 p. - URL: <https://www.amazon.com/Age-Social-Democracy-Twentieth-Century/dp/0691147744> (дата обращения: 20.09.2026).
4. Привалов, Н.Г. (2024). Экономическая теория: Учебник для магистрантов и аспирантов, обучающихся по экономическим специальностям / Серия: Высшее образование. Москва: ИНФРА М.
5. Дорфман М. (2011). Скандинавская модель против еврокризиса. – С. 124 - 131. - URL: <http://pda.iarex.ru/interviews/18486/> (дата обращения: 20.09.2026)

UDC 338.45

Konshina A.O. Economic Development of the Murmansk Region: The Case of the Kola Municipal District

Развитие экономики Мурманской области на примере
Кольского муниципального округа

Konshina Anna Olegovna,

A second-year student at the Faculty of Law,
Russian State University of Justice named after V. M. Lebedev.
Russian Federation, St. Petersburg.

Scientific supervisor: **Privalov Nikolay Gennadievich,**
Professor of the Department of Humanitarian and Socio-Economic Disciplines,
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
North-Western Branch of the Russian State University of Justice named after V. M. Lebedev,
Russian Federation, St. Petersburg.
Коншина Анна Олеговна,

Студент второго курса юридического факультета Российского государственного университета
правосудия имени В.М. Лебедева,
Российская Федерация, г. Санкт-Петербург.

Научный руководитель: Привалов Николай Геннадьевич
Профессор кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин,
доктор экономических наук, доцент,
Российского государственного университета правосудия имени В.М. Лебедева,
Российская Федерация, г. Санкт-Петербург.

Abstract. *The paper examines the economic development of the Murmansk Region using the Kola Municipal District as an example. The main features of the district's economy, its production and labor potential, investment activity, development of small and medium-sized businesses, and the state of the local budget are considered. Particular attention is paid to the main problems and possible areas for further development, including attracting investment, training qualified personnel, developing entrepreneurship, and tourism.*

Keywords: *Murmansk Region, Kola Municipal District, regional economy, economic development, investment activity, production potential, labor potential, small and medium-sized enterprises, municipal budget, development prospects.*

Аннотация. В работе рассматривается развитие экономики Мурманской области на примере Кольского муниципального округа. Рассмотрены основные особенности экономики округа, его производственный и трудовой потенциал, инвестиционная деятельность, развитие малого и среднего бизнеса, а также состояние местного бюджета. Отдельное внимание уделено основным проблемам и возможным направлениям дальнейшего развития, включая привлечение инвестиций, подготовку кадров, развитие предпринимательства и туризма.

Ключевые слова: Мурманская область, Кольский муниципальный округ, региональная экономика, экономическое развитие, инвестиционная деятельность, производственный потенциал, трудовой потенциал, малое и среднее предпринимательство, муниципальный бюджет, перспективы развития.

Рецензент: Бюллер Елена Александровна – кандидат экономических наук, доцент.
ФГБОУ ВО «Адыгеский государственный университет»

Введение

Экономика Мурманской области формируется отличным от большинства регионов России способом. Признаками, выделяющими её, являются расположение области на севере и сопутствующие этому климатические условия. Эти особенности в частности актуальны на территории Кольского муниципального округа, входящего в Мурманскую область. На территории округа большую часть занимают транспортные и энергетические объекты, что является следствием условий для развития экономики в подобной местности.

Актуальность исследования экономики Кольского муниципального округа определяется его значением для хозяйственных связей Мурманской области. Близость к Мурманску, наличие автомобильного и железнодорожного сообщения, выход к Кольскому заливу и размещение крупных инвестиционных объектов создают округу условия для развития производства, транспорта и сопутствующих видов деятельности, а вместе с тем такая специализация сопровождается зависимостью от крупных проектов и необходимостью развития других секторов местной экономики [1].

В современном виде Кольский муниципальный округ существует с 2024 года – он был образован после преобразования Кольского муниципального района. Сейчас административным центром округа является город Кола. А кроме г. Кола в состав входят поселки городского типа Кильдинстрой, Молочный, Мурмаши, Туманный; села Белокаменка, Минькино, Пулозеро, Териберка, Тулома, Ура-Губа; а также железнодорожные станции и другие населенные пункты [4].

Цель настоящей работы состоит в том, чтобы рассмотреть основные особенности, направления развития экономики Кольского муниципального округа, а также выявить его место в экономике Мурманской области.

Для достижения этой цели необходимо решить следующие задачи:

- обозначить территориальные и социально-экономические условия развития округа;
- рассмотреть динамику основных экономических показателей;
- изучить инвестиционную активность и значение крупных проектов;
- изучить структуру и основные параметры местного бюджета;
- определить основные факторы экономического развития Кольского муниципального округа и ограничения, влияющие на его дальнейшее развитие.

Материалы и методы

1. Общая характеристика Кольского муниципального округа

Согласно статистике на 1 января 2024 года в Кольском округе проживало 33,2 тыс. человек, из которых около 8,9 тыс. приходилось на Колу, первому по величине городу

в округе. При этом площадь территории составляет 30,9 тыс. кв. км, что при небольшой численности жителей делает округ малонаселенным [1].

У округа есть преимущество в транспортной сфере, так как он находится на берегу Баренцево моря, через которое проложен северный морской путь. Так же на территории округа находится развитое автомобильное и железнодорожное сообщение – автомобильная дорога Р-21 «Кола», а также железнодорожная линия Санкт-Петербург – Мурманск [1, 3].

Поэтому Кольский округ стоит рассматривать как территорию с достаточно заметным транзитным и логистическим потенциалом, а близость Мурманска также способствует развитию муниципального образования. Фактически округ включен в единое хозяйственное пространство с городом, но при этом располагает обширными территориями, которые потенциально могут использоваться для размещения производственных и инфраструктурных объектов. Еще в инвестиционной стратегии Кольского района отмечается, что территория обладает значительными энергетическими возможностями, в том числе за счет Туломского и Серебрянского каскадов ГЭС [3]. Сейчас это особенно важно в связи с тем, что новые проекты требуют не только свободных территорий, но и достаточных энергетических возможностей и хорошей транспортной доступности к ним.

В 2024 году произошли изменения в муниципальном устройстве территории: Кольский муниципальный район был преобразован в Кольский муниципальный округ. Для муниципального образования это стало важным изменением, ведь со сменой статуса территорий сменились и распределение бюджета, выделенного на округа; получаемое субсидирование по конкретным вопросам; а также статьи дохода самого округа [1].

2. Производственный и трудовой потенциал территории

Одним из показателей в экономике является объем промышленного производства и отгрузки продукции [4]. Этот показатель легко отследить на примере Кольского муниципального округа, ведь у него имеются крупные производственные и энергетические объекты, а сама территория находится рядом с главными хозяйственными центрами области.

В 2023 году объем отгруженной продукции в округе составил около 59 млрд рублей. Объем инвестиций в основной капитал достиг примерно 35 млрд рублей, тогда как оборот розничной торговли составил около 6,7 млрд рублей [1]. Опираясь на данную статистику, ясно, что в экономике округа большую роль играют как собственное производство, так и инвестиции. По сравнению с розничной торговлей объемы производства у округа заметно выше, это связано со специализацией территории,

которая в большинстве своем зависит не от потребительского сектора, а от производства ресурсов или же товаров для других регионов и крупных инвестиционных проектов.

Однако производство внутри округа также не является равномерным, так в 2023 году объем отгруженной продукции на одного жителя в обрабатывающих производствах составил 73,5% от уровня 2022 года. А по обеспечению электрической энергией, газом и паром, а также по кондиционированию воздуха этот показатель составил 26,5% [1]. Из этого ясно, что потребность жителей Кольского муниципального округа также в большей части состоит из потребления обрабатывающего производство.

Для того что бы оценить ситуацию на рынке труда Кольского округа стоит обратиться к статистике за 1 января 2024 года – на тот момент численность трудоспособного населения округа составляла около 19,5 тыс. человек. Среднемесячная заработная плата позже в этом году достигла 79,4 тыс. рублей, что было хорошим показателем, ведь соответствовало 108% от уровня ноября 2023 года. При этом различия заработной платы между видами деятельности были существенными: в строительстве инженерных сооружений средняя заработная плата составляла 102,1 тыс. рублей, в рыболовстве и рыбоводстве 94,8 тыс. рублей, а в производстве пищевых продуктов 63,8 тыс. рублей [1].

Исходя из этого, нетрудно заметить, что более высокая оплата труда наблюдается, прежде всего, там, где деятельность связана со строительством, инфраструктурой и значительными вложениями региона, а в других сферах труда уровень заработка существенно ниже.

При этом отдельно стоит отметить кадровую проблему [5]. Округ нуждается в специалистах разных направлений: инженеры, рабочие, специалисты по обслуживанию оборудования и другие сотрудники. Поэтому одного привлечения инвестиций для дальнейшего роста недостаточно. Одновременно округу необходимо решать вопрос с кадрами и их подготовкой.

3. Инвестиционная активность как фактор развития экономики

Уже на данный момент инвестиции занимают важное место в структуре экономики Кольского муниципального округа – на территории округа реализуются крупные проекты и планируются новые, связанные с промышленностью, энергетикой, транспортом и инфраструктурой.

Одним из наиболее крупных проектов на территории округа является Центр строительства крупнотоннажных морских сооружений в Белокаменке. Он связан с созданием производственных мощностей для строительства морских сооружений и входит в число крупных промышленных проектов Мурманской области [8].

Кроме запланированной траты ресурсов на строительную площадку, появляется дополнительная потребность в перевозках, строительных работах, обеспечении энергетики и коммунальных услугах. Требуются также различные услуги иных организаций и дополнительные работники. Поэтому такие крупный проект как строительство в Белокаменке оказывает влияние и на другие статьи экономического распределения ресурсов.

Еще одним направлением является развитие Мурманского транспортного узла. Территория Кольского района, а сейчас Кольского муниципального округа, использовалась и используется для размещения объектов, связанных с портовой и железнодорожной инфраструктурой.

Рассмотренные инвестиционные проекты позволяют сделать вывод, что экономика Кольского округа зависима от ограниченного числа крупных проектов. Однако реализация подобных разработок помогает региону увеличивать занятость, спрос на услуги местных организация и налоговые поступления.

4. Малое и среднее предпринимательство, распределение ресурсов экономики

Кроме всего прочего, округ стремится развивать местное предпринимательство, для расширения экономической структуры и снижения её зависимости от крупных инвестиционных проектов, которые при неудачном исходе могут резко подорвать стабильность экономического пространства.

Потому в Уставе округа кроме вопросов местного значения предусмотрено содействие развитию малого и среднего предпринимательства. К полномочиям также относится и создание условий для развития сельскохозяйственного производства и расширения рынка сельскохозяйственной продукции [6].

Кроме того, в бюджете Кольского округа на 2026 год предусмотрены отдельные меры поддержки социально ориентированного предпринимательства. В сообщении администрации от 12.12.2025 говорится о средствах на коммунальные услуги, электроэнергию и приобретение оборудования для предпринимателей, работающих в физкультурно-оздоровительной сфере деятельности, банных услуг, малого сельского хозяйства и гостиничного бизнеса [11].

5. Бюджет Кольского муниципального округа как инструмент экономического развития

Бюджет Кольского муниципального округа непосредственно связан с реализацией муниципальных полномочий и финансированием социально-экономической инфраструктуры. В соответствии с Уставом округ имеет собственный бюджет, который разрабатывается и утверждается Советом депутатов [6].

При оценке финансового положения необходимо смотреть на действующие бюджетные показатели. В первоначальном решении Совета депутатов от 11 декабря 2025 года на 2026 год были предусмотрены доходы в размере 4 434 677,0 тыс. рублей, а расходы – 4 614 677,0 тыс. рублей. Таким образом, первоначальный дефицит составлял 180 000,0 тыс. рублей [12]. Впоследствии, 26 марта 2026 года, в бюджет были внесены изменения. В действующей редакции решения № 11/1 общий объем доходов на 2026 год установлен в размере 4 385 909,3 тыс. рублей, расходы – 4 684 246,3 тыс. рублей. Дефицит составляет 298 337,0 тыс. рублей [13].

Ещё отдельно необходимо учитывать безвозмездные поступления из других бюджетов. На 2026 год после внесения изменений их объем составил 2 423 331,9 тыс. рублей. Вся эта сумма приходится на областной бюджет [13]. Если сравнить эту сумму с общим объемом доходов, получится около 55,2%. То есть больше половины доходов муниципального бюджета формируется за счет средств, поступающих из бюджета Мурманской области. Это показывает заметную зависимость финансовых возможностей округа от межбюджетных отношений.

При этом сама по себе такая доля трансфертов не означает, что экономика округа развивается плохо. Она связана также с распределением полномочий между уровнями публичной власти и порядком финансирования муниципальных задач. Но при оценке финансовой самостоятельности муниципального образования этот показатель учитывать необходимо.

В 2026 году выросло и финансирование муниципального дорожного фонда. В действующей редакции бюджета оно составляет 206 654,9 тыс. рублей, тогда как в первоначальном бюджете было предусмотрено 176 585,1 тыс. рублей [12, 13].

Для Кольского округа расходы на дороги имеют вполне конкретное экономическое значение. Территория округа большая, а его населенные пункты находятся на значительном расстоянии друг от друга, кроме того, в нём реализуются транспортные проекты. Поэтому состояние автомобильной инфраструктуры непосредственно связано с возможностью нормального перемещения людей и грузов.

Также бюджет сохраняет выраженную социальную направленность – в официальном сообщении администрации от 12.12.2025 отмечалось, что значительная часть расходов 2026 года связана с образованием, культурой, благоустройством, дорожным хозяйством и социальной поддержкой населения [11].

Таким образом, в структуре расходов бюджета одновременно представлены социальные и инфраструктурные направления. А расходы на дорожное хозяйство округа, его благоустройство и социальную инфраструктуру создают условия для последующей хозяйственной активности на территории.

6. Основные проблемы и ограничения экономического развития

Климатические условия северных территорий влияют на стоимость строительства, содержания объектов и их на коммунальное обслуживание. Для территорий заполярья и близких к ним традиционным являются сложности в социально-экономическое развитие [3, 6].

Также климат вызывает трудности в реализации инфраструктуры. Для крупных проектов необходимы дороги, энергетические мощности, коммунальные сети и достаточное жилищное обеспечение. При этом стоимость таких объектов может быть слишком большой для одного местного бюджета. Поэтому потребность в инфраструктурных проектах остается, а округ готов к различным видам финансирования данной сферы.

Кроме того, при трудоспособном населении около 19,5 тыс. человек, крупные инвестиционные проекты формируют дополнительную потребность в работниках [1, 7]. Следовательно, вместе с экономическим ростом потребуются развитие профессионального, с учетом конкретных потребностей инвесторов, образования, повышения привлекательности территории для специалистов.

Последняя преграда, которую стоит упомянуть - это, рассмотренная ранее, необходимость рассредоточивать финансовые ресурсы в различные сферы экономики. Крупные промышленные и инфраструктурные проекты дают значительные возможности, но для устойчивости территории желательно также развитие и других направлений. Кроме малого и среднего бизнеса, рассматриваемых ранее среди этих направлений можно назвать также и услуги, туризм, сельское хозяйство и связанные с ними виды деятельности.

7. Перспективные направления развития

Однако кроме ограничений рассмотренные показатели позволяют выделить и несколько направлений, которые в дальнейшем могут быть перспективными для экономики Кольского муниципального округа.

Крупные новые проекты помогают развивать производство в округе. Но экономика округа зависит не только от крупных предприятий. Для её развития также важны местные поставщики, подрядчики и другие организации, которые работают с крупными предприятиями. Поэтому поддержка малого и среднего бизнеса может стать одним из важных направлений развития округа. Для этого можно использовать муниципальное имущество, оказывать финансовую поддержку и привлекать местные организации к крупным проектам. Так округ поможет развитию местного бизнес и снизит зависимость экономики от нескольких крупных предприятий [10, 11].

К тому же транспорт и логистика тоже могут оставаться одним из направлений дальнейшего развития округа. Этому способствует ранее упомянутая близость округа к Мурманску, наличие железнодорожного сообщения, автомобильной дороги Р-21 и связь с морской инфраструктурой [1, 3]. При этом развитие транспортных связей требует поддержания соответствующей инфраструктуры. В 2026 году финансирование муниципального дорожного фонда было увеличено до 206,7 млн рублей [13, 14, 15]. Следовательно, состояние дорожной сети имеет значение как для населения, так и для реализации инвестиционных проектов.

Отдельно стоит отметить, что при сохранении инвестиционной активности потребность в квалифицированных работниках будет расти. Поэтому развитие подготовки кадров и улучшение условий их труда помогут округу обеспечить предприятия необходимыми специалистами и будут способствовать дальнейшему развитию экономики.

Ещё одним возможным направлением развития экономики может стать туризм. Природные и культурно-исторические объекты округа, близость Мурманска и постепенное улучшение транспортной доступности создают для этого основу. Однако для развития туризма необходимо создать подходящую инфраструктуру: места для размещения туристов, объекты питания и удобный транспортный доступ к достопримечательностям. Поэтому в дальнейшем округу необходимо развивать эти направления, чтобы создать условия для роста туристической деятельности.

Результаты

В ходе работе удалось:

- 1) рассмотреть развитие экономики Мурманской области на примере Кольского муниципального округа;
- 2) выявить основные особенности экономики округа, его производственный и трудовой потенциал, инвестиционная деятельность, развитие малого и среднего бизнеса, а также состояние местного бюджета;
- 3) обозначить основные проблемы и возможные направления дальнейшего развития, включая привлечение инвестиций, подготовку кадров, развитие предпринимательства и туризма.

Заключение

Из рассмотренных факторов ясно, что Кольский округ играет важную роль для мурманской области. Его экономика формируется под влиянием географического положения, особенностей транспортной инфраструктуры и природно-климатических

условий. А близость Мурманска определяет округ как территории для размещения транспортных связей города с другими территориями.

И хотя экономическое развитие округа остаётся неравномерным из-за того, что основные инвестиции направляются в крупные проекты, такая модель всё же позволяет развивать экономику и постепенно преодолевать сложности, связанные с территориальными особенностями.

References

1. Администрация Кольского муниципального округа. Инвестиционный профиль Кольского муниципального округа, 2025. URL: https://akolr.gov-murman.ru/kolskiy-okrug_investprofil-2025-_07.02_.pdf
2. Шлянин, М. Б. (2015). Воздействие отраслей экономики на окружающую среду региона (на примере Мурманской области) // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. №20. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vozdeystvie-otrasley-ekonomiki-na-okruzhayuschuyu-sredu-regiona-na-primere-murmanskoy-oblasti> (дата обращения: 29.09.2026).
3. Решение совета депутатов Кольского района от 17.12.2015 №53/15 «Об Инвестиционной стратегии Кольского района до 2020 года и на период до 2025 года».
4. Привалов, Н.Г. (2024). Экономическая теория: Учебник для магистрантов и аспирантов, обучающихся по экономическим специальностям / Серия: Высшее образование. Москва: ИНФРА М.
5. Economic space in the era of integration and digitalization. Novikova N., Lukashova O., Luchkin A., Abramova M., Andreeva T., Afanasyeva N., Bashmakova N., Belokopytov A., Bereznyak I., Golysheva E., Gulevich Y., Zhuravleva O., Kirichenko E., Kovaleva E., Kramlikh O., Lapitskaya L., Lapshova O., Lyoshina M., Makhmutkhodzhaeva L., Minko M. et al. Smolensk, 2022.
6. Устав МО Кольского муниципального округа Мурманской области от 21.11.2025.
7. Халиуллина Д. Н., Быстров В. В., Малыгина С. Н. (2016). Прогнозирование дополнительной потребности в кадрах отраслей экономики Мурманской области // Труды Кольского научного центра РАН. №6-7 (40). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/prognozirovanie-dopolnitelnoy-potrebnosti-v-kadrah-otrasley-ekonomiki-murmanskoy-oblasti> (дата обращения: 30.09.2026).
8. Официальные материалы по инвестиционным проектам Мурманской области. URL: <https://minec.gov-murman.ru/activities/invest/?ysclid=muofztywba270010388>

9. Постановление администрации города Мурманск от 15 ноября 2022 №3537 «О прогнозе социально-экономического развития муниципального образования город Мурманск на среднесрочный период 2023 - 2027 годов, долгосрочный период до 2035 года»
10. Решение Совет депутатов Кольского муниципального округа от 26.03.2026 № 11/3 «О внесении изменений в Положение о порядке формирования, ведения и обязательного опубликования перечня муниципального имущества муниципального образования Кольский муниципальный округ Мурманской области, предназначенного для предоставления его во владение»
11. Администрация Кольского муниципального округа. Материал «Бюджет Кольского округа останется социально ориентированным», опубликованный 12.12.2025. URL: <https://akolr.gov-murman.ru/news/534813/>
12. Решение совета депутатов Кольского муниципального округа от 11.12.2025 № 7/2 «О бюджете Кольского муниципального округа на 2026 год и на плановый период 2027 и 2028 годов».
13. Решение совета депутатов Кольского муниципального округа от 26.03.2026 № 11/1 «О внесении изменений в решение Совета депутатов Кольского муниципального округа Мурманской области от 11.12.2025 № 7/2».
14. Заключение контрольно-счетной палаты Кольского муниципального округа на проект бюджета Кольского муниципального округа на 2026 год и плановый период 2027–2028 годов от 09.12.2025.
15. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Мурманской области. Раздел официальной статистики «Инвестиции». URL: <https://51.rosstat.gov.ru/folder/72872>

UDC 338.1:314.15(519.5)

Kovalenko D.S. The economy of South Korea: a demographic trap and the exhaustion of the extensive growth model

Экономика Южной Кореи: демографическая ловушка и истощение модели экстенсивного роста

Kovalenko Daniil Sergeevich,

A second-year student at the Faculty of Law,
Russian State University of Justice named after V. M. Lebedev,
Russian Federation, St. Petersburg.

Scientific supervisor: **Privalov Nikolay Gennadievich,**
Professor of the Department of Humanitarian and Socio-Economic Disciplines,
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
North-Western Branch of the
Russian State University of Justice named after V. M. Lebedev,
Russian Federation, St. Petersburg.
Коваленко Даниил Сергеевич,

Студент второго курса юридического факультета Российского государственного университета
правосудия имени В.М. Лебедева,
Российская Федерация, г. Санкт-Петербург.

Научный руководитель: Привалов Николай Геннадьевич
Профессор кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин,
доктор экономических наук, доцент,
Российского государственного университета правосудия имени В.М. Лебедева,
Российская Федерация, г. Санкт-Петербург.

Abstract. The article examines the relationship between the demographic transformation of South Korea and the changing factors of economic growth. It considers the historical role of employment expansion, capital accumulation, education, and export-oriented industrialization. It is shown that as a high level of income is reached, the possibilities for further growth through the simple increase in production factors diminish, while the importance of productivity increases. Special attention is paid to the decline in the birth rate, the ageing of the population, and the reduction in the number of people of working age.

Keywords: South Korea, Republic of Korea, economic growth, demographics, birth rate, population aging, productivity, total factor productivity, labor market, exports, extensive growth.

Аннотация. В статье исследуется взаимосвязь между демографической трансформацией Южной Кореи и изменением факторов экономического роста. Рассматривается историческая роль расширения занятости, накопления капитала, образования и экспортно-ориентированной индустриализации. Показано, что по мере достижения высокого уровня доходов возможности дальнейшего роста за счёт простого увеличения факторов производства сокращаются, тогда как значение производительности возрастает. Особое внимание уделено снижению рождаемости, старению населения и сокращению численности населения трудоспособного возраста.

Ключевые слова: Южная Корея, Республика Корея, экономический рост, демография, рождаемость, старение населения, производительность, совокупная факторная производительность, рынок труда, экспорт, экстенсивный рост.

Рецензент: Бюллер Елена Александровна – кандидат экономических наук, доцент.
ФГБОУ ВО «Адыгеский государственный университет»

Введение

Южная Корея является одним из наиболее заметных примеров ускоренной индустриализации второй половины XX века. Экономическое развитие страны опиралось на экспортную ориентацию [1], инвестиции в производственный капитал, повышение образовательного уровня населения [2] и перераспределение ресурсов из менее производительных отраслей в промышленность и высокотехнологичные сектора [3; 4]. В результате экономика прошла путь от трудоёмкой индустриализации к структуре, в которой существенную роль играют электроника, полупроводники, автомобили, химическая промышленность и другие технологически сложные отрасли [3; 4].

По мере сокращения разрыва в доходах с развитыми странами прежние источники догоняющего роста стали давать меньший эффект. OECD отмечает, что вклад предложения труда в рост экономики в последующие десятилетия будет существенно ослабевать из-за сокращения населения трудоспособного возраста, а производительность труда в Южной Корее по-прежнему ниже среднего уровня OECD [5]. Одновременно страна столкнулась с исключительно низкой рождаемостью и быстрым старением населения.

Актуальность исследования определяется тем, что демографический фактор непосредственно связан с потенциальным выпуском, государственными финансами, внутренним спросом и потребностью в повышении производительности.

Цель статьи - проанализировать, каким образом демографическая трансформация ограничивает прежние механизмы экономического роста Южной Кореи и какие факторы способны компенсировать сокращение трудовых ресурсов.

Материал и методы

1. Исторические основы модели экономического роста Южной Кореи

Под экстенсивным ростом в данной статье понимается увеличение выпуска преимущественно посредством расширения количества используемых факторов производства - труда и капитала [6]. Интенсивный рост связан прежде всего с повышением производительности этих факторов и технологическим прогрессом [7]. Историческое развитие Южной Кореи сочетало оба механизма, однако на ранних этапах значительную роль играли увеличение трудовых ресурсов, накопление капитала, рост образования и структурный переход работников из сельского хозяйства в промышленность и услуги [3; 4].

Экспортная ориентация позволила корейским предприятиям расширять производственные масштабы и интегрироваться в мировую торговлю. World Bank рассматривает экспортно-ориентированную индустриализацию как один из ключевых элементов корейского опыта развития [3]. Одновременно повышение образовательного

уровня обеспечивало накопление человеческого капитала и способствовало переходу к более сложным видам производства [4].

Однако количественное расширение факторов производства имеет пределы. Численность рабочей силы зависит от демографической структуры, а отдача от дополнительного накопления капитала может снижаться. Поэтому по мере приближения к технологической границе возрастает значение производительности и эффективности распределения ресурсов [8; 9].

2. Замедление производительности и изменение источников роста

OECD указывает, что производительность труда в Южной Корее остаётся ниже среднего уровня OECD. В 2022 г. среднее количество отработанных часов составляло около 1901 часа в год против 1752 часов в среднем по OECD, то есть примерно на 8,5% больше. При этом производительность в расчёте на час работы также требует дальнейшего повышения [8].

Проблема производительности имеет структурный характер. OECD отмечает значительный разрыв между производительностью крупных компаний и малых и средних предприятий, особенно в секторе услуг. В связи с этим повышение общей производительности предполагает не только технологические инвестиции крупнейших корпораций, но и улучшение условий конкуренции, распределения капитала и внедрения технологий в менее производительных сегментах экономики [8; 9].

Таким образом, сокращение предложения труда происходит на фоне необходимости получать больший объём выпуска от каждого работника и единицы капитала. Это означает изменение механизма роста: количественное расширение ресурсов постепенно уступает место повышению эффективности их использования.

3. Демографическая трансформация Южной Кореи

Снижение рождаемости является центральным элементом демографической трансформации Южной Кореи. По данным Statistics Korea, в 2025 г. число родившихся составило предварительно 254,5 тыс. человек, что на 6,8% больше, чем годом ранее. Суммарный коэффициент рождаемости вырос с 0,75 в 2024 г. до 0,80 ребёнка на женщину в 2025 г. [10].

Рост показателя в 2025 г. не отменяет длительного периода крайне низкой рождаемости. В 2023 г. суммарный коэффициент рождаемости составлял 0,72, а число родившихся - около 230 тыс. человек [10]. Следовательно, демографическая структура продолжает отражать последствия низкой рождаемости предыдущих десятилетий.

Старение населения ускоряется. Согласно официальным данным Statistics Korea, численность населения в возрасте 65 лет и старше в 2025 г. составила около 10,514 млн человек; это соответствует примерно 20,3% населения [11].

По прогнозу Statistics Korea, доля населения в возрасте 15-64 лет может снизиться с 71,1% в 2022 г. до 45,8% в 2072 г., тогда как доля населения 65 лет и старше

увеличится с 17,4% до 47,7% [12]. Эти значения являются прогнозом, а не фактическими наблюдениями; их реализация зависит от будущих уровней рождаемости, смертности и международной миграции.

4. Низкая рождаемость и сокращение предложения труда

Демографическое влияние низкой рождаемости проявляется с временным лагом. Сокращение числа рождений сначала уменьшает размер детских когорт, а затем, по мере их вступления в трудоспособный возраст, сокращает потенциальное предложение труда. Поэтому текущая динамика рождаемости оказывает влияние на рынок труда не только непосредственно, но и через будущую возрастную структуру населения.

OECD отмечает, что предложение труда уже поддерживало экономический рост Южной Кореи в предыдущие периоды, однако в дальнейшем вклад этого фактора будет уменьшаться. Согласно оценке OECD, сокращение населения трудоспособного возраста приведёт к тому, что вклад предложения труда в рост станет отрицательным в конце 2030-х годов при сохранении базовых демографических тенденций [8].

IMF оценивает потенциальный масштаб эффекта в сценарном расчёте: при сохранении коэффициентов участия в рабочей силе и доли доходов труда на уровне 2023 г. совокупные трудовые ресурсы могут сократиться на 27,3% в 2023-2050 гг., что соответствует снижению потенциального роста в среднем на 0,67 процентного пункта в год [13]. Это именно сценарная оценка при заданных предпосылках, а не прогноз неизбежного фактического результата.

Существуют возможности частичной компенсации. IMF рассматривает повышение участия женщин и пожилых работников как один из механизмов смягчения демографического эффекта [14]. OECD также подчёркивает необходимость повышения участия женщин, улучшения условий совмещения занятости и семейной жизни и адаптации рынка труда к старению населения [8; 14].

5. Старение населения и внутренний спрос

Демографическая трансформация воздействует не только на предложение труда, но и на структуру потребления и государственных расходов. Увеличение доли пожилых людей повышает значение расходов, связанных с медицинским обслуживанием, социальным обеспечением и пенсионной системой, одновременно меняя структуру спроса домохозяйств [8; 13].

IMF указывает, что старение населения может снижать инвестиционный спрос и потенциальный рост одновременно с сокращением предложения труда [13]. Однако количественный эффект зависит от поведения домохозяйств, структуры пенсионной системы, продолжительности трудовой жизни, уровня сбережений и государственной политики. Поэтому прямое равенство между старением и определённым темпом падения потребления методологически некорректно без указания конкретной модели и её предпосылок.

Для Южной Кореи эта проблема сочетается с высокой ролью внешнего спроса. Экспорт остаётся одним из основных источников экономической активности, что частично снижает зависимость роста от внутреннего демографического спроса, но одновременно делает экономику чувствительной к внешним торговым условиям и циклам мировой экономики [7;8].

6. Современная экспортная структура и её ограничения

Современная экономика Южной Кореи существенно отличается от трудоёмкой экономики периода ранней индустриализации. Важнейшее место занимают высокотехнологичные производства, прежде всего полупроводники. OECD отмечает значительную роль экспорта полупроводников в текущей экономической динамике страны [8].

Высокая экспортная специализация имеет одновременно преимущества и ограничения. Концентрация ресурсов в технологически конкурентоспособных отраслях позволяет использовать экономию от масштаба и специализацию. Вместе с тем зависимость от отдельных товарных групп повышает чувствительность экономики к изменениям мирового спроса и циклическим колебаниям в соответствующих отраслях [7; 8].

Поэтому дальнейшая адаптация экспортной модели связана не с отказом от промышленной специализации, а с расширением источников производительности и повышением устойчивости структуры экономики, включая развитие услуг, цифровых технологий и новых экспортных направлений [8; 13].

7. Экономический эффект демографического перехода

Демографические изменения воздействуют на экономику через несколько взаимосвязанных каналов. Первый канал - сокращение предложения труда. Второй - изменение соотношения между работающим и неработающим населением. Третий - изменение структуры потребления. Четвёртый - увеличение требований к пенсионной, медицинской и социальной системам. Пятый - усиление необходимости повышения производительности труда.

В совокупности эти процессы формируют структурное ограничение прежней модели роста. Однако термин «демографическая ловушка» не означает неизбежного экономического упадка. Он используется здесь для обозначения ситуации, в которой демографическое сокращение одновременно затрагивает несколько факторов потенциального роста и требует компенсирующего повышения эффективности экономики.

Особенность Южной Кореи заключается в сочетании очень низкой рождаемости с высокой технологической и экспортной специализацией. Это означает, что страна располагает значительными возможностями повышения производительности, но

одновременно сталкивается с сокращением демографической базы, на которой формируется будущая рабочая сила [8; 13].

8. Возможности компенсации демографического сокращения

Первым направлением является увеличение участия в рабочей силе. Особое значение имеют женщины и работники старших возрастов. OECD отмечает, что сокращение карьерных возможностей и высокая стоимость совмещения работы и семейной жизни являются одними из факторов, связанных с низкой рождаемостью и ограничением женской занятости [8; 14].

Второе направление - повышение производительности малых и средних предприятий. OECD указывает на необходимость усиления конкуренции и улучшения распределения ресурсов, поскольку производительность МСП существенно отстаёт от уровня крупнейших компаний [8; 9].

Третье направление - технологическое развитие. IMF рассматривает более широкое внедрение искусственного интеллекта как потенциальный источник компенсации части негативного влияния старения. Однако величина эффекта зависит от скорости внедрения технологий, их распространения между секторами и способности работников адаптироваться к изменению структуры занятости [13].

Четвёртое направление - повышение эффективности человеческого капитала и профессионального обучения. При сокращении молодых когорт возрастает значение обучения взрослых, переквалификации и более эффективного использования уже сформированного человеческого капитала [8].

Пятое направление - международная миграция. OECD рассматривает более открытый режим трудовой миграции как один из способов расширения предложения труда в условиях старения населения [8]. Масштаб компенсации при этом зависит от будущей миграционной политики и способности экономики интегрировать иностранных работников.

9. Текущая динамика экономики и переход к интенсивным источникам роста

Актуальные макроэкономические данные подтверждают замедление темпов роста по сравнению с историческими темпами быстрого развития. Согласно пересмотренной предварительной оценке Bank of Korea от 9 июня 2026 г., реальный ВВП Южной Кореи увеличился на 1,1% в 2025 г. по сравнению с 2024 г. [15]. Более ранняя предварительная оценка января 2026 г. составляла 1,0%, однако после пересмотра была повышена до 1,1%; в статье используется более поздняя оценка [15; 16].

Сам по себе темп роста одного года не позволяет сделать вывод о долгосрочном состоянии модели роста. Однако в сочетании с демографическими прогнозами и оценками OECD и IMF он показывает, почему для Южной Кореи всё большее значение

имеют производительность, технологические инновации и эффективность использования ресурсов [8; 13].

Таким образом, корректнее говорить не о полном «исчерпании» экспортно-индустриальной модели, а об исчерпании части её прежних экстенсивных источников: дальнейшее увеличение выпуска за счёт роста числа работников становится всё менее доступным, тогда как сохранение экономической динамики требует повышения производительности и эффективности.

Результаты и обсуждение

В исследования удалось:

- 1) Рассмотреть взаимосвязь между демографической трансформацией Южной Кореи и изменением факторов экономического роста.
- 2) Проанализировать историческую роль таких факторов, как рост занятости, накопление капитала, развитие образования и экспортно-ориентированная индустриализация.
- 3) Показать, что по мере достижения высокого уровня доходов возможности для дальнейшего роста за счет простого наращивания факторов производства сужаются, в то время как возрастает значение производительности.
- 4) Особое внимание уделено снижению рождаемости, старению населения и сокращению численности лиц трудоспособного возраста.

Заключение

Таким образом, «демографическая ловушка» Южной Кореи представляет собой долгосрочное структурное ограничение, а не автоматически наступающий экономический кризис. Масштаб её воздействия определяется тем, насколько эффективно экономика сможет компенсировать сокращение трудовых ресурсов ростом производительности, участием ранее недостаточно представленных групп населения в рынке труда, технологическим прогрессом и институциональными изменениями.

References

1. Привалов, Н.Г. (2024). Экономическая теория: Учебник для магистрантов и аспирантов, обучающихся по экономическим специальностям / Серия: Высшее образование. Москва: ИНФРА М.
2. Башмакова, Н.И., Креер, М.Я., Миронова, Е.А. (2005). Bedrocks of the world economy. Учебно-методическое пособие по информативному чтению англоязычной прессы по международной экономике / Сер. Focus on Economics. Санкт-Петербург.

3. World Bank. Korea's Experience with Export-Led Industrial Development. <https://documents1.worldbank.org/curated/en/346251468739299894/pdf/Koreas-exerience-with-export-led-industrial-development.pdf>
4. Jeong, Hyeok. Korea's Growth Experience and Long-Term Growth Model. - Washington, DC: World Bank, 2017. - (Policy Research Working Paper). - URL: <http://hdl.handle.net/10986/28859>
5. International Monetary Fund. Republic of Korea: 2025 Article IV Consultation. IMF Country Report, 2025. <https://www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2025/11/21/Republic-of-Korea-2025-Article-IV-Consultation-Press-Release-Staff-Report-and-Statement-by-572019>
6. Привалов, Н.Г., Привалова, С.Г. (2012). Китайский, индийский и японский проекты для геоэкономики России // Агропродовольственная политика России. № 10. С. 11-19.
7. Economic space in the era of integration and digitalization. Novikova N., Lukasheva O., Luchkin A., Abramova M., Andreeva T., Afanasyeva N., Bashmakova N., Belokopytov A., Bereznyak I., Golysheva E., Gulevich Y., Zhuravleva O., Kirichenko E., Kovaleva E., Kramlikh O., Lapitskaya L., Lapshova O., Lyoshina M., Makhmutkhodzhaeva L., Minko M. et al. Smolensk, 2022.
8. OECD. OECD Economic Surveys: Korea 2024. Paris: OECD Publishing, 2024. DOI: 10.1787/c243e16a-en. https://www.oecd.org/en/publications/oecd-economic-surveys-korea-2024_c243e16a-en.html
9. OECD. Red light, Green light reforms to boost productivity // OECD Economic Surveys: Korea 2024. https://www.oecd.org/en/publications/oecd-economic-surveys-korea-2024_c243e16a-en.html
10. Statistics Korea. Preliminary Results of Birth Statistics 2025. 25 February 2026. https://www.kostat.go.kr/boardDownload.es?bid=204&list_no=443686&seq=1
11. Statistics Korea. 100 Major Indicators: Elderly Population, 2025. https://kostat.go.kr/ansk?bmode=detail_lang&cd=SL3948
12. Statistics Korea. Population Projections for Korea: 2022–2072 (based on the 2022 Population Census). https://www.kostat.go.kr/boardDownload.es?bid=11748&list_no=439555&seq=5
13. International Monetary Fund. Republic of Korea: 2024 Article IV Consultation - Staff Report. IMF Country Report No. 25/41, 2025. <https://www.elibrary.imf.org/view/journals/002/2025/041/article-A001-en.xml>

14. OECD. Korea's Unborn Future: Understanding Low-Fertility Trends. Paris: OECD Publishing, 2025. DOI: 10.1787/005ce8f7-en. https://www.oecd.org/en/publications/korea-s-unborn-future_005ce8f7-en/full-report.html
15. Bank of Korea. National Accounts in the Year 2025 (Preliminary). 9 June 2026. <https://www.bok.or.kr/eng/bbs/E0000634/view.do?menuNo=400069&nttId=10098383>
16. Bank of Korea. Real Gross Domestic Product: Fourth Quarter and Annual 2025 (Advance Estimate). 22 January 2026. <https://www.bok.or.kr/eng/bbs/E0000634/view.do?depth=400069&menuNo=400069&nttId=10095989>

UDC 005(73)

Kovaleva A.P. The national management model in the USA

Национальная модель менеджмента в США

Kovaleva A.P.

The Undergraduate Student of Law Faculty.

The North Western branch of the Federal State Budget-Funded Educational Institutional of Higher Education «The Russian State University of Justice named after V.M. Lebedev»

Scientific supervisor: **Privalov Nikolai Gennadievich**

Professor of the Department of Humanities and Socio-Economic Disciplines

The North Western brunch of the Federal State Budget-Funded Educational Institutional of Higher Education «The Russian State University of Justice named after V.M. Lebedev»

Ковалева А.П.

Студентка юридического факультета.

Северо-Западный филиал Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Российский государственный университет правосудия имени В.М. Лебедева»

Научный руководитель: Привалов Н.Г.

Профессор кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин Северо-Западного филиала федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российский государственный университет правосудия имени В.М. Лебедева»

Abstract. *The article focuses on institutional and cultural determinants of the U.S. national management model. It analyzes stable characteristics of the American business system. Drawing on the National Business Systems concept and the Varieties of Capitalism typology, the study identifies key parameters of the model: market coordination, diffuse ownership, strong managers, short-term employment, and innovation orientation. The historical roots of American management and its transformations under the ESG agenda and digitalization are examined. The model's advantages, namely flexibility and innovativeness, as well as its systemic costs, such as short-term profit orientation, growing inequality, and weakening trust in corporations, are shown. The study concludes that the American model is changing but preserves its core – shareholder orientation, short-term employment, and individuality. The empirical base consists of comparative data from Russian and foreign authors.*

Keywords: *national management model, American business culture, National Business Systems, Varieties of Capitalism, liberal market economy, shareholder model of corporate governance, diffuse ownership, short-term employment, individualism, ESG transformation.*

Аннотация. *Статья посвящена институциональным и культурным детерминантам национальной модели менеджмента США. Предметом анализа являются устойчивые характеристики американской деловой системы. С опорой на концепцию National Business Systems и типологию Varieties of Capitalism выделяются ключевые параметры модели: рыночная координация, диффузная собственность, сильные менеджеры, краткосрочная занятость и инновационная ориентация. Рассматриваются исторические корни американского менеджмента и его трансформации под влиянием ESG-повестки и цифровизации. Показаны преимущества модели, а именно гибкость и инновационность, а также её системные издержки, такие как краткосрочная ориентация на прибыль, рост неравенства и ослабление доверия к корпорациям. Из всего исследования сделан вывод, что американская модель меняется, но сохраняет ядро – акционерную ориентацию, краткосрочную занятость и индивидуальность. Эмпирическую базу составляют сравнительные данные отечественных и зарубежных авторов.*

Ключевые слова: *национальная модель менеджмента, американская деловая культура, National Business Systems, Varieties of Capitalism, либеральная рыночная экономика, акционерная модель корпоративного управления, диффузная собственность, краткосрочная занятость, индивидуализм, ESG-трансформация.*

Рецензент: Бюллер Елена Александровна – кандидат экономических наук, доцент.
ФГБОУ ВО «Адыгеский государственный университет»

1. Введение

Изучение Американской модели менеджмента представляет важность ввиду того, что США являются родиной научного управления, а их подходы позволили сформировать самую мощную экономику мира и создать стандарты глобального бизнеса [1]. Этим объясняется интерес к данной проблеме со стороны многих исследователей мира. [2]. Между тем, некоторые исследователи уверены, что эта модель совсем не является универсальной.

Цель статьи – проанализировать американскую модель менеджмента в контексте современных вызовов.

Анализ имеющихся источников [3], позволяет констатировать, что данная модель выросла из американской культуры и социальных норм. А значит, просто скопировать её [4] и перенести в другую страну вряд ли получится [5, с. 5–8; 22, с. 239–243];

Важно отметить, что американский менеджмент у многих ассоциируется с эффективностью. Но если заглянуть глубже, то это скорее система, заточенная под конкретные институты и культуру [6]. В статье конкретизируются подходы, выявляются институциональные детерминанты американской модели, а также исторические корни ее появления и современные трансформации американской модели.

2. Материал и методы.

В соответствии с поставленной целью в работе конкретизируются ключевые подходы.

Первый подход, который я хочу рассмотреть – это концепция National Business Systems (NBS), предложенная Ричардом Уитли. Последний подчеркивает, что национальные различия в экономике определяются не только рынком. Тут играют роль институты: государство, финансовая система, отношения между фирмами, трудовые отношения. Уитли выделяет несколько типов бизнес-систем и подчёркивает, что они взаимосвязаны. Меняешь одно, меняется и другое [8, с. 12–18; 8, с. 5–9].

Второй подход, Varieties of Capitalism (VoC) от Питера Холла и Дэвида Соскиса. Они делят капитализм на два полюса: либеральные рыночные экономики (LME) и координируемые рыночные экономики (CME). США и Великобритания являются первым типом, Германия и Япония вторым. В либеральных экономиках всё держится на рынке и формальных контрактах, а финансовые рынки требуют быстрой отдачи [7; 5].

Третий подход связан с Альфредом Чандлером, историком бизнеса. Он ввёл понятие «конкурентного управленческого капитализма». Смысл в том, что в американской модели главную роль играют наёмные менеджеры крупных корпораций, а не собственники или государство. По Чандлеру, главный институт американского капитализма – это крупная промышленная корпорация, а не семейные фирмы или госпредприятия [8; 9, с. 50–56].

Все три подхода помогают понять, что американская модель – это не просто набор практик, а исторически сложившаяся система институтов, культуры и рынка.

Что касается институциональных детерминант американской модели, можно констатировать, что в США бизнес и государство держатся на расстоянии. Это называют «дистанцией вытянутой руки» (arm's-length relationship). Государство не партнёр бизнесу и не враг. Оно просто задаёт правовые рамки, но не лезет в управление компаниями. При этом антимонопольные законы, требования к раскрытию информации и защита инвесторов в США работают жёстче, чем во многих других странах. Американская политическая система построена на демократии, плюрализме и верховенстве права. Менеджерам приходится учитывать интересы кучи стейкхолдеров: бизнеса, потребителей, сотрудников, инвесторов, общественных групп [19; 20].

Интересно, что американская модель вовсе не «дерегулированная», как иногда думают. Просто регулирование другое. Оно идёт через суды, антимонопольные нормы и требования к прозрачности. А вот государственное планирование и промышленная политика почти не играют роли. Получается такой особый тип управленческой среды. В ней юридическая экспертиза и соблюдение формальных правил выходят на первый план [5, с. 20–25; 15].

Кроме того, экономика США держится на частной собственности и частной инициативе. Финансовая система заточена под рынок капитала. Компании берут деньги через фондовый рынок, а не через банковские кредиты, как в Германии или Японии. Отсюда и сильная краткосрочная ориентация. Менеджерам приходится показывать быстрые финансовые результаты, чтобы акции не падали [7; 5, с. 60–65].

Исследователи отмечают, что для США характерна диффузная (распылённая) структура собственности. Во многих европейских странах крупные пакеты акций принадлежат семьям, банкам или государству. В американских корпорациях собственность распределена между множеством мелких акционеров. Это объективно усиливает позиции наёмного менеджмента. Менеджеры получают значительную свободу в принятии стратегических решений. Исследователи считают такую структуру собственности одной из ключевых институциональных особенностей американской бизнес-системы [13; 14].

Что касается культурных детерминант, следует акцентировать внимание на том, что американская деловая культура характеризуется выраженным индивидуализмом. По данным межкультурных исследований Г. Хофстеде, США занимают первое место среди 53 стран по уровню индивидуализма (индекс 91). Сотрудники воспринимаются как самостоятельные единицы. Они принимают решения и несут за них личную ответственность. Индивидуализм тесно связан с ориентацией на достижение успеха и

универсализмом. Универсализм означает стремление вырабатывать общие правила и кодексы, применяемые ко всем одинаково [10, с. 27; 7].

Ещё одна важная черта – краткосрочная ориентация (short-termism). Американские менеджеры оценивают результаты своей работы прежде всего по отдаче от инвестиций в короткий промежуток времени. Это отличает американскую модель от японской или германской. Там больше ценятся долгосрочные отношения и стабильность. Наконец, американская культура благоприятно относится к риску. Предпринимательство и инновации воспринимаются как социально одобряемые формы деятельности [7; 17, с. 30–35].

Изучение вопроса появления американской модели, позволяет заключить, что американский менеджмент как научная дисциплина возник в конце XIX – начале XX века. Первым крупным теоретиком стал Фредерик Уинслоу Тейлор. В 1911 году он опубликовал «Принципы научного управления». Эту книгу называют первой работой, посвящённой менеджменту как отдельной функции. Тейлор предложил системный подход к организации труда. В его основе лежали стандартизация операций, хронометраж и разделение труда на простые повторяемые элементы. Идеи Тейлора легли в основу массового производства и надолго определили облик американской промышленности [6; 9].

Параллельно развивалась «организационная школа» менеджмента, связанная с именем Генри Форда. Форд не только внедрил конвейерное производство. Он также создал модель крупной корпорации, в которой управление было отделено от собственности. Это разделение стало ключевой характеристикой американского капитализма. Стратегические решения принимали наёмные менеджеры, а не владельцы [12, с. 90–92].

Альфред Чандлер систематизировал этот опыт в концепции «конкурентного управленческого капитализма». Он показал, что американская модель сформировалась вокруг крупных многопрофильных корпораций. Эти корпорации координировали производственные цепочки и инвестировали в организационные способности (capabilities). Под способностями понимаются накопленные знания и навыки управления. По Чандлеру, именно такие корпорации стали главными акторами американской экономики, а не банки или государство [8, с. 30–35].

Говоря о современных трансформациях американской модели, следует сделать акцент на том, что в последние десятилетия американская модель столкнулась с новыми вызовами. Один из них – ESG-повестка (экологическое, социальное и корпоративное управление). Ещё несколько лет назад крупные американские компании активно включали экологические и социальные метрики в системы вознаграждения топ-менеджеров. Однако в 2025 году наметился обратный тренд. Доля компаний из

индекса S&P 500, привязывающих оплату руководителей к экологическим показателям, снизилась до 46,7%. Пиковое значение двумя годами ранее составляло 52,6%. Эти данные приводит The Conference Board совместно с аналитической фирмой ESGAUGE [20, с. 3–5; 18, с. 26–28].

Этот разворот отражает более широкий процесс. Американский бизнес пересматривает отношение к ESG [7, с. 16–18]. Фокус смещается с широких обязательств на конкретные инициативы с ясной операционной и финансовой отдачей. Исследователи называют это явление «greenhushing». Это сознательное снижение публичной активности по ESG-тематике. Компании избегают громких заявлений, чтобы не столкнуться с обвинениями в greenwashing. Значит, американская модель демонстрирует гибкость. Она не отказывается от устойчивого развития полностью, но переводит его в более прагматичное русло [14, с. 40–44; 13].

Второй вызов – цифровизация и удалённая работа. Эти процессы меняют традиционные представления о контроле, субординации и корпоративной культуре. Американские компании исторически ориентированы на формальные правила и иерархию. Теперь они вынуждены адаптировать управленческие практики к новым условиям. Однако ядро модели сохраняется. Это акционерная ориентация, краткосрочная занятость и индивидуалистическая культура [9; 15, с. 18–22].

Американская модель обладает рядом очевидных преимуществ. Она обеспечивает высокую гибкость рынка труда. Компании могут быстро нанимать и увольнять сотрудников. Это позволяет адаптироваться к изменениям спроса. Финансовая система ориентирована на инновации. Венчурный капитал и фондовый рынок поддерживают стартапы и технологические компании. Культура индивидуализма и толерантности к риску стимулирует предпринимательскую активность [6; 13].

Однако у этой модели есть и системные издержки. Краткосрочная ориентация менеджеров может вести к недоинвестированию в долгосрочные проекты. Это касается научных исследований и развития персонала. Есть еще одна проблема в виде роста неравенства и ослабление доверия к корпорациям. Кроме того, слабая роль государства в координации экономики означает следующее. Американская система хуже справляется с инфраструктурными проектами и промышленной политикой по сравнению с координируемыми экономиками [5, с. 30–33; 5].

В итоге, американская модель – это не «лучшая» и не «универсальная» система. Это одна из устойчивых конфигураций, обладающая как преимуществами, так и издержками. Её сила состоит в гибкости и инновационности. Её слабость проявляется в краткосрочности и неравенстве [9; 14, с. 42–45].

Сравнение американской модели с японской и германской позволяет лучше понять её специфику. В Японии управленческие решения принимаются коллективно, на

основе консенсуса. В США преобладает индивидуальный характер принятия решений. В Германии интересы стейкхолдеров традиционно ставятся выше интересов акционеров. К стейкхолдерам относятся занятые, потребители, поставщики и кредиторы. Американская модель ориентирована на максимизацию стоимости акционерного капитала. В Японии и Германии занятость более стабильна, а работники инвестируют в специфические навыки. В США рынок труда дерегулирован, а занятость краткосрочна [7, с. 50–60; 5].

Эти различия не означают, что одна модель лучше другой. Они отражают разные институциональные компромиссы. Американская система выигрывает в гибкости и инновациях, но проигрывает в стабильности и социальной защищённости. Японская и германская модели демонстрируют обратную картину.

Результаты исследования:

В ходе исследования удалось:

1. конкретизировать подходы;
2. выявить институциональные детерминанты американской модели;
3. проследить исторические корни ее появления;
4. обозначить современные трансформации американской модели.

Заключение

Национальная модель менеджмента США представляет собой сложную и внутренне противоречивую систему. Её ключевые характеристики сформировались исторически под влиянием институциональных, экономических и культурных факторов. К таким характеристикам относятся рыночная координация, акционерная ориентация, диффузная собственность, краткосрочная занятость и индивидуалистическая культура. Американская модель не является универсальным шаблоном. Она не может быть механически перенесена на другую почву без учёта местных институтов и культурных традиций [4; 7, с. 92–96].

Вместе с тем она демонстрирует высокую адаптивность. Под давлением ESG-повестки и цифровизации американский бизнес пересматривает отдельные практики. Однако ядро модели сохраняется. Дальнейшие исследования могли бы быть направлены на сравнительный анализ американской модели с формирующимися моделями менеджмента в странах БРИКС. Также полезно изучить, как цифровые технологии меняют традиционные механизмы координации и контроля в американских корпорациях.

References

1. Привалов, Н.Г. (2024). Экономическая теория: Учебник для магистрантов и аспирантов, обучающихся по экономическим специальностям / Серия: Высшее образование. Москва: ИНФРА М.
2. Economic space in the era of integration and digitalization. Novikova N., Lukashova O., Luchkin A., Abramova M., Andreeva T., Afanasyeva N., Bashmakova N., Belokopytov A., Bereznyak I., Golysheva E., Gulevich Y., Zhuravleva O., Kirichenko E., Kovaleva E., Kramlikh O., Lapitskaya L., Lapshova O., Lyoshina M., Makhmutkhodzhaeva L., Minko M. et al. Smolensk, 2022.
3. Башмакова, Н.И., Креер М.Я., Миронова Е.А. (2005). Bedrocks of the world economy. Учебно-методическое пособие по информативному чтению англоязычной прессы по международной экономике / Сер. Focus on Economics. Санкт-Петербург.
4. Привалов, Н.Г. (2012). Третий путь России: новая надежда в XXI веке. Екатеринбург: Уральское изд-во.
5. Locke, R.R. (1996). The Collapse of the American Management Mystique. Oxford: Oxford University Press. 351 p. URL: https://books.google.com.sg/books/about/The_Collapse_of_the_American_Management.html?id=-5Cul9nGvOcC (дата обращения: 18.09.2026).
6. Chandler, A.D. (1990). Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism. Cambridge, MA: Harvard University Press. URL: <https://books.google.com.sg/books?id=UrYjnwEACAAJ> (дата обращения: 17.09.2026).
7. Hall, P.A., Soskice, D. (2001). Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage. Oxford: Oxford University Press. URL: https://books.google.com.sg/books/about/Varieties_of_Capitalism_The_Institutional.html?id=hY7vwRFK6RgC (дата обращения: 17.09.2026).
8. Whitley, R. (1999). Divergent Capitalisms: The Social Structuring and Change of Business Systems. Oxford: Oxford University Press. URL: <https://books.google.com.sg/books?id=F5ral82z-kQC> (дата обращения: 24.09.2026).
9. Dore, R. (2000). Stock Market Capitalism: Welfare Capitalism. Japan and Germany versus the Anglo-Saxons. Oxford: Oxford University Press. 264 p. URL: <https://books.google.com.sg/books?id=UrYjnwEACAAJ> (дата обращения: 19.09.2026).
10. Hofstede, G., Hofstede, G.J., Minkov, M. (2010). Cultures and Organizations: Software of the Mind. New York: McGraw-Hill. 561 p. URL: <https://books.google.com.sg/books?id=F5ral82z-kQC> (дата обращения: 15.09.2026).
11. KPMG. Assurance Insights: Risk of Greenwashing and Greenhushing. 2025. URL: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmgsites/xx/pdf/2025/06/greenwashing-slip-sheet.pdf> (дата обращения: 15.09.2026).

12. Ferner, A., Almond, P., Clark, I., Colling, T., Edwards, T., Holden, L., Muller, M., Tempel, A., Waechter, H. (2000). The embeddedness of US multinational companies in the US business system: implications for HR/IR (Occasional Paper 61). Leicester: Leicester Business School, De Montfort University. URL: https://library.dmu.ac.uk//ld.php?content_id=32641844 (дата обращения: 18.09.2026).
13. Jacoby, S.M. (2005). The Embedded Corporation: Corporate Governance and Employment Relations in Japan and the United States. Princeton: Princeton University Press. 216 p. URL: <https://www.cambridge.org/core/books/embedded-corporation/> (дата обращения: 19.09.2026).
14. Мохи, Э.Х., Яшин, С.Н. (2024). Выбор и разработка модели управления на основе сравнительной характеристики национальных систем менеджмента // Прогрессивная экономика. № 7. С. 31–44. URL: <https://progressive-economy.ru/> (дата обращения: 19.09.2026).
15. Вараксина, Н.В. (2005). Особенности организационной культуры российских и американских бизнес-организаций рубежа XX–XXI веков. Барнаул. 24 с. URL: <https://dspace.kpfu.ru/> (дата обращения: 20.09.2026).
16. Apple Drops ESG Performance Metrics from Executive Pay Packages // Business Standard. 2026. URL: https://www.business-standard.com/amp/world-news/apple-drops-esg-links-from-top-executives-pay-packages-126021801580_1.html (дата обращения: 17.09.2026).
17. Hagenbarth, B. (2024). Sisu, Kaizen, and American Management: An Exploratory Study of Cross-Cultural Approaches to Organizational Success. Honors Theses. Western Michigan University. 98 p. URL: https://scholarworks.wmich.edu/honors_theses/3889/ (дата обращения: 22.09.2026).
18. American (U.S.) Management // Global Comparative Management. SAGE Publications, 2009. Chapter 2. P. 31–58. URL: https://www.sagepub.com/sites/default/files/upm-binaries/26551_Chapter2.pdf (дата обращения: 21.09.2026).
19. U.S. Macroenvironment: Political and Legal System // Understanding Economic Influences. Saylor Academy. Section 2.3. P. 59–78. URL: <https://staff.saylor.org/site/wp-content/uploads/2011/06/Chapter-2.pdf> (дата обращения: 21.09.2026).
20. The Conference Board, ESGAUGE. ESG Metrics in Executive Compensation. 2025. 12 p. URL: <https://www.conference-board.org/> (дата обращения: 22.09.2026).
21. Горошко, О.Н., Фетисова, О.В. (2014) Американская модель менеджмента в России // Наука и современность. №29. С. 239–243. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/amerikanskaya-model-menedzhmenta-v-rossii> (дата обращения: 23.09.2026).

UDC 33

Krasnozhenova G.F. Career management as a factor of sustainable development and competitiveness of hospitality industry enterprises

Управление карьерой как фактор устойчивого развития и конкурентоспособности
предприятий индустрии гостеприимства

Krasnozhenova Galina F.,

Dr. of Sci. (Sociology), professor, Honored Worker of Higher Education of the Russian Federation,
Corresponding Member of the Russian Academy of Natural Sciences,
Moscow State Linguistic University

Красноженова Галина Федоровна,
доктор социологических наук, профессор, заслуженный работник высшей школы Российской
Федерации, член-корреспондент Российской академии естественных наук, Московский
государственный лингвистический университет, Москва, Россия

Abstract. The article is devoted to the analysis of professional career management of personnel as a factor of sustainable development and competitiveness of hospitality industry enterprises. The relevance is due to the growth of the domestic tourist flow and the shortage of qualified personnel in the service sector. Theoretical approaches to career definition are systematized, types and models of career advancement are considered, and factors of career growth are analyzed. Based on the generalization of career management practices in the hotel business, key methods of employee development, motivation and retention have been identified. It is shown that effective career management reduces staff turnover and ensures the competitive advantages of a hotel company.

Keywords: career management, professional career, hospitality industry, sustainable development, competitiveness, staff retention, human capital

Аннотация. Статья посвящена анализу управления профессиональной карьерой персонала как фактора устойчивого развития и конкурентоспособности предприятий индустрии гостеприимства. Актуальность обусловлена ростом внутреннего туристического потока и дефицитом квалифицированных кадров в сфере услуг. Систематизируются теоретические подходы к определению карьеры, рассматриваются виды и модели карьерного продвижения, анализируются факторы карьерного роста. На основе обобщения практик управления карьерой в гостиничном бизнесе выявлены ключевые методы развития, мотивации и удержания сотрудников. Показано, что эффективное управление карьерой снижает текучесть кадров и обеспечивает конкурентные преимущества гостиничного предприятия.

Ключевые слова: управление карьерой, профессиональная карьера, индустрия гостеприимства, устойчивое развитие, конкурентоспособность, удержание

Рецензент: Бюллер Елена Александровна – кандидат экономических наук, доцент.
ФГБОУ ВО «Адыгеский государственный университет»

Введение

Развитие туристской отрасли в России стимулирует экономику и создает рабочие места. Особую актуальность приобретает управление профессиональной карьерой сотрудников в динамичной и клиентоориентированной индустрии гостеприимства.

Качество услуг напрямую зависит от компетенций сотрудников [Красноженова 2025]. В быстро меняющихся условиях квалифицированный кадр — ценнейший источник развития организации, поэтому управление кадровым потенциалом является одной из ключевых функций стратегического управления персоналом отеля.

Стремление к профессиональному росту — один из ключевых мотивирующих факторов. Комплексное управление персоналом охватывает подбор, мотивацию, обучение, развитие, повышение квалификации и карьерный рост [Кибанов 2020]. Для устойчивого развития организаций индустрии гостеприимства необходимы высокомотивированные специалисты, однако управление карьерой не всегда ставится руководителями в приоритет.

Карьерный рост — результат целенаправленного взаимодействия интересов индивида и организации. Управление карьерой является важнейшим условием устойчивого развития и конкурентоспособности предприятий: повышение профессионального уровня сотрудников напрямую влияет на качество обслуживания и определяет успех в отрасли.

Теоретические основы управления карьерой

Слово «карьера» имеет итальянское происхождение и означает «бег, жизненный путь, поприще». В широком смысле карьера — последовательность профессиональных ролей, статусов и видов деятельности, индивидуальный путь самореализации и приобретаемый социальный статус; в узком — фактическая последовательность занимаемых должностей и рабочих мест.

Сущность управления карьерой на предприятии индустрии гостеприимства — комплексное и непрерывное воздействие на сотрудника для формирования его профессионального роста в соответствии с предрасположенностью, навыками и потребностями предприятия. Задействованы обе стороны — работодатель и сотрудник [Красноженова, Симонин 2019].

Управление карьерой — неотъемлемая составляющая рабочих процессов отдела и компании в целом. Заинтересованность работодателя позволяет удерживать талантливых сотрудников, снижать текучесть кадров, повышать мотивацию и лояльность. От профессионально развитых сотрудников зависит удовлетворенность гостей. Формирование кадрового резерва и обеспечение преемственности выявляет лидеров в отделе.

Различают виды карьеры: горизонтальная — смена занятий, изменение функциональной области; вертикальная — продвижение по служебной иерархии; центростремительная — приближение к «ядру» организации. Профессиональная карьера — поступательное продвижение личности, связанное с ростом навыков,

статуса, социальной роли и вознаграждения. Деловая карьера — продвижение в определенной сфере деятельности, изменение навыков, способностей, квалификации и вознаграждения [Егоршин 2010].

Факторы и мотивы карьерного роста

Процесс формирования карьеры уникален и подвержен влиянию множества факторов. Выделяют группы [Тощенко 2007]: личностные (самоопределение, половозрастные характеристики, образование, стаж, компетенции, способности, амбиции, мотивация, цели); социально-экономические (спрос и предложение на рынке труда, оплата труда, социальная защита); коммуникационные (общественное мнение, стереотипы, мнение окружения); организационные (миссия, стратегия, корпоративная культура и кадровая политика, масштабы предприятия, возможности роста, структура).

Внутренняя мотивация играет важную роль в планировании карьеры. Важно понимать свои потребности, осознавать жизненные ценности и расставлять приоритеты — это определит место карьеры в жизни индивида, степень вовлеченности в планирование, способы и инструменты построения [Красноженова, Воронина 2026].

Среди движущих сил профессионального развития выделяют: автономию; функциональную компетентность; безопасность и стабильность; управленческую компетентность; стремление к привилегиям, статусу и признанию; профессиональное творчество и предпринимательскую креативность; первенство; материальное благосостояние; обеспечение здоровых условий жизни [Тощенко, Цветкова 2012]. На стимулы внутренней мотивации влияет и половая принадлежность: женщинам важно, чтобы работа не препятствовала заботе о семье; для мужчин определяющими мотивами служат перспектива роста и высокая заработная плата.

Модели карьерного продвижения

Д. Драйвер предложил графический способ изображения моделей карьеры: целевая (планирование этапов роста и продвижение к профессиональному идеалу); монотонная (достижение желаемого статуса и остановка); мимолетная (стихийное продвижение); стабилизационная (пребывание на достигнутом уровне более 7 лет); спиральная (смена видов деятельности с восходящим движением); затухающая (остановка с последующим нисходящим движением).

Определяющими факторами развития кадрового менеджмента служат стратегическое предвидение, акцент на клиента, изменение ценностей, работа с пожилыми сотрудниками, поиск и развитие талантов, компетентный подход и связанные с ним процедуры поиска, отбора, обучения и оценки персонала [Красноженова, Воронина 2026].

В условиях нестабильной экономики оптимальные решения принимаются посредством стратегического управления, предполагающего гибкое регулирование внутриорганизационных процессов, оперативность реакции на вызовы внешней среды, нацеленность на устойчивые конкурентные преимущества [Радаев 2008]. В гостиничном бизнесе управление карьерой стоит рассматривать как отдельную функцию менеджмента в условиях жесткой конкуренции, нестабильности внешней среды и кадрового голода [Нежелченко, Ясенюк, Яковенко 2019].

Управление карьерой как функция менеджмента

Управление карьерой — комплекс мероприятий по планированию, организации, мотивированию персонала и контролю за служебным ростом сотрудников; системное, планомерно организованное воздействие на процессы формирования, распределения и использования человеческого капитала. Технология воздействия реализуется руководителями и кадровой службой с учетом интересов организации и сотрудников. Эффективность системы управления персоналом зависит от совпадения целей руководителей и сотрудника. Объект управления карьерой — совокупность качеств личности и объективных возможностей их использования; субъекты — работники и организация в лице руководителей и отдела персонала.

Такой подход позволяет выстроить долгосрочную стратегию управления человеческими ресурсами для повышения конкурентоспособности персонала на всех уровнях менеджмента [Красноженова 2025]. Цели стратегии должны быть четко определены, ясны всем субъектам, достижимы, измеримы и ограничены временными рамками [Красноженова, Воронина 2026].

Принципы реализации стратегии управления карьерой

Для успешной реализации стратегии управления карьерой необходимо закладывать в ее основу принципы: объективности (оценка трудового потенциала посредством единых внутриорганизационных инструментов контроля и систем критериев); прозрачности (механизм продвижения по иерархии должностей ясен и доступен всем сотрудникам, как и требования к должностям); равенства и справедливости (все сотрудники имеют равные возможности профессионального развития и роста).

Методы управления карьерой в индустрии гостеприимства

Модели управления карьерой в индустрии гостеприимства — структурированные подходы для развития, продвижения и удержания сотрудников. В отрасли, где качественный сервис зависит от квалифицированного и мотивированного персонала, эффективные методы управления карьерой становятся ключевым фактором успеха.

Методы развития и обучения: тренинги (вводные курсы, тренинги по гостеприимству, работе с жалобами, телефонному этикету, курсы иностранного языка); наставничество и менторство; делегирование сложных задач.

Методы мотивации и признания: системы премирования; нематериальная мотивация (благодарственные письма, сертификаты, номинации, публичное признание); карьерное продвижение.

Методы удержания: создание благоприятной рабочей среды; поддержание атмосферы доверия, уважения и взаимопомощи; программы поддержки сотрудников (консультации психологов, юристов, финансовых консультантов); выплаты, связанные с жизненными ситуациями.

Для успешного применения методов необходимы ключевые факторы: индивидуальный подход, поддержка руководства, постоянное совершенствование, коммуникация [Красноженова, Воронина 2026]. Применение этих методов позволит создавать мотивированную и лояльную команду, обеспечивающую высокий уровень сервиса и удовлетворенности гостей, что приведет к улучшению финансовых показателей и укреплению конкурентных позиций.

Заключение

Управление профессиональной карьерой персонала гостиничного предприятия — важнейшее условие устойчивого развития и конкурентоспособности организаций индустрии гостеприимства. Рассмотрение теоретических основ позволило систематизировать понятийный аппарат, выделить виды и модели карьерного продвижения, а также факторы, определяющие карьерные траектории сотрудников.

Эффективное управление карьерой выполняет двойственную функцию: удовлетворяет потребности сотрудников в профессиональном росте и обеспечивает организацию квалифицированными кадрами. Формирование кадрового резерва, наставничество, делегирование задач, нематериальное признание и карьерное продвижение создают условия для снижения текучести кадров и укрепления лояльности персонала.

Практическая значимость принципов объективности, прозрачности, равенства и справедливости состоит в том, что их реализация позволяет выстроить долгосрочную стратегию управления человеческими ресурсами, ориентированную на повышение конкурентоспособности предприятия. В условиях растущего дефицита кадров именно системный подход к управлению карьерой становится конкурентным преимуществом, определяющим устойчивость и успех гостиничного предприятия.

References

1. Егоршин, А.П. Управление персоналом : учебник для вузов / А. П. Егоршин. — 7-е изд., доп. и перераб. — Нижний Новгород : НИМБ, 2010. — 1100 с.
2. Управление персоналом : учебное пособие / А.Я. Кибанов, Г.П. Гагаринская, О.Ю. Калмыкова, Е.В. Мюллер. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 238 с. — ISBN 978-5-16-006102-3. — URL: <https://znanium.ru/catalog/product/1948215> (дата обращения: 25.09.2026).
3. Красноженова Г.Ф. Повышение качества оказания гостиничных услуг: развитие персонала отеля // Восточно-Европейский научный вестник. 2025. Т. 21. № 1. С. 15–17. EDN YPTMFO.
4. Красноженова Г.Ф., Воронина А.И. Управление персоналом в сфере гостеприимства: учебное пособие. М.: Московский государственный лингвистический университет, 2026. 98 с. ISBN 978-5-00120-717-7. EDN CRRFHQ.
5. Красноженова, Г. Ф. Управление трудовыми ресурсами / Г. Ф. Красноженова, П. В. Симонин. — Москва : ИД «Инфра-М», 2019. — 160 с. — EDN XAIIHU.
6. Нежелченко Е.В., Ясенок С.Н., Яковенко Н.Ю. Проблемы текучести кадров и пути ее снижения в индустрии гостеприимства // Научный результат. Технологии бизнеса и сервиса. 2019. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-tekuchesti-kadrov-i-puti-ee-snizheniya-v-industrii-gostepriimstva> (дата обращения: 25.09.2026).
7. Радаев, В. В. Экономическая социология : учеб. пособие для вузов / В. В. Радаев. — 2-е изд. — М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008. — 602 с.
8. Тощенко Ж.Т., Цветкова Г.А. Социология труда : учебник для вузов. — М. : Центр социального прогнозирования и маркетинга, 2012. — 464 с.

UDC 005.5(510)

Kudriavtsev D.N. Management model of Chinese enterprises in the context of challenges and prospects

Модель менеджмента китайских предприятий в контексте вызовов и перспектив

Kudriavtsev David Nikolaevich

Second-year Specialist degree student at the North-Western Branch
of the V.M. Lebedev Russian State University of Justice

Scientific supervisor: **Privalov Nikolai Gennadyevich**

Professor of the Department of Humanities and Socio-Economic Disciplines,
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
North-Western Branch of the V.M. Lebedev Russian State University of Justice,
Russian Federation, Saint Petersburg.

Кудрявцев Давид Николаевич

Студент 2 курса специалитета Северо-Западного филиала Российского
государственного университета правосудия имени В.М. Лебедева

Научный руководитель: Привалов Николай Геннадьевич

Профессор кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин,
доктор экономических наук, доцент,

Северо-Западного филиала Российского государственного университета правосудия
имени В.М. Лебедева,

Российская Федерация, г. Санкт-Петербург.

Abstract. The article examines the management model of Chinese enterprises within the context of contemporary challenges and future development prospects. The author analyzes key characteristics of Chinese management, such as hierarchy, business networks, collective interests, a long-term orientation, and the role of the leader. Particular attention is paid to the impact of state economic policy and the national business environment on managerial decision-making and the evolution of corporate culture. The study explores how digitalization, technological shifts, human capital development, and the expansion of Chinese companies into international markets are transforming traditional management approaches. It highlights the primary challenges facing Chinese enterprises amidst intensifying competition and a rapidly changing economic landscape. The author concludes that modern Chinese management blends traditional management concepts with contemporary business organization tools, noting that its future development depends on balancing the preservation of national distinctiveness with the need to adapt to technological and economic changes.

Keywords: Chinese management, Chinese enterprises, management model, Chinese business culture, guanxi, corporate governance, digitalization, innovation, human capital, international operations

Аннотация. В статье рассматривается модель менеджмента китайских предприятий в контексте современных вызовов и перспектив её развития. Автор анализирует характерные для китайского управления иерархия, деловые связи, коллективные интересы, долгосрочная ориентация и роль руководителя. Отдельное внимание уделяется влиянию государственной экономической политики и национальной деловой среды на принятие управленческих решений и развитие корпоративной культуры. Рассматривается, как цифровизация, технологические изменения, развитие человеческого капитала и выход китайских компаний на международные рынки меняют привычные подходы к управлению. Выделяются основные проблемы, с которыми сталкиваются китайские предприятия в условиях растущей конкуренции и быстрого изменения экономической среды. Автор делает вывод, что современный китайский менеджмент сочетает традиционные представления об управлении с современными инструментами организации бизнеса. Перспективы его развития связаны с сохранением национальной специфики и реагирования на технологические и экономические изменения.

Ключевые слова: китайский менеджмент, китайские предприятия, модель управления, деловая культура Китая, гуаньси, корпоративное управление, цифровизация, инновации, человеческий капитал, международная деятельность.

Рецензент: Бюллер Елена Александровна – кандидат экономических наук, доцент.
ФГБОУ ВО «Адыгеский государственный университет»

Введение

Страны глобального Юга представляют стратегический интерес для России в силу обострения отношений с западными странами [1, с.354] и, как отмечает Н.И. Башмакова, фактора роста влияния стран Ближнего Востока и Азии на мировую экономику [2].

Модель менеджмента китайских предприятий представляет собой сложное сочетание организационных подходов, национальной деловой культуры, экономических условий и практического опыта ведения бизнеса. Ее формирование происходило не изолированно от общемирового развития теории управления, однако заимствованные инструменты в китайской практике подвергались адаптации с учетом исторически сложившихся представлений об авторитете руководителя, коллективной ответственности, деловых отношениях и долгосрочных целях организации. Поэтому китайский менеджмент целесообразно рассматривать не как простую разновидность западной модели управления, которая существенно отличается от образцов, распространенных в США, Западной Европе или Японии [3, с. 344], а как самостоятельную систему управленческих практик, способную изменяться под воздействием внешней среды при сохранении устойчивого набора базовых характеристик.

Важной особенностью формирования китайского менеджмента стало сочетание традиционных представлений об управлении с масштабными экономическими преобразованиями последних десятилетий. Одновременно китайские компании получили возможность перенимать зарубежный опыт, что способствовало распространению современных систем управления проектами, бережливого производства, корпоративных информационных систем и методов управления инновациями. Однако заимствование таких инструментов не означало автоматического отказа от национальных управленческих особенностей. В большинстве случаев происходило их приспособление к внутренней организационной среде.

Материалы и методы

Материалами исследования послужили научные публикации, посвященные китайской модели менеджмента, корпоративному управлению, деловой культуре, цифровой трансформации, развитию человеческого капитала, инновационной деятельности и интернационализации китайских компаний. В работе проведен анализ и обобщение научных положений, представленных в рассмотренных источниках, а также использован сравнительный подход при изучении особенностей китайской модели

управления в сопоставлении с западными подходами. Рассмотрение китайского менеджмента осуществлялось с учетом взаимосвязи организационных, экономических и культурных факторов, а также влияния технологических изменений и процессов международного развития компаний. Применение указанных подходов позволило выделить основные устойчивые характеристики китайской модели управления и рассмотреть направления ее трансформации под воздействием современных экономических и технологических факторов.

Результаты и обсуждение

Одной из устойчивых характеристик китайского менеджмента является значимость иерархии. Каждый индивид должен соответствовать своей роли и поступать надлежащим образом для блага общества [4, с. 67]. Такая организация управления может обеспечивать высокую скорость мобилизации ресурсов и четкость распределения задач, особенно в условиях, когда предприятию необходимо быстро реализовать стратегическое решение. Вместе с тем чрезмерная зависимость от позиции руководителя способна ограничивать самостоятельность работников среднего и нижнего уровней управления. Поэтому развитие современных китайских компаний сопровождается поиском более сбалансированного соотношения между централизованным стратегическим руководством и делегированием оперативных полномочий.

С иерархичностью тесно связана роль коллективных интересов. Коллективная ответственность более предпочтительна, чем личная ответственность [5, с. 52]. От работника ожидается не только выполнение индивидуальной задачи, но и способность учитывать интересы подразделения и предприятия в целом. Такая установка может способствовать укреплению корпоративной сплоченности и снижению внутриорганизационной конфликтности. В то же время современная конкуренция за квалифицированных специалистов требует от китайских компаний большего внимания к индивидуальной мотивации, профессиональному развитию, карьерным возможностям и признанию личного вклада сотрудника.

Существенное место в китайской модели менеджмента занимает феномен гуаньси, который выступает одной из основных динамик в китайском обществе. Гуаньси – это система устойчивых межличностных и деловых связей [6, с. 16]. В условиях, когда формальные институты и договорные механизмы не всегда полностью определяют характер взаимодействия между участниками рынка, личное доверие способно снижать издержки коммуникации и облегчать координацию. Вместе с тем развитие современной экономики, цифровизация и усиление требований к прозрачности бизнеса приводят к тому, что персональные связи все чаще дополняются формальными процедурами,

системами комплаенса, корпоративными стандартами и цифровыми каналами взаимодействия.

Долгосрочная ориентация является еще одной важной характеристикой китайского менеджмента. Руководители предприятий нередко рассматривают конкурентоспособность не только с позиции текущей прибыли, но и через накопление производственных возможностей, технологий, компетенций и рыночных позиций. Подобный подход проявляется в инвестициях в производственные мощности, научно-исследовательские разработки, обучение персонала и создание собственных брендов. Напротив, китайская практика управления часто сочетает стратегические цели с высокой интенсивностью оперативного контроля, что позволяет руководству одновременно удерживать общий курс и быстро корректировать отдельные направления деятельности.

Китайские предприятия делают ставку на жесткую трудовую дисциплину и высокую эффективность. На производственных предприятиях это выражается в стандартизации процессов, оптимизации логистики и постоянном поиске способов сокращения издержек. Качество товаров же выступает одним из главных критериев конкуренции, ведь уровень контроля качества уже начиная с Древнего Китая был чрезвычайно высоким [7, с. 148]. Именно сочетание дисциплины и способности быстро масштабировать производственные решения стало одной из предпосылок высокой конкурентоспособности многих китайских компаний в промышленности и торговле. Однако сегодня одной операционной эффективности мало. Предприятиям приходится одновременно развивать инновационность, гибкость и способность самостоятельно создавать новые продукты.

Менеджмент в Китае подразумевается, как управление людьми и делами, при этом человек находится на первом месте [8, с. 97]. Важным элементом модели менеджмента китайских предприятий является своеобразное сочетание формального и неформального управления. Неформальный уровень связан с личным доверием, коммуникацией руководителя с ключевыми сотрудниками, корпоративными отношениями и устойчивыми сетями партнеров. В результате управленческие решения могут формироваться как посредством официальных процедур, так и через предварительное согласование позиций внутри деловой сети. Для крупного современного предприятия особенно важной становится задача интеграции этих уровней таким образом, чтобы неформальные отношения поддерживали эффективность организации, а не подменяли корпоративные правила.

Развитие китайского частного предпринимательства существенно расширило разнообразие управленческих моделей. Если на ранних этапах многие предприятия строились вокруг фигуры основателя и характеризовались высокой степенью

централизации, то по мере роста бизнеса возникла потребность в профессионализации управления. Появились советы директоров, функциональные подразделения, независимые специалисты, системы внутреннего контроля и многоуровневое стратегическое планирование. Такая комбинация предпринимательского лидерства и профессионального менеджмента является характерной чертой перехода китайских компаний от небольшого бизнеса к крупным корпоративным структурам.

Во главе иерархии китайского менеджмента находятся государственные предприятия, которые сохраняют роль командных высот в экономике [9, с. 126]. Поэтому система управления в таких организациях может включать дополнительные механизмы координации, контроля и оценки результатов. Для менеджеров это означает необходимость одновременно учитывать финансовые показатели, производственные задачи, кадровую устойчивость и требования к реализации долгосрочных программ. При этом развитие корпоративного управления приводит к дальнейшему разделению функций собственника, органов управления и оперативного менеджмента, что повышает значение профессиональных управленческих компетенций.

С 2015 года в Китае проводится политика по внедрению и развитию цифровых технологий [10, с. 189]. Одним из наиболее значимых вызовов для китайского менеджмента стала цифровая трансформация. Цифровизация меняет не только технологическую сторону бизнеса, но и сам механизм принятия управленческих решений. Руководитель получает возможность оперативно отслеживать производственные, финансовые и маркетинговые показатели, а аналитические системы позволяют быстрее выявлять отклонения и прогнозировать спрос. В таких условиях менеджмент постепенно смещается от управления на основе преимущественно накопленного опыта к управлению, основанному на постоянной обработке данных.

Системная грамотность становится ключом к принятию комплексных инженерных, финансовых, организационных решений при создании и развитии системы [11, с. 120]. Но если рассматривать картину в целом, то цифровая трансформация создает и новые проблемы. Руководителю необходимо понимать не только экономические показатели, но и принципы функционирования цифровых систем. Возникает потребность в дополнительном обучении менеджеров, подстраивая персонал под развивающиеся технологии, которые способны соединять технологические знания с пониманием рынка, финансов и организационного поведения.

В связи с развитием цифровой трансформации у китайских компаний появилась необходимость привлекать к себе новые человеческие ресурсы, так называемый высококвалифицированный персонал, а также разрабатывать стратегию развития человеческих ресурсов компании. [12, с. 89] Серьезным вызовом остается управление человеческим капиталом. Конкуренция за талантливых работников заставляет

предприятия совершенствовать системы обучения, карьерного продвижения и материального и нематериального стимулирования. Традиционная модель, в которой основной акцент делался на дисциплине и выполнении поставленной задачи, дополняется развитием корпоративного обучения, наставничества, проектной деятельности и механизмов участия работников в совершенствовании процессов. Для современных компаний человеческий капитал становится не вспомогательным ресурсом, а одним из ключевых источников инновационной активности.

При этом труд стал для большей части китайской молодежи, в отличие от прежних поколений, ключевым средством для достижения материального достатка, определенного социального статуса, карьерной перспективы и уважения окружающих в будущем [13, с. 44]. Вследствие этого новое поколение работников в большей степени ориентируется на профессиональное развитие, возможности обучения и качество организационной среды, которые компании должны предоставлять своим сотрудникам. Кроме этого, процесс глобализации предоставил китайским компаниям возможность осуществлять найм ведущих зарубежных специалистов, что позволяет укрепить конкуренцию между рабочими и подтолкнуть их на обучение дальше [14, с. 3].

Экономический рост в нынешнее время связан с интенсивным наращиванием инновационного потенциала. [15, с. 127] Здесь и возникает новая проблема китайского менеджмента. Проблему инновационного менеджмента можно заметить при рассмотрении перехода от копирования и адаптации существующих решений к созданию собственных технологических продуктов. Необходима управленческая система, допускающая определенную степень неопределенности и обоснованного риска. Поэтому современный китайский менеджмент постепенно расширяет инструментарий, связанный с управлением знаниями, исследовательскими командами, корпоративными лабораториями и взаимодействием предприятий с университетами и технологическими центрами.

Международное развитие китайских компаний также трансформирует национальную модель менеджмента. Управленческие методы, эффективные внутри китайской организации, не всегда непосредственно переносятся в зарубежные подразделения. Возникает необходимость в кросс-культурной коммуникации, адаптации системы мотивации, учете особенностей трудового законодательства и развитии международных компетенций руководителей. В результате китайские компании формируют смешанные модели управления, в которых национальные управленческие принципы сочетаются с международными корпоративными стандартами.

Особое значение при международной деятельности приобретает проблема корпоративной культуры, к которой относятся отдельные способы коммуникации,

кадровая мотивация и организация повседневной работы. Международный китайский менеджмент развивается в направлении сочетания корпоративного единства и локальной адаптации. Однако этот процесс осложняется спецификой КНР, ведь основой её международной системы являются контролируемые государством гиганты, связанные законами, нормативными актами и надзором. [16, с. 203] Жесткий госконтроль накладывает отпечаток на их корпоративную структуру, снижая её гибкость. Более того, масштабная господдержка таких компаний порождает дисбаланс в экономике. Это можно заметить в развитии частного сектора, ведь поддержка госкомпаний государством, буквально вытесняет частных предпринимателей и уменьшает производительность самих госкомпаний по сравнению с частным бизнесом не только внутри страны, но и на международной арене.

Заключение

Современной китайской теории менеджмента свойственны глобальные противопоставления западной и восточной концепции управления [17, с. 48]. Происходит слияние двух теорий и постепенное формирование гибридной модели, в которой китайские управленческие практики соединяются с универсальными инструментами стратегического и операционного менеджмента.

Подводя итоги, можно сказать, что модель менеджмента китайских предприятий в контексте современных вызовов и перспектив представляет собой развивающуюся систему, в которой сложившиеся за долго время национальные особенности взаимодействуют с международными управленческими тенденциями.

References

- 1.Привалов, Н.Г. (2012). Третий путь России: новая надежда в XXI веке. Екатеринбург: Уральское изд-во.
- 2.Башмакова, Н.И.; Креер, М.Я.; Миронова, Е.А. (2005). Bedrocks of the world esonomy. Учебно-методическое пособие по информативному чтению англоязычной прессы по международной экономике / Сер. Focus on Economics. Санкт-Петербург.
3. Солодовников, С.Ю.; Мелешко, Ю.В. и Сюй, Ц. (2023). Факторы развития корпоративного управления в Китае// Наука и техника. С. 342-354.
4. Минервин, И.Г. (2015). Азиатский менеджмент: конфуцианское наследие и современность// Экономические и социальные проблемы России. С. 66-106.
5. Кудряшова, И.А. и Батиевская, В.Б. (2025). Адаптация зарубежного опыта применения современных управленческих моделей в национальной и региональной практике// Проблемы социально-экономического развития Сибири. С. 49-56.
6. Мумликанова, А.А. (2022). Гуаньси как стиль введения переговоров в Китае// Казанский вестник молодых ученых. С. 16-24.

7. Данильчук, М.А. (2012). Особенности развития современной системы управления качеством в экономике Китая// Проблемы современной экономики (Новосибирск). С. 147-153.
8. Исаева, А.С. (2016). Российская и китайская модели управления персоналом: сравнительный анализ// European science. С. 96-98.
9. Лю, Цзин. (2025). Модель управления предпринимательскими структурами в Китайской Народной Республике// Индустриальная экономика. С. 124-131.
10. Щербakov, А.В. и Матыцина, Н.П. (2024). Цифровая трансформация в Китае и России: современные стратегии менеджмента// Символ науки. С. 188-190.
11. Гительман, Л.Д.; Гаврилова, Т.Б. и Кожевник, М.В. (2024). Системная грамотность – новая перспектива для инновационных менеджеров и инженеров// Стратегические решения и риск-менеджмент. С. 118-133.
12. Чжао, Кай. (2021). Формирование человеческого капитала китайских высокотехнологичных компаний// Теоретическая экономика. С. 87-95.
13. Троцук, И.В.; Скрынникова, М.П. и Цзи, Цзиньфэн. (2014). Приоритеты китайской молодежи в профессиональной сфере и положение молодых специалистов на рынке труда КНР// Теория и практика общественного развития. С. 41-46.
14. Москвитина, А.Э. (2021). Особенности стратегий интернационализации китайских компаний // E-Scio. С. 1-5.
15. Калашникова, И.В.; Пань, Инчжоу. и Хуан, Вэньхуа. (2024). Инновационный вектор развития экономики Китая// Вестник Тихоокеанского государственного университета. С. 127-136.
16. Большакова, Ю.М. и Большаков, С.Н. (2024). Трансформация стратегий менеджмента в системе корпоративного управления Китая// Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. С. 195-205.
17. Аименева, А.А. Полехина, А. В. и Зиновьева, Е.Г. (2012). Анализ китайской модели управления// Вестник магистратуры. С. 47-49.

UDC 331

Verkhoturova M. A., Privalov N. G. The phenomenon of the Asian tigers

Феномен азиатских тигров

Verkhoturova Maria Andreyevna

Student of the Faculty of Law at the Northwestern Branch
of the Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Professional Education
“Russian State University of Justice named after V.M. Lebedev”

Scientific supervisor: **Privalov Nikolai Gennadyevich**

Professor of the Department of the Humanities and Socio-Economic Disciplines of the North-West
Branch of the Russian State University of Justice named after V.M. Lebedev.

Верхотурова Мария

Студент юридического факультета Северо-Западного филиала Федерального
государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального
образования «Российский государственный университет правосудия имени В.М. Лебедева»

Научный руководитель: Привалов Николай Геннадьевич

Профессор кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин Северо-Западного
филиала Российского государственного университета правосудия имени В.М. Лебедева.

Abstract. Asian countries such as South Korea, Singapore, Taiwan, and Hong Kong have become leading players in the global economy, successfully combining market principles with active state intervention. This article is devoted to an analysis of the “Asian tigers” and their economic achievements. The main mechanisms of state regulation that contributed to the creation of a stable macroeconomic environment, the сдерживанию of inflation and unemployment, and a positive balance of payments are described. The article also examines the factors underlying the successful modernization of economic systems in these countries and their impact on long-term economic growth.

Keywords: Asian tigers, economic growth, investment, industrialization, human capital, GDP, exports

Аннотация. Азиатские страны, такие как Южная Корея, Сингапур, Тайвань и Гонконг, стали одними из ведущих стран в мировой экономике, успешно сочетая элементы рыночной экономики с активным вмешательством государства. Данная статья посвящена анализу «азиатских тигров» и их экономическим достижениям. Описаны основные механизмы государственного регулирования, которые способствовали созданию устойчивой макроэкономической среды, сдерживанию инфляции и безработицы. В статье также исследуются факторы, лежащие в основе успешной модернизации хозяйственных систем в этих странах, и их влияние на долгосрочный экономический рост.

Ключевые слова: азиатские тигры, экономический рост, инвестиции, индустриализация, человеческий капитал, ВВП, экспорт.

Рецензент: Бюллер Елена Александровна – кандидат экономических наук, доцент.
ФГБОУ ВО «Адыгеский государственный университет»

Введение

Проблема феномена азиатских тигров является актуальной не только в геополитике, но и в современной экономической науке. Сказанное обусловлено рядом обстоятельств, связанных прежде всего с вызовами нынешней эпохи, трансформацией

роли государства, поиском моделей для развивающихся стран и др. Следует также отметить, что страны глобального Юга представляют стратегический интерес и для России в силу обострения отношений с западными странами [1] и, как отмечает Н.И. Башмакова, фактора роста влияния стран Ближнего Востока и Азии на мировую экономику [2].

Цель статьи состоит в выявлении основных факторов появления и развития «азиатских тигров» на международной арене как явления в мировой экономике.

Материалы и методы

В конце XX — начале XXI века развивающиеся страны пережили изменения в экономической, политической и социальной структуре, что привело к возникновению новой общественной модели. Эти процессы развернулись в отдельных азиатских государствах, которые были названы «азиатскими тиграми». К ним относятся: Республика Корея, Сингапур, Гонконг и Тайвань.

На протяжении второй половины прошлого века эти страны и территории показали очень высокие темпы хозяйственного развития. К началу 1960-х гг. Сингапур, Южная Корея, Тайвань и Гонконг оставались преимущественно аграрными, не обладали достаточным количеством природных и иных ресурсов, устойчивой экономикой и внешнеторговыми связями.

Однако постепенно их экономика начала развиваться. Всего за несколько десятилетий они совершили переход от низкодоходных аграрных систем к передовым индустриальным экономикам. Это явление получило название «восточноазиатского экономического чуда».

Результаты и обсуждение

Сингапур. Торговое поселение на месте современного Сингапура возникло в XII в. Из-за расположения в Малаккском проливе страна была связующим звеном для купцов из Китая и Индии. В средние века поселение развивалось, но в XVII в. было разрушено в ходе португальской колонизации. К началу XIX в. в устье реки Сингапур остались только рыбацкие деревни. В 1819 г. Стэмфорд Раффлз основал здесь опорный пункт Британской империи. Колониальная администрация привлекала рабочих из Индии и Китая. Китайская община заняла определенное место в экономике, особенно в период Опиумных войн. Открытие Суэцкого канала увеличило торговый оборот, а доходы от торговли опиумом долгое время оставались значимой статьёй колониального бюджета. К началу XX века Сингапур стал важным транспортным узлом, связанным железной дорогой с британскими владениями на материке.

В 1942 г. Япония захватила Сингапур и до 1945 г. город находился под японской оккупацией. В 1963 г. он вошёл в Малайскую федерацию, чтобы снизить угрозу

коммунистического влияния, но уже в 1965 г. разногласия с Малайзией привели к исключению Сингапура из федерации и государство стало независимым. Оно столкнулось с внешним давлением Индонезии и Малайзии, безработицей, межэтническими и религиозными конфликтами, отсутствием армии и ресурсов, нехваткой пресной воды. Часть воды до сих пор покупается у Малайзии, часть получается через очистку сточных вод, меньшая - через опреснение.

Ли Куан Ю, выпускник Кембриджа по экономике и праву в 1949 г. стал первым премьер-министром. В условиях Холодной войны он ориентировался на западные модели и противодействовал коммунистам. К 1976 г. при помощи израильских специалистов были созданы вооружённые силы. После решения вопросов безопасности правительство перешло к экономическим преобразованиям. Ставка была сделана на иностранные инвестиции. В этом случае чиновники выступали как менеджеры, предлагая инвесторам участвовать в развитии государства. Низкие налоги, относительно невысокая оплата труда и политическая стабильность привлекли американские и западные корпорации. В 1970-е гг. вложения позволили снизить безработицу и провести индустриализацию. Нефтедобывающие компании открыли здесь филиалы, и к началу 1990-х Сингапур стал третьим мировым и первым в Азии центром торговли и переработки нефти. Развитие фондовой биржи, туризма и образовательных центров укрепило позиции города-государства как финансового и логистического узла.

Экономические успехи сопровождались масштабными социальными преобразованиями. Были созданы системы образования и социальной защиты, государственные фонды благосостояния, построено современное жильё. Власти вели борьбу с вредными привычками: кампании против плевков (как фактора распространения туберкулёза), курения и жевательной резинки (запрещена в 1992 году) сочетались с высокими штрафами за порчу городского имущества. В 1970-е гг. проводились озеленение, осушение болот, очистка каналов. Река Сингапур была очищена, обустроены набережные и прогулочные зоны. Песок закупался в Индонезии для создания пляжей. Ли Куан Ю в 1987 г. отмечал, что вмешательство в частную жизнь было необходимо для экономического прогресса, а правительство само определяло нормы поведения. Ограничивалась роль иностранных СМИ: считалось, что они влияют на интеллигенцию и ослабляют позиции правительства.

К концу XX в. Сингапур стал одним из ведущих экономических центров региона. Низкий уровень коррупции, высокий уровень жизни и растущий туристический поток. Городская инфраструктура, включая аэропорт Чанги, стабильно занимающий первые позиции в мировых рейтингах, стала визитной карточкой страны. После Ли Куан Ю

власть сохранила созданная им партия. Сегодня должность премьер-министра занимает его старший сын Ли Сяньлун.

Рост Сингапура был результатом географического положения, колониального наследия, жёсткого государственного управления, рыночных реформ и интеграции в мировую экономику. При отсутствии природных ресурсов и наличии внешних угроз целенаправленная политика элиты обеспечила прорывное развитие. На 2025 года ВВП на душу населения в Сингапуре составил - 99,4 тыс. долларов в 2025 году по данным Международного валютного фонда.

Республика Корея. Южная Корея - один из самых известных примеров быстрого экономического роста во второй половине XX века. После Второй мировой войны и раздела Корейского полуострова Юг оказался в тяжёлом положении. Корейская война 1950–1953 годов разрушила экономику и закрепила раскол. В 1960 году ВВП на душу населения составлял всего около 80 долларов. Большая часть бюджета зависела от американской помощи, чиновники были коррумпированы, а в Сеуле более 70% домов не имели канализации. Промышленность в основном осталась на Севере, поэтому Югу пришлось начинать индустриализацию почти с нуля.

После прихода к власти Пака Чон хи в 1961 году произошли изменения. Он выбрал модель «управляемой капиталистической экономики», которую можно назвать государственным капитализмом. Главными элементами этой модели являлись: развитие тяжёлой промышленности за счёт деревни, ориентация на экспорт и активное вмешательство государства в экономику. Государство составляло пятилетние планы, контролировало банки, давало льготные кредиты нужным отраслям, снижало пошлины на сырьё и девальвировало (официально снижало курс своей национальной валюты) валюту. Всё это создавало условия для роста.

Изначально государство опиралось на простые трудоёмкие производства, такие как создание париков, одежды, обуви. Но уже в 1970-х годах правительство запустило программу развития тяжёлой и химической промышленности. Это можно объяснить двумя причинами: нужно было сократить отставание от развитых стран за счёт заимствования технологий и дешёвой рабочей силы, а также обеспечить обороноспособность из-за угрозы со стороны КНДР. Государственную поддержку получили такие отрасли, как: машиностроение, нефтехимия, металлургия, судостроение, текстильная и электронная промышленность. Металлургические заводы давали дешёвое сырьё верфям, и к началу 1980-х Южная Корея производила около трети мирового тоннажа торговых судов. Позже это позволило перейти к автомобилестроению и электронике, где страна до сих пор занимает ведущие позиции.

Основой корейской модели стали чеболи – крупные семейные конгломераты, например, Samsung, Hyundai и LG. Фактически их создавало государство: предприниматели получали доступ к иностранным кредитам и технологиям, но должны были выполнять государственные планы по производству и экспорту. При этом кредиты давали только окупаемым компаниям. Например, к 1994 году из десяти крупнейших чеболей, появившихся к 1976 году, осталось только пять. Экспорт и доступ к рынку США, а также участие южнокорейских войск во Вьетнаме помогли получить валюту и укрепить позиции.

Важную роль сыграл человеческий капитал, который будучи фактором долгосрочного роста мировой экономики [3], онслужит и основным источником создания добавленной стоимости в нынешнюю эпоху [4]. Пак Чон Хи объявил развитие экономики главной задачей страны, и постепенно предпринимательство перестало считаться чем-то постыдным, а стало патриотическим делом. Государство вкладывалось в образование, прививало культ знаний и дисциплины. При этом зарплаты рабочих оставались низкими, а протесты подавлялись. Идеологией режима стала «чучхесон» – смесь национализма, традиционных ценностей и западных технологий. Позже появилась доктрина «Юсин», которая говорила о приоритете национальной мощи и «духовной революции». В результате с 1960 по 1985 год городское население выросло в четыре раза, доля бедных сократилась с почти половины населения в 1965 году до каждого десятого к концу правления Пака, а ежегодный рост ВВП был не ниже 6%, иногда достигал 12–14%. К началу 1990-х ВВП на душу населения вырос более чем в 55 раз.

Однако у быстрого роста были и минусы: специалисты уезжали за границу, плохая экология, тяжёлые условия труда и структурные перекосы, которые стали предпосылками к кризису 1997 года. И все же корейская модель смогла приспособиться. Нефтяной кризис 1970-х заставил перейти к наукоёмким производствам и вкладывать в людей. В 1980-е началась либерализация рынка, а вступление в ВТО в 1995 году потребовало отказаться от субсидий для чеболей и перейти к поддержке НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы). Азиатский финансовый кризис 1997–1998 годов вынудил страну взять кредит МВФ и провести реформы: приватизацию, гибкость рынка труда, сокращение долгов крупных фирм, разрешение на поглощения и улучшение корпоративного управления. В 2000-е Южная Корея преодолела последствия мирового кризиса и перешла к развитию информационных технологий, биотехнологий, нанотехнологий, искусственного интеллекта и принципов ESG, поставив цель достичь углеродной нейтральности к 2050 году.

На 2025 год ВВП на душу населения в Республике Корея составил 63,124.9 тыс. долларов году по данным Международного валютного фонда.

Южная Корея стала одним из «азиатских тигров» не только за счёт рыночных механизмов. Важную роль сыграли модернизация при авторитарном режиме, развитие экспортно-ориентированной промышленности, государственный контроль над кредитами и инвестициями, формирование чеболей, а также вложения в образование и человеческий капитал. Кроме того, важными факторами были благоприятная внешнеэкономическая ситуация и постоянная военная угроза. Сочетание всех этих условий позволило стране за несколько десятилетий превратиться из бедной аграрной республики в развитое государство, которое сегодня лидирует в судостроении, производстве полупроводников и дисплеев, автомобилестроении, металлургии и научных исследованиях.

Гонконг. До середины XIX века территория современного Гонконга была малонаселённой окраиной на юге Китая. Здесь жило примерно от 7 до 20 тыс. человек, в основном сельскими общинами. В 1842 году по Нанкинскому договору Гонконг перешёл под власть Британской империи. Британии он был нужен не как будущий мегаполис, а как база для торговли с Китаем. Удобная глубокая гавань Виктория-Бэй подходила для стоянки судов.

Британская администрация придерживалась политики невмешательства в экономику: низкие налоги, минимум регулирования, свободная торговля. Уже в 1842 году Гонконг получил статус свободного порта — без таможенных пошлин и с простыми правилами для судов. Это дало быстрый рост. Менее чем через десять лет через гавань проходило, по некоторым оценкам, до 20% импорта Китая. Гонконг стал посредником между Китаем и Западом: китайские товары шли через него на мировые рынки, а британские и американские инвестиции — обратно в Китай через местные банки и торговые дома.

Одним из факторов развития стал приток китайских беженцев и предпринимателей. В первой половине XX века в Китае шли войны и царил нестабильность. После 1949 года многие торговцы, промышленники, инженеры и рабочие переехали в Гонконг. Население выросло с 600 тыс. человек в 1945 году до 2,1 млн к 1951 году. Это дало Гонконгу дешёвую рабочую силу, капитал и предпринимательский опыт.

Дешёвый импорт из Китая помогал сдерживать цены и зарплаты. Появилась хлопковая отрасль, затем производство одежды, пластмасс и электроники. В 1960 году в городе работало более 800 текстильных предприятий (около 62 тыс. занятых) и 700

швейных фирм (более 40 тыс. рабочих). Доля экспорта в ВВП выросла с 54% в 1960-х до 64% в 1970-х. Это означало переход к экспортно-ориентированной модели.

В 1950–1970-е годы Гонконг прошёл этап индустриализации, похожий на других «азиатских тигров». Государство при этом не проводило специальной политики по созданию высокотехнологичных отраслей. Государство обеспечивало правовую среду, инфраструктуру и стабильность, но не имело приоритетов. Рост шёл за счёт частной инициативы и внешнего спроса.

К 1980-м годам эта модель перестала работать. Зарплаты и цены выросли, трудоёмкое производство стало невыгодным. Лёгкая промышленность начала перемещаться в материковый Китай, где рабочая сила была дешевле. Рост ВВП замедлился, и вследствие этого потребовалась перестройка экономики.

Новый этап развития Гонконга связан с финансовым сектором. Британская администрация не вводила валютный контроль, позволяя иностранным банкам работать, а с 1983 года гонконгский доллар стал привязанным к доллару США. Это сделало экономику предсказуемой и открытой для капитала.

Фондовая биржа, основанная ещё в 1891 году, к концу 1980-х стала крупным центром привлечения капитала в Азии, а в 1990-е вошла в десятку крупнейших в мире. В 2000-х на биржу HKEX начали выходить китайские компании (H-shares). Гонконг закрепился как канал для инвестиций в Китай.

На 2025 год услуги составляли около 92,2% ВВП и 88,1% занятости. ВВП на душу населения вырос с 32 550 тыс. долларов в 2010 году до 58,983.1 тыс. долларов в 2025 году. Среднегодовой рост экономики в 2010–2020 годах составил 4,3%, что выше среднемирового.

Успех Гонконга связан не столько с государственным планированием, сколько с геополитическими факторами, притоком мигрантов и капитала, а также с институтами, созданными британской администрацией. Свободный порт, отсутствие валютных ограничений, независимая судебная система и низкие налоги привлекали бизнес. После передачи Китаю в 1997 году Гонконг сохранил эти условия в рамках формулы «одна страна, две системы». Это позволяет ему оставаться финансовым центром и посредником между Китаем и миром.

Тайвань. После Второй мировой войны Тайвань находился в особой политической ситуации. Гоминьдан, правительство Китайской Республики, бежало на остров после гражданской войны, и было вынуждено справляться с рядом проблем. Одной из задач было улучшение жизненных условий населения и создание эффективной экономики. В результате была проведена аграрная реформа, которая позволила крестьянам стать владельцами земли, из-за чего их доходы увеличились.

В 1953 году была запущена программа "Земля - пахарю" и способствовала возврату собственности на землю более чем 90% фермеров. Этот факт поднял производительность сельского хозяйства и увеличил объемы производства в стране.

В 1960-х годах также началась индустриализация и правительство стало инвестировать в модернизацию производства. Американская помощь играла значительную роль: с 1951 по 1965 годы США вложили более \$1,4 миллиарда в тайваньскую экономику. Эти средства использовались для развития инфраструктуры и технологий, что и поспособствовало в будущем экономическому росту.

Одним из ключевых моментов стало создание Института изучения промышленных технологий (ITRI) в 1973 году. После этого произошел скачок в развитии высоких технологий, а также подготовки специалистов. Это укрепило конкурентоспособность Тайваня в глобальной экономике. Соглашения с международными компаниями, такими как RCA, о производстве микросхем дали стране возможность включиться в цепочки поставок.

Тайвань сконцентрировался на экспортной направленности. В 1960 году государством была проведена девальвация национальной валюты для повышения конкурентоспособности товаров на международных рынках. Были введены налоговые льготы для новых компаний, которые привлекли иностранные инвестиции и способствовали открытию новых производств.

Страна начала активно экспортировать электронику, текстиль и другие товары, что обеспечивало рост доходов от экспорта. К 1990 году ВВП на душу населения на Тайване превысил 7,5 тыс. долларов, что подтверждало успешные экономические преобразования. На 2025 год ВВП на душу населения в Республике Корея составил 42 103 тыс. долларов.

Становление Тайваня как "азиатского тигра" стало результатом целенаправленной экономической политики, включая государственные реформы, поддержание роста в ключевых отраслях и ориентацию на экспорт. Этот опыт может служить примером для других развивающихся стран, стремящихся к экономическому росту и созданию конкурентоспособной экономики.

Результаты и обсуждение

Подводя итог, можно сказать, что появление «азиатских тигров» на международной арене, их обособление из группы развивающихся стран представляет собой вполне закономерный результат взаимодействия ключевых факторов:

- функционирование собственных ТНК;
- ТНК из стран «азиатских тигров» активно ведут бизнес на международной арене, устанавливая свои филиалы и производственные мощности в различных регионах мира.

Это позволяет им интегрироваться в глобальные цепочки поставок и расширять свои рынки сбыта.

- применение высоких технологий в производстве; - упор на подготовку высококвалифицированных кадров с помощью высокого уровня образовательных стандартов;

- привлечение иностранных инвестиций для модернизации экономики;

- оптимальное объединение рыночного механизма и государственной регуляции хозяйственных процессов.

Благодаря вышеперечисленным факторам эти страны смогли активно включиться в международное разделение труда и международную торговлю, переориентировать свою экономику на экспорт промышленной продукции, сделать ведущей отраслью экономики сферу услуг и добиться высоких показателей темпов экономического роста.

References

1. Привалов, Н.Г. (2024). Экономическая теория: Учебник для магистрантов и аспирантов, обучающихся по экономическим специальностям / Серия: Высшее образование. Москва: ИНИИФРА М.
2. Novikova, N., Lukasheva, O., Luchkin, A., Abramova, M., Andreeva, T., Afanasyeva, N., Bashmakova, N., Belokopytov, A., Bereznyak, I., Golysheva, E., Gulevich, Y., Zhuravleva, O., Kirichenko, E., Kovaleva, E., Kramlikh, O., Lapitskaya, L., Lapshova, O., Lyoshina, M., Makhmutkhodzhaeva, L., Minko M. (2022) Economic space in the era of integration and digitalization. et al. Smolensk.
3. Башмакова, Н.И., Креер, М.Я., Миронова, Е.А. (2005). Bedrocks of the world economy. Учебно-методическое пособие по информативному чтению англоязычной прессы по международной экономике / Сер. Focus on Economics. Санкт-Петербург.
4. Привалов, Н.Г., Привалова, С.Г. (2012) Китайский, индийский и японский проекты для геоэкономики России // Агропродовольственная политика России. № 10. С. 11-19.
5. Кузнецов, А.В. (2018) Прямые иностранные инвестиции стран Восточной Азии: Китай, Япония, Республика Корея, Монголия. Монография. – Москва: КноРус, – 209 с. – ISBN 978-5-4365-2537-2.
6. Новиков, И. А., Лихарева, Н. Д. (2020) Географическая направленность экспорта: взгляд за пределы гравитационной модели (на примере четырёх «азиатских тигров») // Азиатско-Тихоокеанский регион: экономика, политика, право. № 3 С. 33–50.

7. Рубан, Л.С. (2018) СИНГАПУР ДО и ПОСЛЕ ЛИ КУАН Ю: ПУТЬ от «МАЛЕНЬКОЙ КРАСНОЙ ТОЧКОЙ на КАРТЕ» до ПРОЦВЕТАЮЩЕГО ГОСУДАРСТВА. ЮГО-ВОСТОЧНАЯ АЗИЯ: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ. Том II, № 4 (41), С. 153-162
8. Ботеновская, Е.С., Вильчицкая, А.А. (2018) «Азиатские тигры» в международных рейтингах инновационного развития. Журнал международного права и международных отношений. № 1-2 (84-85). С. 83—89.
9. Всемирный банк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.worldbank.org/en/search?q=NY.GDP.MKTP.PP.CD.%20location=chn%20tnw>. Дата обращения (30.09.2026)
10. Международный валютный фонд (МВФ) [Электронный ресурс]. –Режим доступа: <https://www.imf.org/en/home>. Дата обращения (28.09.2026)
11. Costa, R.V., Ramos, A.P. Designing an AHP Methodology to Prioritize Critical Elements for Product Innovation: An intellectual capital perspective // International Journal of Business Science and Applied Management.

UDC 338(519.5)

Zarubina Y.V. The specifics of South Korea's economy in the 21st century

Специфика экономики Южной Кореи в XXI веке

Zarubina Yulia Viktorovna,

Second-year student majoring in Judicial and Prosecutorial Activity, Northwestern Branch of
the Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education «Russian State University of
Justice named after V. M. Lebedev», St. Petersburg.

Scientific supervisor: **Privalov Nikolai Gennadyevich,**

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Professor at the Department of
Humanities and Socio-Economic Disciplines, Northwestern Branch of the Federal State Budgetary
Educational Institution of Higher Education «Russian State University of Justice named after
V. M. Lebedev», St. Petersburg.

Зарубина Юлия Викторовна,
студент 2 курса специалитета «Судебной и прокурорской деятельности», Северо-
Западный филиал ФГБОУВО «Российский государственный университет правосудия имени В.
М. Лебедева», г. Санкт-Петербург.

Научный руководитель: Привалов Николай Геннадьевич,
д. экон. наук, доцент, профессор кафедры гуманитарных и социально-экономических
дисциплин, Северо-Западный филиал ФГБОУВО «Российский государственный университет
правосудия имени В.М. Лебедева», г. Санкт-Петербург

Abstract. The article examines the specifics of the economic model of the Republic of Korea in the 21st century. It shows how the «development state» model, which emerged in the 1960s and featured direct credit allocation, protection of the domestic market, and support for large family conglomerates (chaebols), enabled accelerated industrialization and entry into global markets. The transformation of this model after the Asian crisis of 1997-1998 and the global crisis of 2008 is also traced. The state retains its strategic role but shifts from direct management to institutional regulation, tax incentives, and coordination. Special attention is paid to the current state of the economy: its high dependence on external exports and demand, China's role as both a partner and a competitor, the semiconductor upswing in 2025-2026, and the government's goals. Structural constraints are also examined: low productivity in the service sector, the gap between large and small and medium-sized enterprises (SMEs), environmental policy, and the concentration of economic activity in the capital region. The conclusion that emerges is that the specificity of the Korean economy today lies in the combination of a strong industrial sector and a strategic state with a growing dependence on external factors.

Keywords: Republic of Korea, «development state», chaebols, economic model, exports, semiconductors, labor productivity, environmental policy, regional development.

Аннотация. В статье рассматривается специфика экономической модели Республики Корея в XXI веке. Показано, как сформировавшаяся в 1960-е годы модель «государства развития» с прямым распределением кредитов, защитой внутреннего рынка и поддержкой крупных семейных конгломератов (чеболей) обеспечила ускоренную индустриализацию и выход на мировые рынки. Прослеживается трансформация этой модели после азиатского кризиса 1997-1998 годов и мирового кризиса 2008 года. Государство сохраняет стратегическую роль, но переходит от прямого управления к институциональному регулированию, налоговым стимулам и координации. Отдельное внимание уделено современному состоянию экономики: высокой зависимости от внешнего экспорта и спроса, роли Китая как одновременно партнера и конкурента, полупроводниковому подъему 2025-2026 годов и целям правительства. Рассматриваются также структурные ограничения: низкая производительность в сфере услуг, разрыв между крупными и малыми и средними предприятиями (МСП), экологическая политика и концентрация экономической активности в столичном регионе. Сформируется вывод, что специфика корейской экономики сегодня состоит в сочетании сильной промышленности и стратегического государства с растущей зависимостью от внешнего факторов.

Ключевые слова: Республика Корея, «государство развития», чеболи, экономическая модель, экспорт, полупроводники, производительность труда, экологическая политика, региональное развитие.

Рецензент: Бюллер Елена Александровна – кандидат экономических наук, доцент.
ФГБОУ ВО «Адыгеский государственный университет»

Введение

Республика Корея – одна из немногих стран, которым за несколько десятилетий удалось пройти путь до бедной аграрной экономики до мирового технологического лидера [1]. Однако сегодня эта модель сталкивается с новыми условиями: замедлением роста, усилением внешней зависимости и необходимостью менять привычные инструменты управления. Возникает вопрос: в чем именно состоит специфика корейской экономики в XXI веке и чем она отличается от модели, которая обеспечила стране «экономическое чудо»?

Цель работы – описать устройство экономической модели Республики Корея, проследить ее трансформацию после кризисов 1997 и 2008 годов и выделить структурные особенности, которые отличают ее в XXI веке.

Для этого сначала рассматривается исторический механизм модели, затем ее трансформация после кризисов, а далее – современное состояние: экспортная зависимость, роль Китая, полупроводниковый подъем, производительность, экологическая и региональная политика.

Материал и методы

Экономическую траекторию Республики Корея обычно описывают через понятие «государство развития» [1; 2]. За этим термином стоит конкретный механизм, который сформировался в 1960-е годы и действовал почти три десятилетия. Смысл данной модели в том, что здесь государство не просто регулировало экономику, но и направляло ее. Оно напрямую распределяло кредитные ресурсы, защищало внутренний рынок и координировало инвестиционные решения крупнейших конгломератов. Алиса Амсен в работе «Asia is Next Giant» (1989г.) описала корейский случай как «позднюю индустриализацию», где государство сознательно идет на нарушение правил рыночного либерализма, тем самым создавая «реципрокность» – это система, при которой помощь государства предоставлялась в обмен на выполнение компаниями жестких стандартов эффективности [1]. Ключевым инструментом стал контроль над банковским сектором. Еще в начале 1960-х годов правительство национализировало банки и установило жесткий контроль над валютными операциями [1; 6]. Доля политических кредитов в общем объеме ссуд депозитных банков превышала 60% с 1960 по 1991 год. Доступ к капиталу распределялся не по рыночным критериям, а по государственному усмотрению [6]. Правительство направляло кредиты в приоритетные для него отрасли и требовало от получателей выполнения экспортных планов. Таким образом, помощь предоставлялась не безвозмездно, а в обмен на результат [1]. Средства поступали из

нескольких источников. Американская помощь в рамках программы, которую в некоторых источниках называют «планом Маршалла для Азии», обеспечила около 1,5 млрд долларов в 1953-1961 годах [2; 3]. Затем Корея начала привлекать иностранные кредиты под государственные гарантии. Эти деньги шли на строительство фабрик, работавших на импортируемом сырье и по зарубежным технологиям, а готовая продукция отправлялась на экспорт [2; 4].

Центральным элементом этой модели стали чеболи – семейные промышленные группы, которые в литературе описываются и как инструменты государственной политики, и как самостоятельные экономические деятели [6; 7]. Формально они частные, но их рост был бы невозможен без прямой государственной поддержки. Чеболи получили около 75% банковских кредитов, предоставляемых частному сектору от государства. Их структура была довольно устойчивой и имела несколько характерных черт. Банки воспринимались скорее как источник денег, а не как равные партнеры, поэтому их интересы учитывались в последнюю очередь. Если какое-то подразделение работало в убыток, то его не закрывали, оно продолжало существовать за счет прибыльных частей группы. Контроль над всей структурой оставался в руках одной семьи. Кроме того, чеболи были очень разнообразны. Типичная группа могла объединять от 20 до 50 компаний, работавших в самых разных отраслях [6].

С точки зрения государственных интересов, такая структура была удобна тем, что контролировать несколько десятков крупных групп было проще, чем сотни мелких предприятий. Правительство предоставляло чеболям эксклюзивный доступ к стратегическим проектам (в строительстве, тяжелой промышленности, электронике), но взамен требовало следования государственным приоритетам [1; 6]. Пак Чон Хи, Президент Республики Корея в 1961-1979 годах, не брал взятки, поэтому единственным способом для предпринимателей «отблагодарить» государство оставалось выполнение его распоряжений, то есть наращивание экспорта [3; 5]. Отношения государства и чеболей не сводились к простому сращиванию власти и бизнеса. Это был скорее неравный союз, где государство выступало старшим партнером, а чеболи – независимой стороной, которая была обязана отрабатывать полученную поддержку. Государство оставляло за собой право решать, какие компании смогут добиться успеха, а какие нет. Такой порядок дисциплинировал, поскольку плохие результаты вели к потере поддержки. Политическая лояльность была необходимым, но недостаточным условием для получения льгот. Плохие исполнители лишались субсидий, о чем свидетельствует высокая ротация в списке десяти крупнейших компаний Южной Кореи в период с 1965 по 1985 год [6; 7].

Успех этой системы объясняется несколькими причинами. Во-первых, государство было относительно свободно в своих решениях. В Корее не было

влиятельных групп, способных блокировать реформы. В отличие от многих стран Латинской Америки, где такие силы мешали переменам, здесь государство могло действовать без серьезного сопротивления [1; 4]. Во-вторых, в стране имелась дешевая и дисциплинированная рабочая сила. Трудовые ресурсы давали около 30% ВВП в 1960-1980-е годы, а традиционные ценности, прежде всего трудолюбие, бережливость, уважение к старшим и власти, создавали подходящую основу для политики накопления и роста экспорта [2; 5]. В-третьих, помогала внешняя обстановка. США и Япония были заинтересованы в усилении Южной Кореи как союзника в холодной войне. Это открывало доступ к кредитам, технологиям и рынкам, которые в других условиях страна могла бы и не получить [3; 5].

Однако у этой модели была и обратная сторона. Вся экономическая власть была сосредоточена в руках нескольких семейных групп, и это создавало перекосы в структуре экономики, которые были незаметны, пока она росла экстенсивно. Как только темпы роста замедлились, а внешние условия изменились, стала очевидна необходимость перестройки [6; 7].

К осени 1997 года валютные резервы страны оказались почти исчерпаны и правительство было вынуждено обратиться к МВФ за рекордными по тем временам пакетом помощи – 58 млрд долларов [8; 9; 10]. Символом эпохи стали жители Сеула, которые выстаивались в очереди, чтобы сдать золотые украшения для погашения внешнего долга. Однако причины кризиса были не столько в действиях внешних спекулянтов, сколько в проблемах, накопившихся внутри страны. К 1997 году долги корейских компаний примерно в 4 раза превышали их собственные средства, а у некоторых чебольских групп – более чем в 5 раз. Внутри группы действовали взаимные гарантии, компании ручались друг за друга. Из-за этого любая локальная проблема разрасталась до масштабов всей группы. Стоило одной дочерней компании обанкротиться, как за ней тянулась вся структура. В январе 1997 года обанкротилась Hando Steel, затем рухнули Jinro и Kia, а к концу года – целая цепочка крупных групп [6; 8]. Кризис обнажил не только финансовую уязвимость, но и слабости корпоративного управления. В чебольской системе банки воспринимались просто как источник денег, а не как сторона, перед которой нужно отчитываться. Решения принимались внутри семей, информация почти не раскрывалась. Как только иностранные инвесторы переставали верить в прозрачность, отток капитала было уже не остановить [7; 8].

Реформы, последовавшие за кризисом, обычно описывают как набор стандартных мер, предложенных МВФ. Однако на самом деле все было сложнее. Глава правительства Ким Дэ Чжун использовал кризис как возможность для структурных преобразований: чеболей обязали сосредоточиться на профильных направлениях и избавиться от непрофильных активов, поощрялись наем профессиональных

менеджеров вместо членов семьи, ужесточили требования к раскрытию информации, ввели антимонопольные ограничения и налог на наследство, чтобы ослабить семейный контроль. Результат оказался смешанным. Часть групп действительно распалась или была реорганизована. Daewoo фактически прекратила свое существование к 1999 году, Hyundai Group раскололась в начале 2000-х. Но крупнейшие чеболи – Samsung, LG, SK – не только выжили, но и укрепились. Samsung Electronics в конце 1990-х пошел на рискованные инвестиции в полупроводники, и именно это решение заложило основу его глобального лидерства в последующие два десятилетия [7; 8].

После кризиса нечебольские компании начали расти быстрее самих чеболей, а их патентная активность резко увеличилась. Это дало основание говорить о постепенном сдвиге от инвестиционной модели роста к инновационной. Однако сдвиг не был неровным. Чеболи сохранили доминирование в ключевых экспортных отраслях, а государство продолжало играть роль координатора, хоть и мягче, чем в 1970-е годы [6; 7].

Глобальный финансовый кризис 2008 года стал вторым крупным испытанием. На этот раз Корея отреагировала быстрее и эффективнее: Банк Кореи снизил ключевую ставку, правительство приняло масштабный дополнительный бюджет, были заключены соглашения с ФРС и другими центральными банками о временном обмене валютами [11]. В результате страна вышла из кризиса быстрее большинства стран ОЭСР: в 2009 году ВВП Кореи упал лишь на 0,7%, тогда как в среднем по ОЭСР падение составило 3,4% [13].

После двух кризисов корейская модель уже не выглядела прежней. Государство сохранило стратегическую роль, но инструменты стали другими. Однако кризис показал структурную проблему, которая с тех пор только усилилась. Корейская экономика оказалась слишком зависимой от внешнего спроса при слабом внутреннем потреблении. Доля потребления, напротив, опустилась ниже 50%, что значительно ниже уровня других развитых стран. Одна из причин заключается в том, как распределяются доходы. Чеболи и их поставщики получают основную часть прибыли, а зарплаты растут медленнее, чем производительность. При этом у семей высокая долговая нагрузка. Опыт 2000-х показал, что поддерживать спрос с помощью кредитов можно лишь до определенного предела. В итоге внутренний рынок остается слабым, и экономика все больше зависит от того, что происходит за ее пределами [12].

Отдельного внимания заслуживает роль Китая [15]. В 2000-х рост экспорта в Китай дал Корею дополнительный импульс. Но когда китайский спрос замедлился, а технологический разрыв сократился, этот источник роста перестал работать. Более того, Китай сам превратился в конкурента: в полупроводниках, дисплеях, аккумуляторах и электромобилях китайские компании все активнее теснят корейских производителей.

Аналитики Банка Кореи отмечают, что прежняя модель открытой торговли перестает работать в условиях, когда страны делятся на блоки, а экономическая безопасность выходит на первый план [11]. Иными словами, Корея оказалась в ситуации, когда ее главные торговые партнеры, Китай и США, конфликтуют друг с другом, а она зависит от обоих. Samsung производит чипы для американских компаний, но продает их в Китай. Hyundai строит заводы в США, но зависит от китайских компонентов. Эта двойная зависимость делает корейскую модель уязвимой для политических решений, которые принимаются в Сеуле [12].

По оценке МВФ, в 2023 году экспорт товаров и услуг составлял около 40% ВВП Кореи, а полупроводники и автомобили с комплектующими обеспечивали примерно 20% и 12% всего экспорта соответственно. Около 18% корейского экспорта приходилось на США, в то время как доля Китая постепенно сокращалась. При этом около 80% корейского экспорта в Китай составляли промежуточные товары, используемые китайскими производителями. Это означает, что экономика Кореи зависит не только от китайского внутреннего спроса, но и от дальнейшего экспорта китайской продукции в другие страны [12].

На фоне структурных сдвигов важным становится вопрос о том, за счет чего экономика может расти дальше. Один из главных резервов – производительность труда. Корейская модель долго росла за счет накопления капитала, расширения занятости, вложений в образование и использования зарубежных технологий. Но возможности такого догоняющего развития постепенно уменьшаются. ОЭСР отмечает снижение темпов роста между крупными предприятиями и малым и средним бизнесом. В 2023 году в стране действовало 1646 государственных программ поддержки малых и средних предприятий. Из них 530 программ реализовали 18 министерств и центральных ведомств, а еще 1116 – региональные органы власти. Большое число таких программ не обязательно означает, что они плохо работают. Но оно показывает, насколько сложной стала система поддержки. Если помощь оказывается без четких целей, она может не решать проблему низкой производительности, а просто сохранять текущее положение [13].

Проблема особенно заметна при сравнении промышленности и сферы услуг. У Кореи сильная промышленность, и она один из лидеров в технологическом производстве. А вот производительность в сфере услуг заметно ниже, чем в самых развитых экономиках. МВФ оценивает ее примерно в 72% от среднего уровня ОЭСР по данным за 2019 год [12]. Это значит, что дальше нельзя расти только за счет электроники, автомобилей, судов и полупроводников. Нужно развивать и другие направления с высокой добавленной стоимостью. Это информационные технологии, программное обеспечение, медицина, образование, культурные индустрии и цифровые

платформы [12; 13]. При этом у корейской инновационной системы есть хорошие возможности для развития. По данным ОЭСР, расходы на исследования и разработки составляли около 4,9% ВВП в 2021 году. По этому показателю Корея входила в число мировых лидеров. Однако высокие расходы сами по себе уже не гарантируют такого же роста производительности. По мере развития экономики все большее значение получают качество исследований, сотрудничество науки и бизнеса, фундаментальные исследования, умение стартапов превращать идеи в продукты и скорость распространения технологий среди разных компаний [13].

Кроме внутренних структурных вопросов, перед корейской экономикой стоят и внешние ограничения. Еще одно важное направление изменений – экологическая политика. Республика Корея поставила цель достичь углеродной нейтральности к 2050 году. Национальная цель также предусматривает сокращение выбросов парниковых газов на 40% к 2030 году по сравнению с уровнем 2018 года [13]. Для страны с большой долей промышленного производства это более сложная задача, чем для государств, где основная часть ВВП создается в сфере услуг. Поэтому климатическая политика Кореи напрямую влияет на металлургию, химическую промышленность, транспорт, энергетику и судостроение. Здесь роль государства тоже меняется. Во время индустриализации государство стремилось обеспечить промышленность дешевыми ресурсами и нужной инфраструктурой. Сейчас оно должно одновременно сохранять конкурентоспособность промышленности и помогать компаниям снижать выбросы. Для этого недостаточно просто ужесточать экологические нормы. Нужно развивать чистую энергетику, поддерживать обновление предприятий, развивать водородные технологии и системы хранения энергии, улучшать систему торговли квотами и не допускать слишком быстрого переноса производства в страны с более мягкими экологическими требованиями [13].

Наконец, все заметнее становится проблема концентрации экономической активности в одном регионе. Сеул и окружающий столичный регион продолжает притягивать большую часть человеческого капитала, университетов, финансовых ресурсов и высокооплачиваемых рабочих мест. А многие другие регионы сталкиваются с оттоком молодых людей, сокращением занятости и уменьшением местных налоговых доходов. ОЭСР в 2026 году рассматривает региональное сокращение населения как процесс, связанный с низкой рождаемостью и концентрацией экономической активности [13]. Поэтому региональная политика должна быть важной частью национального менеджмента, а не только вопросом местного управления.

Корейский случай показывает, что «государство развития» не исчезает и не заменяется неолиберальной моделью. Она становится сложнее. Государство сохраняет стратегическую роль, но его способы меняются. Вместо прямого кредитования и

протекционизма теперь используются институциональный дизайн, налоговые стимулы и координация между участниками экономики. Однако эта трансформация не ведет автоматически к лучшему или более справедливому управлению. Она создает и новые возможности, и новые уязвимости [9]. Резкий подъем в полупроводниковой отрасли в 2025-2026 годах, который дал взрывной рост экспорта и налоговых поступлений, правительство рассматривает как удобный момент для рывка. Официальная стратегия ставит амбициозные цели: достичь 3% потенциального роста, выйти на четвертое место в мире по экспорту и поднять доход на душу населения до 50 тысяч долларов. Главное место занимают три мегапроекта: полупроводники, центры обработки данных для AI и внедрение его в производство семи приоритетных отраслей [14].

Samsung здесь – ключевая компания. Она вкладывает сотни триллионов вон в новые фабрики и передовые чипы. Но у этой стратегии есть геополитическая сторона. США требуют ограничить экспорт передовых технологий в Китай, а Китай ограничивает экспорт редкоземельных металлов, нужных для производства чипов. Корея импортирует 87,9% постоянных магнитов из редкоземельных металлов из Китая. В 2025 году импорт диспрозия превысил весь объем предыдущего года [15]. В ответ Корея ищет новых поставщиков, но зависимость от Китая в ближайшие годы сохранится. Это создает серьезную проблему. Технологическое лидерство требует стабильного доступа к важным материалам, а контроль над ними находится в руках геополитического конкурента. Корейский менеджмент вынужден управлять не только экономикой, но и рисками за пределами своего прямого контроля [15].

Результаты и обсуждение

В ходе исследования удалось:

- 1) рассмотреть специфику экономической модели Республики Корея в XXI веке;
- 2) показать механизм сформировавшейся в 1960-е годы модели «государства развития», способствовавшей индустриализации и выходу государства на мировые рынки;
- 3) проследить трансформацию модели после азиатского кризиса 1997-1998 годов и мирового кризиса 2008 года;
- 4) охарактеризовать современное состояние экономики Южной Кореи.

Заключение

Подводя итоги, можно сказать, что специфика корейской экономики в XXI веке состоит в сочетании сильной промышленности и стратегического государства с растущей зависимостью от внешних факторов. Опыт Кореи позволяет сделать несколько выводов. Во-первых, модель развивающегося государства не исчезла, а изменилась. Прямое управление уступило место стратегическому регулированию и сотрудничеству с бизнесом. Во-вторых, экспорт и промышленность остаются основой

конкурентоспособности, но одновременно создают зависимость от мировой экономики. В-третьих, одним из главных резервов роста становится повышение производительности малого и среднего бизнеса и сферы услуг, а не только поддержка крупных производителей. В-четвертых, сокращение населения делает человеческий капитал одним из главных элементов экономической политики. От того, сможет ли государство и бизнес удерживать работников, обучать их новым навыкам и повышать участие женщин и пожилых людей в экономике, будет зависеть будущий рост. В-пятых, искусственный интеллект может частично решить проблему сокращения рабочей силы, но только если его использование распространится не только среди крупных компаний. В-шестых, борьба с изменением климата требует одновременного развития промышленной, энергетической и экологической политики. А региональная политика должна быть связана с демографической.

Главный вызов для корейского национального менеджмента в 21 веке – не поиск новой отрасли вместо старой, а изменение самого подхода к развитию экономики. Историческая модель Кореи строилась на концентрации ресурсов, быстром накоплении капитала и выходе крупных компаний на мировые рынки. Следующий этап требует более широкого распределения возможностей. Инновации должны быстрее доходить до компаний разного размера, человеческий капитал – постоянно обновляться, капитал – распределяться эффективнее. Экономическая политика должна учитывать не только экспорт, но и внутренний спрос, качество рабочих мест, демографию и развитие регионов.

Ключевым фактором станет способность государства реализовывать долгосрочные стратегии, не подчиняясь краткосрочным политическим циклам и не отказываясь от самостоятельности в пользу внешних партнеров. Это требует пересмотра роли государства в экономике [9]. От управления ресурсами к созданию условий для устойчивого развития. Удастся ли Корее совершить этот переход, зависит не только от экономической политики, но и от умения выстраивать политические коалиции вокруг долгосрочных целей. Именно эта двойственность делает корейский случай таким показательным для понимания пределов и возможностей государственного управления в 21 веке.

References

1. Amsden, A. H. (1989). *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. New York: Oxford University Press, 400 p.
2. Кукла, М. П. (2022). *Экономика Республики Корея: учебник*. Владивосток: Изд-во ДВФУ, 245 с.

3. Борисов, Д. А., Савкович Е. В. (2017). Экономика Республики Корея: учебное пособие. Новосибирск: НГУЭУ «НИНХ», 328 с.
4. Суслина, С. С. (2002). Экономика Республики Корея в свете глобализации. Москва: Институт Дальнего Востока РАН, 2002. 194 с.
5. Толорая, Г. Д. (2020). У восточного порога России: эскизы корейской политики начала XXI века. 2-е изд. Москва: Дашков и К°, 424 с.
6. Федоровский, А. Н. (2008). Феномен чэболь. Государство и крупный бизнес в Республике Корея. Москва: Стратегия, 319 с.
7. Chang, S.-J. (2003). Financial Crisis and Transformation of Korean Business Groups: The Rise and Fall of Chaebols. Cambridge: Cambridge University Press, 364 p.
8. Haggard, S., Lim, W., Kim, E. (eds.). (2003). Economic Crisis and Corporate Restructuring in Korea: Reforming the Chaebol. Cambridge: Cambridge University Press, 364 p.
9. Economic space in the era of integration and digitalization / Novikova N., Lukasheva O., Luchkin A., Abramova M., Andreeva T., Afanasyeva N., Bashmakova N., Belokopytov A., Bereznyak I., Golysheva E., Gulevich Y., Zhuravleva O., Kirichenko E., Kovaleva E., Kramlikh O., Lapitskaya L., Lapshova O., Lyoshina M., Makhmutkhodzhaeva L., Minko M. et al. Smolensk, 2022.
10. World Bank Open Data [Электронный ресурс]. URL: <https://data.worldbank.org/>.
11. Bank of Korea [Электронный ресурс]. URL: <https://www.bok.or.kr/>.
12. International Monetary Fund [Электронный ресурс]. URL: <https://www.imf.org/>.
13. Organisation for Economic Co-operation and Development [Электронный ресурс]. URL: <https://www.oecd.org/>.
14. Bank of Korea [Электронный ресурс]. URL: <https://www.bok.or.kr/>.
15. Привалов, Н. Г., Привалова, С. Г. (2012). Китайский, индийский и японский проекты для геоэкономики России // Агропродовольственная политика России. № 10. С. 11–19.

JURISPRUDENCE AND LAW

UDC 349.2

Adamenko A.P., Moiseeva O.L. Judicial protection of labor rights and legal interests: theoretical and practical problems

Способы судебной защиты трудовых прав и правовых интересов: теоретические и практические проблемы

Adamenko Alla Petrovna,

Candidate of Legal Sciences, Associate Professor.

Moiseeva Oksana Leonidovna,

Graduate Student, Moscow Financial and Law University MFLA, Moscow

Адаменко Алла Петровна,

кандидат юридических наук, доцент.

Моисеева Оксана Леонидовна,

магистрант, Московский финансово-юридический университет МФЮА, г. Москва

Abstract. The article examines the theoretical and practical aspects of judicial protection of employees' labor rights in the Russian Federation. The system of methods of judicial protection enshrined in labor legislation is analyzed, gaps and conflicts of legal regulation are identified. Special attention is paid to the problems of procedural deadlines, reinstatement and recovery of wages. Based on the analysis of judicial practice and scientific doctrine, proposals for improving legislation are formulated. The author concludes that judicial protection remains the most important guarantee of the realization of labor rights, however, the existing problems require a systematic solution both at the legislative and law enforcement levels. The proposed changes are aimed at increasing the accessibility and effectiveness of judicial protection for all categories of workers.

Keywords: judicial protection, labor rights, methods of protection, labor disputes, reinstatement, wages.

Аннотация. В статье исследуются теоретические и практические аспекты судебной защиты трудовых прав работников в Российской Федерации. Анализируется система способов судебной защиты, закрепленная в трудовом законодательстве, выявляются пробелы и коллизии правового регулирования. Особое внимание уделяется проблемам процессуальных сроков, восстановления на работе и взыскания заработной платы. На основе анализа судебной практики и научной доктрины формулируются предложения по совершенствованию законодательства. Автор приходит к выводу, что судебная защита остается важнейшей гарантией реализации трудовых прав, однако существующие проблемы требуют системного решения как на законодательном, так и на правоприменительном уровне. Предложенные в статье изменения направлены на повышение доступности и эффективности судебной защиты для всех категорий работников.

Ключевые слова: судебная защита, трудовые права, способы защиты, трудовые споры, восстановление на работе, заработная плата.

Рецензент: Галеева Ирина Вячеславовна - юрист, эксперт, преподаватель, медиатор,
Советник РАЕ

Актуальность темы судебной защиты трудовых прав работников обусловлена рядом факторов, среди которых можно выделить отсутствие в трудовом законодательстве легального определения понятия «защита трудовых прав», смешение в статье 352 ТК РФ понятий «формы» и «способы» защиты, а также несовершенство

процессуальных механизмов, регулирующих порядок рассмотрения трудовых споров в судах. В современном обществе защита трудовых гарантий необходима каждому работнику, независимо от сферы занятости или организационно-правовой формы предприятия. И работники, и работодатели одинаково заинтересованы в поиске оперативных и действенных механизмов урегулирования конфликтов. Именно эта взаимная потребность подтверждает высокую значимость темы настоящего исследования.

В действующем Трудовом кодексе Российской Федерации отсутствует легальное определение понятия «защита трудовых прав», что порождает множество теоретических споров и разночтений в правоприменительной практике. В научной доктрине сложилось несколько подходов к пониманию сущности защиты трудовых прав. Как отмечается в юридической литературе, в статье 352 ТК РФ законодатель перечисляет не способы защиты как таковые, а формы защиты, классифицированные по субъектному признаку: сам работник, профессиональные союзы, государственные органы и суд [1, с. 84]. В связи с этим представляется обоснованным предложение о переименовании указанной статьи в «Формы защиты трудовых прав и свобод».

Классификация способов судебной защиты трудовых прав имеет важное теоретическое и практическое значение. Наиболее детальной представляется классификация, выделяющая три группы способов: универсальные (признание права, присуждение к исполнению обязанности, возмещение убытков, компенсация морального вреда), альтернативные (восстановление на работе, изменение формулировки причины увольнения, взыскание заработной платы) и исключительные (признание трудового договора заключенным на неопределенный срок, признание отношений трудовыми), которые применяются только в судебном порядке [2, с. 98–105]. Каждая из этих групп способов имеет свою специфику и применяется в зависимости от характера правонарушения и его последствий. Предупредительные способы наиболее эффективны при систематических нарушениях, пресекательные – при длящихся нарушениях, восстановительные – при уже состоявшихся нарушениях, а компенсационные – при наличии вреда, который невозможно восстановить иным способом.

Одной из ключевых проблем судебной защиты трудовых прав являются процессуальные сроки, установленные статьей 392 ТК РФ. Трехмесячный срок для обращения в суд по большинству трудовых споров и месячный срок по спорам об увольнении часто оказываются недостаточными для подготовки искового заявления и сбора доказательств. Особенно остро эта проблема стоит в спорах о взыскании заработной платы, где нарушение носит длящийся характер. Позиция Верховного Суда

РФ, согласно которой срок исковой давности по таким спорам исчисляется с момента окончательного расчета, является шагом вперед, но не решает проблему в полном объеме [3]. Важно подчеркнуть: сам по себе пропуск срока не является основанием для отказа в принятии искового заявления судьей. Однако у работодателя есть право заявить о пропуске срока без уважительных причин в ходе предварительного заседания. Если суд подтвердит этот факт, он обязан вынести решение об отказе в иске, даже не погружаясь в изучение остальных обстоятельств дела. Закон и разъяснения Пленума Верховного Суда оставляют дверь открытой для восстановления справедливости: пропущенный срок может быть восстановлен, если будут доказаны уважительные причины его пропуска. Однако понятие «уважительная причина» является оценочной категорией, требующей индивидуального подхода в каждом конкретном случае.

Значительные сложности возникают и при разрешении споров о восстановлении на работе. Судебная практика показывает, что работодатели часто нарушают процедуру увольнения, что влечет за собой восстановление работников на работе и взыскание среднего заработка за время вынужденного прогула [4]. Особенно это характерно для случаев увольнения по сокращению штата, где работодатели не всегда предлагают работникам все имеющиеся вакансии, либо не соблюдают преимущественное право на оставление на работе. Анализ позиций Верховного Суда РФ вскрывает важный нюанс, часто упускаемый работодателями: если сокращение штата касается филиала, расположенного в иной местности, обязанность предложить вакантные должности распространяется не только на этот филиал, но и на все структурные подразделения организации, независимо от их географического положения.

Анализ судебной практики также свидетельствует о проблемах, связанных с доказыванием обстоятельств дела. В трудовых спорах бремя доказывания законности увольнения лежит на работодателе, однако на практике работникам часто бывает сложно представить необходимые доказательства, особенно когда речь идет о давлении со стороны работодателя при увольнении по собственному желанию [5]. Высокий уровень безработицы и острая нехватка средств к существованию часто ставят гражданина в безвыходное положение. Ради куска хлеба люди вынуждены соглашаться на заведомо невыгодные условия, принимая вместо постоянной работы временные контракты. Конституционный Суд РФ в своих решениях неоднократно указывал, что многократное продление срочных договоров для выполнения одной и той же трудовой функции, как правило, свидетельствует об отсутствии объективных причин, препятствующих оформлению отношений на неопределенный срок.

Фактически, бесконечное перезаключение «временных» контрактов превращается в фикцию, лишаящую работника положенных гарантий.

Специфика трудовых правоотношений коренится в изначальном неравенстве сторон: экономическая зависимость работника от работодателя создает дисбаланс, который невозможно игнорировать. Между тем, действующий Гражданский процессуальный кодекс РФ, провозглашая принципы состязательности и равноправия, не учитывает эту специфику в полной мере. Общие процессуальные нормы доминируют, тогда как специальных механизмов защиты слабой стороны критически не хватает. Представляется логичным выходом выделить в ГПК РФ отдельной главы, посвященной исключительно особенностям рассмотрения трудовых споров.

В целях совершенствования судебной защиты трудовых прав предлагается:

1. Закрепить в ТК РФ легальное определение понятия «защита трудовых прав» как комплекса мер, реализуемых уполномоченными субъектами в целях гарантирования реализации трудовых прав, устранения препятствий для их осуществления, пресечения правонарушений, восстановления нарушенных прав и компенсации причиненного вреда.

2. Переформулировать наименование статьи 352 ТК РФ в «Формы защиты трудовых прав и свобод», устранив тем самым терминологическую неопределенность и приведя законодательство в соответствие с доктринальными подходами.

3. Пролонгировать сроки исковой давности по трудовым спорам до одного года, а также закрепить в ТК РФ открытый перечень уважительных причин пропуска срока, который мог бы служить ориентиром для судов и обеспечивал единообразие правоприменительной практики.

4. Создать в ГПК РФ отдельную главу, посвященную особенностям рассмотрения трудовых споров, которая учла бы специфику трудовых отношений и обеспечила дополнительные процессуальные гарантии для работников.

5. Развивать институт медиации и примирительных процедур в трудовых спорах, что позволит снизить нагрузку на судебную систему и обеспечить более быстрое и менее конфликтное урегулирование споров между работниками и работодателями [6, с. 88].

Таким образом, судебная защита трудовых прав остается важнейшей гарантией реализации трудовых прав работников. Несмотря на существующие проблемы, она остается наиболее эффективным и надежным способом восстановления нарушенных прав. Вместе с тем, существующие проблемы требуют системного решения как на законодательном, так и на правоприменительном уровне. Только комплексный подход к совершенствованию законодательства и правоприменительной практики позволит

обеспечить реальную и эффективную защиту трудовых прав работников в Российской Федерации. Предложенные в статье изменения направлены на повышение доступности и эффективности судебной защиты для всех категорий работников, что в конечном итоге будет способствовать укреплению законности и правопорядка в сфере трудовых отношений.

References

1. Михайлова Е. В. Судебная и несудебная защита трудовых прав в России // Пролог: журнал о праве. – 2025. – № 1. – С. 82–90.
2. Шувалова А. А. Способы судебной защиты трудовых прав и правовых интересов (вопросы теории и практики): дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.05 / Шувалова Анастасия Александровна ; [Место защиты: Российский государственный университет правосудия]. – М., 2019. – 179 с.
3. Обзор судебной практики Верховного Суда Российской Федерации № 2 (2019): утв. Президиумом Верховного Суда РФ 17 июля 2019 г. // Бюллетень Верховного Суда РФ. – 2020. – № 3.
4. Апелляционное определение Московского городского суда от 14 июня 2019 г. № 33-25799/2019.
5. Апелляционное определение Московского городского суда от 18 марта 2020 г. по делу № 33-11296/2020.
6. Андреев А. А. Институциональные аспекты применения медиации и примирительных процедур в системе разрешения трудовых споров: анализ и оценка эффективности // Вестник Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА). – 2026. – № 2. – С. 83–92.

UDC 34

Alekseeva S.A. Novelties of the Russian legislation on consumer protection in 2025: balance of interests or shift of emphasis

Новеллы российского законодательства о защите прав потребителей в 2025 году:
баланс интересов или смещение акцентов

Alekseeva Svetlana Alekseevna,

Senior Lecturer at the A.S. Griboedov Moscow University

Алексеева Светлана Алексеевна,

старший преподаватель Московского университета имени А.С. Грибоедова

Abstract. This article is devoted to the analysis of legislative changes in the field of consumer protection implemented in 2025 in the Russian Federation. The author considers key federal laws that came into force during this period, including Federal Law No. 69-FZ of 07.04.2025, Federal Law No. 168-FZ of 24.06.2025, Federal Law No. 194-FZ of 07.07.2025, and Federal Law No. 500-FZ of 28.12.2025. The author found that the legislator in 2025 consistently moved in 2 directions. The first direction – the legislator strengthened the protection of consumers from imposed services and unscrupulous sellers. The second direction – the legislator purposefully limited the mechanisms of "consumer extremism" by setting the maximum amount of penalty and prohibiting assignment until a court decision. The analysis allows us to state a shift in the regulatory focus, within which in modern state policy there is a clear transition from the traditional model of "patria potestas" in relations with citizens to the concept of balanced mutual rights and obligations of the parties in the field of consumer protection. The author concludes that the adopted legislative innovations, despite their practical significance, give rise to new controversial issues in the legal doctrine of the Russian Federation and modern judicial practice of the Russian Federation.

Keywords: consumer rights protection, consumer legislation, consumer extremism, penalty, assignment, balance of interests, legislative innovations.

Аннотация. Настоящая статья посвящена анализу законодательных изменений в сфере защиты прав потребителей, осуществлённых в 2025 году в Российской Федерации. Автором рассмотрены ключевые федеральные законы, вступившие в силу в указанный период, в том числе Федеральный закон от 07.04.2025 № 69-ФЗ, Федеральный закон от 24.06.2025 № 168-ФЗ, Федеральный закон от 07.07.2025 № 194-ФЗ и Федеральный закон от 28.12.2025 № 500-ФЗ. Автором установлено, что законодатель в 2025 году последовательно двигался в 2 направлениях. Первое направление – законодатель усиливал защиту потребителей от навязанных услуг и недобросовестных продавцов. Второе направление – законодатель целенаправленно ограничивал механизмы «потребительского экстремизма» путём установления предельного размера неустойки и запрета цессии до судебного решения. Проведённый анализ позволяет констатировать смещение регуляторного акцента, в рамках которого в современной государственной политике наблюдается отчетливый переход от традиционной модели «patria potestas» в отношениях с гражданами к концепции сбалансированных взаимных прав и обязанностей сторон в сфере защиты прав потребителей. Автором сделан вывод о том, что принятые законодательные новеллы, при всей их практической значимости, порождают новые дискуссионные вопросы в правовой доктрине РФ и современной судебной практике РФ.

Ключевые слова: защита прав потребителей, потребительское законодательство, потребительский экстремизм, неустойка, цессия, баланс интересов, новеллы законодательства.

Рецензент: Бюллер Елена Александровна – кандидат экономических наук, доцент.
ФГБОУ ВО «Адыгеский государственный университет»

Введение

Отечественное законодательство о защите прав потребителей традиционно является одним из наиболее динамично развивающихся сегментов российского

гражданского права. Принятый ещё в 1992 году Закон РФ «О защите прав потребителей» (далее – Закон о ЗПП) претерпел к настоящему времени свыше 60 редакций. Каждая из редакций Закона РФ «О защите прав потребителей» отражала актуальное состояние как экономических отношений, так и общественных ожиданий от правового регулирования в данной сфере. [1]

Вместе с тем именно 2025 год стал поворотным этапом в концептуальной переориентации законодательства РФ о защите прав потребителей. В 2025 году впервые столь отчётливо обозначилась тенденция к одновременному усилению защиты потребителей и ограничению злоупотреблений которые допускают потребители в рамках данного закона, ставших возможными благодаря исторически сложившейся асимметрии законодательства РФ в пользу покупателя. [2]

Актуальность настоящего исследования обусловлена масштабом произошедших законодательных изменений. В 2025 году был принят пакет федеральных законов, который существенно изменил правила защиты прав потребителей, а также скорректировал обязанности и права продавцов, исполнителей и изготовителей.

Цель исследования – комплексный правовой анализ законодательных новелл 2025 года в сфере защиты прав потребителей и определение направленности происходящих преобразований с точки зрения баланса интересов участников потребительских правоотношений.

Теоретическая значимость и исследования определяется возможностью использования полученных автором выводов при дальнейшем развитии доктрины потребительского права.

Практическая значимость исследования состоит в том, что полученные автором результаты могут применяться в правоприменительной деятельности судов, органов Роспотребнадзора, а также в консультационной работе с участниками потребительских отношений.

Материалы и методы исследования

Методологическую основу исследования составляет диалектический метод познания социально-правовых явлений.

При написании статьи, автором применялись следующие методы научного познания: системный анализ, синтез, индукция и дедукция, формально-юридический метод, сравнительно-правовой метод и историко-правовой метод.

Результаты и обсуждение

Проведем системный анализ законодательных изменений, принятых в 2025 году. Хронологически первым в исследуемом периоде выступает Федеральный закон от 07.04.2025 № 69-ФЗ, который вступил в силу 1 сентября 2025 года. [3]

Концептуальное значение Федерального закона от 07.04.2025 № 69-ФЗ трудно переоценить. Статья 16 Закона о ЗПП была дополнена пунктом 3.1, закрепившим детальный запрет на навязывание потребителям дополнительных товаров, работ и услуг. Законодатель прямо запретил не только само навязывание, но и конкретные технические приёмы его осуществления, широко распространённые в электронной коммерции:

- продавцам и агрегаторам запрещено использовать заранее проставленные (автоматические) галочки или отметки для согласия на покупку допов или услуг;
- любые дополнительные товары, работы или услуги за плату требуют обязательного отдельного письменного согласия потребителя;
- доказывать, что потребитель действительно дал согласие на дополнительные услуги, должен продавец, исполнитель или владелец агрегатора.
- вернуть средства за навязанные или несогласованные услуги обязаны в течение 3 дней с момента предъявления соответствующего требования.

До принятия закона № 69-ФЗ суды нередко расходились во мнениях относительно квалификации подобных действий продавцов. Часть судов расценивала предварительно установленные «галочки» в корзине интернет-магазина как нарушение закона. Другие суды расценивали это как допустимое предложение оферты, от которой потребитель волен отказаться. Теперь эта неопределённость устранена непосредственно на уровне закона.

Параллельно с запретом навязывания закон № 69-ФЗ установил административную ответственность за его нарушение в виде штрафа. Размер штрафа установлен от 50 000 до 150 000 рублей для должностных лиц и от 200 000 до 500 000 рублей для организаций. Такой размер штрафной санкции, по мнению автора настоящего исследования, вполне соразмерен потенциальной выгоде нарушителей закона № 69-ФЗ и способен выполнять превентивную функцию. Но стоит так же отметить, что реальная эффективность любой административной меры определяется активностью правоприменения.

Следующим по времени принятия стал Федеральный закон от 24.06.2025 № 168-ФЗ, вступивший в силу в том же году. Федеральный закон от 24.06.2025 № 168-ФЗ уточнил ряд процедурных аспектов потребительских правоотношений. [4]

Не менее значимым оказался Федеральный закон от 07.07.2025 № 194-ФЗ (в силу с 01.09.2025), закрепивший в Законе о ЗПП требования к обеспечению доступа к российским программам для ЭВМ на пользовательских устройствах. [5]

Данная норма развивает государственную политику цифрового суверенитета РФ, накладывая на производителей и дистрибьюторов электроники обязательство обеспечивать беспрепятственную установку отечественного ПО через единый магазин приложений. Любые организационные или технические ограничения со стороны производителей при этом исключаются.

Ссамым резонансным событием в сфере потребительского права стало принятие Федерального закона от 28.12.2025 № 500-ФЗ, вступившего в силу 1 февраля 2026 года. [6]

Федеральный закона от 28.12.2025 № 500-ФЗ направлен на пресечение «потребительского экстремизма» - сформировавшегося в доктрине и судебной практике понятия, под которым понимается злоупотребление правами потребителя в целях извлечения необоснованной имущественной выгоды в ущерб интересам продавцов и исполнителей.

Закон № 500-ФЗ внёс 3 принципиальных изменения.

- установлен предельный размер неустойки по статье 23 Закона о ЗПП. Теперь сумма взыскиваемой пени не может превышать сумму, уплаченную потребителем по договору купли-продажи. До проведения данной реформы неустойка в 1% от цены товара за каждый день просрочки начислялась без каких-либо ограничений, что при длительных спорах позволяло потребителям взыскивать суммы, многократно превышающие стоимость самого товара;
- существенно скорректированы основания для взыскания 50% штрафа в пользу потребителя по пункту 6 статьи 13 Закона о ЗПП. Теперь штраф не подлежит взысканию с продавца в ряде случаев, когда продавец доказал наличие объективных препятствий к добровольному удовлетворению требований потребителя;
- прямо запрещена уступка потребителем права требования неустойки и штрафа лицу, не являющемуся потребителем, если такая уступка осуществляется до вступления в законную силу судебного решения о взыскании соответствующих санкций.

Бизнес-сообщество с особым ожиданием восприняло принятие Федеральный закона от 28.12.2025 № 500-ФЗ. Данный закон направлен на том, чтобы прекратить практику массовой скупки «потребительских» неустоек юридическими лицами и

индивидуальными предпринимателями, которые фактически превратили взыскание таких санкций в самостоятельный вид коммерческой деятельности.

Таблица 1

Сравнительная характеристика ключевых законодательных изменений 2025 года в сфере защиты прав потребителей

Федеральный закон / Дата вступления в силу	Ключевое изменение	Направленность
ФЗ от 07.04.2025 № 69-ФЗ 01.09.2025	Запрет навязывания доп. товаров/услуг; штраф для нарушителей: 200–500 тыс. руб.	Защита потребителя
ФЗ от 24.06.2025 № 168-ФЗ 01.03.2026	Уточнение процедурных норм потребительских правоотношений	Нейтральная
ФЗ от 07.07.2025 № 194-ФЗ 01.09.2025	Требования к доступу к российскому ПО на гаджетах	Защита потребителя (цифровой контекст)
ФЗ от 28.12.2025 № 500-ФЗ 01.01.2026	Предел неустойки = цена товара; ограничение штрафа; запрет цессии санкций до суда	Защита продавца/исполнителя

Что касается практических последствий принятых новелл, необходимо отметить, что оценки принятых изменений в отечественном законодательстве в экспертном сообществе РФ существенно расходятся.

Сторонники проведенной законодательной реформы указывают на то, что отмена неограниченной неустойки и запрет «торговли» потребительскими санкциями восстанавливают справедливый баланс в потребительских правоотношениях, не лишая потребителей реальных механизмов защиты.

Критики проведенной законодательной реформы полагают, что ограничение неустойки суммой уплаченной цены фактически снижает финансовые стимулы продавцов к своевременному исполнению обязательств, а новые основания освобождения от штрафа создают риск злоупотреблений уже со стороны недобросовестных продавцов.

Таблица 2.

Сравнение параметров неустойки и штрафа по Закону о ЗПП до и после реформы 2025 года

Параметр	До реформы (до 01.02.2026)	После реформы (с 01.02.2026)
Размер неустойки (ст. 23)	1% цены товара в день без потолка	1% цены товара в день, но не более цены товара
Штраф (п. 6 ст. 13)	50% от присужденной суммы, взыскивался практически безусловно	50% от суммы, но с расширенным перечнем оснований освобождения
Цессия санкций до решения суда	Допускалась без ограничений	Прямо запрещена для лиц, не являющихся потребителями
Возврат ТСТ ненадлежащего качества	Разница в цене – по цене нового аналогичного товара	Разница в цене – по цене аналогичного товара с той же степенью износа

Принятые законодателем ограничения не затрагивают основной массив прав потребителей. В полной мере сохраняются базовые гарантии: право на получение товара надлежащего качества, право на безопасность, право на информацию, а также право на обмен и возврат товара.

Введенные законодателем ограничения направлены исключительно на регламентацию санкционных механизмов в отношении продавца – инструментов, которые объективно утратили свое первоначальное правовое назначение и трансформировались в самостоятельный источник дохода для отдельных участников гражданского оборота. [7]

Принципиально важно рассмотреть и изменения в части технически сложных товаров.

Закон № 500-ФЗ скорректировал порядок расчёта разницы в цене при возврате ТСТ ненадлежащего качества. Отныне расчёт разницы в цене определяется исходя из стоимости аналогичного товара с той же степенью износа, а не нового. Данное законодательное изменение также направлено против практики «обогащения» потребителя за счёт длительной эксплуатации товара с последующим его возвратом и получением компенсации по цене нового.

Таким образом, принятие Федерального закона № 500-ФЗ обусловлено многолетней практикой обращений бизнес-сообщества, указывающих на системные злоупотребления правами со стороны потребителей.

Выводы

Законодательные новеллы 2025 года в сфере защиты прав потребителей представляют собой не случайную совокупность поправок, а системную реформу, отражающую принципиальную переориентацию государственной политики в данной области.

Законодатель последовательно устраняет конкретные злоупотребления, ставшие возможными ввиду несовершенства законодательной техники предшествующих редакций Закона о ЗПП, прежде всего в части навязывания дополнительных услуг.

В рамках Федерального Закона № 500-ФЗ законодателем осуществляется переход от концепции неограниченной санкционной ответственности продавца к концепции соразмерной и справедливой ответственности. Это само по себе является магистральным направлением современного гражданского права. Правоприменительная практика по законам 2025 года только начинает складываться, поэтому окончательные выводы об эффективности реформы было бы преждевременно

делать уже сегодня. Окончательные выводы об эффективности данного механизма потребуют отдельных исследований по итогам 2–3 лет применения новых норм.

Принятые законодателем изменения задают новый вектор развития потребительского права и закладывают основу для дальнейшей доктринальной дискуссии о границах между справедливой защитой прав потребителя и их недопустимым ограничением.

References

1. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 28.12.2025, с изм. от 17.02.2026) "О защите прав потребителей" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2026)
2. Кирюшина, И. В. Баланс интересов потребителей и бизнеса: новеллы законодательства о защите прав потребителей / И. В. Кирюшина // Российско-азиатский правовой журнал. – 2026. – № 2. – С. 85-91. – DOI 10.14258/ralj(2026)2.12.
3. Федеральный закон от 07.04.2025 N 69-ФЗ "О внесении изменений в статью 16 Закона Российской Федерации "О защите прав потребителей"
4. Федеральный закон от 24.06.2025 N 168-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации"
5. Федеральный закон от 07.07.2025 N 194-ФЗ "О внесении изменений в Закон Российской Федерации "О защите прав потребителей"
6. Федеральный закон от 28.12.2025 N 500-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации"
7. Солдатова, В. А. Проблемы защиты прав потребителей в современных условиях / В. А. Солдатова // Право и управление. – 2026. – № 3. – С. 40-43. – DOI 10.24412/2224-9133-2026-3-40-43.

UDC 347.1

Antysheva U.A. Bank guarantee: issues of theory and law enforcement practice

Банковская гарантия: вопросы теории и правоприменительной практики

Antysheva Ulyana Alekseevna,

student of the Volga-Vyatka Institute (branch) of the Kutafin University (MSAL), Kirov

Scientific supervisor: **Butorina Tatyana Nikolaevna,**

PhD in Law, Associate Professor of the Department of Business and Labor Law, Volga-Vyatka Institute (branch) of the Kutafin University (MSAL)

Антышева Ульяна Алексеевна,

студент Волго-Вятского института (филиала) Университета имени О. Е. Кутафина (МГЮА), г. Киров

Научный руководитель: Буторина Татьяна Николаевна,

к.ю.н., доцент кафедры предпринимательского и трудового права, Волго-Вятского института (филиала) Университета имени О. Е. Кутафина (МГЮА)

Abstract. *The article examines problematic issues related to the theory and law enforcement practice of bank guarantees in the Russian legal system. The author reveals the dual nature of the legal character of a bank guarantee, the subject matter, the essential terms, and the principle of independence of a bank guarantee. The author pays special attention to the analysis of cases where the guarantor is not entitled to refuse to pay the beneficiary the funds.*

Keywords: *bank guarantee, security of an obligation, guarantor, beneficiary, independence.*

Аннотация. *В статье рассматриваются проблемные вопросы теории и правоприменительной практики действия банковской гарантии в российской правовой системе. Автор раскрывает двойственность правовой природы банковской гарантии, субъектный состав, существенные условия и принцип независимости банковской гарантии. Особое внимание автор уделяет анализу случаев, когда гарант не вправе отказать бенефициару в выплате денежных средств.*

Ключевые слова: *банковская гарантия, обеспечение обязательства, гарант, бенефициар, независимость.*

Рецензент: Бюллер Елена Александровна – кандидат экономических наук, доцент.
ФГБОУ ВО «Адыгеский государственный университет»

Понятие банковской гарантии, обладая двойственной природой, представляет собой активную банковскую операцию с денежными средствами, посредством которой банк размещает имеющиеся в его распоряжении свободные финансовые ресурсы, как собственные, так и привлеченные, для достижения большей прибыли и поддержания ликвидности¹. Вместе с тем сущность понятия банковской гарантии раскрывается прежде всего в частно-правовом поле.

По смыслу п. 3 ст. 368 Гражданского кодекса РФ банковская гарантия является видом такого поименованного способа обеспечения обязательств, как независимая

¹ Рябина Э.Н., Рябина Е.В. Российская практика регулирования активных операций коммерческих банков // Вестник ЧГУ. 2014. №3. С 196

гарантия. При этом по независимой гарантии «гарант принимает на себя по просьбе другого лица (принципала) обязательство уплатить указанному им третьему лицу (бенефициару) определенную денежную сумму в соответствии с условиями данного гарантом обязательства независимо от действительности обеспечиваемого такой гарантией обязательства»².

Банковская гарантия отличается особым субъектным составом, ввиду того что гарантом в таком обязательстве выступают преимущественно кредитные организации, банки. В порядке исключения п. 1.1 Инструкции Банка России от 21.11.2017 №182-И допускает осуществление некоторых банковских операций, включая выдачу банковских гарантий, небанковскими кредитными организациями, осуществляющими депозитно-кредитные операции³. К принципалу и бенефициару особые требования законом не предусмотрены, ими могут быть любые физические и юридические лица. Тем не менее сущностные характеристики банковской гарантии, устанавливающие обязанность гаранта уплатить денежные средства вместо другого лица, определяют право гаранта устанавливать собственные требования к принципалу. В качестве таких требований могут выступать определенный уровень годовой выручки, срок ведения хозяйственной деятельности и другие.

В определенных случаях специальные требования к гаранту могут предъявляться со стороны бенефициара. Так, п. 1 ч. 1 ст. 45 Федерального закона от 05.04.2013 №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее — Федерального закона от 05.04.2013 №44-ФЗ) предусмотрено, что в качестве обеспечения заявок, исполнения контрактов, гарантийных обязательств бенефициары принимают банковские гарантии выданные, в частности, банками, которые соответствуют установленным Правительством РФ требованиям к кредитному рейтингу и включены в перечень банков, имеющих право выдачи банковских гарантий в сфере государственных и муниципальных закупок⁴. На основании ч. 1.2 ст. 45 Федерального закона от 05.04.2013 №44-ФЗ и п. 1 Постановления Правительства РФ от 26.08.2013 №728 «Об определении полномочий федеральных органов исполнительной власти в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд и о внесении изменений в некоторые акты

² Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 №51-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1994. №32. Ст. 3301.

³ Инструкция Банка России от 21.11.2017 №182-И «О допустимых сочетаниях банковских операций небанковских кредитных организаций, осуществляющих депозитно-кредитные операции, об обязательных нормативах небанковских кредитных организаций, осуществляющих депозитно-кредитные операции, и об осуществлении Банком России надзора за их соблюдением» // Вестник Банка России. №13.2018.

⁴ Федеральный закон от 05.04.2013 №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // Собрание законодательства РФ. 2013. № 14. Ст. 1652.

Правительства Российской Федерации» указанный перечень ведется Министерством финансов Российской Федерации и подлежит обязательному опубликованию на сайте министерства⁵. На 01.09.2026 в перечень банков, соответствующих требованиям Федерального закона от 05.04.2013 №44-ФЗ, входит 229 организаций⁶.

Наиболее важным существенным условием банковской гарантии выступает срок ее действия, который самостоятелен по отношению к сроку основного обязательства. Срок действия банковской гарантии определяет временные границы, в рамках которых гарант принимает на себя обязательство по уплате в пользу бенефициара денежной суммы по гарантии, а также является фактором, определяющим стоимость банковской гарантии⁷.

Особенностью банковской гарантии является ее независимость от обеспечиваемого обязательства⁸, поскольку выдача такой гарантии считается самостоятельной односторонней сделкой, а основаниями для отказа в удовлетворении требования бенефициара о выплате денежных средств по гарантии могут служить лишь исключительные обстоятельства⁹. Между тем правоприменительная практика допускает отход от принципа независимости банковской гарантии в случае, если «из обстоятельств дела явно следовало намерение бенефициара, получившего вне всяких разумных сомнений надлежащее исполнение по основному обязательству, недобросовестно обогатиться путем истребования платежа от гаранта»¹⁰, что отражено в п. 11 Обзора судебной практики разрешения споров, связанных с применением законодательства о независимой гарантии, утвержденного Президиумом Верховного Суда РФ 05.06.2019.

Для получения денежных средств по банковской гарантии бенефициар направляет гаранту в письменной форме соответствующее требование с указанием обстоятельств, наступление которых влечет выплату по гарантии¹¹. Требование бенефициара должно

⁵ Постановление Правительства РФ от 26.08.2013 №728 «Об определении полномочий федеральных органов исполнительной власти в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 2013. №35. Ст. 4514.

⁶ Банки, удовлетворяющие требованиям, установленным пунктом 1 части 1 статьи 45 Федерального закона от 05.04.2013 №44-ФЗ (на 01.09.2026). Министерством финансов Российской Федерации. — URL: https://minfin.gov.ru/ru/performance/contracts/list_banks?id_57=317335-banki_udovletvoryayushchie_trebovaniyam_ustanovlennym_punktom_1_chasti_1_stati_45_federalnogo_zakona_ot_05.04.2013_44-fz_na_01.09.2026 (дата обращения: 15.09.2026).

⁷ Хохлова С.А. Срок действия как существенное условие банковской гарантии // Вопросы российской юстиции. 2021. №15. С 362.

⁸ Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга первая: общие положения. М.: Статут, 2011. С. 482.

⁹ Рождественская Т.Э., Гузнов А.Г., Ефимова Л.Г. Частное банковское право: учебник. – М.: Проспект, 2020. – С.673

¹⁰ Обзор судебной практики разрешения споров, связанных с применением законодательства о независимой гарантии (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 05.06.2019) // Бюллетень Верховного Суда РФ. №11. 2019.

¹¹ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 №51-ФЗ // Собрание

быть направлено гаранту до окончания срока действия банковской гарантии, в таком случае обязательство по выплате денежных средств будет обладать высокой степенью правовой защищенности вне зависимости от факта рассмотрения требования гарантом¹².

Согласно п. 1 ст. 375 Гражданского кодекса РФ первым действием гаранта после получения требования бенефициара является немедленное уведомление об этом принципала и направление ему копии требования и всех относящихся к нему документов¹³. Указанное действие гаранта характеризуется в юридической литературе как сделкоподобное¹⁴.

По общему правилу для рассмотрения требования бенефициара у гаранта есть 5 дней со дня следующего за днем получения требования со всеми приложенным документами, однако, банковской гарантией может быть предусмотрен иной срок, но не более 30 дней. По окончании указанного срока гарант должен произвести платеж или сообщить бенефициару об отказе и его причине¹⁵.

Из п. 1 ст. 376 Гражданского кодекса РФ следует, что гарант вправе отказать бенефициару в выплате денежных средств в случае, если требование о выплате денежных средств и приложенные к нему документы не соответствуют положениям гарантии, например, документы неверно оформлены или не подписаны, а также, если в момент предъявления соответствующего требования истек срок банковской гарантии¹⁶. Однако указанный перечень оснований для отказа в выплате денежных средств по банковской гарантии не является исчерпывающим. Правоприменительной практикой выработаны дополнительные основания, к которым относится рассмотренное выше злоупотребление правом со стороны бенефициара.

Одновременно с этим существующие разъяснения Верховного Суда РФ содержат указания на случаи, когда гарант не вправе отказать бенефициару в выплате денежных по банковской гарантии.

Так, Обзор судебной практики разрешения споров, связанных с применением законодательства о независимой гарантии, утвержденный Президиумом Верховного

законодательства РФ. 1994. №32. Ст. 3301.

¹² Определение Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного Суда Российской Федерации от 01.12.2020 №302-ЭС19-16365(3) по делу №А78-14606/2018. — URL: https://kad.arbitr.ru/Document/Pdf/adbf379f-a882-49c9-a0f9-8e673ea8c4ea/01974d89-4136-4906-b1d3-54e179323392/A78-14606-2018_20201201_Opreделение.pdf?isAddStamp=True (дата обращения: 16.09.2026).

¹³ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 №51-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1994. №32. Ст. 3301.

¹⁴ Мамбетов Д.Р. О сделкоподобных действиях (часть 1) // Вестник экономического правосудия Российской Федерации. 2023. №12. С. 50.

¹⁵ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 №51-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1994. №32. Ст. 3301.

¹⁶ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 №51-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1994. №32. Ст. 3301.

Суда РФ 05.06.2019, называет сразу несколько оснований, не влекущих за собой право гаранта на отказ в выплате денежных средств по банковской гарантии.

Во-первых, в пункте 3 рассматриваемого Обзора указывается, что «гарант не может отказать бенефициару в выплате по банковской гарантии, ссылаясь только на то, что последний не совершил действий по исполнению основного договора, которыми обусловлено начало срока действия этой гарантии»¹⁷. В данном случае отсутствие права гаранта на отказ обусловлено положением, закрепленным в п. 3 ст. 157 Гражданского кодекса РФ, которое гласит, что в случае несовершения бенефициаром действий по исполнению основного договора, гарантия вступает в силу в момент, когда такие действия должны были быть совершены или в разумный срок.

Во-вторых, пункт 5 указанного Обзора содержит разъяснение о том, что «гарант не может отказать бенефициару в выплате по банковской гарантии, ссылаясь только на то, что размер выплаты определен исходя из цены основного договора, который на момент выдачи гарантии еще не был заключен, если размер выплаты может быть установлен»¹⁸. Согласно обстоятельствам дела, банк выразил согласие на выдачу банковской гарантии в обязательстве, цена которого подлежала корректировке сторонами в будущем. Такие условия о сумме гарантии не противоречили смыслу п. 4 ст. 368 Гражданского кодекса РФ, определяемого существенные условия банковской гарантии.

В-третьих, пунктом 11 названного Обзора установлено, что «гарант не может отказать бенефициару в выплате по банковской гарантии, которой обеспечен возврат неотработанного аванса, только из-за того, что бенефициар не уведомил принципала об одностороннем отказе от договора»¹⁹. Указанное разъяснение Президиума Верховного Суда РФ обусловлено прежде всего независимостью банковской гарантии от обеспечиваемого обязательства.

Кроме того, согласно новым разъяснениям, содержащимся в п. 17 Обзора судебной практики Верховного Суда РФ №1 (2026), утвержденного Постановлением Президиума Верховного Суда РФ от 25.03.2026 №5А/2026, «банк не вправе отказать в удовлетворении требования о выплате по банковской гарантии на основании истечения срока ее действия, если выявленные при повторном предъявлении требования недостатки могли быть установлены банком в ходе его первоначального

¹⁷ Обзор судебной практики разрешения споров, связанных с применением законодательства о независимой гарантии (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 05.06.2019) // Бюллетень Верховного Суда РФ. №11. 2019.

¹⁸ Обзор судебной практики разрешения споров, связанных с применением законодательства о независимой гарантии (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 05.06.2019) // Бюллетень Верховного Суда РФ. №11. 2019.

¹⁹ Обзор судебной практики разрешения споров, связанных с применением законодательства о независимой гарантии (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 05.06.2019) // Бюллетень Верховного Суда РФ. №11. 2019.

рассмотрения»²⁰. В указанном случае поведение банка отличается недобросовестностью, поскольку детальное изучение требования о выплате денежных средств по банковской гарантии должно иметь место при его первоначальном предъявлении, а не в тот момент, когда гаранту стало выгодным найти какие-либо нарушения.

Таким образом, банковская гарантия представляет собой сложный комплексный правовой и финансовый инструмент, законодательное регулирование которого, ввиду длительности существования такого способа исполнения обязательств, представляет собой совокупность практически совершенных правовых конструкции.

References

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 №51-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1994.№32. Ст. 3301.
2. Федеральный закон от 05.04.2013 №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // Собрание законодательства РФ. 2013. № 14. Ст. 1652.
3. Постановление Правительства РФ от 26.08.2013 №728 «Об определении полномочий федеральных органов исполнительной власти в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 2013. №35. Ст. 4514.
4. Инструкция Банка России от 21.11.2017 №182-И «О допустимых сочетаниях банковских операций небанковских кредитных организаций, осуществляющих депозитно-кредитные операции, об обязательных нормативах небанковских кредитных организаций, осуществляющих депозитно-кредитные операции, и об осуществлении Банком России надзора за их соблюдением» // Вестник Банка России. №13.2018.
5. Обзор судебной практики разрешения споров, связанных с применением законодательства о независимой гарантии (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 05.06.2019) // Бюллетень Верховного Суда РФ. №11. 2019.
6. Обзор судебной практики Верховного Суда Российской Федерации №1 (2026) (утв. Постановлением Президиума Верховного Суда РФ от 25.03.2026 №5А/2026) // Бюллетень Верховного суда РФ. №7. 2026.
7. Определение Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного Суда Российской Федерации от 01.12.2020 №302-ЭС19-16365(3) по делу №А78-14606/2018. —

²⁰ Обзор судебной практики Верховного Суда Российской Федерации №1 (2026) (утв. Постановлением Президиума Верховного Суда РФ от 25.03.2026 №5А/2026) // Бюллетень Верховного суда РФ. №7. 2026.

URL: https://kad.arbitr.ru/Document/Pdf/adbf379f-a882-49c9-a0f9-8e673ea8c4ea/01974d89-4136-4906-b1d3-54e179323392/A78-14606-2018_20201201_Opredelenie.pdf?isAddStamp=True (дата обращения: 16.09.2026).

8. Банки, удовлетворяющие требованиям, установленным пунктом 1 части 1 статьи 45 Федерального закона от 05.04.2013 №44-ФЗ (на 01.09.2026). Министерством финансов Российской Федерации. — URL: https://minfin.gov.ru/ru/performance/contracts/list_banks?id_57=317335-banki_udovletvoryayushchie_trebovaniyam_ustanovlennym_punktom_1_chasti_1_stati_45_federalnogo_zakona_ot_05.04.2013__44-fz_na_01.09.2026 (дата обращения: 15.09.2026).

9. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга первая: Общие положения. 3-е изд., стер. – М.: Статут, 2011. – 847 с.

10. Мамбетов Д.Р. О сделкоподобных действиях (часть 1) // Вестник экономического правосудия Российской Федерации. 2023. №12. С. 46-64.

11. Рождественская Т.Э., Гузнов А.Г., Ефимова Л.Г. Частное банковское право: учебник. – М.: Проспект, 2020. – 776 с.

12. Рябинина Э.Н., Рябинина Е.В. Российская практика регулирования активных операций коммерческих банков // Вестник ЧГУ. 2014. №3. С 196-202.

13. Хохлова С.А. Срок действия как существенное условие банковской гарантии // Вопросы российской юстиции. 2021. №15. С. 361-371.

UDC 343.235.1

Bogunova G.V., Gafarov D.R. Problems of applying criminal record in sentencing

Проблемы применения судимости при назначении наказания.

Bogunova Galina Valeryevna,

Senior Lecturer, Department of Public Law, Pacific National University, Khabarovsk

Gafarov David Rodionovich,

Fourth-Year Student, Law Institute, Pacific National University, Khabarovsk

Богунова Галина Валерьевна,
старший преподаватель кафедры публичного права, Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск

Гафаров Давид Родионович,
студент, 4 курс, Юридический институт, Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск

Abstract. The article examines the legal nature of a criminal record and recidivism, as well as their significance in criminal sentencing. It analyses judicial practice in applying the rules on recidivism where a criminal record is a mandatory attribute of the offender as a subject of the crime. The study explores the relationship between the prohibition on taking the same circumstances into account twice under Article 63, Part 2, of the Criminal Code of the Russian Federation and the special rules on sentencing in cases of recidivism established by Article 68 of the Code. An analysis of court decisions reveals inconsistencies in approaches to the application of the law. The article argues for ensuring consistency in judicial practice by clarifying the guidance of the Plenum of the Supreme Court of the Russian Federation and supplementing Article 63 of the Code with a provision precluding a criminal record from being taken into account twice.

Keywords: criminal record, sentencing, crime, criminal case, recidivism.

Аннотация. В статье рассматривается правовая сущность судимости и рецидива преступлений, а также их значение при назначении уголовного наказания. Анализируется практика применения судами норм о рецидиве в случаях, когда судимость является обязательным признаком субъекта преступления. Исследуется соотношение запрета повторного учета обстоятельств, предусмотренного частью 2 статьи 63 УК РФ, и специальных правил назначения наказания при рецидиве, установленных статьей 68 УК РФ. На основе анализа судебных решений выявляется неоднородность правоприменительных подходов. Обосновывается необходимость обеспечения единообразия судебной практики посредством уточнения разъяснений Пленума Верховного Суда РФ и дополнения статьи 63 УК РФ положением, исключающим повторный учет судимости.

Ключевые слова: судимость, назначение наказания, состав преступления, уголовное дело, рецидив.

Рецензент: Галеева Ирина Вячеславовна - юрист, эксперт, преподаватель, медиатор,
Советник РАЕ

Судимость является одним из наиболее важных институтов уголовного права Российской Федерации. Его исправное функционирование напрямую влияет на осуществление Уголовным законодательством своих задач. Для исправного функционирования любых правовых институтов, необходимо юридически грамотное и всеобъемлющее законодательное регулирование, благодаря которому исключается противоречивость их применения. Однако не всегда законодатель, должным образом

прорабатывает все необходимые аспекты правового регулирования, вследствие чего и возникает различная, чаще всего противоречивая, правоприменительная практика. Данная проблема является актуальной и для института судимости, что обуславливает необходимость, ее детального анализа.

Основополагающие нормы, регулирующие институт судимости содержится в положениях статьи 86 УК РФ [17], однако ни положения данной статьи, ни другие нормативно-правовых акты не содержат легального определение судимости, поэтому следует обратиться к мнениям ученых-правоведов. В научной среде не сложилось единого подхода к понятию судимости. Например, Репин В. П. под судимостью понимает правовое состояние лица, возникающее при его осуждении по приговору суда к наказанию за совершенное преступления и выражающееся в наступлении определенных последствий уголовно-правового, уголовно-исполнительного и общеправового характера [16, с. 510]. Наумов А. В. определяет судимость как особое уголовно-правовое последствие обвинительного приговора с назначением наказания, которое определяет особое правовое положение лица, по знатного судом виновным в совершении преступления и осужденного к уголовному наказанию [3, с. 687]. Определение судимости, также содержится в актах высших судебных инстанций. Так например, Верховный Суд РФ трактует судимость как правовое состояние лица, совершившего преступление, в отношении которого вступил в законную силу обвинительный приговор с назначением наказания, подлежащего отбыванию (исполнению), влекущее при повторном совершении им преступления оценку его личности и содеянного им как обладающих повышенной общественной опасностью и наступление предусмотренных уголовным законодательством правовых последствий [5]. Конституционный Суд РФ приводит схожее определение: Судимость, таким образом, представляет собой правовое состояние лица, обусловленное фактом осуждения и назначения ему по приговору суда наказания за совершенное преступление и влекущее при повторном совершении этим лицом преступления, установленные уголовным законодательством правовые последствия [6]. Каждое из приведенных определений, вносит свой вклад в понимание судимости как уголовно-правового явления, однако целесообразнее, в рамках данной работы, будет придерживаться определения, данного Верховным Судом РФ.

В части 1 статьи 18 УК РФ указано, что под рецидивом понимается совершение умышленного преступления лицом, имеющим судимость за ранее совершенное умышленное преступление. В положениях данной статьи также определяется, что при рецидиве не учитывается: судимости за умышленные преступления небольшой тяжести; судимости за преступления, совершенные лицом в возрасте до восемнадцати лет;

судимости за преступления, осуждение за которые признавалось условным либо по которым предоставлялась отсрочка исполнения приговора, если условное осуждение или отсрочка исполнения приговора не отменялись и лицо не направлялось для отбывания наказания в места лишения свободы, а также судимости, снятые или погашенные в установленном УК РФ порядке. В соответствии с п. "а" ч.1 ст. 63 УК РФ рецидив преступления является отягчающим обстоятельством, он влечет более строгое наказание, которое назначается в порядке предусмотренном положениями ст. 68 УК РФ.

В Уголовном кодексе РФ судимость используется не только как элемент конструкции рецидива преступления, но и как элемент состава некоторых преступлений. В специальной литературе встречается классификация судимости, как элемента состава преступления, разделенная на три группы: [1, с. 52–57]

1. Уголовно наказуемые деяния, в описании которых отсутствует прямое указание на судимость, однако ее наличие презюмируется. К данной категории относятся преступления, предусмотренные следующими статьями: ст. 313, 314, 314.1, 315 и 321 УК РФ;

2. Уголовно наказуемые деяния, в описании которых есть прямое указание на судимость как признак состава преступления. К данной категории относятся преступления предусмотренные: ч. 2 ст. 116.1, ч. 2 ст. 264.1, ч. 2 ст. 264.3, ч. 1 ст. 284.1, ст. 321.1, ч. 1 ст. 330.3 УК РФ;

3. Уголовно наказуемые деяния, в описании которых, указание на судимость содержится как квалифицирующий признак соответствующего преступления. К данной категории относятся преступления предусмотренные: ч. 5 ст. 131, ч. 5 ст. 132, ч. 3 ст. 133, ч. 6 ст. 134, ч. 5 ст. 135, ч. 2 ст. 204.2, ч. 2 ст. 264.2, ч. 2 ст. 291.2 УК РФ.

В перечисленных статьях судимость предстает в различных категориях. В ч.2 ст. 204.2 УК РФ указано, что учитывается судимость за совершение определенных преступлений, а именно предусмотренных ст. 204, 204.1 УК РФ, похоже положение содержится в ч.2 ст. 264.1 УК РФ, в данной статье учитывается судимость, за преступление предусмотренное ч.2, 4 или 6 ст. 264 УК РФ. В статьях 116.1 и 131 УК РФ, учитывается судимость за совершение преступлений, определенной группы: судимость за преступление, совершенное с применением насилия и судимость за преступление против половой неприкосновенности несовершеннолетнего соответственно. Примечательным является то, что при учёте судимости как признака состава преступления, перечисленные выше ограничения по учету судимости при рецидиве не применяются. В данном случае судимость учитывается также и за неосторожные деяния любой степени тяжести, и независимо от достижения восемнадцатилетнего

возраста. При наличии указанных отличительных обстоятельств учета судимости, противоречие норме закрепленной в ч.2 ст. 63, которая запрещает повторно учитыватьотягчающие обстоятельства, если они закреплены в качестве признака преступления, не создается, поскольку в данном случае, совершение преступлений не будет признаваться рецидивом.

Однако, если умышленное преступление, судимость за которое не снята или не погашена, образует рецидив, то вопрос конкуренции рецидива и судимости как признака состава преступления, требует детального разбора. Как уже упоминалось ранее, повторный учет запрещается в ч.2 ст. 63 УК РФ, комментируя данную норму Верховный Суд РФ отметил, что исходя из положений части 2 статьи 63 УК РФ обстоятельства, относящиеся к признакам состава преступления, предусмотренного соответствующей статьей Особенной части УК РФ, должны учитываться при оценке судом характера общественной опасности содеянного. Однако, эти же обстоятельства не могут быть повторно учтены при назначении наказания [4]. В подтверждение применения данной нормы, можно привести Кассационное определение Судебной коллегии по уголовным делам Верховного Суда РФ, в котором содержится решение об изменении приговора нижестоящей инстанции в силу незаконного повторного учета рецидива, как отягчающего обстоятельства. Гражданка Спольник А.Д. была осуждена по ч. 1 ст. 314.1 УК РФ и по ч. 3 ст. 30, п. "в" ч. 3 ст. 158, при совершении данных деяний образовался рецидив преступлений, однако Верховный Суд РФ указал на незаконность его повторного учета, поскольку имеющиеся у Спольник А.Д. судимости, образующие рецидив преступлений, явились важным элементом такого признака состава преступления, предусмотренного ч. 1 ст. 314.1 УК РФ, как субъект этого преступления, вследствие чего повторный учет рецидива вступил в противоречие с положением ч.2 ст. 63 УК РФ [2]. Однако запрет двойного учета одного и того же обстоятельства, не обязательно влечет неприменение специальных норм относящихся к одному из них. Так, в статье 68 УК РФ установлены специальные правила назначения наказаний при рецидиве, которые подлежат применению и в тех случаях, когда учет рецидива как отягчающего обстоятельства исключается в силу ч.2 ст. 63 УК РФ.

Стоит отметить, что судебная практика по вопросу двойного учета обстоятельств и назначения, в таком случае, наказания сильно разнится. Часть судов признает в деяниях лица рецидив, но при этом не учитывает его в качестве отягчающего обстоятельства, поскольку судимость является признаком состава преступления, нормы ст. 68 УК РФ при назначении наказания, суд не применяет [9, 12]. Другая часть судов, установив в действиях лица рецидив, не смотря на двойной учёт данного обстоятельства, признает его отягчающим и назначает наказание с учетом норм,

предусмотренных ст. 68 УК РФ [11, 15]. Некоторые суды, признают рецидив отягчающим обстоятельством, однако нормы специального назначения наказания, закрепленные в ст. 68 УК РФ не применяют [13]. Наиболее правильный путь, на наш взгляд, выбрали суды, которые признают рецидив, однако применяя норму ч.2 ст. 63 УК РФ, не учитывают его как отягчающее обстоятельство, при этом наказание назначают с применением норм ст. 68 УК РФ [7, 14]. Последняя группа судов, не признает наличие рецидива, в силу того что судимость является признаком состава преступления, а при назначении наказания не применяют ни положения ст. 63 УК РФ, ни положения ст. 68 УК РФ [8, 10].

Исходя из анализа приведенной судебной практики, прослеживается явная неоднородность применения судами норм о рецидиве, в случаях когда судимость является признаком субъекта преступления. Поскольку судимость является одним из наиболее важных институтов Уголовного права РФ, наличие такого количества противоречивых судебных решений, видится недопустимым. Отмечаем, что двойной учет одних и тех же обстоятельств в качестве отягчающих явно противоречит принципу справедливости, который является одним из основных принципов Уголовного кодекса РФ, а также нормам действующего законодательства и позициям высших судов. Однако неприменение специальных норм назначения наказания, при признании судом наличия в действиях лица рецидива, также считаем неправильным. Применение в данном случае положений ст. 68 УК РФ, необходимо для соблюдения соразмерности наказания, общественной опасности деяния, вследствие того, что рецидив хоть и не признанный в качестве отягчающего обстоятельства, все же повышает общественную опасность совершенного деяния. Для того чтобы в дальнейшем избежать неопределенности и сформировать единообразную судебную практику по данному вопросу, считаем необходимым закрепить единообразный подход в разъяснениях Пленума Верховного суда РФ, а также внести дополнения в действующее уголовное законодательство, а именно в статью 63 УК РФ. Мы предлагаем дополнить статью 63 УК РФ, примечанием следующего содержания: «Примечание. Обстоятельства, предусмотренные пунктом «а» части первой настоящей статьи не могут быть признаны отягчающим обстоятельством, если судимость является признаком состава совершенного лицом деяния».

References

1. Артеменко, Н. В. Судимость как признак состава преступления: проблемы учета при назначении наказания / Н. В. Артеменко, Н. В. Джагарян, А. А. Посиделова // Уголовный процесс. – 2025. – № 12. – С. 52–57.

2. Кассационное определение Судебной коллегии по уголовным делам Верховного Суда Российской Федерации от 5 апреля 2022 г. № 57-УД22-3-К1 [Электронный ресурс] // Законы, кодексы и нормативно-правовые акты Российской Федерации. – Режим доступа: <https://legalacts.ru/sud/kassatsionnoe-opredelenie-sudebnoi-kollegii-po-ugolovnym-delam-verkhovnogo-suda-rossiiskoi-federatsii-ot-05042022-n-57-ud22-3-k1/> (дата обращения: 30.09.2026).

3. Наумов, А. В. Российское уголовное право. Общая часть : курс лекций / А. В. Наумов. – 6-е изд., перераб. и доп. – М. : Проспект, 2018. – 784 с.

4. О практике назначения судами Российской Федерации уголовного наказания : постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 22 декабря 2015 г. № 58 : в ред. от 18 декабря 2018 г. // Бюллетень Верховного Суда Российской Федерации. – 2016. – № 2.

5. О практике применения судами при рассмотрении уголовных дел законодательства, регламентирующего исчисление срока погашения и порядок снятия судимости : постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 7 июня 2022 г. № 14 // Бюллетень Верховного Суда Российской Федерации. – 2022. – № 8.

6. По делу о проверке конституционности положений Уголовного кодекса Российской Федерации, регламентирующих правовые последствия судимости лица, неоднократности и рецидива преступлений, а также пунктов 1–8 Постановления Государственной Думы от 26 мая 2000 года «Об объявлении амнистии в связи с 55-летием Победы в Великой Отечественной войне 1941–1945 годов» : постановление Конституционного Суда Российской Федерации от 19 марта 2003 г. № 3-П // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2003. – № 14. – Ст. 1302.

7. Приговор Ачинского городского суда Красноярского края от 28 июля 2024 г. по делу № 1-256/2024 [Электронный ресурс] // СудАкт.ру. – Режим доступа: <https://sudact.ru/regular/doc/wxVguJG6sP1B/> (дата обращения: 01.08.2026).

8. Приговор Бахчисарайского районного суда Республики Крым от 30 июля 2024 г. по делу № 1-232/2024 [Электронный ресурс] // СудАкт.ру. – Режим доступа: <https://sudact.ru/regular/doc/wObDuljk6sL8/> (дата обращения: 03.08.2026).

9. Приговор Большемурашкинского районного суда Нижегородской области от 9 марта 2021 г. по делу № 1-3/2021 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://m.e.ugpr.ru/npd-doc?npmid=98&npid=104000365> (дата обращения: 01.08.2026).

10. Приговор Верховажского районного суда Вологодской области от 29 июля 2024 г. по делу № 1-33/2024 [Электронный ресурс] // СудАкт.ру. – Режим доступа: <https://sudact.ru/regular/doc/CwYpBv0yaLYr/> (дата обращения: 03.08.2026).

11. Приговор мирового судьи судебного участка № 1 Трусовского района г. Астрахани от 7 марта 2024 г. по делу № 1-09/2024 [Электронный ресурс]. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 01.08.2026).
12. Приговор мирового судьи судебного участка № 130 Палласовского судебного района Волгоградской области от 13 ноября 2023 г. по делу № 1-130-9/2023 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://130.vol.msudrf.ru/modules.php?name=sud_delo (дата обращения: 01.08.2026).
13. Приговор мирового судьи судебного участка № 2 Октябрьского района г. Владимира от 12 сентября 2023 г. по делу № 1-27/2023 [Электронный ресурс]. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 01.08.2026).
14. Приговор Норильского городского суда Красноярского края от 7 августа 2024 г. по делу № 1-333/2024 [Электронный ресурс] // СудАкт.ру. – Режим доступа: <https://sudact.ru/regular/doc/WrgsSDug3dZP/> (дата обращения: 03.08.2026).
15. Приговор Светлоярского районного суда Волгоградской области от 17 апреля 2024 г. по делу № 1-47/2024 (1-205/2023) [Электронный ресурс]. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 01.08.2026).
16. Уголовное право России. Общая часть : учебник / Д. И. Аминов [и др.] ; под ред. В. П. Ревина. – 4-е изд., испр. и доп. – М. : Юстицинформ, 2016. – 580 с.
17. Уголовный кодекс Российской Федерации : федер. закон от 13 июня 1996 г. № 63-ФЗ : в ред. от 4 августа 2026 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 25. – Ст. 2954.

UDC 342.9:614.84:368

Dotsoev G.V. Economic and legal mechanisms for stimulating compliance with fire safety requirements by organizations

Экономико-правовые механизмы стимулирования соблюдения требований пожарной безопасности организациями

Dotsoev Georgii Vladimirovich

Master, Department of Economics and Law, Institute of Life Safety,
Saint Petersburg University of State Fire Service of EMERCOM of Russia named after Hero of the
Russian Federation General of the Army E.N. Zinichev

Доцоев Георгий Владимирович
магистр, кафедра экономики и права Института безопасности жизнедеятельности, ФГБОУ ВО
«Санкт-Петербургский ордена Почета университет Государственной противопожарной
службы МЧС России имени Героя Российской Федерации генерала армии Е.Н. Зиничева»

Abstract. The purpose of this study is to evaluate the economic and legal mechanisms for incentivizing organizations to comply with fire safety requirements and to propose ways to harmonize these mechanisms. Methods: The study employs a legal-dogmatic analysis of the Code of Administrative Offenses of the Russian Federation (CAO RF), federal laws on fire safety and state oversight, a secondary analysis of judicial statistics regarding Article 20.4 of the CAO RF (2011–2016) and data from the EMERCOM of Russia (for the first nine months of 2022–2024), a comparative analysis of existing mechanisms, and probabilistic modeling of the expected costs associated with non-compliance. Results: Following amendments in 2011 and 2022, the sanctioning mechanism has become highly specific, with fines reaching up to 2 million rubles. However, in the first nine months of 2024, the number of fines imposed fell by 19.5%, and the share of compliance orders fulfilled on time dropped to 55.2%. Furthermore, the downgrading of an organization's risk category following an audit is not supported by effective accountability for the experts conducting the assessment; additionally, insurers lack access to supervisory data, and tax-based incentives remain unused. Given a scheduled inspection frequency of once every six years, the expected annual sanction under Part 1 of Article 20.4 of the CAO RF does not exceed 67,000 rubles. Conclusions: When inspections are infrequent, measures that reduce the costs of compliance or increase the benefits derived from it are most effective. The study proposes several interventions: establishing a "compliant entity" status for property owners; classifying expert misconduct as a "continuing offense"; facilitating information exchange between fire safety authorities and insurers; implementing accelerated depreciation for fire protection systems; and accounting for the costs incurred in rectifying violations when determining the amount of a fine.

Keywords: fire safety, economic and legal mechanism, incentives, administrative liability, independent fire risk assessment, fire insurance, tax incentives, good faith of regulated entities.

Аннотация. Цель исследования – оценить экономико-правовые механизмы стимулирования соблюдения требований пожарной безопасности организациями и обосновать направления их согласования. Методы: юридико-догматический анализ норм КоАП РФ, федеральных законов о пожарной безопасности и о государственном контроле, вторичный анализ судебной статистики по ст. 20.4 КоАП РФ за 2011–2016 гг. и данных МЧС России за 9 месяцев 2022–2024 гг., сравнительный анализ механизмов, вероятностное моделирование ожидаемых издержек нарушения. Результаты: санкционный механизм после изменений 2011 и 2022 гг. отличается высокой определенностью и штрафами до 2 млн руб., однако за 9 месяцев 2024 г. число назначенных штрафов сократилось на 19,5 %, доля исполненных в срок предписаний – до 55,2 %; понижение категории риска по итогам аудита не подкреплено действенной ответственностью экспертов; страховщики не получают надзорной информации; налоговые инструменты не применяются. При плановой периодичности проверок один раз в 6 лет ожидаемая годовая санкция по ч. 1 ст. 20.4 КоАП РФ не превышает 67 тыс. руб. Выводы: при редких проверках результативны меры, уменьшающие затраты на соблюдение требований или увеличивающие выгоду от него; предложены статус добросовестного правообладателя объекта защиты, признание правонарушения эксперта длящимся, обмен

сведениями между органами пожарного надзора и страховщиками, ускоренная амортизация систем противопожарной защиты и учет расходов на устранение нарушений при назначении штрафа.

Ключевые слова: пожарная безопасность, экономико-правовой механизм, стимулирование, административная ответственность, независимая оценка пожарного риска, противопожарное страхование, налоговые стимулы, добросовестность контролируемых лиц.

Рецензент: Сагитов Рамиль Фаргатович - кандидат технических наук, доцент.
Заместитель директора, главный научный сотрудник. ООО «Научно-исследовательский проектный институт «Промышленное и гражданское строительство»

Введение

Пожары относятся к наиболее затратным для национальной экономики угрозам: за первое полугодие 2025 г. в Российской Федерации зарегистрировано 172 123 пожара, в которых погибли 3 609 человек, а прямой материальный ущерб достиг 12,1 млрд руб., увеличившись на 17,1 % при сокращении числа пожаров на 1,8 % [1]. Из роста ущерба при уменьшении количества возгораний следует вывод об увеличении масштабов единичного пожара и о недостаточной результативности превентивных мер на объектах организаций. Государственное воздействие на поведение правообладателей объектов защиты исторически строилось на административном принуждении, т. е. на угрозе штрафа по ст. 20.4 КоАП РФ, тогда как в ходе реформы контрольно-надзорной деятельности акцент смещен с наказания на профилактику: в Федеральном законе от 31.07.2020 № 248-ФЗ меры стимулирования добросовестности контролируемых лиц выделены в самостоятельную ст. 48 [2]. Экономическая составляющая воздействия, включающая страховые, налоговые и регуляторные преференции для организаций, вкладывающих средства в противопожарную защиту, развита слабее санкционной и рассредоточена по разным отраслям законодательства. Цель настоящей работы – оценить действующие экономико-правовые механизмы стимулирования соблюдения требований пожарной безопасности организациями и обосновать направления их согласованного развития.

Методы

Исследование выполнено на нормативно-правовых, статистических и аналитических материалах с применением следующих методов:

– юридико-догматического анализа норм КоАП РФ [3], Федерального закона от 21.12.1994 № 69-ФЗ «О пожарной безопасности» [4], Федерального закона от 22.07.2008 № 123-ФЗ «Технический регламент о требованиях пожарной безопасности» [5], Федерального закона № 248-ФЗ, гражданского и налогового законодательства;

– вторичного анализа судебной статистики по ст. 20.4 КоАП РФ за 2011-2016 гг. [6] и данных МЧС России о надзорной деятельности за 9 мес. 2022 г. [7] и 9 мес. 2023-2024 гг. [8];

– сравнительного анализа санкционного, регуляторного, страхового и налогового механизмов по правовой основе, адресату стимула и условиям действия;

– вероятностного моделирования ожидаемых издержек нарушения, при котором риск события определяется произведением вероятности его реализации на величину ущерба [9].

Средние величины (средний штраф, средняя санкция на одно наказанное лицо и др.) и относительные изменения показателей рассчитаны автором по первичным данным указанных источников.

Результаты

Наиболее разработанным элементом механизма воздействия является административная ответственность. Федеральным законом от 28.05.2022 № 141-ФЗ, вступившим в силу 8 июня 2022 г., размеры штрафов по ст. 20.4 КоАП РФ для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей увеличены вдвое, для граждан – в 2-10 раз [10]. Для юридических лиц действующая шкала санкций (штраф/приостановление деятельности) такова [3]:

– ч. 1 (нарушение требований пожарной безопасности) – от 300 до 400 тыс. руб.;

– ч. 2 (те же действия при особом противопожарном режиме) – от 400 до 800 тыс. руб.;

– ч. 2.1 (повторное нарушение на объекте высокого или значительного риска) – от 400 до 800 тыс. руб. либо административное приостановление деятельности на срок до 30 суток;

– ч. 6 (нарушение, повлекшее пожар и уничтожение/повреждение чужого имущества либо легкий или средней тяжести вред здоровью) – от 700 до 800 тыс. руб. либо приостановление деятельности до 30 суток;

– ч. 6.1 (нарушение, повлекшее тяжкий вред здоровью или смерть человека) – от 1 до 2 млн руб. либо приостановление деятельности до 90 суток.

Административное приостановление деятельности по ст. 3.12 КоАП РФ назначается при выявлении в ходе проверки критического нарушения, причем общие критерии выбора менее строгого наказания законодательством не определены [7]. Уголовная ответственность наступает по ст. 219 УК РФ при пожаре с гибелью людей или тяжким вредом здоровью, однако после крупных пожаров обвинение предъявляется и по ч. 3 ст. 238 УК РФ: при пожаре в ТРЦ «Зимняя вишня» (2018) гибель 23 человек связана с закрытым эвакуационным выходом, 37 человек – с отключением

системы оповещения [11]. Авторами предложено применять ч. 1/2 ст. 238 УК РФ уже при выявлении в ходе проверки нарушений, влекущих реальную угрозу жизни людей, т. е. блокировки эвакуации и неработоспособности средств обнаружения пожара и оповещения [11].

Сведения о действии санкций получены при машинном анализе 56,5 тыс. постановлений мировых судей по ст. 20.4 КоАП РФ за 2010-2017 гг. [6]. После изменения редакции статьи с 17.06.2011 практика назначения наказаний стала более единообразной, число лиц, в отношении которых рассмотрены дела, сократилось с 34 657 в 2011 г. до 1 931 в 2016 г., а число наказанных юридических лиц – с 25 008 до 1 318 [6]. Сумма наложенных судами штрафов за тот же период уменьшилась со 100,8 до 41,3 млн руб., тогда как средний штраф на одно наказанное лицо вырос примерно с 3,5 до 28,2 тыс. руб. С ужесточением санкций и повышением их определенности связан эффект сдерживания, выраженный в уменьшении числа выявляемых правонарушений, хотя влияние на эту динамику сокращения числа проверок исключать нельзя: за 9 мес. 2022 г. проведено лишь 28 232 плановых мероприятия (74,1 % плана) при 1 678 542 объектах защиты на учете [7].

Объем применения санкций органами ГПН за 9 мес. 2024 г. сократился по всем основным показателям (табл. 1).

Таблица 1

Применение административных санкций органами ГПН за 9 месяцев 2023 и 2024 гг.

Показатель	9 мес. 2023 г.	9 мес. 2024 г.	Изменение, %
Составлено протоколов	81 079	61 360	-24,3
Назначено штрафов, ед.	27 046	21 775	-19,5
Сумма назначенных штрафов, млн руб.	1 027,6	790,5	-23,1
Назначено предупреждений	58 497	44 356	-24,2

Источник: составлено автором по данным [8].

Средний размер назначенного штрафа за 9 мес. 2024 г. составил около 36,3 тыс. руб. против 38,0 тыс. руб. годом ранее. Доля выполненных в срок предписаний за тот же период уменьшилась с 60,9 до 55,2 % [8], т. е. сокращение санкционной активности пока не компенсировано ростом исполнительской дисциплины поднадзорных лиц. При назначении наказания вложения организации в противопожарную защиту/устранение нарушений до проверки учитываются лишь как общие смягчающие обстоятельства по ст. 4.2 КоАП РФ, поэтому санкционный механизм не связан со стимулирующим. В литературе развитие законодательства в этой области связывается с оптимизацией санкций, усилением профилактической составляющей и регламентацией оценочных категорий при квалификации деяний [12].

Регуляторным стимулом выступает независимая оценка пожарного риска (аудит пожарной безопасности), предусмотренная ст. 144 Федерального закона № 123-ФЗ наряду с иными формами оценки соответствия [5]. Копия заключения направляется экспертной организацией в орган ГПН в пятидневный срок, а при положительном заключении категория риска объекта защиты понижается и частота плановых мероприятий уменьшается [13]; плановая проверка такого объекта проводится не ранее чем через 3 года после заключения, а достоверность заключения органом ГПН не оценивается [9]. Экспертами выступают только должностные лица, аттестованные в порядке, утвержденном постановлением Правительства РФ от 29.11.2021 № 2081 [13]. Законом № 69-ФЗ определены понятия эксперта в области оценки пожарного риска и заведомо ложного заключения [4].

Экономический смысл аудита для организации выражается в обмене затрат на экспертизу на сокращение надзорной нагрузки. Пребывание инспектора на объекте ограничено регламентом мероприятия, пребывание эксперта – нет, поэтому нарушения выявляются полнее и без штрафных последствий для заказчика [13]. Выбор между формами аудит/декларирование определяется соотношением затрат и сложности объекта: декларирование дешевле, т. к. не связано с привлечением внешних экспертов, однако качество самооценки зависит от компетенций собственника/правообладателя.

Действенность аудита как стимула зависит от достоверности заключений. За нарушение порядка оценки соответствия или подписание заведомо ложного заключения ч. 9 ст. 20.4 КоАП РФ установлен штраф на эксперта от 15 до 20 тыс. руб. либо дисквалификация на срок от 1 года до 3 лет [13]. Орган надзора лишь регистрирует заключение и проверяет его содержание при очередном мероприятии, которое на объекте с пониженной категорией проводится позднее истечения годичного срока давности (ст. 4.5 КоАП РФ), вследствие чего ответственность эксперта на практике не наступает [13]. Приказом МЧС России от 07.06.2021 № 364 факт привлечения эксперта к ответственности включен в перечень индикаторов риска и служит основанием внеплановых мероприятий на объектах, где этот эксперт проводил аудит в течение 3 лет [13]. Максимальная санкция для эксперта в 15 раз меньше минимального штрафа для организации по ч. 1 ст. 20.4 КоАП РФ, т. е. риск недобросовестного заключения для экспертной стороны несоразмерен выгоде заказчика от пониженной категории.

Страховой механизм в России развит слабо. Противопожарное страхование имущества организаций носит добровольный характер; попытка придать ему обязательный характер предпринималась около десяти лет назад и успеха не имела [14]. К препятствиям отнесены низкая страховая культура, недоверие к страховщикам, дефицит специалистов по оценке пожарного риска, недостаточное взаимодействие

страховых организаций с органами ГПС и т. д. [14]. Последствия незастрахованного пожара для бизнеса критичны, т. к. часть юридических лиц, перенесших крупный пожар, уходит с рынка сразу или в течение трех лет [14]. Для сравнения, при обязательном страховании гражданской ответственности владельцев опасных объектов в 2017 г. было застраховано около 90 % подлежащих страхованию объектов [15]; при законодательном закреплении страхования, следовательно, действует результативнее.

Превентивная функция страхования реализуется через тарифную дифференциацию: страховщик, заинтересованный в уменьшении выплат, вправе предоставлять скидку на страховую премию при наличии работоспособной пожарной автоматики [16]. По результатам отечественных исследований, на объектах жилого фонда, оснащенных системами пожарной автоматики, средний риск гибели людей при пожарах уменьшается более чем вдвое, поскольку наибольшее число случаев гибели приходится на начальную стадию пожара [16]. По нормам гражданского законодательства такая практика допустима: согласно п. 3 ст. 943 ГК РФ условия правил страхования могут изменяться договором, а ст. 945 ГК РФ страховщику предоставлено право осмотра имущества для оценки риска [16]. Страховщики при этом не получают сведений о категории риска объекта, заключениях о независимой оценке пожарного риска, истории нарушений и др., вследствие чего тарифы по уровню противопожарной защиты не дифференцируются.

Налоговый/бюджетный контур стимулирования в отношении организаций не сложился: налоговые инструменты, применимые к затратам на системы противопожарной защиты, в законодательстве отсутствуют. Рынок услуг пожарной безопасности в 2024 г. оценивался в 369,1 млрд руб. при номинальном росте 0,9 % и реальном сокращении на 5,3 %; 73,7 % его объема приходится на монтаж, техническое обслуживание и ремонт систем противопожарной защиты [1]. При реальном сокращении рынка инвестиции организаций в противопожарную защиту не растут, и в литературе предлагаются дифференцированные страховые тарифы, налоговые льготы для предприятий, вкладывающих средства в современные системы пожарной безопасности, государственно-частное партнерство, целевые региональные программы и т. п. [1].

Обсуждение

Экономическую логику стимулирования допустимо выразить через соотношение затрат на соблюдение требований и ожидаемых издержек нарушения. Организация, действующая рационально, соблюдает требования при условии $C < p \times S + U$, где C – годовые затраты на соблюдение, p – годовая вероятность выявления нарушения, S – ожидаемая санкция, U – ожидаемый некомпенсированный ущерб от пожара. При

плановой периодичности один раз в 6 лет $p \approx 0,17$, и ожидаемая годовая санкция по ч. 1 ст. 20.4 КоАП РФ не превышает $0,17 \times 400$ тыс. ≈ 67 тыс. руб. Отсюда следует, что при редких проверках санкционный стимул ослабевает, а результативными становятся меры, за счет которых уменьшается S (налоговые/страховые преференции) или растет выгода от соблюдения (регуляторные послабления). При страховании величина U уменьшается, поэтому без тарифной дифференциации мотивация к вложениям в защиту ослабевает, т. е. условия договора/тарифа должны зависеть от уровня противопожарной защиты объекта.

Предложение о расширении уголовной ответственности [11] увеличивает S , однако при малой величине p его профилактическое действие распространяется лишь на проверяемые объекты; для основной массы организаций, где плановые мероприятия проводятся раз в несколько лет, решающее значение имеют стимулы, не связанные с фактом проверки. Соотношение интересов организации и государства по каждому механизму и правовые инструменты их согласования приведены в табл. 2.

Таблица 2

Интересы сторон и правовые инструменты согласования механизмов стимулирования

Механизм	Интерес организации	Интерес государства	Правовой инструмент
Санкционный	Уменьшение ожидаемой санкции	Сдерживание нарушений	Учет расходов на устранение нарушения при назначении штрафа (ч. 3.2 ст. 4.1 КоАП РФ)
Регуляторный	Сокращение числа плановых мероприятий	Концентрация надзора на рискованных объектах	Статус добросовестного правообладателя; длящийся характер правонарушения по ч. 9 ст. 20.4 КоАП РФ
Страховой	Уменьшение премии и некомпенсированного ущерба	Перенос возмещения ущерба на страховщиков	Передача страховщикам по согласию страхователя сведений о категории риска и заключениях аудита
Налоговый	Сокращение срока окупаемости вложений	Рост оснащенности объектов системами защиты	Ускоренная амортизация систем противопожарной защиты (ст. 259.3 НК РФ)

Источник: составлено автором.

Для регуляторного механизма определяющее значение имеет статус добросовестного правообладателя объекта защиты, который целесообразно закрепить в Федеральном законе № 69-ФЗ по итогам положительного заключения о независимой оценке пожарного риска и отсутствия нарушений за 3 года. Статус уместно связать с мерами ст. 48 Федерального закона № 248-ФЗ и сделать доступным страховщикам по согласию страхователя, чтобы регуляторное и страховое поощрение основывалось на единой информации. Для исключения злоупотреблений правонарушение по ч. 9 ст. 20.4

КоАП РФ следует признать длящимся с исчислением срока давности со дня обнаружения, а ответственность распространить на экспертную организацию [13].

Налоговая и санкционная составляющие согласуются через ускоренную амортизацию систем противопожарной защиты по ст. 259.3 НК РФ и учет документально подтвержденных расходов на устранение нарушения при назначении штрафа ниже низшего предела по ч. 3.2 ст. 4.1 КоАП РФ. Средства организации в таком случае направляются на защиту объекта, а не на уплату штрафа, т. к. экономический результат для государства выражается в уменьшении вероятности пожара, а не в размере бюджетных поступлений. Действие санкций по ч. 6 и 6.1 ст. 20.4 КоАП РФ, связанных с фактическим причинением вреда, при этом не ослабляется.

Заключение

Экономико-правовые механизмы стимулирования соблюдения требований пожарной безопасности организациями развиты неравномерно: санкционный механизм после изменений 2011 и 2022 гг. отличается высокой определенностью и размером штрафов до 2 млн руб., тогда как регуляторный, страховой и налоговый механизмы действуют фрагментарно и не связаны между собой. Число дел по ст. 20.4 КоАП РФ сократилось в 2011-2016 гг. в 18 раз, за 9 мес. 2024 г. число назначенных штрафов уменьшилось еще на 19,5 %, а доля исполненных в срок предписаний – до 55,2 %, при этом ожидаемая санкция для организации при плановой периодичности проверок один раз в несколько лет невелика. По итогам аудита пожарной безопасности организация получает регуляторное послабление, но при годичном сроке давности и штрафе эксперта до 20 тыс. руб. достоверность заключений слабо защищена; противопожарное страхование, при котором оснащение жилых объектов автоматикой связано с уменьшением риска гибели людей более чем вдвое, проводится без учета надзорной информации. Согласованное развитие механизмов возможно при закреплении статуса добросовестного правообладателя объекта защиты, усилении ответственности экспертов, обмене сведениями между органами пожарного надзора и страховщиками, введении ускоренной амортизации систем противопожарной защиты и учете расходов на устранение нарушений при назначении наказания. С принятием этих мер государственное воздействие на организации сместится от карательной модели к модели, в которой соблюдение требований пожарной безопасности экономически выгоднее их нарушения.

References

1. Петрова А. Е., Яковлев В. А. Пожарная безопасность в России: оценка ущерба и перспективы развития финансового обеспечения // Альманах «Крым». 2025. Т. 52, № 6. С. 121-128.
2. О государственном контроле (надзоре) и муниципальном контроле в Российской Федерации: Федеральный закон от 31.07.2020 № 248-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2020. № 31 (ч. I). Ст. 5007.
3. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2002. № 1 (ч. I). Ст. 1.
4. О пожарной безопасности: Федеральный закон от 21.12.1994 № 69-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1994. № 35. Ст. 3649.
5. Технический регламент о требованиях пожарной безопасности: Федеральный закон от 22.07.2008 № 123-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2008. № 30 (ч. I). Ст. 3579.
6. Трофимов Е. В., Мецкер О. Г. Право и искусственный интеллект: опыт разработки вычислительной методологии для анализа и оценки качественных изменений в законодательстве и правоприменительной практике (на примере статьи 20.4 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях) // Право и политика. 2019. № 8. С. 1-17. DOI: 10.7256/2454-0706.2019.8.30306.
7. Кузиков И. И., Михайлова Л. Л. Административное приостановление деятельности в системе мер по обеспечению пожарной безопасности в Российской Федерации // Вестник науки. 2023. Т. 4, № 3 (60). С. 98-113.
8. Проект программы профилактики рисков причинения вреда (ущерба) охраняемым законом ценностям в области пожарной безопасности при осуществлении федерального государственного пожарного надзора на 2025 год [Электронный ресурс] // МЧС России. 2024. URL: <https://mchs.gov.ru/uploads/document/2024-10-22/c30e6a618912b8cf25fa35445d071fbe.pdf> (дата обращения: 14.10.2026).
9. Саитов И. М. Оценка соответствия объекта защиты требованиям пожарной безопасности путем независимой оценки пожарного риска // Вестник науки. 2025. Т. 5, № 11 (92). С. 1407-1414.
10. Александрова А. Ю. Об актуальных вопросах административной ответственности за нарушение требований пожарной безопасности // Символ науки. 2023. № 6-1. С. 105-109.
11. Воронов С. П., Назаров С. А. О расширении уголовной ответственности за нарушения обязательных требований пожарной безопасности // Юридическая наука. 2021. № 10. С. 27-29.

12. Прудников Ю. В. Назначение административного наказания за нарушения требований пожарного надзора // Вестник науки. 2026. Т. 3, № 1 (94). С. 704-708.
13. Чубуков Е. А. О вопросах привлечения к административной ответственности экспертов в области аудита пожарной безопасности // Научный компонент. 2025. № 1 (25). С. 43-52.
14. Гавриленко В. А., Медведева А. А., Глейberman Н. С., Уткин Н. И. Теоретические и практические вопросы формирования концепции развития противопожарного страхования в Российской Федерации // Право и государство: теория и практика. 2022. № 10 (214). С. 47-51. DOI: 10.47643/1815-1337_2022_10_47.
15. Смирнова И. В., Бардулин Е. Н. Развитие экономических механизмов управления в системе МЧС России // Научно-аналитический журнал «Вестник Санкт-Петербургского университета Государственной противопожарной службы МЧС России». 2018. № 4. С. 66-73. DOI: 10.24411/2218-130X-2018-00068.
16. Дашко В. М. Снижение социально-экономических последствий от пожаров в ходе страхования жилья // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. 2024. № 3. С. 104-118. DOI: 10.24412/2071-6435-2024-3-104-118.

UDC 343.13

Evdokina G. I. Problems of exercising the defense counsel's right to collect and present evidence in criminal proceedings

Проблемы реализации права защитника на собирание и представление доказательств
в уголовном процессе

Evdokina G. I.

Moscow University named after S. Yu. Witte, Moscow, Russia

Евдокина Г. И.

Московский университет имени С. Ю. Витте, Москва, Россия

Abstract. *The article examines the problems associated with the realization of a defense attorney's right to collect and present evidence in Russian criminal proceedings. Based on a comparison of scientific approaches and an analysis of judicial practice, it is substantiated that the further development of a defense attorney's evidentiary powers should be carried out without replacing the investigative actions established by law with a defense attorney's questioning. Measures are proposed to improve the procedure for presenting and verifying information obtained by the defense attorney, including specifying the requirements for the reasoned nature of procedural decisions and ensuring the timely examination of evidentiary information.*

Keywords: *criminal proceedings, right to defense, defense counsel, collection of evidence, defense interviews, evidentiary activity, adversarial principle.*

Аннотация. В статье исследуются проблемы реализации права защитника на собирание и представление доказательств в российском уголовном судопроизводстве. На основе сопоставления научных подходов и анализа судебной практики обосновано, что дальнейшее развитие доказательственных полномочий защитника должно осуществляться без подмены установленных законом следственных действий адвокатским опросом. Предложены меры по совершенствованию порядка представления и проверки сведений, полученных защитником, включая конкретизацию требований к мотивированности процессуальных решений и обеспечению своевременного исследования доказательственной информации.

Ключевые слова: *уголовный процесс, право на защиту, защитник, собирание доказательств, адвокатский опрос, доказательственная деятельность, состязательность сторон.*

Рецензент: Галеева Ирина Вячеславовна - юрист, эксперт, преподаватель, медиатор,
Советник РАЕ

Право на защиту каждого, кто подвергся уголовному преследованию, признается и гарантируется Конституцией РФ [1], общепризнанными принципами и нормами международного права, и международными договорами РФ в качестве одного из основных прав человека и гражданина. Порядок реализации данного конституционного права определяется УПК РФ, при применении норм которого должны учитываться правовые позиции Конституционного Суда РФ и практика Европейского Суда по правам человека. Их содержание раскрывается в уголовно-процессуальном законодательстве, предусматривающем состязательность сторон и предоставляющем подозреваемому, обвиняемому и защитнику полномочия, необходимые для осуществления защиты. Существенное значение среди таких полномочий имеет право защитника

самостоятельно собирать и представлять доказательства. Его назначение заключается в обеспечении возможности выявлять обстоятельства, опровергающие обвинение, подтверждающие позицию подзащитного либо имеющие значение для правильной квалификации совершённого деяния и определения меры уголовно-правового воздействия.

В п. 2 ч. 3 ст. 6 Закона об адвокатуре указано, что адвокат вправе опрашивать с их согласия лиц, предположительно владеющих информацией, относящейся к делу, по которому адвокат оказывает юридическую помощь [2, с. 358]. В ч. 1 ст. 53 УПК РФ законодатель закрепил процессуальные полномочия защитника с момента вступления в уголовное дело. В том числе право собирать и представлять доказательства, необходимые для оказания юридической помощи, в порядке, установленном ч. 3 ст. 86 УПК РФ, где в п. 2 отмечено, что защитник вправе собирать доказательства путем опроса лиц с их согласия. Однако в практической деятельности реализация права защитника на опрос сталкивается с рядом препятствий, что снижает эффективность защиты и нарушает баланс интересов сторон в уголовном процессе. Отсутствие четкого процессуального регулирования опроса вызывает споры и дискуссии среди исследователей, создает неравные условия для сторон обвинения и защиты.

Осуществляя защиту, адвокат может выявлять новые обстоятельства, устанавливать лиц, располагающих необходимой информацией, получать документы и предметы, имеющие значение для уголовного дела. Такая деятельность позволяет формировать самостоятельную позицию защиты, не сводящуюся исключительно к критике доказательств обвинения. Вместе с тем для определения реального содержания рассматриваемого права необходимо установить, какое процессуальное значение приобретают сведения, самостоятельно полученные защитником.

В научной литературе соответствующая проблема рассматривается на протяжении длительного времени. Г. В. Стародубова, исследуя участие адвоката-защитника в доказывании, обращает внимание на различие процессуальных возможностей сторон связывает ограниченность доказательственных полномочий защитника с отсутствием самостоятельного механизма придания полученным им сведениям установленной законом процессуальной формы [8]. Близкую позицию занимают М. Ш. Буфетова и С. В. Лукошкина. Исследуя доказательственную деятельность защитника, авторы разграничивают получение доказательственной информации и формирование доказательств в процессуальном смысле. По их мнению, установленный законодательством порядок не предоставляет защитнику возможности самостоятельно придавать всем полученным сведениям необходимую процессуальную форму [1].

Уголовно-процессуальное законодательство предусматривает различные виды доказательств, для которых установлены неодинаковые требования к источникам и

способам получения. В частности, статья 84 УПК РФ допускает использование иных документов, если содержащиеся в них сведения имеют значение для установления обстоятельств, подлежащих доказыванию. К таким документам могут относиться материалы, полученные, истребованные или представленные в порядке, предусмотренном статьёй 86 УПК РФ. Следовательно, доказательственное значение отдельных результатов самостоятельной деятельности защитника не обязательно связано с последующим производством следственного действия. Однако их представление и приобщение к материалам уголовного дела должны осуществляться с соблюдением установленных законом требований [9].

В связи с этим представляется необходимым разграничивать получение защитником документов, потенциально отвечающих признакам самостоятельного источника доказательств, и получение устных сообщений лиц, которые впоследствии предполагается использовать в качестве свидетельских показаний. Например, при защите лица, обвиняемого в совершении преступления против собственности, адвокат может получить документы, подтверждающие нахождение подзащитного в определённом месте в момент предполагаемого совершения преступления. Такими материалами могут выступать сведения о посещении организации, документы, подтверждающие совершение операции, либо имеющиеся у законного владельца видеозаписи. Указанные материалы потенциально способны подтверждать обстоятельства, имеющие значение для установления события преступления и причастности к нему обвиняемого. Их представление не требует предварительного получения тех же сведений следователем посредством допроса, поскольку речь идёт о самостоятельных документальных источниках информации.

Иная ситуация складывается, когда защитник устанавливает лицо, способное сообщить сведения об обстоятельствах совершённого преступления, и проводит его опрос с согласия этого лица. Результат адвокатского опроса не является тождественным показаниям свидетеля, полученным при производстве допроса в порядке, предусмотренном УПК РФ. При этом сам опрос может иметь существенное значение для определения направления защиты и постановки вопроса о необходимости производства соответствующих процессуальных действий.

Такое разграничение позволяет избежать двух противоположных подходов, каждый из которых способен негативно повлиять на реализацию права на защиту. Первый предполагает фактическое исключение самостоятельной доказательственной деятельности защитника из процесса доказывания до момента получения необходимых сведений органом расследования. Второй связан с признанием любых материалов адвокатского опроса полноценной заменой процессуальных показаний без соблюдения специальных гарантий их получения. Представляется, что ни один из названных

подходов не позволяет обеспечить необходимое сочетание прав стороны защиты и требований к достоверности доказательств.

Дальнейшее развитие рассматриваемая проблема получила в Определении Конституционного Суда Российской Федерации от 27 февраля 2024 г. № 294-О.

Основанием для обращения в Конституционный Суд послужило уголовное дело, в рамках которого сторона защиты ссылалась на результаты проведенных адвокатом опросов очевидцев. По мнению заявителя, содержащиеся в этих материалах сведения имели значение для проверки достоверности свидетельских показаний, положенных в основу обвинения.

Верховные судебные инстанции, рассматривавшие дело, исходили из необходимости разграничения адвокатского опроса и предусмотренных уголовно-процессуальным законодательством источников доказательств.

Конституционный Суд Российской Федерации подтвердил, что полученные при адвокатском опросе сведения должны проверяться и оцениваться с соблюдением единых процессуальных правил. Признание таких материалов непосредственной заменой свидетельских показаний означало бы отступление от установленного порядка получения и исследования личных доказательств.

При этом Суд обратил внимание на предусмотренные законодательством возможности стороны защиты ходатайствовать о допросе свидетелей, представлять доказательства и добиваться их исследования в судебном разбирательстве [6]. Сопоставление определений Конституционного Суда Российской Федерации от 4 апреля 2006 г. № 100-О и от 27 февраля 2024 г. № 294-О позволяет сделать вывод об их содержательной согласованности.

Таким образом, действующее законодательство содержит правовые средства, препятствующие произвольному ограничению доказательственной деятельности защитника. Однако наличие таких гарантий не устраняет вопроса о том, насколько полно они обеспечивают своевременное исследование сведений, полученных стороной защиты. Для установления соответствующей проблемы необходимо разграничивать формальное рассмотрение ходатайства и фактическое выполнение процессуальных действий, необходимых для проверки доказательственной информации. Например, адвокат может установить лицо, сообщившее сведения, противоречащие обстоятельствам, изложенным в обвинении. Получив согласие указанного лица, защитник проводит опрос и заявляет ходатайство о его допросе в качестве свидетеля.

На наш взгляд, дальнейшее совершенствование доказательственной деятельности защитника должно быть связано прежде всего с развитием процедур, обеспечивающих переход от самостоятельного получения информации к её процессуальной проверке. При этом недостаточно ограничиться предложением об обязательном приобщении всех представляемых защитником материалов к уголовному

делу. Такой подход не учитывал бы различий между документальными источниками, предметами и устными сообщениями лиц, а также требований к допустимости и достоверности доказательств. Более обоснованным представляется дифференцированное регулирование соответствующих процедур.

Совершенствование доказательственных полномочий защитника представляется целесообразным осуществлять по нескольким направлениям. Прежде всего необходимо конкретизировать требования к мотивированности отказа в приобщении представленных защитой материалов, исключив возможность их отклонения исключительно по причине противоречия доказательствам обвинения. Требуется также установить минимальные требования к оформлению результатов адвокатского опроса, включая сведения о его участниках, времени проведения и добровольности предоставления информации, без придания такому опросу статуса следственного действия. Особое значение имеет своевременное рассмотрение ходатайств о проведении процессуальных действий, направленных на закрепление сведений, которые могут быть утрачены вследствие промедления. Наряду с этим необходимо обеспечить эффективное обжалование решений, ограничивающих доказательственную деятельность защитника, с учётом значения запрашиваемых сведений для уголовного дела. Реализация указанных мер позволит повысить эффективность защиты от обвинения и обеспечить более полное исследование обстоятельств уголовного дела.

References

1. Буфетова М. Ш., Лукошкина С. В. Актуальные проблемы доказательственной деятельности защитника в российском уголовном судопроизводстве // Сибирские уголовно-процессуальные и криминалистические чтения. — 2018. — № 4. — С. 41–53.
2. Васильев А. Г. Формы и способы участия защитника в формировании личных доказательств на досудебных стадиях уголовного процесса // Общество и право. — 2025. — № 1 (91).
3. Васильев А. Г. Формы и способы участия защитника в формировании личных доказательств по уголовному делу в суде // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия «Право». — 2025. — Т. 25, № 2. — С. 7–14. — DOI: 10.14529/law250201.
4. Конституция Российской Федерации : принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. (с учётом поправок). — Текст : электронный // Официальный интернет-портал правовой информации.
5. Определение Конституционного Суда Российской Федерации от 4 апреля 2006 г. № 100-О «Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы гражданина Бугрова Александра Анатольевича на нарушение его конституционных прав пунктом 2 части

третьей статьи 86 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации». — Текст : электронный // КонсультантПлюс.

6. Определение Конституционного Суда Российской Федерации от 27 февраля 2024 г. № 294-О «Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы гражданина Яруллина Ильнура Рафкатовича на нарушение его конституционных прав пунктом 6 части второй статьи 74, статьей 84, частями второй и третьей статьи 86 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации, подпунктами 2–3 пункта 3 статьи 6 Федерального закона "Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации"». — Текст : электронный.

7. Путихина Н. В. Приобщение доказательственных сведений, собранных защитником, к материалам дела как способ преобразования их в доказательства // Вестник Вятского государственного гуманитарного университета. — 2015. — № 6. — С. 115–120.

8. Стародубова Г. В. Участие адвоката-защитника в доказывании по уголовным делам // Судебная власть и уголовный процесс. — 2012. — № 1. — С. 113–118.

9. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации : Федеральный закон от 18 декабря 2001 г. № 174-ФЗ (ред. от 26 июля 2026 г.). — Текст : электронный // КонсультантПлюс.

10. Федеральный закон от 31 мая 2002 г. № 63-ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» (ред. от 22 апреля 2024 г.). — Текст : электронный // КонсультантПлюс.

11. Human Rights Committee. General Comment No. 32. Article 14: Right to equality before courts and tribunals and to a fair trial. — United Nations, 2007. — CCPR/C/GC/32.

12. Ramos V. C. The EPPO and the equality of arms between the prosecutor and the defence // New Journal of European Criminal Law. — 2023. — Vol. 14, № 1. — P. 43–70. — DOI: 10.1177/20322844231157078.

13. Wexler R. Privacy Asymmetries: Access to Data in Criminal Defense Investigations // UCLA Law Review. — 2021. — Vol. 68, № 1. — P. 212–287.

UDC 347.1

Kazakova Y.V. Precious metals and stones as objects of banking legal relations: regulatory issues

Драгоценные металлы и камни как объекты банковских правоотношений: проблемы регулирования

Kazakova Yulia Vladimirovna,

student of the Volga-Vyatka Institute (branch) of the Kutafin University (MSAL), Kirov

Scientific supervisor: **Butorina Tatyana Nikolaevna,**
PhD in Law, Associate Professor of the Department of Business and Labor Law, Volga-Vyatka Institute (branch) of the Kutafin University (MSAL)

Казакова Юлия Владимировна,
студент Волго-Вятского института (филиала) Университета имени О. Е. Кутафина (МГЮА), г. Киров
Научный руководитель: Буторина Татьяна Николаевна,
к.ю.н., доцент кафедры предпринимательского и трудового права, Волго-Вятского института (филиала) Университета имени О. Е. Кутафина (МГЮА)

Abstract. *The purpose of this study is to identify gaps and contradictions in the legal regulation of banking operations and transactions involving precious metals and precious stones. The research employs formal-legal, comparative-legal, and systemic methods. It analyzes the provisions of the Federal Law "On Precious Metals and Precious Stones," the Federal Law "On Banks and Banking Activity," Article 844.1 of the Civil Code of the Russian Federation, and the Bank of Russia Directive No. 6659-U, alongside the perspectives of various legal scholars. The study finds that banking legislation covers only a narrow subset of items classified as "precious": regarding precious stones, banks are permitted to deal exclusively with processed natural diamonds that have been certified according to national standards. An "unallocated metal account" – the most common vehicle for individual investment in metals – lacks a formal legal definition. Furthermore, deposits denominated in precious metals are excluded from the deposit insurance system. The procedure for accepting diamonds for safekeeping relies on verifying the integrity of the packaging and the accompanying documentation; however, there is no clear allocation of risk in cases where a diamond does not match its documentation despite the packaging remaining intact. The study concludes that it is necessary to legally define the "unallocated metal account," establish rules for the foreclosure on the monetary equivalent of such metal, and clarify the procedures a bank must follow when a diamond is found to be inconsistent with its accompanying documentation.*

Keywords: *precious metals, precious stones, banking operations, unallocated metal account, bank deposit agreement in precious metals, processed natural diamonds, deposit insurance, credit institution.*

Аннотация. *Цель исследования – выявить пробелы и противоречия в правовом регулировании банковских операций и сделок с драгоценными металлами и драгоценными камнями. Применены формально-юридический, сравнительно-правовой и системный методы. Проанализированы нормы Федерального закона «О драгоценных металлах и драгоценных камнях», Федерального закона «О банках и банковской деятельности», статьи 844.1 Гражданского кодекса Российской Федерации, Указания Банка России № 6659-У, позиции авторов. Установлено, что банковское законодательство охватывает узкую часть ценностей, признанных драгоценными: из драгоценных камней банки работают только с обработанными природными алмазами, аттестованными по национальному*

стандарту. Обезличенный металлический счет, наиболее распространенная форма вложений граждан в металлы, легального определения не имеет. Вклады в драгоценных металлах исключены из системы страхования вкладов. Прием бриллиантов на хранение основан на контроле упаковки и сопроводительной документации, а риск несоответствия камня документам в неповрежденной упаковке не распределен. Сделан вывод о необходимости закрепить в законе понятие обезличенного металлического счета, правило об обращении взыскания на денежный эквивалент металла и порядок действий банка при выявлении несоответствия бриллианта сопроводительным документам.

Ключевые слова: драгоценные металлы, драгоценные камни, банковские операции, обезличенный металлический счет, договор банковского вклада в драгоценных металлах, обработанные природные алмазы, страхование вкладов, кредитная организация.

Рецензент: Бюллер Елена Александровна – кандидат экономических наук, доцент.
ФГБОУ ВО «Адыгеский государственный университет»

Введение

Перечень драгоценных металлов и драгоценных камней в российском праве закрыт. Федеральный закон от 26 марта 1998 г. № 41-ФЗ «О драгоценных металлах и драгоценных камнях» относит к первым золото, серебро, платину и металлы платиновой группы, ко вторым – природные алмазы, изумруды, рубины, сапфиры, александриты и природный жемчуг в сыром и обработанном виде, объединяя их понятием «ценности» [1]. Операциями с ценностями закон признает, в частности, переход права собственности на них, передачу в залог, перемещение и хранение. Многие из действий совершаются через кредитные организации. Банковское законодательство при этом воспринимает ценности избирательно.

Статья 5 Федерального закона «О банках и банковской деятельности» [2] относит к банковским операциям привлечение драгоценных металлов во вклады, размещение привлеченных металлов от своего имени и за свой счет, открытие и ведение счетов в драгоценных металлах и переводы по ним. Из драгоценных камней в перечне сделок кредитной организации упомянуты лишь обработанные природные алмазы. Гражданско-правовая основа металлических вкладов появилась в 2017 г., когда Федеральный закон от 26 июля 2017 г. № 212-ФЗ ввел в ГК РФ статью 844.1 [3]. Порядок приема, учета, хранения и выдачи бриллиантов в кредитных организациях урегулирован позднее: Указание Банка России от 9 января 2024 г. № 6659-У вступило в силу с 1 октября 2024 г. [4].

Коммерческие банки получили право совершать сделки с драгоценными металлами после издания Указа Президента РФ от 16 декабря 1993 г. № 2148 «О развитии рынка драгоценных металлов и драгоценных камней в Российской Федерации». До него государственная монополия на закупку и реализацию добытых металлов фактически сохранялась, как показал А.А. Масалов, проследивший генезис правовых основ банковских операций с металлами [5]. Современный режим ценностей

Ю.В. Ершова, О.М. Залавская и Л.К. Котова оценивают так: «режим рассматриваемых объектов следует отнести к правовому режиму, основанному на ограничениях» [6, с. 56]. Цель ограничений авторы видят в специализации оборота и реализации государственных интересов, его сокращение они такой целью не считают. В банковской сфере к гражданско-правовым ограничениям добавляются лицензионные требования и надзор Банка России, и согласованность этих уровней регулирования требует отдельной проверки.

Спрос граждан на металлические счета, слитки и инвестиционные бриллианты в 2022–2024 гг. заметно вырос. Л.П. Королева, С.М. Дякина и Ю.А. Саратовкина, опираясь на национальную и секторальную оценки рисков, относят сектор драгоценных металлов и камней к: «зонам повышенного риска вовлечения в отмыwanie преступных доходов» [7]. Цель статьи – выявить пробелы и противоречия в регулировании банковских операций и сделок с драгоценными металлами и камнями и обосновать способы их устранения.

Методы

Использованы формально-юридический анализ норм Закона № 41-ФЗ, ГК РФ, НК РФ, банковского и антиотмывочного законодательства, актов Банка России и Правительства РФ, а также сравнительно-правовой метод. С его помощью статья 844.1 ГК РФ сопоставлена с общими правилами о вкладе, а вклад в металлах – с обезличенным металлическим счётом. Системный метод позволил соотнести перечень ценностей из Закона № 41-ФЗ с объектами банковских операций, хронологический – проследить позиции авторов.

Результаты

Первое расхождение касается круга объектов. Закон № 41-ФЗ называет драгоценными шесть видов камней, банковский закон допускает сделки только с одним из них и лишь в обработанном виде. Указание № 6659-У сужает круг еще больше: кредитная организация принимает и выдает обработанные природные алмазы, соответствующие разделу 6 ГОСТ Р 70856-2023 «Бриллианты. Классификация. Требования к сортировке и аттестации» [4, п. 1]. Изумруды, рубины, сапфиры, александриты, природный жемчуг и необработанные алмазы в качестве объектов банковских сделок законом не названы. Банк имеет с ними дело только косвенно, предоставляя клиенту в аренду сейф для хранения ценностей, что статья 5 Закона о банках также относит к сделкам кредитной организации [2].

Неоднороден и круг кредитных организаций, допущенных к работе с металлами. Д.А. Самородов делит операции российских банков с драгоценными металлами на банковские операции в собственном смысле (привлечение во вклады, размещение,

ведение счетов, переводы) и сделки с металлами и монетами из них [8]. От приведенного нами разграничения зависит правоспособность банка. Согласно статье 5.1 Закона о банках, банк с базовой лицензией не вправе осуществлять операции, предусмотренные пунктами 2, 7 и 7.1–7.3 части первой статьи 5. Купить или продать слиток он может, открыть клиенту металлический счет или принять металл во вклад – нет. Спрос на металлические счета автор иллюстрирует данными 2022 г.: «к началу октября клиенты Сбербанка с начала года открыли 300 тыс. обезличенных металлических счетов и приобрели 100 т металлов в обезличенной форме, клиенты ВТБ за девять месяцев открыли почти 110 тыс. таких счетов» [8].

Внутри металлических счетов практика различает два вида. Д.Р. Кибякина и А.Ю. Аджиева описывают счета ответственного хранения, так называемые аллокированные, и подчеркивают: «Принятые металлы на хранение от клиента не являются привлеченными средствами банка» [9, с. 9]. Размещать металл от своего имени банк не вправе. Для операций с размещением открываются обезличенные металлические счета, на которых, по описанию из работы [8], металл учитывается в граммах без указания пробы, номеров слитков и производителя.

Механизм работы банков с бриллиантами в Указании № 6659-У построен по модели кассовых операций. Организация работы с камнями ведется в порядке, установленном Положением Банка России № 630-П для наличных денег [4, п. 2]. Камни принимаются и выдаются только в защищенной от вскрытия индивидуальной упаковке с сопроводительной документацией, где указаны наименование, масса в каратах, цвет, чистота и огранка (п. 3). Работник проверяет целостность упаковки и наличие документов, а если документы представлены отдельно, сверяет их с данными на упаковке (п. 13). Камень в поврежденной упаковке, с расхождением сведений или без документов не подлежит приему и выдаче (п. 15). Камни клиентов, принятые на хранение, хранятся отдельно от других камней, передача оформляется ордером по передаче драгоценных камней (п. 20). В книге учета бриллианты отражаются по цене приобретения в рублях (п. 6).

Гражданско-правовая сторона металлического вклада урегулирована статьей 844.1 ГК РФ. По договору вклада в драгоценных металлах банк обязуется вернуть металл того же наименования и той же массы либо выдать денежные средства в сумме, эквивалентной стоимости металла, и уплатить проценты [3]. Существенными условиями закон называет наименование металла, размер процентов и форму их получения, а при возможности денежной выдачи – порядок расчета ее суммы. Проба и масса металла в этом перечне отсутствуют. Пункт 4 исключает применение к металлическим вкладам правил о страховании вкладов физических лиц, банк обязан письменно уведомить об

этом гражданина до заключения договора и получить подтверждение уведомления.

Г.А. Беляков и С.В. Старцева квалифицируют договор вклада в драгоценных металлах как реальный, односторонне обязывающий и возмездный, заключаемый в письменной форме [10]. Главную трудность они видят в том, что банки по традиции продолжают оформлять отношения с клиентами договором обезличенного металлического счета, понятие которого законодательство не содержит. В итоге, по словам авторов, «существует некоторая двойственность правового регулирования данной сферы: одновременно действуют два вида договора» [10, с. 30]. Нерешенными остаются капитализация невыплаченных процентов и процедура возврата металла, поэтому авторы предлагают распространить на металлические вклады страхование вкладов.

Расширение операций с ценностями подкреплено налоговыми мерами. М.Ю. Ильина связывает рост спроса с освобождением от НДС реализации физическим лицам слитков и инвестиционных бриллиантов [11], предусмотренным статьей 149 НК РФ [12]. По ее данным, в 2022 г. гражданам было продано свыше 100 т золота в слитках при прежних объемах около 5 т в год, а спрос на инвестиционные бриллианты в первом квартале 2023 г. вырос примерно в семь раз [11]. Постановлением Правительства РФ от 15 мая 2024 г. № 604 утверждены требования к инвестиционным драгоценным металлам и правила их оборота [13]. Слитки теперь можно сдавать в ломбард, а электронная торговля металлами допускается по договорам комиссии и агентским договорам.

Рост розничного оборота увеличивает антиотмывочную нагрузку на банки. Операции по скупке и купле-продаже драгоценных металлов и драгоценных камней на сумму 1 млн руб. и более подлежат обязательному контролю по Федеральному закону от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ [14]. Для коммерческих банков методические рекомендации по выявлению таких операций подготовила Ассоциация российских банков. Наиболее уязвимыми авторы работы [7] считают малых участников сектора, обществ с ограниченной ответственностью и индивидуальных предпринимателей, на которых приходится около 90 % участников рынка.

Обсуждение

Узость банковского режима драгоценных камней объяснима. Работник банка экспертизы камня не проводит, его обязанности сведены к визуальному контролю упаковки и сверке данных. Для бриллиантов этот порядок опирается на национальный стандарт, по которому аттестуются масса, цвет, чистота и огранка. Включение цветных камней и жемчуга в число объектов банковских сделок оправдано лишь при сопоставимой системе аттестации. Без нее банк либо примет на себя риск оценки, к которой не приспособлен, либо станет отказывать клиентам в приеме. Закон № 41-ФЗ к

тому же запрещает сделки с драгоценными камнями, классификационные характеристики которых не определены, на что указывают авторы работы [6].

С металлическими счетами положение сложнее. Металл на счете ответственного хранения остается собственностью клиента, и при отзыве у банка лицензии клиент вправе его истребовать. Владелец обезличенного счета располагает только правом требования к банку. Пункт 4 статьи 844.1 ГК РФ исключает металлические вклады из системы страхования прямо, а положение владельца обезличенного счета еще менее определено, поскольку его договор в законе не назван. Предложение распространить страхование на металлические вклады [10] требует ответа на вопрос, в чем выплачивается возмещение. Сама статья 844.1 подсказывает решение: если банк вправе выдать вкладчику денежный эквивалент стоимости металла, то и возмещение логично рассчитывать в рублях. Ориентиром может служить учетная цена Банка России, которая определяется на основе цен лондонского рынка с дисконтом, отражающим расходы на поставку металла на международный рынок [5].

Отсутствие нормы об обезличенном металлическом счете возвращает к вопросам, поставленным еще в 2013 г. при обсуждении законопроекта № 47538-6 о реформе ГК РФ. А.С. Дутов пришел тогда к выводу: «Договор счета в драгоценных металлах является видом счета, но не является видом банковского счета» [15, с. 70]. Объектом счета автор считал металл определенного вида и пробы, а массу – счетной единицей, которая не может быть существенным условием договора. Законодатель в статье 844.1 фактически согласился с последним тезисом, не включив массу в число существенных условий вклада. Другие неопределенности, на которые указывал автор, сохраняются. Неясно, обращается ли взыскание при аресте счета на металл или на его денежный эквивалент, допустим ли зачет требований по счетам в металлах разных проб, как металл переводится между банками. Для их устранения автор предлагал открывать к металлическому счету вспомогательный банковский счет, остаток по которому выражает стоимость металла в рублях. Конструкция вспомогательного счета усложняет учет, и для решения проблемы взыскания она не нужна. Достаточно закрепить в Законе о банках и банковской деятельности понятие обезличенного металлического счета и правило, по которому банк при обращении взыскания списывает металл и перечисляет взыскателю его стоимость по учетной цене Банка России на дату списания.

Указание № 6659-У оставляет открытым вопрос о распределении риска. Банк проверяет упаковку, содержимое он не исследует. Акт о несоответствии драгоценных камней (п. 17) составляется при нарушении упаковки, расхождении данных на упаковке и в документах или отсутствии документов. Ситуация, когда клиент при выдаче обнаруживает, что камень в целой упаковке не соответствует сертификату, Указанием

не охвачена. На наш взгляд, порядок действий банка в этом случае и распределение бремени доказывания должны быть закреплены в Указании, а в договоре хранения следует оговаривать, что банк принимает камень как опломбированное вложение с заявленными характеристиками.

Инфраструктура для дополнительной проверки уже создана. В другой работе того же автора [16] описана государственная интегрированная информационная система в сфере контроля за оборотом драгоценных металлов, драгоценных камней и изделий из них (ГИИС ДМДК), которая обеспечивает прослеживаемость изделий и интегрируется с белорусской системой «Электронный знак» по соглашению 2025 г. Указание № 6659-У ссылок на ГИИС ДМДК не содержит. Если характеристики камня внесены в систему, сверка учетных записей банка с ее данными позволила бы проверять бриллиант без вскрытия упаковки и уменьшила бы риски, описанные в работе [7].

Банковский режим драгоценных камней сведен к бриллиантам, аттестованным по национальному стандарту, и такое сужение оправдано отсутствием сопоставимой системы аттестации других камней. Режим драгоценных металлов шире, но неполон: закон регулирует вклад, тогда как самый востребованный инструмент, обезличенный металлический счет, существует без легального определения. Пробел устраним закреплением понятия обезличенного металлического счета и правила об обращении взыскания на денежный эквивалент металла. Указание № 6659-У нуждается в дополнении нормой о действиях банка при несоответствии камня документам в неповрежденной упаковке.

References

1. О драгоценных металлах и драгоценных камнях: Федеральный закон от 26.03.1998 № 41-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1998. № 13. Ст. 1463.
2. О банках и банковской деятельности: Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 // Ведомости СНД и ВС РСФСР. 1990. № 27. Ст. 357.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 24.06.2025, с изм. от 09.06.2026) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 5. Ст. 410.
4. О порядке приема, учета, хранения и выдачи драгоценных камней (обработанных природных алмазов) в кредитных организациях: Указание Банка России от 09.01.2024 № 6659-У // Вестник Банка России. № 16. 26.04.2024
5. Масалов А.А. Правовые основы банковских операций с драгоценными металлами // Terra Economicus. 2013. Т. 11, № 2, ч. 2. С. 142–145.

6. Ершова Ю.В., Залавская О.М., Котова Л.К. Гражданско-правовой режим драгоценных металлов и драгоценных камней // Труды Оренбургского института (филиала) Московской государственной юридической академии. 2023. №3 (57). С. 54–59.
7. Королева Л.П., Дякина С.М., Саратовкина Ю.А. Анализ уязвимостей в противодействии отмыванию преступных доходов в секторе драгоценных металлов и драгоценных камней // Проблемы анализа риска. 2024. Т. 21, № 4. С. 28–36.
8. Самородов Д.А. Новации отечественного законодательства о правовом регулировании банковских операций // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 2: Юридические науки. 2024. № 2. С. 60–65.
9. Кибякина Д.Р., Аджиева А.Ю. Драгоценные металлы как объект банковских операций // Аспирант. 2022. № 4. С. 8–12.
10. Беляков Г.А., Старцева С.В. Правовое регулирование договора банковского вклада в драгоценных металлах // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2022. № 12-1 (75). С. 29–32.
11. Ильина М.Ю. Роль драгоценных металлов, драгоценных камней в обеспечении защитной функции государства в условиях экономической турбулентности // Вестник Академии знаний. 2026. № 1 (72). С. 782–784.
12. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2000. № 32. Ст. 3340.
13. Об утверждении требований к инвестиционным драгоценным металлам и Правил оборота инвестиционных драгоценных металлов: Постановление Правительства РФ от 15.05.2024 № 604 // Собрание законодательства РФ. 03.06.2024. № 23 (часть I). Ст. 3144.
14. О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма: Федеральный закон от 07.08.2001 № 115-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2001. № 33 (ч. 1). Ст. 3418.
15. Дутов А.С. Особенности правового регулирования счетов в драгоценных металлах // Право и государство: теория и практика. 2013. № 2. С. 66–70.
16. Ильина М.Ю. Государственное управление и взаимодействие в сфере драгоценных металлов, драгоценных камней и изделий из них в формате Союзного государства // Вестник Академии знаний. 2026. № 1 (72). С. 779–781.

UDC 17.02

Lavrinenko S.O. "Morality," "ethics," and "ethical behavior" in civil proceedings

«Нравственность», «мораль» и «этика» в гражданском процессе

Lavrinenko Sofia Olegovna

2nd year student

Institute of Master's and Distance Learning of the Federal State Budgetary Educational
Institution of Higher Education "Saratov State Law Academy"

Scientific supervisor: **Lebedev Mikhail Yuryevich.**

Candidate of Legal Sciences, Associate Professor, Associate Professor at the Department of
Civil Procedure

Saratov State Law Academy

Лавриненко София Олеговна

Студентка 2 курса

Институт магистратуры и заочного обучения ФГБОУ ВО «СГЮА»

Научный руководитель: Лебедев Михаил Юрьевич.

к.ю.н, доцент, доцент кафедры гражданского процесса

ФГБОУ ВО «Саратовская государственная юридическая академия»

Abstract. The article examines the theoretical content and relationship between the basic categories of ethics – "morality," "ethics," and "morality" – in the context of their significance for legal science, particularly for civil proceedings. The etymological origins of these concepts, philosophical approaches to distinguishing between them, as well as the specifics of their transformation in legal doctrine are analyzed. Special attention is paid to the category of "public morality" as an object of legal protection and its distinction from the individual-personal understanding of morality. The paper examines the relationship between law and morality as the most important social regulators, and also justifies the need to take moral principles into account in procedural activities. Based on an analysis of scientific literature, it is concluded that moral categories, transforming into legal evaluative concepts (good faith, justice, reasonableness), form an integral moral foundation of civil proceedings, ensuring its legitimacy and social effectiveness.

Keywords: morality, ethics, social morality, law, civil procedure, good faith, justice.

Аннотация. В статье исследуется теоретическое содержание и соотношение категорий – «нравственность», «мораль» и «этика» – в контексте их значения для правовой науки, в частности для гражданского судопроизводства. Анализируются этимологические истоки данных понятий, философские подходы к их разграничению, а также специфика их трансформации в юридической доктрине. Особое внимание уделяется категории «общественная нравственность» как объекту правовой охраны и ее отличию от индивидуально-личностного понимания нравственности. В работе рассматривается взаимосвязь права и морали как важнейших социальных регуляторов, а также обосновывается необходимость учета нравственных начал в процессуальной деятельности. На основе анализа научной литературы делается вывод о том, что нравственные категории, трансформируясь в правовые оценочные понятия (добросовестность, справедливость, разумность), выступают неотъемлемой моральной основой гражданского судопроизводства, обеспечивая его легитимность и социальную эффективность.

Ключевые слова: нравственность, мораль, этика, общественная нравственность, право, гражданский процесс, добросовестность, справедливость.

Рецензент: Галеева Ирина Вячеславовна - юрист, эксперт, преподаватель, медиатор,
Советник ПАЕ

В обыденном словоупотреблении и в большинстве словарей термины «этика», «мораль» и «нравственность» нередко рассматриваются как синонимы [1, с. 143]. Этимологически слово «этика» происходит от древнегреческого *ethos* (нрав, характер, обычай), «мораль» – от латинского *moralis* (нравственный), а «нравственность» имеет русское происхождение. Однако в научной литературе, особенно в философской и юридической, между этими понятиями проводится различие [9, с. 547].

Традиционно этика понимается как философская наука, предметом которой является мораль. Иными словами, этика – это теоретическое осмысление морали, учение о нравственности [8, с. 12]. Как справедливо отмечается в литературе, этика является более широким понятием по отношению к понятиям нравственности и морали, наукой, изучающей нравственность и мораль [10, с. 31]. Мораль же и нравственность в философском дискурсе часто разграничиваются. Как указывает К.А. Мигушов, мораль рассматривается как часть (форма) человеческого сознания, в которой складываются правила повседневного поведения [6, с. 38]. Нравственность, напротив, трактуется как свойство социально-исторических субъектов – индивидуумов, социальных групп и народов, которые руководствуются в своей деятельности определенными моральными идеями.

В философской традиции, восходящей к Гегелю, также проводится различие между моральностью и нравственностью. В содержании моральности Гегель видел такие понятия, как умысел и вина, намерение и благо, добро и совесть, а в содержание нравственности он включал особенности трех компонентов: семьи, гражданского общества и государства [2, с. 143]. Среди современных авторов [4, 5] также существует подход, согласно которому мораль – это сфера должного, того, как нужно делать, как следует поступать, тогда как нравственность – это сфера сущего, система реализованного морального сознания, область практических нравов, осуществление морали в конкретных поступках людей. Таким образом, если мораль рассматривается как совокупность норм, принципов, требований, предъявляемых к поведению человека обществом, как внешний регулятор, то нравственность акцентирует внутреннюю сторону – это осознанное принятие индивидом моральных норм, его внутренние убеждения, способность к самооценке и самоконтролю на основе совести.

Анализ указанных категорий в контексте права невозможен без обращения к фундаментальному вопросу о соотношении права и морали. В юридической доктрине [5, с. 31] систематизированы научные взгляды философов и правоведов на понятия «мораль», «нравственность» и «общественная нравственность». При этом выявляются лексико-этимологические расхождения между философскими трактовками терминов «мораль» и «нравственность» и юридическим определением категории «общественная нравственность». Если философия традиционно разграничивает мораль как совокупность внешних норм и нравственность как внутреннее принятие этих норм, то в

праве указанные категории трансформируются в качественно иное явление – общественную нравственность, выступающую объектом правовой охраны. Данное обстоятельство имеет принципиальное значение для понимания нравственно-правовых начал гражданского судопроизводства: правовая система воспринимает не индивидуальные нравственные убеждения личности, а социально одобряемые стандарты поведения, которые приобретают нормативное выражение и защищаются государством.

То, что в юридической науке вопрос о соотношении морали, нравственности и этики приобретает особое значение, связано также с тем, что право и мораль являются важнейшими социальными регуляторами [3, с. 90]. Первоначально сформировался единый социально-нравственный порядок, в рамках которого социальные нормы имели синкретический характер, воплощая в себе одновременно образцы нравственности, религии и права. На этом этапе развития общественных отношений нормы морали и права были неотделимы. В дальнейшем произошло их размежевание, однако тесная взаимосвязь сохранилась. Право не может существовать в отрыве от нравственных представлений, господствующих в обществе.

В связи с этим в юридической литературе выделяют такое понятие, как «общественная нравственность». Именно оно чаще всего фигурирует в законодательных актах в качестве объекта правовой охраны. Так, в ст. 1.2 КоАП РФ защита общественной нравственности признается одной из основных задач законодательства об административных правонарушениях. Глава 25 УК РФ охраняет и защищает общественную нравственность от преступлений. Ст. 169 ГК РФ признает ничтожными сделки, совершенные с целью, заведомо противной основам правопорядка и нравственности. Как обоснованно отмечается в доктрине [4, с. 12], в указанных случаях речь идет именно об общественной, а не о личной нравственности. Общественная нравственность выступает не просто критерием допустимого и запрещенного, а состоянием общества, тесно связанным с общественным порядком. Таким образом, в праве категория «нравственность» трансформируется из сугубо этической, внутриличностной категории в объект правовой охраны, приобретая черты общественного явления. Нравственность слишком абстрактна и безгранична как сугубо индивидуальное явление, тогда как общественная нравственность является продуктом социальной сферы и имеет свои детерминанты.

Как справедливо отмечает С.В. Мельник, изучение соотношения философских мыслей с категориями морали позволяет любому обществу выстроить понимание для построения фундаментальных постулатов процессуальной цивилистики. Справедливость в гражданском судопроизводстве должна рассматриваться с позиции философско-правового понимания, поскольку именно справедливость выступает нравственным стержнем гражданского судопроизводства [4, с. 91]. С этой точки зрения

общественная нравственность в гражданском процессе – это не абстрактная философская категория, а конкретный правовой ориентир, который наполняет содержанием процессуальные нормы и принципы. Право не может существовать в изоляции от нравственных представлений общества; напротив, процессуальные механизмы защиты прав должны быть пронизаны идеей справедливости, которая придает правосудию легитимность в глазах общества. Именно поэтому категория общественной нравственности, закрепленная в законодательстве в качестве объекта охраны, приобретает значение не просто морального, но и правового регулятора, воздействующего на поведение всех участников гражданского судопроизводства.

Применительно к гражданскому процессу категории нравственности, морали и этики наполняются специфическим содержанием. Гражданское судопроизводство – это не просто формальная процедура разрешения правовых споров, но и сфера межличностного общения, где участники процесса вступают в сложные отношения, затрагивающие их права, свободы и законные интересы. В этой связи особое значение приобретают такие нравственно-правовые категории, как справедливость, добросовестность и разумность. Эти категории, имея изначально нравственную природу, постепенно проникают в ткань гражданского процессуального права, приобретая нормативное закрепление.

Понятия «добросовестность» и «справедливость» являются изначально нравственными принципами [1, 143]. Центральным морально-нравственным понятием, производным от слов «добро», «добрая воля» и «совесть», и общим принципом права является категория «добросовестность» [2, 92]. Добросовестность рассматривается как всеобщий ориентир, без которого нет ни близкой к оптимуму законности, ни бездефицитной справедливости. Добросовестность лиц, причастных к правосудию, – фактор, от которого зависят главные итоги процесса: истина, законность, справедливость. В науке гражданского процессуального права принципы добросовестности, разумности и справедливости традиционно рассматриваются в качестве базовых. Все это часть оценочных категорий, суть которых строго установленных границ не имеет. Таким образом, суд может принимать во внимание определенные обстоятельства по делу, принимать соответствующие решения, основу которых составляют не просто формальные положения закона, но и также нравственные представления о должном. Наряду с тем нужно отметить, что оценочный характер представленных категорий вызывает ряд проблем в рамках применения права. Например, не должно быть простого совпадения нравственности с правом. Иначе запреты нравственного характера будут юридическими; утрачивается расхождение между правом, а также нравственностью. Разумность и добросовестность, справедливость – все это не как показатель правовых норм, а как нравственное дополнение, с помощью которого удастся нивелировать пробелы

законодательства, персонализировать защиту в суде, принимая во внимание моральный аспект правоотношения. Собственно говоря, именно данное толкование представленных категорий дает возможность сохранить баланс между формальной законностью, а также нравственной обоснованностью решений суда.

В рамках гражданско-процессуального законодательства существует принцип добросовестности, однако напрямую он не закреплён в качестве общего принципа. Впрочем, проявления его выявляются в многочисленных нормах. Например, стоит отметить статью 35 ГПК РФ, в которой определена обязанность лиц, которые принимают участие в деле, и обязаны на добросовестных началах пользоваться всеми им принадлежащими процессуальными правами. В том случае, если начинается злоупотребление такими правами, будут задействованы меры ответственности по статье 99 ГПК РФ – взыскание компенсации в случае фактической утраты времени в пользу другой стороны – со стороны недобросовестной. Далее, если рассматривать арбитражный процесс, то в данном случае принцип добросовестности получает максимально широкое выражение. Принимая во внимание часть 2 статьи 41 АПК РФ, граждане, которые участвуют в деле, обязаны добросовестно пользоваться процессуальными правами. Также в арбитражном процессе действует так называемая презумпция добросовестности участников. Собственно говоря, все это и отражено в разъяснениях, выносимых высшими судебными инстанциями [1, с. 14].

Стоит отметить, что требования добросовестности не могут быть ограничены исключительно запретом на злоупотребление процессуальными правами. Идеальный участник правовых отношений будет задействовать все правовые средства в случае доказывания собственной правоты в деле. Но тут поведение отвечает формально правовым предписаниям и одновременно может не отвечать критериям нравственности.

Вот почему добросовестность в гражданском процессе означает не просто активное применение процессуальных прав, но и также их практическую реализацию согласно нравственной сущности процессуальных норм. В таком случае исключается недобросовестная конкуренция; суд не может быть введен в заблуждение; не может быть манипуляции процессуальными механизмами. На основе представленного подхода можно сказать о том, что добросовестность выступает в качестве всеобщего ориентира; без него не бывает даже приближенной к оптимуму законности; не бывает бездефицитной справедливости. Добросовестность – не есть особо юридическая обязанность; это императив с нравственными началами, который направлен на всех участников гражданского судопроизводства [6, с. 78].

Подобно добросовестности, справедливость выступает в качестве обязательного нравственного начала при отправлении гражданского судопроизводства. Решение суда, которое отвечает принципу справедливости – итог добросовестного поведения

всех участников, в частности, суда. Вот почему справедливость тесным образом связана с категорией истины в гражданском процессе. Исключительно решение, построенное на добросовестных, истинно установленных в деле обстоятельствах, считается вполне справедливым. Тут целесообразно обратиться к мысли А. Ф. Кони, который утверждает о том, что суд – это не «судилище»; это также школа, институт, в рамках которого формируется правовое сознание, представления о нравственных началах [9, с. 326].

Также вклад в анализ нравственных начал в составе гражданского судопроизводства вносит М. Ю. Лебедев. Данный специалист написал монографию под названием «Судебная защита, как цель гражданского судопроизводства». По его мнению, судебная защита – это цель гражданского судопроизводства [1, с. 142]; достижение поставленной цели не представляется возможным без процессуальных механизмов и средств, которыми пользуется суд. Особое внимание автор акцентирует на том, что судебная защита не сводится только к формальному разрешению спора. М. Ю. Лебедев по праву акцентирует внимание на потребности в мирном урегулировании спора, как центральной задачи, стоящей перед судом. И тут нравственные начала выражены в стремлении суда – примирить стороны, найти компромисс. А значит, выделяются, как правовые, так и моральные ожидания общества. Точка зрения автора является обоснованной, так как в ней все внимание переключается на гуманистическую функцию правосудия; оно не просто должно быть направлено на наказание, но и на восстановление справедливости, мира, в целом.

Вместе с тем, обоснованной видится точка зрения, на основании которой нравственные начала в рамках гражданского процесса не сводятся только к конкретным этическим требованиям [3, с. 21]; они проходят через процессуальные отношения; выражаются в принципах диспозитивности и законности, процессуального равноправия и так далее. То есть, при доказывании стороны должны демонстрировать активность. Суд не должен быть введен в заблуждение. Что касается принципа диспозитивности, то он дает возможность сторонам – выразить свободу распоряжения собственными процессуальными правами; вместе с тем, данный принцип определяет ответственность за последствия, наступающие от собственных действий [7, с. 47].

С уверенностью можно утверждать о том, что теоретический подход к анализу правовых, нравственных начал в гражданском судопроизводстве предусматривает строгую дифференциацию и связь между такими категориями, как нравственность, мораль, этика. В гражданском праве эти категории перерастают в оценочные понятия – справедливость, добросовестность, разумность. Соответственно, все они закреплены на нормативном уровне, выступают в качестве базисов в поведении участников судебного процесса. Нравственные начала – это не нечто стороннее относительно права. Это важная его часть, без которой право становится формальностью, а в некоторых

случаях – инструментом репрессий. Как форма отправления правосудия, гражданское судопроизводство не может игнорировать нравственных требований. Ведь поставлена конечная цель – восстановить справедливость, защитить интересы и права личности. Все это и есть наивысшая ценность при анализе такой категории, как нравственность.

References

1. Мельник С.В., Надтачаев П.В., Гомозова О.Ю. Нравственное содержание принципов гражданского судопроизводства // Вестник Московского университета МВД России. 2023. № 2. С. 142-146.
2. Мельник С.В., Надтачаев П.В. Критерии определения нравственного поведения сторон в гражданском процессе // Современное право. 2022. № 4. С. 88-94.
3. Турчанинова Э.С. О соотношении понятий «мораль», «нравственность» и «общественная нравственность» в юридической доктрине // Общество и право. 2021. № 3. С. 45-52.
4. Беседкина Н.И. Разумность, добросовестность и справедливость в системе оценочных категорий частного права // Гражданское право. 2020. № 5. С. 12-18.
5. Мигушов К.А. Философско-этический анализ понятий «Мораль», «Нравственность», «Этос» // Этика и философия. 2021. № 2. С. 34-41.
6. Мельник С.В. Нравственные начала осуществления правосудия по гражданским делам: учеб.пособие. – Орел: Орловский юридический институт МВД России, 2015. – 120 с.
7. Мельник С.В., Надтачаев П.В., Гомозова О.Ю. Справедливость как нравственный стержень гражданского судопроизводства // Вестник Московского университета МВД России. 2022. № 3. С. 98-104.
8. Ницше Ф. К генеалогии морали // Соч. в 2 т. Т. 2. М.: Мысль, 1992.
9. Скоробогатов А. В., Краснов А. В. Правовой принцип как философско-правовая категория // Юридическая техника : Ежегодник. Н. Новгород, 2020. № 14. 682 с.
10. Ференс-Сороцкий А. А. Принципы гражданского процессуального права. СПб., 1993. 54 с.

UDC 342.7

Nosenko A.Y. Constitutional guarantees of freedom of entrepreneurial activity in the Russian Federation

Конституционные гарантии свободы предпринимательской деятельности в Российской Федерации

Nosenko Andrei Yuryevich,

Postgraduate Student, Department of International Law and Theory of State and Law,
Taras Shevchenko Pridnestrovian State University, Tiraspol

Носенко Андрей Юрьевич,

аспирант кафедры международного права и теории государства и права, Приднестровский
Государственный Университет им. Т.Г. Шевченко, г. Тирасполь

Abstract. *The article examines the constitutional guarantees of freedom of entrepreneurial activity in the Russian Federation and the limits of permissible state intervention in the economic sphere. The aim of the study is to define the content of the constitutional freedom of entrepreneurship, to identify the main mechanisms of its legal protection, and to establish criteria that allow distinguishing between permissible regulation and excessive restriction of economic rights. The methodological basis of the study consists of formal-legal, systemic, and comparative-legal methods, as well as an analysis of the provisions of the Constitution of the Russian Federation, the Civil Code of the Russian Federation, and the legal positions of the Constitutional Court of the Russian Federation. The paper examines the provisions of Articles 8, 34, 35, 46, 53, 55, and 74 of the Constitution of the Russian Federation, which regulate freedom of economic activity, protection of property, judicial protection, and the conditions for restricting rights. Special attention is paid to the rulings of the Constitutional Court of the Russian Federation related to the freedom of contract, the conduct of competitive procedures, the protection of participants in civil turnover, and the proportionality of property consequences. As a result, it has been established that freedom of entrepreneurship is a comprehensive constitutional guarantee, the implementation of which is possible subject to compliance with the rule of law, legal certainty, and the balance of private and public interests. It has been substantiated that restrictions on business activities are permissible only if there is a legal basis and no excessive interference with the economic autonomy of market participants.*

Keywords: *entrepreneurial activity, freedom of economic activity, constitutional guarantees, Constitutional Court of the Russian Federation, freedom of contract, private property, judicial protection, competition, legal certainty, state regulation.*

Аннотация. В статье исследуются конституционные гарантии свободы предпринимательской деятельности в Российской Федерации и пределы допустимого государственного вмешательства в экономическую сферу. Цель исследования состоит в определении содержания конституционной свободы предпринимательства, выявлении основных механизмов её правовой защиты и установлении критериев, позволяющих разграничить допустимое регулирование и чрезмерное ограничение экономических прав. Методологическую основу исследования составили формально-юридический, системный и сравнительно-правовой методы, а также анализ положений Конституции Российской Федерации, Гражданского кодекса Российской Федерации и правовых позиций Конституционного Суда РФ. В работе рассмотрены положения статей 8, 34, 35, 46, 53, 55 и 74 Конституции РФ, регулирующие свободу экономической деятельности, охрану собственности, судебную защиту и условия ограничения прав. Отдельное внимание уделено постановлениям Конституционного Суда РФ, связанным со свободой договора, проведением конкурентных процедур, защитой участников гражданского оборота и соразмерностью имущественных последствий. В результате установлено, что свобода предпринимательства представляет собой комплексную конституционную гарантию, реализация которой возможна при соблюдении законности, правовой определённости и баланса частных и публичных интересов. Обосновано, что ограничения предпринимательской деятельности допустимы только при наличии правового основания и отсутствии чрезмерного вмешательства в экономическую самостоятельность участников рынка.

Ключевые слова: *предпринимательская деятельность, свобода экономической деятельности, конституционные гарантии, Конституционный Суд РФ, свобода договора, частная собственность, судебная защита, конкуренция, правовая определённость, государственное регулирование.*

Рецензент: Александров Олег Григорьевич, кандидат юридических наук, доцент
Государственно - политического управления, полковник внутренней службы, доцент
кафедры Теории, методологии, и правового обеспечения ГМУ,
Уральского федерального университета

Введение. Свобода предпринимательской деятельности занимает важное место в системе конституционных прав и принципов экономического устройства Российской Федерации.

Конституционные основы экономической свободы закреплены в статьях 8 и 34 Конституции РФ [1]. Статья 8 устанавливает принципы единства экономического пространства, поддержки конкуренции и свободы экономической деятельности. Согласно статье 34, каждый вправе свободно использовать свои способности и имущество для предпринимательской и иной не запрещённой законом экономической деятельности. Дополнительные гарантии предусмотрены статьёй 35, закрепляющей охрану частной собственности, и статьёй 46, устанавливающей право на судебную защиту.

Однако конституционное признание предпринимательской свободы не означает отсутствия государственного регулирования. В связи с этим возникает вопрос о пределах допустимого ограничения предпринимательской свободы. Для его разрешения необходимо учитывать не только содержание конституционных норм, но и практику их применения. Особое значение имеют правовые позиции Конституционного Суда РФ, позволяющие раскрыть содержание свободы договора, требования правовой определённости и принципы защиты имущественных интересов участников гражданского оборота.

Цель исследования заключается в определении содержания конституционных гарантий предпринимательской деятельности и выявлении основных критериев допустимости её ограничения.

Для достижения поставленной цели рассматриваются конституционные основы экономической свободы, анализируются отдельные решения Конституционного Суда РФ, исследуются правовые пределы государственного вмешательства и формулируются выводы о направлениях совершенствования правового регулирования.

Литературный обзор. Конституционно-правовое регулирование предпринимательской деятельности находится на пересечении нескольких направлений юридической науки: конституционного права, гражданского права и правового регулирования конкуренции.

В конституционно-правовом аспекте центральное значение имеет соотношение статей 8 и 34 Конституции РФ [1]. Первая закрепляет основы экономического

устройства государства, тогда как вторая определяет правовую возможность самостоятельного участия в экономической деятельности. В совокупности эти положения позволяют рассматривать предпринимательскую свободу как конституционно защищённую возможность самостоятельно принимать хозяйственные решения в рамках действующего законодательства.

Гражданско-правовой подход дополняет данное понимание. Статья 2 Гражданского кодекса РФ (далее ГК ПМР) [2] определяет предпринимательскую деятельность через её самостоятельный характер, осуществление на свой риск и направленность на систематическое получение прибыли. Статья 421 ГК РФ закрепляет свободу договора, которая имеет непосредственное значение для организации хозяйственных связей. При этом свобода договора действует во взаимосвязи с императивными предписаниями закона и не исключает судебной защиты стороны, оказавшейся в существенно менее выгодном положении.

Особое место в исследовании занимает практика Конституционного Суда РФ. Постановления от 23 декабря 2022 г. № 57-П, от 3 апреля 2023 г. № 14-П и от 2 июля 2024 г. № 34-П затрагивают различные аспекты договорных отношений, включая заключение договоров по результатам обязательных торгов, защиту стороны договора присоединения и установление факта возникновения договорного обязательства [3–5].

Несмотря на различия в обстоятельствах рассмотренных дел, указанные решения позволяют исследовать общие требования к регулированию экономических отношений.

Материалы и методы. Нормативную основу исследования составляют Конституция Российской Федерации, Гражданский кодекс Российской Федерации и правовые позиции Конституционного Суда РФ, изложенные в постановлениях от 23 декабря 2022 г. № 57-П, от 3 апреля 2023 г. № 14-П и от 2 июля 2024 г. № 34-П.

В работе использован формально-юридический метод, направленный на анализ конституционных норм и гражданского законодательства, а также системный метод, позволяющий раскрыть взаимосвязь свободы экономической деятельности с защитой собственности, конкуренцией и судебной защитой. В ходе исследования применен анализ судебной практики для выявления подходов Конституционного Суда РФ к оценке договорных условий и соблюдению баланса интересов сторон. Метод обобщения использован для определения критериев допустимости ограничений предпринимательской свободы с учетом специфики отдельных договорных отношений. Данная работа носит теоретико-правовой характер и сфокусирована на выявлении нормативных и судебных ориентиров, обеспечивающих конституционные гарантии предпринимательства.

Результаты. Конституционная защита предпринимательства основывается на

нескольких взаимосвязанных положениях:

- статья 8 Конституции РФ закрепляет свободу экономической деятельности и поддержку конкуренции;
- статья 34 устанавливает право на осуществление законной экономической деятельности;
- статья 35 гарантирует охрану частной собственности;
- статья 46 дополняет эти положения правом на судебную защиту[1].

Содержание статьи 34 Конституции РФ не ограничивается возможностью формально зарегистрировать бизнес или выбрать определённый вид деятельности. Она предполагает наличие правовой возможности самостоятельно организовывать хозяйственные процессы, определять способы использования имущества и вступать в экономические отношения. Разумеется, реализация этих возможностей осуществляется с соблюдением установленных законом требований.

В соответствии со статьёй 2 ГК РФ предпринимательская деятельность осуществляется самостоятельно и на свой риск [2]. Это означает, что предприниматель несёт ответственность за принятые хозяйственные решения и не может рассчитывать на гарантированное получение прибыли. Однако коммерческий риск необходимо отличать от последствий незаконных действий государственных органов или неправомерного вмешательства в имущественные права.

Предпринимательская свобода тесно связана с правом собственности. Имущество выступает материальной основой хозяйственной самостоятельности, а возможность распоряжаться им позволяет участнику рынка определять экономическую стратегию. При этом право собственности реализуется в пределах, установленных законом, и не освобождает владельца от исполнения договорных, налоговых и иных обязательств [6].

Самостоятельное значение имеет свобода договора, закреплённая статьёй 421 ГК РФ. Она позволяет сторонам определять содержание договорных отношений, выбирать контрагентов и согласовывать условия сделки. В то же время договорная автономия не исключает обязательных требований законодательства и не должна использоваться для необоснованного ущемления прав другой стороны.

Таким образом, конституционные гарантии предпринимательства охватывают не только свободу выбора экономической деятельности, но и защиту имущественной самостоятельности, возможность участвовать в договорных отношениях и право на восстановление нарушенных прав.

Предпринимательская свобода не является абсолютной. Часть 2 статьи 34 Конституции РФ запрещает экономическую деятельность, направленную на

монополизацию и недобросовестную конкуренцию. Кроме того, часть 3 статьи 17 Конституции РФ устанавливает, что осуществление прав и свобод не должно нарушать права и свободы других лиц.

Возможность ограничения прав и свобод предусмотрена частью 3 статьи 55 Конституции РФ. Согласно этой норме, ограничения допускаются федеральным законом и только в той мере, в какой они необходимы для защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства. Из содержания данной нормы следует, что государственное вмешательство должно оцениваться с учётом его правового основания, цели и последствий. Само по себе наличие публичного интереса не означает, что любое ограничение предпринимательской деятельности автоматически соответствует Конституции [8, с.69].

Например, лицензирование отдельных видов деятельности может быть необходимо для предупреждения угроз жизни и здоровью граждан. Антимонопольные требования направлены на защиту конкуренции и предотвращение злоупотреблений рыночным положением. Налоговые обязанности обеспечивают исполнение публичных обязательств. Однако содержание соответствующих требований и порядок их применения должны соответствовать законодательству.

Существенное значение имеет соразмерность ограничения. Возлагаемые на предпринимателя обязанности должны быть связаны с целью регулирования, а применяемые меры не должны создавать необоснованных препятствий для реализации конституционно защищённых прав. Оценка соразмерности предполагает учёт характера нарушения, особенностей регулируемых отношений и последствий вмешательства.

Другим критерием выступает правовая определённость. Участник экономического оборота должен иметь возможность установить содержание обязательных требований и предвидеть основные правовые последствия своих действий. Неясность законодательства и непоследовательность правоприменения затрудняют принятие хозяйственных решений и повышают вероятность споров [9, с. 554].

Наконец, конституционные гарантии предполагают возможность судебного обжалования решений и действий органов власти. Такая возможность позволяет проверить законность вмешательства и при наличии оснований добиться восстановления нарушенных прав [11, с. 21].

Следовательно, допустимость ограничения предпринимательской свободы определяется не только наличием законодательного предписания, но и соблюдением конституционных требований к целям, содержанию и способам государственного

регулирования.

Практика Конституционного Суда РФ позволяет проследить, как конституционные принципы проявляются в конкретных гражданско-правовых отношениях. Рассматриваемые решения посвящены различным вопросам, однако каждое из них имеет значение для понимания правовой определённости и пределов договорной автономии.

В постановлении от 23 декабря 2022 г. № 57-П Конституционный Суд РФ рассмотрел вопрос о конституционности ряда положений ГК РФ, регулирующих заключение договоров по результатам обязательных торгов, в связи с жалобой АО «Системный оператор Единой энергетической системы» [3].

Суд разграничил ситуации, в которых положение о закупке прямо предусматривает проведение повторных торгов при отсутствии других участников, и случаи, когда такой порядок не установлен либо заказчику предоставлена возможность произвольного выбора. В последнем случае признание торгов несостоявшимися само по себе не исключает обязанности заключить договор с единственным участником при отсутствии объективных препятствий и соблюдении установленных условий.

Данная позиция имеет значение для предпринимателей, участвующих в конкурентных процедурах. Правовые последствия торгов должны определяться заранее установленными правилами, а не произвольным решением организатора. Это способствует предсказуемости экономических отношений и защите законных ожиданий участников.

При этом постановление не устанавливает безусловной обязанности заключать договор при любых обстоятельствах, связанных с наличием единственного участника. Вывод Конституционного Суда обусловлен содержанием применимого законодательства и условиями конкретной закупочной процедуры.

В Постановлении № 14-П Конституционный Суд РФ проверил конституционность пунктов 2 и 3 статьи 428 ГК РФ в связи с жалобой гражданина К. В. Матюшова [4]. Дело касалось условий договора розничной купли-продажи, предусматривавших возврат продавцу предоставленной скидки при досрочном прекращении связанных с покупкой договоров потребительского кредита или страхования. Суд обратил внимание на необходимость учитывать фактическое соотношение переговорных возможностей сторон и соразмерность имущественных последствий для покупателя.

В частности, конституционно-правовой смысл оспариваемых положений предполагает оценку обстоятельств, при которых покупатель фактически не имел возможности согласовать иные условия договора, а возврат скидки в полном объёме мог не соответствовать объёму выплат, не произведённых или возвращённых по

связанным договорам.

Хотя данное дело непосредственно касалось защиты потребителя, его значение для исследования договорной свободы заключается в подтверждении того, что формальное согласие с условиями сделки не всегда исключает необходимость судебной проверки их обременительности. Вместе с тем указанная позиция не означает, что любые невыгодные договорные условия подлежат изменению судом: оценка зависит от обстоятельств конкретного правоотношения и предусмотренных законом оснований.

В Постановлении № 34-П Конституционный Суд РФ рассмотрел вопрос о конституционности статей 426, 428 и 438 ГК РФ в связи с жалобой гражданки Е. А. Гилевской [5]. Рассмотренное дело затрагивало вопросы публичного договора, договора присоединения и акцепта оферты применительно к отношениям по оказанию услуг связи для кабельного телевизионного вещания в многоквартирном доме.

Для договорных отношений принципиально важно установить, возникло ли обязательство на предусмотренном законом основании и свидетельствовали ли действия стороны о согласии заключить договор. Само по себе отражение платы за определённую услугу в платёжном документе не заменяет правовой оценки обстоятельств возникновения договорных отношений. Значение данного постановления заключается в необходимости учитывать характер услуги, содержание предложения и действия сторон при определении наличия договорного обязательства. Для участников экономического оборота это подчёркивает важность ясного оформления условий сделки и надлежащего подтверждения согласия сторон.

Вместе с тем рассматриваемое постановление не посвящено непосредственно общему режиму предпринимательской свободы. Его использование в настоящем исследовании ограничивается теми правовыми выводами, которые относятся к договорной автономии и правовой определённости.

Обсуждение. Результаты анализа позволяют выделить несколько взаимосвязанных условий, необходимых для обеспечения конституционных гарантий предпринимательской деятельности.

Первое условие — определённость правового регулирования. Предприниматель должен иметь возможность установить, какие требования применяются к его деятельности, какие действия образуют нарушение и какие последствия могут наступить. Постановление Конституционного Суда РФ № 57-П демонстрирует значение заранее определённых правил проведения торгов и недопустимость произвольного решения вопроса о заключении договора.

Второе условие связано с балансом договорной свободы и защиты прав участников гражданского оборота. Свобода договора предполагает самостоятельность

сторон, но не устраняет необходимости учитывать обстоятельства заключения сделки и последствия применения её условий. Постановление № 14-П показывает, что при наличии существенного неравенства переговорных возможностей и явно обременительных условий судебная защита может потребовать корректировки договорных последствий в предусмотренных законом пределах.

Третье условие — надлежащее установление факта возникновения обязательства. Правовая определённость предполагает, что участники отношений могут установить основание предъявляемых к ним требований. В этом отношении Постановление № 34-П имеет значение для понимания правил заключения договоров и оценки действий, которые могут свидетельствовать об акцепте.

При применении правовых позиций Конституционного Суда РФ на различные категории споров необходим дифференцированный подход. Особенности правового регулирования, характерные для защиты прав потребителей, проведения обязательных торгов или сферы оказания услуг связи, обуславливают специфику юридической квалификации, что препятствует механическому переносу сформулированных Судом выводов на все виды предпринимательской деятельности.

Конституционные гарантии экономической свободы реализуются не только через ограничение государственного вмешательства, но и посредством обеспечения высокого качества нормативного регулирования гражданского оборота. Стабильность предпринимательской среды напрямую зависит от четкости договорных конструкций, предсказуемости правовых последствий хозяйственной деятельности и доступности механизмов эффективной судебной защиты от неправомерных действий.

Заключение. Свобода предпринимательства является фундаментальным элементом конституционного строя Российской Федерации, содержание которого раскрывается через комплекс гарантий, включая право на свободное использование своих способностей и имущества для экономической деятельности, охрану частной собственности, автономию воли при заключении договоров и право на судебную защиту.

Проведенное исследование демонстрирует, что предпринимательская свобода не является абсолютной и неразрывно связана с корреспондирующими обязанностями субъектов хозяйственного оборота, а также необходимостью соблюдения баланса частных и публичных интересов. Государственное регулирование предпринимательской деятельности допустимо лишь при условии строгого следования принципам законности, правовой определенности и соразмерности вмешательства конституционно значимым целям.

Анализ правовых позиций Конституционного Суда РФ позволяет

систематизировать требования к правовому регулированию экономических отношений. Так, постановление № 57-П акцентирует внимание на императивности процедур при заключении договоров на торгах; постановление № 14-П подчеркивает значимость учета фактического неравенства сторон и обеспечения эквивалентности договорных обязательств; постановление № 34-П способствует уточнению оснований возникновения обязательств и укреплению правовой определенности. Данные решения не претендуют на исчерпывающее описание всех возможных ограничений, однако формируют методологические ориентиры для правоприменительной практики, требующей учета специфики конкретных правоотношений.

Таким образом, конституционно-правовая защита предпринимательства направлена не на исключение государственного участия в экономике, а на обеспечение его правомерности и обоснованности. Формирование предсказуемого законодательного поля, эффективная защита имущественных прав и доступность механизмов судебного контроля являются необходимыми условиями реализации предпринимательской инициативы, обеспечивающими гармоничное сочетание частного интереса с правами иных участников гражданского оборота.

References

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993, с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020) // Официальный интернет-портал правовой информации. — URL: <http://www.pravo.gov.ru> (дата обращения: 06.10.2026).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) [Текст]: от 30.11.1994 № 51-ФЗ // Собрание законодательства РФ. — 1994. — № 32. — Ст. 3301.
3. Постановление Конституционного Суда Российской Федерации от 23 декабря 2022 г. № 57-П «По делу о проверке конституционности пункта 2 статьи 432, пункта 1 статьи 438, пункта 4 статьи 445, пункта 5 статьи 447 и пункта 4 статьи 448 Гражданского кодекса Российской Федерации в связи с жалобой акционерного общества «Системный оператор Единой энергетической системы» // Официальный сайт Конституционного Суда Российской Федерации. — URL: <https://ksrf.ru/> (дата обращения: 11.10.2026).
4. Постановление Конституционного Суда Российской Федерации от 3 апреля 2023 г. № 14-П «По делу о проверке конституционности пунктов 2 и 3 статьи 428 Гражданского кодекса Российской Федерации в связи с жалобой гражданина К. В. Матюшова» // Официальный сайт Конституционного Суда Российской Федерации.

Федерации. — URL: <https://ksrf.ru/> (дата обращения: 11.10.2026).

5. Постановление Конституционного Суда Российской Федерации от 2 июля 2024 г. № 34-П «По делу о проверке конституционности статей 426, 428 и 438 Гражданского кодекса Российской Федерации в связи с жалобой гражданки Е. А. Гилевской» // Официальный сайт Конституционного Суда Российской Федерации. — URL: <https://ksrf.ru/> (дата обращения: 11.10.2026).

6. Багандов, А. Б. Конституционно-правовые принципы и гарантии предпринимательской деятельности / А. Б. Багандов // Образование и право. — 2024. — URL: <https://education.law-books.ru/article/konstitutsionno-pravovye-printsipy-i-garantii-predprinimatelskoy-deyatelnosti> (дата обращения: 11.10.2026).

7. Борисова, Е. П. Конституционно-правовые принципы и гарантии предпринимательской деятельности / Е. П. Борисова // Научно-правовой журнал «Образование и право». — URL: <https://education.law-books.ru/article/konstitutsionno-pravovye-printsipy-i-garantii-predprinimatelskoy-deyatelnosti/?ysclid=mv3xt8e8t6703470427> (дата обращения: 11.10.2026).

8. Бровкин А.Н. Конституционные гарантии прав и свободы предпринимательской деятельности // Закон и право. 2024. № 6. С. 69—72.

9. Зеко Л. Ю. Свобода предпринимательства в Российской Федерации. Государственно-правовой аспект // Молодой ученый. - 2016. - № 4 (108). - С. 553—557

10. Комментарий к Конституции Российской Федерации / под ред. Т. Я. Хабриевой. — М.: Норма, 2021. — 528 с.

11. Иванов, П. С. Право человека на занятие предпринимательской деятельностью в Приднестровской Молдавской Республике / П. С. Иванов // Учёные записки Приднестровского государственного университета. — 2023. — № 4. — С. 20–28.

UDC 2964

Parushkin A. Economic and legal factors of Iran's development in the 21st century

Экономико-правовые факторы развития Ирана в XXI веке

Parushkin Anton

Student, North-Western Branch of the
Russian State University of Justice named after V. M. Lebedev (Faculty of Law),
Russian Federation, St. Petersburg.

Scientific supervisor: **Privalov Nikolay Gennadievich**

Professor of the Department of Humanitarian and Socio-Economic Disciplines,
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
North-Western Branch of the Russian State University of Justice named after V. M. Lebedev,
Russian Federation, St. Petersburg.

Парушкин Антон Николаевич
Студент, Северо-Западного филиала Федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего профессионального образования «Российский
государственный университет правосудия имени В.М. Лебедева»
(юридический факультет),
Российская Федерация, г. Санкт-Петербург.

Научный руководитель: Привалов Николай Геннадьевич
Профессор кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин,
доктор экономических наук, доцент,
Северо-Западного филиала Федерального государственного бюджетного образовательного
учреждения высшего профессионального образования «Российский государственный
университет правосудия имени В.М. Лебедева»,
Российская Федерация, г. Санкт-Петербург.

Abstract. Currently, there is considerable interest in the Iranian economy in scientific circles, which operates and develops in rather specific geographical, geopolitical and cultural conditions. The article examines a number of positive and negative economic and legal factors that have a significant impact on the Iranian economy, as well as a small forecast of its development with the weakening of negative and unchanged effects of positive factors. The data on the current economic state of Iran are also presented, which make it possible to assess the level of development of its economic sphere and the trends of its changes in the future.

Keywords: Iran, the Islamic Republic of Iran, economy, economy sphere, positive economic and legal factor, negative economic and legal factor, economic relations, GDP, economic development, economic forecast.

Аннотация. В настоящее время в научных кругах значительный интерес вызывает экономика Ирана, которая функционирует и развивается в достаточно специфических географических, геополитических и культурных условиях. В статье рассмотрен ряд позитивных и негативных экономико-правовых факторов, которые оказывают весомое влияние на иранскую экономику, а также дан небольшой прогноз её развития при ослаблении отрицательных и неизменности воздействия положительных факторов. Приведены данные и о современном экономическом состоянии Ирана, позволяющие оценить уровень развития его экономической сферы и тенденции его изменения в будущем.

Ключевые слова: Иран, Исламская Республика Иран, экономика, экономическая сфера, позитивный экономико-правовой фактор, негативный экономико-правовой фактор, экономические отношения, ВВП, экономическое развитие, экономический прогноз.

Рецензент: Бюллер Елена Александровна – кандидат экономических наук, доцент.
ФГБОУ ВО «Адыгеский государственный университет»

Введение

Иран (Исламская Республика Иран) – древнее государство Ближнего Востока, являющееся хранителем старинных традиций и культурных достижений, повлиявших на развитие всего региона. В Древнем Мире и в Средневековье через территорию современного Ирана проходил Великий шёлковый путь, связывающий государства Востока и Запада. Неудивительно, что в его культуре стали оседать экономические достижения наиболее развитых стран тех времён. В государствах, существовавших в ту эпоху на территории современного Ирана (государство Хорезмшахов, Персия и другие) были довольно на высоком уровне развиты сельское хозяйство, ремесленное производство и торговля.

В данный момент Исламская Республика Иран обладает одной из наиболее развитых экономик не только ближневосточного региона, но и всей Азии. Развитию иранской экономики не смогли затормозить события предыдущего столетия. Иран пережил экспансию Великобритании и Российской империи, политические потрясения, заставившие официально изменить название государства с Персии на Иран в 1935 году, участие в событиях Второй Мировой войны, «вестернизацию», проводимую правительством шаха и Исламскую революцию 1979 года. [1]

Исламская революция привела к власти в стране шиитское духовенство, которое стало подчинять все сферы жизни общества требованиям ислама, в том числе и экономику.

На данный момент экономика развивается довольно успешно и быстро. В производство внедряются новейшие технологии, ВВП в целом год от года увеличивается, расширяется иностранное сотрудничество.

Но вместе с этим экономика Ирана в настоящее время сталкивается с довольно серьёзными проблемами, которые требуют решения в краткосрочной перспективе. Главными среди них являются наложенные странами Запада санкции, отсталость в некоторых регионах страны и отраслях экономики, а также недавно бушевавшая эпидемия COVID-19 с её последствиями. Но важным фактором, тормозящим экономическое развитие, выступает неопределённость выбора экономической модели развития государства, которую с 1979 года и до настоящего времени пытается избрать руководство Ирана. [7]

Изучая факторы экономического развития, не следует забывать и о правовом аспекте, который оказывает весомое влияния на экономику. Стоит учитывать правовые нормы как самой Исламской Республики Иран, так и нормы международного права, которые непосредственно влияют на иранскую экономику.

Страны глобального Юга представляют стратегический интерес для России в

силу обострения отношений с западными странами [9, с.354] и, как отмечает Н.И. Башмакова, фактора роста влияния стран Ближнего Востока и Азии на мировую экономику [11].

В данной статье будут рассмотрены как факторы позитивного влияния на экономическую сферу Ирана, так и факторы, тормозящие развитие экономики. Будет проведён их анализ, оценён уровень их влияния, а также будет дан возможный прогноз экономического развития Ирана.

Позитивные экономико-правовые факторы

Причинами успешного развития экономики Исламской Республики Иран можно считать несколько факторов.

Одним из них является удачное географическое положение. Иран находится почти в самом центре Евразии на пересечении экономических путей, связывающих Север и Юг, а также Запад и Восток континента. Выходы в мировой океан и в Каспийское море позволяют Ирану успешно вести международную торговлю со странами Европы, с соседями по ближневосточному региону, со странами Восточной и Юго-Восточной Азии (главным образом с Китаем), с Южной Азией (главный партнер в регионе – Индия) и с Россией. Налажена не только морская, но и сухопутная торговля с этими странами. Выход в Мировой океан позволяет Исламской Республике Иран вести торговые отношения и с государствами на других континентах. [4]

Иран активно пользуется этим положением и осуществляет благодаря нему успешный экспорт и импорт. Основой иранского экспорта является продажа нефти, газа и продуктов их переработки. Поставляются они главным образом в европейские государства, в Китай и Индию. С Индией и Турцией налажен экспорт драгоценных металлов. Ведётся активная продажа природных ресурсов в Китай. В импорте преобладают продукция машиностроения и техника, а также продукты питания, которые Иран не может производить в полном объёме. Прямой импорт осуществляется с Индией, Китаем, Российской Федерацией и некоторыми другими государствами и составляет примерно 75% от общего числа. Импорт через стран-посредников составляет 25% и производится через соседние арабские страны (главным образом через Объединённые Арабские Эмираты). Товары по посредническому импорту производятся в США, Западной Европе и Японии. [4]

Важным фактором развития экономики является и огромное богатство территории государства природными ресурсами. Богаты залежи нефти, угля, меди, марганца, железных, титановых, хромовых, свинцово-цинковых и других руд. По запасам природного газа Иран занимает второе место в мире после Российской Федерации. Страна богата плодородными почвами и лесом. [4]

Государство обладает и большим демографическим потенциалом. По данным Всемирного Банка (от 2017 года), в Иране 2/3 граждан моложе 30 лет, численность экономически активного населения составляет 30% от общего населения в 80 миллионов человек. Анализ демографической ситуации позволяет понять, что экономически активное население будет только расти в будущем. [4]

Следующим важным фактором будет являться членство в международных экономических организациях. Иран является важным членом организации БРИКС, основанной в 2006 году Россией, Бразилией, Китаем, Индией и ЮАР. Страны БРИКС поддерживают друг друга и борются с мировым экономическим влиянием стран Запада. Деятельность БРИКС также помогла поддержанию мира на Ближнем Востоке (до событий октября 2023 года). [10]

Помимо БРИКС Иран входит в ряд других межгосударственных экономических объединений: в ШОС и в ЕАЭС. Членство в них помогает Исламской Республике Иран развивать свою экономику и поддерживать международное сотрудничество с дружественными государствами. [10]

Ещё одним важным фактором экономического развития оказались, как ни странно, санкции, наложенные на Иран Соединёнными Штатами Америки и их союзниками. Наложение санкций имело цель ослабить иранскую экономику. Но противники Ирана добились своей цели лишь частично. Иранская экономика хоть и пострадала, но выявились и позитивные моменты. Ирану перекрыли поставки промышленной техники, но местные фирмы научились производить её самостоятельно. Иранскому руководству даже удалось решить проблему отключения страны от международной платёжной системы SWIFT. Внешнеэкономические финансовые операции стали проводится путём бартера или с использованием драгоценных металлов, а также применяются скрытые методы перемещения денежных средств. [6]

Стоит отметить и важность иностранных инвестиций в иранскую экономику. В основном финансовые средства получают нефтедобывающая и нефтеперерабатывающая промышленность, производство синтетических материалов и машиностроение. Инвестированием занимаются не только партнёры Ирана по азиатскому региону (Индия, Китай, Объединённые Арабские Эмираты и другие), но и государства Европы, зависят от иранской нефти. Инвестированием в экономику Ирана занимается и Россия. [4]

Очень важно указать здесь один государственно-правовой фактор, который непосредственно определяет развитие всей экономической системы государства. Это высокий уровень вмешательства органов государственной власти в

экономическую сферу. В первое десятилетия после Исламской революции (1979 – 1989 годы) доля государства в промышленности составляла до 70%. В сельском хозяйстве также основу составляло государственное предпринимательство. Хотя в Конституции Ирана сказано, что экономика Исламской Республики представляет собой совокупность трёх секторов – частного, кооперативного и государственного, чётко видно, что государство господствовало тогда в экономике. [7]

С 1989 года в стране началась либерализация экономики. Значимость частного и кооперативного предпринимательства значительно выросла. Но и по сей день влияние государства на экономику поистине огромно. Это можно рассматривать и как негативный фактор, но значимость государственной защиты экономики от кризисов, инфляции, безработицы и других проблем трудно переоценить. Именно благодаря такому глубокому вмешательству иранская экономика продолжает развиваться в столь опасное время в столь опасном регионе. [7]

Все перечисленные факторы позитивно влияют на рост и развитие экономики Исламской Республики Иран, обеспечивая ей высокое экономическое положение не только среди государств Ближнего Востока, но и всей Азии.

Негативные экономико-правовые факторы

Помимо приведённых выше факторов, позитивно влияющих на экономику Исламской Республики Иран, можно выделить целый ряд других, влияние которых является по большей части негативным и тормозит экономическое развитие данного государства.

Наиболее опасным среди этих факторов является политическая и военная нестабильность ближневосточного региона, которая отрицательно сказывается на экономических сферах стран его составляющих.

Неоднократные восстания турецких курдов, война в Ираке, приход в 2021 году к власти талибов в Афганистане после длительной гражданской войны, напряжённость между Палестиной и Израилем, война в Сирии, деятельность ИГИЛ, ХАМАС, Джабхат ан-Нусры и других радикально-террористических организаций – всё это лишь небольшой перечень военных эскалаций, происходивших или происходящих на Ближнем Востоке в начале XXI века. [3]

Иран не остаётся в стороне от этих событий. Известно, что организации ХАМАС и Хезболла получают материальную и финансовую помощь от иранского руководства, так как Иран заинтересован в успешном осуществлении их борьбы против израильского и американского влияния в регионе. Эти организации крайне радикально настроены. Именно ХАМАС своим нападение на Израиль в октябре 2023 года начал новую израильско-палестинскую войну. Возможно, что в поддержке

боевиков и в этот раз были замешаны иранские военные. [2]

Вышеперечисленные конфликты разрушают экономические связи в регионе и вредят всем его государствам, в том числе и Ирану.

Но самые большие проблемы начались для Ирана в конце февраля 2026 года, когда армии Израиля и США атаковали иранские военные и ядерные объекты. Данный военный конфликт привёл к значительным людским жертвам как среди военных, так и среди мирного населения. Значительная часть иранской энергосистемы, нефтеперерабатывающей и тяжёлой промышленности пострадала из-за ракетных атак. В ходе ответных действий Иран перекрыл Ормузский пролив, что вызвало резкое повышение цен на нефть в мире. В ходе иранских ответных мер (ракетных ударов) значительно пострадала экономика Израиля. [5]

Из данных фактов складывается вывод, что постоянные военные конфликты вредят не только экономике одного Ирана, но и экономикам других государств региона, а также оказывают ощутимое отрицательное воздействие на международные экономические отношения.

Ещё одной экономико-правовой проблемой, стоящей перед Ираном в экономическом плане, являются наложенные на государство иностранные санкции.

Выше уже было упомянуто, что санкции имеют и позитивный эффект, но со своей основной целью, то есть расшатыванием экономического развития Ирана, они довольно неплохо справляются.

По данным исследователей из института Петерсона, ущерб иранской экономики от санкций за 1984 – 2005 годы составлял 80 млн долл. США ежегодно, за 2006 – 2012 годы – 5,7 млрд долл. в год, а с 2012 года – по 18 млрд долл. в год. Можно понять, что вред, приносимый санкциями, поистине велик. [6]

Следующим неприятным событием для экономической обстановки в стране стала эпидемия COVID-19, начавшаяся в 2020 году и продолжающаяся по сей день.

Из-за эпидемии и режима самоизоляции значительно снизилась экономическая активность населения и выросла безработица. Население стало потреблять меньше мяса, морепродуктов, фруктов и овощей, поэтому сельскохозяйственное производство сильно сократилось. [8]

Были закрыты многие организации сферы услуг (рестораны, пункты общественного питания и так далее), запрещены массовые мероприятия, снизился туризм, то есть сфера услуг тоже переживала тяжёлые времена. [8]

Экономический рост в целом снизился с 6% до 4,3% в 2020 году. Сейчас коронавирусная инфекция пошла на спад, но иранская экономика до сегодняшнего дня до конца не восстановилась от вызванных ею потрясений. [8]

Экономической проблемой Ирана также можно назвать преобладание государственного сектора и высокий уровень контроля государства за экономикой. Выше эта особенность была описана как положительный фактор экономического развития, но здесь не всё так однозначно. Государственный контроль и сильный госсектор экономической сфере конечно имеют и описанные мной позитивные моменты, но они могут принести и достаточно вреда (замедление развитие технологий, низкая реакция на внешнеэкономические изменения, нежелание удовлетворять некоторые потребности общества).

В Иране по Конституции экономика делится на три сектора – государственный, частный и кооперативный. Причём последний значительно превалирует над остальными. В собственности государства находятся многие промышленные предприятия, месторождения полезных ископаемых и значительная часть земельного фонда. Само же государство жёстко регулирует деятельность предпринимателей и кооперативов. Главным отрицательным последствием такой обстановки стало отставание Ирана от других стран по уровню развития производственных технологий, что само по себе является негативным фактором. [7]

Исламская Республика Иран сама в полной мере не может обеспечить себя современным производственным оборудованием, поэтому ей приходится закупать его за рубежом. Из-за санкций его сейчас невозможно закупить у США и многих стран Европы, поэтому Иран закупает его у Китая или Индии, либо использует теневые методы его получения. Но это усиливает зависимость государства от иностранных поставок. [7]

Рассмотренные негативные факторы тормозят развитие иранской экономики. Хотя государство активно с ними борется, они всё равно дают о себе знать снижением ВВП или периодическими внутренними кризисами.

Дальнейшее возможное развитие экономики Ирана под влиянием факторов её развития

Входе исследования были выделены как позитивные, так и негативные экономико-правовые факторы, влияющие на экономическое развитие иранского государства.

Позитивные включают в себя:

- удачное географическое положение;
- обилие природных ресурсов;
- значительный демографический потенциал;
- активное членство в международных экономических объединениях;
- умелое использование возможностей, предоставленных санкциями;

- иностранное инвестирование;
- государственная защита экономики.

Негативными являются:

- политическая и военная нестабильность региона Ближний Восток;
- вред, причиняемый иностранными санкциями;
- последствия эпидемии COVID-19;
- чрезмерный контроль государства над экономикой;
- наличие отсталости технологий производства.

В настоящее время все эти факторы оказывают влияние на рост и развитие экономики Исламской Республики Иран.

По данным ЦРУ, Иран занимает восемнадцатое место в мире по объёмам национального производства. [13]

ВВП год от года растёт, но крайне медленно (по 3 – 4,5 % в год). По объёму ВВП является четвёртой экономикой в исламском мире (после Индонезии, Саудовской Аравии и Турции). В будущем объёмы ВВП, по прогнозам ЦРУ, будут лишь увеличиваться. Но уже сейчас налицо явный экономический рост. [12]

Этот рост может происходить ещё быстрее, если в ближайшем будущем отрицательные факторы ослабят своё влияние или вообще исчезнут.

Политическая нестабильность может продолжаться на Ближнем Востоке ещё много лет. Ирану нужно к ней приспособиться, чтобы сохранить свой экономический потенциал.

Санкции не могут продолжаться вечно, так как США и их союзники осознают необходимость сотрудничества с Ираном, имеющим огромные запасы качественных природных ресурсов, в которых они нуждаются.

Эпидемия коронавируса в целом закончилась. Её последствия в виде самоизоляции и убытков в сфере услуг тоже уходят в прошлое. Иранская экономика восстановится от этих потрясений уже совсем скоро.

Процесс либерализации экономики в Иране, начатый в 1989 году, продолжается и по сей день. Частное предпринимательство в настоящий момент сильно развито в этой стране и успешно продолжит своё развитие. Научно-технический прогресс в Иране также не стоит на месте благодаря трудолюбию местных умельцев и помощи со стороны дружественных стран.

Складывается вывод, что Иран способен преодолеть стоящие перед ним препятствия в ближайшее время и увеличить свой экономический рост.

Заключение

В настоящее время экономическая обстановка в Исламской Республике Иран

является стабильной. ВВП растёт, промышленность и сельское хозяйство развиваются, успешно осуществляется международное сотрудничество. Продолжаются либеральные экономические реформы, нацеленные на усиление роли частного предпринимательства.

Хотя Иран столкнулся с целым рядом экономических препятствий, число позитивных экономико-правовых факторов всё же превышает их. Это позволяет иранской экономике в настоящий момент успешно расти и иметь все шансы на повышение темпов развития в ближайшем будущем.

References

1. Алиев, С. М. (2004). История Ирана. XX век / Рос. акад. наук. Ин-т востоковедения. – М.: Ин-т востоковедения РАН: Крафт+, – С. 9 – 29.
2. Добаев, И. П. (2025). Исламский фактор в эскалации палестино-израильского конфликта // Гуманитарий Юга России. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/islamskiy-faktor-v-eskalatsii-palestino-izraiskogo-konflikta> (дата обращения: 12.09.2026).
3. Долгов, Б. В. (2016). Запад, мусульманский мир и радикальный исламизм // АПЕ. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/zapad-musulmansky-mir-i-radikalnyy-islamizm> (дата обращения: 12.09.2026).
4. Иллерицкий, Н. И. (2018). Современное состояние и вызовы экономического развития Исламской Республики Иран // Инновации и инвестиции. №11. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sjvremennoe-sostoyanie-i-vyzovy-ekonomicheskogo-razvitiya-islamskoj-respubliri-iran> (дата обращения: 12.09.2026).
5. Кавана, Д. (2026). Война: для чего она по-прежнему нужна? // Россия в глобальной политике. – № 4. – С.10 – 31.
6. Комшукова, О. В. (2016). Санкции в отношении Ирана: цели и последствия // ЭСПР. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sanktsii-v-otnoshenii-irana-tseli-i-posledstviya> (дата обращения: 12.09.2026).
7. Мамедова, Н. М. (2022). Исламская экономика Ирана: теория и практика: монография / Ин-т востоковедения Рос. акад. наук, Центр изуч. стран Ближ. и Сред. Востока; [отв. ред. В. Я. Белокреницкий]. – Москва: ИВ РАН, – С. 68 – 136.
8. Медведева, М. Б., Стародубцева Е. Б. (2022). Республика Иран: встраивание в глобальные тенденции развития мировой экономики // Вестник АГТУ. Серия: Экономика. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/respublika-iran-vstraivanie-v-globalnye-tendentsii-razvitiya-mirovoy-ekonomiki> (дата обращения: 12.09.2026).
9. Привалов, Н.Г. (2012). Третий путь России: новая надежда в XXI веке.

Екатеринбург: Уральское изд-во. -431 с.

10. Ходунов, А. С. Участие Ирана в евразийских интеграционных проектах как важный аспект внешней политики страны в условиях формирования нового миропорядка // История и современность. 2025. №1 (55). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/uchastie-irana-v-evraziyskih-integratsionnyh-proektah-kak-vazhnyy-aspekt-vneshney-politiki-strany-v-usloviyah-formirovaniya-novogo-miroporyadka> (дата обращения 13.09.2026).

11. Economic space in the era of integration and digitalization. Novikova N., Lukasheva O., Luchkin A., Abramova M., Andreeva T., Afanasyeva N., Bashmakova N., Belokopytov A., Bereznyak I., Golysheva E., Gulevich Y., Zhuravleva O., Kirichenko E., Kovaleva E., Kramlikh O., Lapitskaya L., Lapshova O., Lyoshina M., Makhmutkhodzhaeva L., Minko M. et al. Smolensk, 2022.

12. Report for Selected Countries and Subjects. URL: <https://ghostarchive.org>archive/62FLC> (дата обращения: 13.09.2026).

13. The World Factbook: Iran. – 2011. - URL: <https://www.cia.gov/the-world-factbook/countries/iran/> (дата обращения: 13.09.2026).

UDC 34

Shaleva A.E., Gelieva I.N. The institution of representation as a mechanism for the protection of rights in Russian civil law: history, key concepts and types

Институт представительства, как механизм защиты прав в российской цивилистике.
история, основные понятия и виды

Shaleva Aleksandra Evgenevna

Master's student Federal Kuban State University Krasnodar, Russian Federation

Gelieva Irina Nikolaevna

Associate Professor, Department of civil Procedure
and International Law Federal Kuban State University Krasnodar, Russian Federation

Шалева Александра Евгеньевна

Магистрант Кубанский государственный университет г. Краснодар, Российская Федерация

Гелиева Ирина Николаевна

Доцент кафедры гражданского процесса и
международного права Кубанский государственный университет г. Краснодар,
Российская Федерация

Abstract. This article examines the institution of representation as a mechanism for protecting the rights and legitimate interests of citizens, covering key concepts, the essence of representation, and its functions and types. It also analyzes branches of procedural law and synthesizes and systematizes relevant scholarly material. The article discusses various types of representation and analyzes them across different legislative frameworks, while also placing significant emphasis on a doctrinal study of the institution of representation.

Keywords: Representation, types of representation, protection of rights and legitimate interests, mechanism for the protection of rights, representation and its essence, statutory representation, contractual representation, concept of representation, functions of representation.

Аннотация. В настоящей статье рассматривается институт представительства, как один из механизмов защиты прав и законных интересов гражданина, основные понятия, сущность представительства, его функции и виды. В данной статье также проводится анализ отраслей процессуального права, их обобщение и систематизация научного материала. Рассматриваются основные виды представительства в цивилистическом процессе, также проводится их анализ в различном законодательстве. Также уделяется большое внимание российскому доктринальному подходу в исследовании института представительства, анализируются исторические аспекты становления представительства.

Ключевые слова: Представительство, виды представительства, защита прав и законных интересов, механизм защиты прав, представительство и его сущность, законное представительство, договорное представительство, понятие представительство, функции представительства.

Рецензент: Александров Олег Григорьевич, кандидат юридических наук, доцент
Государственно - политического управления, полковник внутренней службы, доцент
кафедры Теории, методологии, и правового обеспечения ГМУ,
Уральского федерального университета

На протяжении всей своей истории общество терпит изменения: появляются новые институты, развиваются уже существующие, прекращают свое существование

имеющиеся ранее. Мы предлагаем в данной статье рассмотреть представительство как один из механизмов осуществления судебной защиты прав гражданина. Предлагается рассмотреть терминологию встречающуюся в законодательстве и доктринальном подходе к определению судебного представительства.

Определение представительства в процессуальном гражданском праве не приводится, однако такой институт закрепляется, выставляются цензы представителям, а также подтверждаются их полномочия и требования к оформлению таких полномочий.

Так, несмотря на отсутствие четкого определения в отраслях процессуально права, в области материального права мы видим наличие такого определения. Анализируя Гражданский кодекс Российской Федерации ст. 182 под представительством понимается сделка, совершенная одним лицом (представителем) от имени другого лица (представляемого) в силу полномочия, основанного на доверенности, указании закона либо акте уполномоченного на то государственного органа или органа местного самоуправления, непосредственно создает, изменяет и прекращает гражданские права и обязанности представляемого [3.]

На наш взгляд, отсутствие в процессуальном праве терминологии, относительно представительства и наличие такого термина в материальном праве говорит о правовом пробеле и несогласованности в понятийном аппарате. Мы считаем, что наличие определения дает более правильный подход к данному институту и создает меньше правовых вопросов со точки зрения доктринального подхода.

В отечественной доктрине внимание представительству уделяется также мало, несмотря на это в научной литературе сформулированы множество определений относительно подходу представительства, например, С. А. Халатов представительство определяет, как деятельность. А. А. Добровольский определяет представительство как ведение дела в суде одним лицом в защиту и в интересах другого лица. []

Так, мы можем говорить о том, что в настоящем доктринальном подходе существуют немало понятий представительства. Все они в той или иной серии схожи между собой

Изучая институт представительства мы не можем не сказать об историческом аспекте и возникновении института представительства то можно говорить о том, что существование института представительства берет свое начало во времена Древнего Рима. изначально использовалось не прямое представительство, то есть выступление лица в процессе не от имени представляемой стороны, а от собственного имени.

Так, в институциях Гая, сохранилось упоминание о представительстве: «Теперь же мы должны сказать, что вчинять иски мы можем или от своего собственного имени

или от чужого, в качестве, например, представителя в процессе, уполномоченного, опекуна, попечителя, между тем, как во времена господства старого судопроизводства предъявлять иски от имени третьего лица не дозволялось, за исключением некоторых случаев». [1] Проанализировав исторический источник - Институции Гаяя нами были проанализированы три вида представительства: за народ, за свободу и об опеке. Каждый из видов на наш взгляд нашел отражение в настоящем институте представительства и отечественной адвокатуре.

В отечественной истории первое упоминание мы можем наблюдать в дореформенный период, в актах, издаваемых государством. Первое упоминание прослеживается в Псковской Судной грамоте, где упоминались так называемые «пособники» – прототип настоящего представителя. Стоит учесть, что данный период не все ученые относят к периоду зарождения института представительства.

Так, например, по мнению И. И. Зайцевой, которая в свою очередь утверждает: «До IX века российское законодательство не знало института представительства, и господствовал принцип личной явки.». В своем утверждении И. И. Зайцева проводит аналогию появлению института представительства и сопоставляет их с судебными реформенными изменениями Александра 2, в том числе с изданием Уставом Гражданского судопроизводства, где официально закреплялось понятие присяжных поверенных – своеобразный скелет, взятый за основу института представительства. Соответственно, придерживаясь данного утверждения, можно говорить о данном этапе как о зарождении института представительства и адвокатуры.

В последующих периодах: советском и современном институт претерпевал многократные изменения и развития, дойдя до нас уже в своем настоящем понимании.

Продолжая анализировать и изучать институт представительства на наш взгляд необходимо выделить и сформулировать несколько его видов. Исходя из классификации судебного представительства возникают правоотношения, возникающие между субъектами гражданского процесса. В юридической литературе вопросу о классификации посвящено большое количество работ известных авторов таких, как М. К. Треушников, З. М. Казачкова, Е. Г. Тарло, С. Н. Братусь, В. А. Рясанцев и др. Данные ученые говорили о важности представительства и выделяли его место в системе гражданского права и гражданского процесса.

С учетом вышесказанного судебное представительство подразделяется на договорное (добровольное), законное, общественное представительство и по назначению суда (официальное). Последнее является спорным, так как сторонников, придерживающихся данного подхода относительно мало. ьности и дать ему

юридическую характеристику и обоснование.

Договорное представительство – наиболее распространенный вид представительства в настоящее время, критерием которого является основание возникновения представительства. Данный вид представительства является в большей мере удобным, поскольку лицо, нуждающееся в судебной защите вправе выбирать самостоятельно представителя, основываясь на внутренние убеждения.

Договорное представительство строится на основании некоторых видов договоров: договора поручительства и агентским договором. Данные договоры регламентируются Гражданским кодексом Российской Федерации и основываются на основных принципах заключения договора таких как: добровольность заключения, автономия воли, юридическое равенство сторон и свобода выбора договора.

Несмотря на некоторую схожесть в этих договорах они имеют разное строение по своей правовой природе. Так, например оформление полномочий по договору поручительства является необходимым, однако выдача доверенности не влечет за собой заключение договора.

В агентском же договоре зависит от чьего имени действует агент: если от имени и за счет принципала, то в таком случае доверенность является необходимой. Так же есть разница в предмете договора: в договоре поручительства предметом договора выступает совершение юридических действий, а в агентском договоре это совершение юридических и/или фактических действий.

Законное представительство основывается на основании прямого указания в законе. Данный вид представительства может возникать как между физическими лицами, так и между организациями. Некоторые авторы придерживаются следующего разделения на субъекты законного представительства:

1. Родители по отношению к своим детям
2. Опекуны и попечители
3. Усыновители по отношению к своим усыновленным детям
4. Издатель в случае, если произведение опубликовано под псевдонимом или анонимно.
5. Капитан судна как представитель судовладельца и грузовладельца
6. Консул Российской Федерации в отношении граждан Российской Федерации, если вторые по какой-либо причине не могли своевременно обратиться за защитой своих прав.

Каждый из вышеперечисленных субъектов имеет прямое указание закона на осуществление своих полномочий. В отличие от договорного представительства –

законное строится на следующих отличительных особенностях.

Во-первых, законное представительство осуществляется без доверенности и оформлении полномочий. В отличие от договорного, где оформление полномочий является обязательным и в соответствующем порядке.

Во-вторых, договорное представительство из названия основывается на договоре и на принципах договорных отношений, соответственно, основным фактом возникновения договора является воля сторон, в законном представительстве воля сторон не является обязательной.

Подводя итог всему вышесказанному мы можем говорить о том, что институт судебного представительства берет свое начало в Древнем Риме и продолжает свое развитие по настоящее время. Четкое определение представительства в цивилистическом процессуальном праве отсутствует, однако в материальном праве представительство характеризуется, как сделка. Однако отсутствие в процессуальном праве четкой терминологии, на наш взгляд является пробелом в праве.

Говоря об отечественной истории мы придерживаемся мнения, что началом становления и последующего развития института представительства принято считать реформенные изменения связанные с российским императором Александром 2. Принятие судебной реформы положило начало становления данного института. Исследуя судебное представительство мы сформулировали следующие виды: законное и добровольное. Каждый из данных видов активно применяется в законодательстве для защиты прав и законных интересов лиц.

References

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 08.08.2024, с изм. от 31.10.2024) [Электронный ресурс].
URL:https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/0cf4748cf87a798af8d1bcc2115eb1bcc4cede31/?ysclid=luitc585zn503454602
2. Халатов С. А. Представительство в гражданском и арбитражном процессе. – М.: НОРМА, 2002. – 208 с.
3. Институции Гая = Gai Institutionum commentarii quattuor : текст, пер. с лат., коммент. / Под общ. ред. проф. Д.В. Дождева. – Москва : Статут, 2020. URL:https://www.consultant.ru/edu/student/download_books/book/gai_institutionum_commentarii_quattuor/?ysclid=lnymi48lsi17602858
4. Зайцева И.И. Адвокатура в России: дис. канд. юрид. наук. – Екатеринбург, 2017. С.10

UDC 34

Shaleva A.E., Gelieva I.N. The problem of conflicts of interest in the institution of representation in Russian civil law

Проблема конфликтов интересов в институте представительства
в российской цивилистике

Shaleva Aleksandra Evgenevna

Master's student Federal Kuban State University Krasnodar, Russian Federation

Gelieva Irina Nikolaevna

Associate Professor, Department of civil Procedure
and International Law Federal Kuban State University Krasnodar, Russian Federation

Шалева Александра Евгеньевна

Магистрант Кубанский государственный университет г. Краснодар,

Российская Федерация

Гелиева Ирина Николаевна

Доцент кафедры гражданского процесса и
международного права Кубанский государственный университет г. Краснодар,
Российская Федерация

Abstract. This article examines the conflict of interest among participants in the institution of representation within civil proceedings. It analyzes the relationship between a representative's procedural powers and obligations, as well as the representative's personal interest and the impact of such interest on the rights of the represented party. The article substantiates the need to introduce and develop a specific mechanism within the framework of representation to minimize and eliminate such conflicts – specifically those involving a representative's personal interest and the violation of the represented party's constitutional rights. It also reviews judicial practice regarding such conflicts and the underlying legal reasoning.

Keywords: Representation in civil proceedings, conflict of interest, statutory representation, contractual representation, issues in representation

Аннотация. Данная статья посвящена исследованию конфликта интересов между участниками института представительства в цивилистическом процессе. Проводится анализ соотношения процессуальных полномочий и обязанностей представителя, а также личной заинтересованности представителя и влияние такой заинтересованности на права представляемого лица. Обосновывается необходимость введения и развития специального механизма в области института представительства для минимизирования и устранения таких конфликтов, в частности личной заинтересованности представителя и нарушения конституционных прав представляемого лица. Рассматривается судебная практика таких конфликтов и ее обоснование.

Ключевые слова: Представительство в цивилистическом процессе, конфликт интересов, законное представительство, договорное представительство, проблема в представительстве.

Рецензент: Александров Олег Григорьевич, кандидат юридических наук, доцент
Государственно - политического управления, полковник внутренней службы, доцент
кафедры Теории, методологии, и правового обеспечения ГМУ,
Уральского федерального университета

Рассматривая систему функционирования процессуального представительства мы считаем необходимым дать определение представительства и обозначить субъекты. Так, в цивилистическом процессуальном праве институту представительства

посвящена отдельная глава в гражданском процессуальном кодексе и в кодексе административного судопроизводства глава пятая, в арбитражном процессуальном кодексе глава шестая. Примечательно, что ни один из процессуальных кодексов не дает четкого законодательного определения относительно представительства, указаны лишь требования предъявляемые к лицам, которые имеют право на предоставления интересов и защиты прав представляемых лиц.

Таким образом мы можем говорить о том, что законодательное закрепление именно процессуального представительства отсутствует, однако, в гражданском кодексе Российской Федерации мы можем увидеть представительство как сделку, совершенную одним лицом (представителем) от имени другого лица в силу полномочия, основанного на доверенности, указании закона либо акте уполномоченного на то государственного органа или органа местного самоуправления, непосредственно создает, изменяет и прекращает гражданские права и обязанности представляемого. [1]

В научной литературе термину представительства уделяется большее внимание, так на наш взгляд наиболее правильное определение вывел ученый Ярков.

В своих работах он придерживается мнения, что процессуальное представительство понимается как выполнение процессуальных действий одним лицом от имени и в интересах другого лица. Данное определение содержит в себе наиболее полную формулировку механизма и функционирования представительства. К субъектам представительства принято относить следующих лиц: представитель – лицо, которое осуществляет защиту прав и интересов лица; представляемое лицо – в интересах которого выступает представитель, а также чьи права являются затронутыми; третье лицо – любое физическое или юридическое лицо, отношения с которым в следствие юридически значимых действий возникают, изменяются или прекращаются вовсе.

В цивилистическом процессуальном праве Российской Федерации существуют виды представительства: договорное (добровольное) и законное (обязательное). В договорном (добровольном) представительстве к полномочия принято делить на общие и специальные.

В отношении общих полномочий вопросов не так много: разрешается совершать действия, которые не затрагивают материальные права доверяемого; со специальными становится сложнее: для них необходимо четкое волеизъявление представляемой стороны, оговорки в законе или четкое указание в доверенности. В данном контексте мы можем говорить о том, что объем полномочий никак не урегулирован законодательством, специальные полномочия требуют буквально четкого волеизъявления представляемой стороны. Любое из полномочий как общее,

так и специальное должно оформляться посредством доверенности, с учетом соблюдения всех требований к такой доверенности.

В этой точке начинается основная проблема рассматриваемого вопроса. Как мы говорили ранее гражданский кодекс Российской Федерации рассматривает представительство, как сделку, но сам факт сделки не исключает личной заинтересованности представителя как участника процесса. Наиболее очевидная ситуация возникает, когда представитель имеет личную материальную заинтересованность от конкретного исхода дела, в большей степени такая заинтересованность и будет влиять на процессуальную стратегию ведения дела. Например, представитель заинтересован в скорейшем завершении процесса, или наоборот, в его затягивании.

Второе является наиболее частым явлением, так как недобросовестные представители в основном хотят затягивания процесса с целью личной материальной выгоды. При этом доверитель может быть заинтересован в противоположном, в данном контексте мы можем говорить о конфликте интересов.

Большинство представителей обращаются за юридической помощью и консультативными услугами в силу юридической необразованности и незнания своих конституционных прав – данное утверждение служит еще одним мощным тезисом относительно затягивания процесса. Недобросовестные представители могут пользоваться этим фактом для извлечения своей личной и материальной выгоды.

Позиция Верховного Суда в данном вопросе строится довольно четко: Постановление Пленума Верховного Суда РФ №15 от 21 мая 2026 года прямо предусматривает проверку судом объема полномочий представительства при одной из стадий судебного процесса: при подготовке дела к судебному разбирательству, что позволяет разграничить два вида контроля: формальный и содержательный. [2] При формальном контроле полномочий, суд выясняет следующие факты: наличие доверенности представителя, срок действия такой доверенности, а так же его полномочия и их объем.

Также особый интерес конфликтов и личной заинтересованности на наш взгляд представляет еще один вид представительства – законный. В законном представительстве представитель действует не на основании доверенности, а на основании законодательства Российской Федерации. Наиболее частое явление происходит при отношениях между родителями и детьми, а также между законными опекунами и попечителями и лицами, их представляемыми.

В силу того, что законное представительство действует не на основании

доверенности, а на прямом указании закона мы можем говорить о том, что представляемое лицо, не может в силу такого указания выбрать представителя самостоятельно. В данной ситуации существует риск личной заинтересованности, например опекуна или попечителя и наличие конфликта интересов. Например, опекун или попечитель заинтересован в определенном исходе дела, в отличие от интереса представляемого.

В данном контексте целесообразно рассмотреть судебную практику относительно данного вопроса. Так, в Кассационном определении Судебной коллегии по административным делам Верховного Суда Российской Федерации от 02.08.2023 N 35-КАД23-3-К2 прослеживается конфликт интересов законного представителя, но не между доверителем и представителем, а между представителем и третьим лицом. Мать несовершеннолетней владела квартирой, где ребёнку принадлежала доля. Семья хотела продать старое жильё и купить новое — большее по площади и комфортнее.

Орган опеки отказал, посчитав, что при продаже уменьшается «стоимость имущества ребёнка», несмотря на очевидное улучшение условий.

Мать утверждала, что сделка экономически выгодна и позволит улучшить жилищные условия дочери. Орган опеки формально ссылался на запрет «уменьшения имущественного состояния ребёнка» без анализа фактических обстоятельств. Нижестоящие суды поддерживали опеку, но Верховный Суд отменил их решения. ВС подчеркнул: при согласовании сделок с имуществом ребёнка нужно учитывать фактическое улучшение жилищных условий, а не только цифры в справке БТИ. Формальный подход органов опеки признан незаконным. [3]

Таким образом, мы можем говорить о том, что институт представительства является фундаментальным механизмом осуществления конституционных прав человека и гражданина, в частности предоставления права судебной защиты представляемого. Наличие конфликта интересов между представителем и доверителем или третьим лицом является важным вопросом защиты и обеспечения прав доверителя и суд оценивая все юридически значимые факты должен также предупреждать нарушения касательно интересов доверителя, а также проверять полномочия представителя в полном объеме с учетом актуального законодательства. на наш взгляд теме представительства уделяется малое внимание в сравнении с другими институтами процессуального права, при этом данная тема является не менее актуальной в нынешних реалиях. Любое нарушение прав доверителя ане зависимости от вида представления должно быть учтено судом для обеспечения одного из важнейших принципов судопроизводства — справедливости.

References

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 08.08.2024, с изм. от 31.10.2024) [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/0cf4748cf87a798af8d1bcc2115eb1bcc4cede31/?ysclid=luitc585zn503454602
2. Кассационное определение Судебной коллегии по административным делам Верховного Суда Российской Федерации от 02.08.2023 N 35-КАД23-3-К2 [Электронный ресурс]. URL: <https://legalacts.ru/sud/kassatsionnoe-opredelenie-sudebnoi-kollegii-po-administrativnym-delam-verkhovnogo-suda-rossiiskoi-federatsii-ot-02082023-n-35-kad23-3-k2/>
3. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 21.05.2026 N 15 "О подготовке гражданских дел к судебному разбирательству" [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_534842/

UDC 347

Smorkalova A.A. Methods of securing bank loans

Способы обеспечения банковских кредитов

Smorkalova Alina Alekseevna,

4th-year student, group 1,

Volgo-Vyatka Institute (branch) of the O. E. Kutafin University (MSAL)

Scientific supervisor: **Butorina T. N.,**

Candidate of Legal Sciences, Associate Professor at the Department of Private Law Sciences of the

Volgo-Vyatka Institute (branch) of the O. E. Kutafin University (MSAL)

Сморкалова Алина Алексеевна,

студентка 4 курса 1 группы,

Волго-вятский институт (филиал) университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА)

Научный руководитель: Буторина Т.Н.,

кандидат юридических наук, доцент кафедры частно-правовых наук Волго-вятского института
(филиала) университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА)

Abstract. *The article presents a systematic analysis of the legal methods for ensuring the fulfillment of obligations under bank loans in the Russian Federation. It is noted that bank lending is a key institution of the market economy, and the fact that banks primarily allocate borrowed funds makes the issue of loan repayment particularly significant. The comprehensive legal framework for securing bank loans is examined, including the norms of civil and banking legislation: Article 229 of the Civil Code of the Russian Federation, which establishes an open list of security methods, as well as Article 33 of the Federal Law "On Banks and Banking Activities". The purpose of this article is to conduct a systematic analysis of existing methods of securing bank loans, to identify their legal nature, and to formulate proposals for improving the legislation. Based on formal-legal, comparative-legal methods and the method of analyzing judicial practice, the main security structures are characterized – pledge, surety, independent guarantee, penalty, and security payment, as well as unnamed methods of security. Proposals for improving the legislation are formulated: to consolidate the concept of security ownership, to clarify the criteria for the proportionality of penalties, and to develop the institution of independent guarantee. The conclusion is substantiated that none of the security methods is universal, and therefore the practice of using several security mechanisms in combination is considered optimal.*

Keywords: bank loan, security methods, pledge, surety, independent guarantee, penalty, security payment, unnamed methods.

Аннотация. В статье представлен системный анализ правовых способов обеспечения исполнения обязательств по банковским кредитам в Российской Федерации. Отмечается, что банковское кредитование выступает ключевым институтом рыночной экономики, а размещение банками преимущественно привлечённых средств обуславливает особую значимость проблемы возвратности кредитов. Рассматривается комплексная правовая база обеспечения банковских кредитов, включающая нормы гражданского и банковского законодательства: статью 329 ГК РФ, закрепляющую открытый перечень способов обеспечения, а также статью 33 Федерального закона «О банках и банковской деятельности». Целью настоящей статьи является проведение системного анализа существующих способов обеспечения банковских кредитов, выявление их правовой природы, а также формулировка предложений по совершенствованию законодательства. На основе формально-юридического, сравнительно-правового методов и метода анализа судебной практики охарактеризованы основные обеспечительные конструкции – залог, поручительство, независимая гарантия, неустойка и обеспечительный платеж, а также непоименованные способы обеспечения. Сформулированы предложения по совершенствованию законодательства: закрепление конструкции обеспечительной собственности, уточнение критериев соразмерности неустойки и развитие института независимой гарантии. Обосновывается вывод о том, что ни один способ обеспечения не является универсальным, в связи с чем оптимальной признаётся практика комплексного применения нескольких обеспечительных механизмов.

Ключевые слова: банковский кредит, способы обеспечения, залог, поручительство, независимая гарантия, неустойка, обеспечительный платеж, непоименованные способы.

Рецензент: Бюллер Елена Александровна – кандидат экономических наук, доцент.
ФГБОУ ВО «Адыгеский государственный университет»

Введение

Банковское кредитование является одним из ключевых институтов, обеспечивающих функционирование рыночной экономики. В силу того, что банки размещают преимущественно привлеченные средства физических и юридических лиц, вопрос возвратности кредитов особую остроту. Риск невозврата заемных средств – неотъемлемая составляющая кредитной деятельности, и его минимизация достигается за счет системы правовых средств, которые в совокупности образуют институт обеспечения исполнения обязательств.

Правовая база обеспечения банковских кредитов в Российской Федерации носит комплексный характер и включает нормы как гражданского, так и банковского права. Основопологающей нормой является статья 329 ГК РФ, которая закрепляет открытый перечень способов обеспечения исполнения обязательств: неустойка, залог, удержание вещи должника, поручительство, независимая гарантия, задаток, обеспечительный платеж и другие способы, предусмотренные законом или договором.²¹ Также банковское законодательство развивает эти положения: согласно статье 33 Федерального закона от 2 декабря 1990 г. №395-1 «О банках и банковской деятельности» «кредиты, предоставляемые банком, могут обеспечиваться залогом недвижимого и движимого имущества, в том числе государственных и иных ценных бумаг, банковскими гарантиями и иными способами, предусмотренными федеральными законами или договором»²².

Актуальность темы исследования определяется ростом объемов кредитования в Российской Федерации, увеличением просроченной задолженности и необходимостью постоянного совершенствования правовых механизмов защиты интересов кредиторов и заемщиков.

Цель настоящей статьи – провести системный анализ существующих способов обеспечения банковских кредитов, выявить их правовую природу, а также сформулировать предложения по совершенствованию законодательства. Для достижения указанной цели решаются следующие задачи: анализ доктринальных подходов к пониманию обеспечительных конструкций; характеристика отдельных

²¹ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая): федер. закон от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 24.06.2025, с изм. от 16.12.2025) - URL: <http://pravo.gov.ru> (дата обращения: 10.10.2026). – Режим доступа: свободный. – Текст: электронный.

²² Российская Федерация. Законы. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» : с изм. и доп. вступ. в силу 2 декабря 1990. – Москва, 1990. – Доступ из справочно-правовой системы Консультант Плюс. – Текст : электронный.

способов обеспечения; выявление проблем правоприменения; формирование предложений по совершенствованию законодательства.

Методы исследования

Методологическую основу исследования составили общенаучные и частнонаучные методы познания. Формально-юридический метод использовался при анализе норм гражданского и банковского законодательства, регулирующих способы обеспечения исполнения обязательств. Метод системного анализа позволил рассматривать способы обеспечения как единый правовой институт во взаимосвязи его элементов. Сравнительно-правовой метод применялся для сопоставления различных способов обеспечения между собой и для анализа зарубежного опыта. Метод анализа судебной практики дал возможность оценить эффективность применения норм об обеспечении обязательств в правоприменительной деятельности.

Эмпирическую базу исследования составили нормы Гражданского кодекса РФ (глава 23 «Обеспечение исполнения обязательств»), Федерального закона от 2 декабря 1990 г. №395-1 «О банках и банковской деятельности», Федерального закона от 21 декабря 2013 г. №353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)», Федеральный закон от 16 июля 1998 №102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)», нормативные акты Банка России, а также материалы судебной практики, включая постановления Конституционного Суда РФ и Пленума Верховного Суда РФ.

Результаты исследования

По мнению Б.М. Гонгало, обеспечение исполнения обязательств – «использование установленных законом или договором обеспечительных мер (способов) имущественного характера, существующих в виде акцессорных (дополнительных) обязательств, стимулирующих должника к исполнению обязательства и (или) иным образом гарантирующих защиту имущественного интереса кредитора в случае неисправности должника»²³. Способы обеспечения исполнения обязательств представляют собой специальные правовые меры, направленные на надлежащее исполнение обязательства и предоставляющие кредитору дополнительные гарантии удовлетворения его требований. В науке гражданского права выделяют различные классификации способов обеспечения. По критерию акцессорности (зависимости от основного обязательства) способы делятся на акцессорные (залог, поручительство, задаток, удержание) и неакцессорные (независимая гарантия).²⁴ Деление по характеру

²³ Гонгало, Б.М. Гражданское право: Учебник в 2мт. – М.: Статут, 2021. – С. 81.

²⁴ Суханов, Е.А. Российское гражданское право: Учебник: В 2т. Т. II: Обязательственное право. – М.: Статут, 2015. – С. 880.

обеспечивающего правоотношения предполагает выделение вещных (залог, удержание) и обязательственных (поручительство, независимая гарантия) способов.²⁵

В контексте банковского кредитования традиционно выделяют следующие основные способы обеспечения: залог, поручительство, независимую (банковскую) гарантию, страхование, а также неустойку и обеспечительный платеж.²⁶ Каждый из них имеет свою правовую специфику и сферу применения.

Залог как наиболее востребованный способ обеспечения кредитов

Залог является наиболее распространенным и надежным способом обеспечения банковских кредитов. Согласно статье 334 ГК РФ «в силу залога кредитор по обеспеченному залогом обязательству (залогодержатель) имеет право в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения должником этого обязательства получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества (предмета залога) преимущественно перед другими кредиторами лица, которому принадлежит заложенное имущество (залогодателя)».²⁷ Предметом залога может быть любое имущество, которое в соответствии с законодательством может быть отчуждено залогодателем: основные фонды производственные запасы, готовая продукция и товары, ценные бумаги, драгоценные металлы и изделия из них, предметы искусства, депозиты (рублевые, валютные), имущественные права.²⁸

В банковской практике применяются различные виды залога: ипотека (залог недвижимого имущества), залог транспортных средств, залог ценных бумаг, залог товаров в обороте, залог имущественных прав. Согласно статье 33 Федерального закона «О банках и банковской деятельности», банки обязаны закреплять в кредитных договорах и договорах залога обязанности заемщика и залогодателя по предоставлению кредитной организации соответствующих документов и выполнению действий, необходимых для осмотра предмета залога.²⁹

Федеральный закон от 16 июля 1998 г. №102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» устанавливает специальные требования к договору об ипотеке: в договоре должны быть указаны предмет ипотеки, его оценка, существо, размер и срок

²⁵ Голубенко, А.А., Маякова Е.А. Исследование форм обеспечения возвратности кредита // Международный научно-практический журнал «ПРО-Экономика». 2019. № 1. С. 102.

²⁶ Байдалиева, Г.С. Теоретические аспекты банковской гарантии // Вестник магистратуры. 2025. №9-2. С. 99

²⁷ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая): федер. закон от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 24.06.2025, с изм. от 16.12.2025) - URL: <http://pravo.gov.ru> (дата обращения: 10.10.2026). – Режим доступа: свободный. – Текст: электронный.

²⁸ Антилогова, А.А. Залог как способ обеспечения банковского кредита // Вестник магистратуры. 2016. №7 (58). С. 67.

²⁹ Российская Федерация. Законы. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» : с изм. и доп. вступ. в силу 2 декабря 1990. – Москва, 1990. – Доступ из справочно-правовой системы Консультант Плюс. – Текст : электронный.

исполнения обязательства, обеспечиваемого ипотекой.³⁰ Эта норма создает правовой механизм, который обеспечивает высокую степень защиты интересов кредитора.

Однако применение залога имеет свои недостатки. К ним можно отнести значительные расходы на оценку и регистрацию, длительность процедуры обращения взыскания, риск снижения рыночной стоимости заложенного имущества, а также в ряде случаев – низкая ликвидность предмета залога.³¹ Несмотря на это, залог занимает ведущее место среди способов обеспечения возвратности кредитов в корпоративном сегменте.

Поручительство как традиционный личный способ обеспечения кредитов

Поручительство представляет собой обязательство поручителя перед кредитором другого лица отвечать за исполнение последним его обязательства полностью или в части. Поручитель отвечает перед кредитором в том же объеме, что и должник, включая уплату процентов, возмещение судебных издержек и других убытков кредитора.³²

Поручительство носит акцессорный или дополнительный характер по отношению к основному обязательству. Оно возникает на основании договора, который заключается между кредитором и поручителем. При этом стоит отметить важную особенность, которая отличает поручительство от банковской гарантии: в свою очередь поручительство не требует специального субъектного состава (поручителем может быть любое лицо) и не предполагает безотзывного характера, если иное не предусмотрено договором.³³

В банковской практике поручительство широко применяется при кредитовании физических лиц и субъектов малого предпринимательства. Поручителями могут выступать как граждане, имеющие постоянный источник дохода, так и юридические лица. По общему правилу, при неисполнении обязательства должник и поручитель несут солидарную ответственность, если иное не установлено договором. Если в договоре установлена субсидиарная ответственность, кредитор обязан сначала принять меры по получению долга от основного должника.

Важным аспектом правового регулирования поручительства является вопрос о его прекращении. Согласно статье 367 ГК РФ, поручительство прекращается с прекращением обеспеченного обязательства, а также в случаях перевода долга, отказа кредитора принять

³⁰ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая): федер. закон от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 24.06.2025, с изм. от 16.12.2025) - URL: <http://pravo.gov.ru> (дата обращения: 10.10.2026). – Режим доступа: свободный. – Текст: электронный.

³¹ Толмачева И.В., Шкильнюк А.В. Этапы банковского кредитования // Молодой учёный. 2020. № 19 (309). С. 254–256.

³² Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая): федер. закон от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 24.06.2025, с изм. от 16.12.2025) - URL: <http://pravo.gov.ru> (дата обращения: 10.10.2026). – Режим доступа: свободный. – Текст: электронный.

³³ Хохолкина, А.В. Поручительство: понятие и виды // Вестник магистратуры. 2026. №4-2 (175). С. 108.

надлежащее исполнение, истечения срока поручительства. Постановлением Конституционного Суда РФ от 26 февраля 2024 г. № 8-П было подтверждено, что срок поручительства является пресекательным сроком существования самого обеспечительного обязательства, который не может быть продлён, восстановлен или приостановлен. Вместе с тем Конституционный Суд указал, что если требование к поручителю было предъявлено в порядке приказного производства в течение годичного срока, но судебный приказ был отменён, это не может рассматриваться как основание прекращения поручительства.³⁴

В научной литературе обсуждается вопрос о фидуциарном характере отношений между поручителем и заёмщиком. Е.А. Мичурина обосновывает, что сохранение обязанности поручителя отвечать за должника после его смерти носит спорный характер, поскольку характер отношений между гражданином-заёмщиком и поручителем не позволяет говорить о переходе поручительства к наследникам.³⁵

Независимая гарантия как неакцессорное обязательство

Согласно статье 368 ГК РФ независимая гарантия представляет собой обязательство гаранта уплатить бенефициару (третьему лицу) определенную денежную сумму в соответствии с условиями данного гарантом обязательства независимо от действительности обеспечиваемого такой гарантией обязательства.³⁶

Ключевое свойство независимой гарантии – ее независимость от основного обязательства. Обязанность гаранта перед бенефициаром не зависит от основного обязательства, отношений между принципалом и гарантом и других обязательств, даже если в гарантии на них есть ссылки.³⁷ Это свойство делает независимую гарантию одним из наиболее надежных способов обеспечения с точки зрения кредитора, поскольку гарант обязан произвести платеж по первому требованию бенефициара без предоставления последним доказательств неисполнения обязательства принципалом.³⁸

В то же время неакцессорный характер независимой гарантии порождает проблему возможного злоупотребления правом со стороны бенефициара. Для защиты

³⁴ Постановление Конституционного Суда РФ от 26 февраля 2024 г. №8-П «По делу о проверке конституционности положения пункта 6 статьи 367 Гражданского кодекса Российской Федерации в связи с жалобой общества с ограниченной ответственностью «Стройпрогресс». – Доступ из справочно-правовой системы КонсультантПлюс. – Текст: электронный.

³⁵ Мичурина Е.А. Банковская гарантия как способ обеспечения исполнения кредитных обязательств // Вестник удмуртского университета. 2015. №3. С. 146.

³⁶ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая): федер. закон от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 24.06.2025, с изм. от 16.12.2025) - URL: <http://pravo.gov.ru> (дата обращения: 10.10.2026). – Режим доступа: свободный. – Текст: электронный.

³⁷ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая): федер. закон от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 24.06.2025, с изм. от 16.12.2025) - URL: <http://pravo.gov.ru> (дата обращения: 10.10.2026). – Режим доступа: свободный. – Текст: электронный.

³⁸ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая): федер. закон от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 24.06.2025, с изм. от 16.12.2025) - URL: <http://pravo.gov.ru> (дата обращения: 10.10.2026). – Режим доступа: свободный. – Текст: электронный.

от необоснованных требований гарант вправе проверять соответствие требования бенефициара и приложенных к нему документов условиям гарантии.³⁹

Стоит отметить то, что независимость гарантии может проявляться в случае недействительности основного обязательства.⁴⁰ Гаранту предоставлено лишь право приостановить платеж на срок до семи дней, но вопрос о недействительности гарантии в таком случае законодателем не ставится. В случае признания недействительным основного обязательства, бенефициар гарантированно получает денежную сумму от гаранта. Стоит учитывать, что, с одной стороны, усматривает возможность злоупотребления правом бенефициаром, с другой же стороны, полученную по гарантии сумму нельзя отнести к неосновательному обогащению в силу наличия договорного основания.⁴¹

Независимую гарантию могут выдавать банки, иные кредитные организации, а также коммерческие организации, если это предусмотрено законом. В банковской практике гарантия используется преимущественно при кредитовании юридических лиц и при обеспечении исполнения государственных контрактов.

Неустойка и обеспечительный платеж как стимулирующие способы обеспечения кредитов

Неустойка, определяемая статьей 330 ГК РФ, представляет собой денежную сумму, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства.⁴² Неустойка стимулирует должника к надлежащему исполнению, но сама по себе не гарантирует реального возврата денежных средств: ее взыскание не обеспечивает платежеспособность должника, поэтому в банковской практике она выполняет вспомогательную роль. Но стоит отметить, что эта роль ограничивается правилами, предусмотренными статьей 333 ГК РФ об уменьшении неустойки.⁴³

Что касается обеспечительного платежа, то согласно статье 381.1 ГК РФ денежное обязательство, в том числе обязанность возместить убытки или уплатить

³⁹ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая): федер. закон от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 24.06.2025, с изм. от 16.12.2025) - URL: <http://pravo.gov.ru> (дата обращения: 10.10.2026). – Режим доступа: свободный. – Текст: электронный.

⁴⁰ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая): федер. закон от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 24.06.2025, с изм. от 16.12.2025) - URL: <http://pravo.gov.ru> (дата обращения: 10.10.2026). – Режим доступа: свободный. – Текст: электронный.

⁴¹ Замотаева, Т.Б., Варкова, Ю.Н. Признаки независимой гарантии // Вестник Самарской гуманитарной академии. 2016. №1-2 (18). С. 114.

⁴² Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая): федер. закон от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 24.06.2025, с изм. от 16.12.2025) - URL: <http://pravo.gov.ru> (дата обращения: 10.10.2026). – Режим доступа: свободный. – Текст: электронный.

⁴³ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая): федер. закон от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 24.06.2025, с изм. от 16.12.2025) - URL: <http://pravo.gov.ru> (дата обращения: 10.10.2026). – Режим доступа: свободный. – Текст: электронный.

неустойку в случае нарушения договора, по соглашению сторон может быть обеспечено внесением одной из сторон может быть обеспечено внесением одной из сторон в пользу другой стороны определенной денежной суммы. Существенной особенностью данной конструкции является то, что обеспечительным платежом может быть обеспечено обязательство, которое возникает в будущем.⁴⁴ Банк России в письме от 3 сентября 2015 года №18-1-1-7/1471 разъяснил, что суммы, поступившие в кредитную организацию в обеспечение обязательств поручителя перед кредитором по договору поручительства, могут быть признаны обеспечительным платежом.⁴⁵ Использование обеспечительного платежа в кредитных отношениях позволяет банку формировать резерв на возможные потери и снижать кредитный риск.

Также стоит упомянуть *непоименованные способы обеспечения банковских кредитов* - иные способы, предусмотренные договором.⁴⁶ К таким способам можно отнести условие об удержании части выручки, удержание права собственности до полной оплаты, компенсационное финансирование и т. д. Их правовой режим определяется судами по аналогии, что создает риски неопределенности.⁴⁷

Обсуждение

Проведенное исследование позволяет сформулировать ряд теоретических положений и практических рекомендаций.

Система способов обеспечения банковских кредитов представляет собой активно развивающийся правовой институт, адаптирующийся к изменяющимся экономическим условиям. Но также стоит отметить то, что ни один из существующих способов не является универсальным: залог требует наличия ликвидного имущества, поручительство зависит от платежеспособности третьего лица, независимая гарантия учитывает стоимость кредита, обеспечительным платежом может быть обеспечено будущее обязательство, а неустойка может быть снижена судом.

В этой связи оптимальным подходом будет комплексное применение нескольких способов обеспечения. Судебная практика подтверждает, что банки, использующие комбинированные схемы обеспечения, демонстрируют более высокий уровень возвратности кредитов. Так, в деле от 26 сентября 2023 г. №А27-22166/2022 в

⁴⁴ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая): федер. закон от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 24.06.2025, с изм. от 16.12.2025) - URL: <http://pravo.gov.ru> (дата обращения: 10.10.2026). – Режим доступа: свободный. – Текст: электронный.

⁴⁵ Письмо Банка России от 3 сентября 2015 г. № 18-1-1-7/1471 «О порядке осуществления операций с обеспечительным платежом» // СПС «Гарант». URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71091330/#1> (дата обращения: 13.10.2026).

⁴⁶ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая): федер. закон от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 24.06.2025, с изм. от 16.12.2025) - URL: <http://pravo.gov.ru> (дата обращения: 10.10.2026). – Режим доступа: свободный. – Текст: электронный.

⁴⁷ Жиленкова, Т.В. Признаки способов обеспечения исполнения обязательств // Глаголь правосудия. 2020. №2 (24). С. 5

обеспечение исполнения обязательств заемщика по кредитному соглашению были заключены договоры поручительства между банком и несколькими физическими лицами.⁴⁸

Заключение

Способы обеспечения банковских кредитов образуют систему взаимосвязанных правовых конструкций, дифференцированных по характеру обеспечительного механизма.

Залог сохраняет позицию наиболее востребованного способа обеспечения. Эффективность залога зависит от ликвидности предмета залога и качества его оценки, что требует от кредитных организаций совершенствования залоговых процедур.

Поручительство и независимая гарантия как личные способы обеспечения дополняют вещные механизмы, однако их эффективность ограничена платежеспособностью гаранта или поручителя. В этой связи оптимальным представляется комплексное использование нескольких способов обеспечения.

Для совершенствования правового регулирования целесообразно: во-первых, законодательство закрепить конструкцию обеспечительной собственности, что позволит легитимизировать широко используемые в практике обеспечительные схемы; во-вторых, уточнить критерии соразмерности неустойки, чтобы снизить неопределенность в правоприменении; в-третьих, развивать институт независимой гарантии путем расширения круга гарантов и стандартизации условий выдачи гарантий.

References

1. Антилогова, А.А. Залог как способ обеспечения банковского кредита / А.А. Антилогова. – Текст: электронный // Вестник магистратуры. – 2016. - №7. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/zalog-kak-sposob-obespecheniya-bankovskogo-kredita/viewer> (дата обращения: 10.10.2026). – Режим доступа: свободный.
2. Байдалиева, Г.С. Теоретические аспекты банковской гарантии / Г.С. Байдалиева. – Текст : электронный // Вестник магистратуры. – 2025. - №9. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-aspekty-bankovskoy-garantii/viewer> (дата обращения: 10.10.2026). – Режим доступа: свободный.
3. Голубенко, Н.А., Маякова, Е.А. Исследование форм обеспечения возвратности кредита / Н.А. Голубенко, Е.А. Маякова. – Текст: электронный // Международный научно-практический интернет-журнал «ПРО-Экономика». – 2019. -

⁴⁸ Решение Арбитражного суда Кемеровской области от 26 сентября 2023 г. по делу № А27-22166/2022. – Текст : электронный // Судебные и нормативные акты РФ : [сайт]. – 2023. – URL: <https://sudact.ru/arbitral/doc/34zQKaRUI6VN/> (дата обращения: 13.10.2026).

№1. – URL: <https://proeconomics.ru/catalog/2019/1/golubenko.pdf> (дата обращения: 10.10.2026). – Режим доступа: свободный.

4. Гонгало, Б.М. Гражданское право. Том 2. / Б.М. Гонгало. – Москва : Статут, 2021. – 602 с. - Текст: непосредственный.

5. Жиленкова, Т.В. Признаки способов обеспечения исполнения обязательств / Т.В. Жиленкова. – Текст : электронный // Глаголь правосудия. – 2020. - №2. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/priznaki-sposobov-obespecheniya-ispolneniya-obyazatelstv/viewer> (дата обращения: 10.10.2026). – Режим доступа: свободный.

6. Замотаева, Т.Б., Варкова, Ю.Н. Признаки независимой гарантии / Т.Б. Замотаева, Ю.Н. Варкова. – Текст : электронный // Вестник Самарской гуманитарной академии. – 2016. - №1. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/priznaki-nezavisimoy-garantii/viewer> (дата обращения: 10.10.2026). – Режим доступа: свободный.

7. Мичурина, Е.А. Банковская гарантия как способ обеспечения исполнения кредитных обязательств / Е.А. Мичурина. – Текст: электронный // Вестник удмуртского университета. – 2015. - №3. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/bankovskaya-garantiya-kak-sposob-obespecheniya-ispolneniya-kreditnyh-obyazatelstv/viewer> (дата обращения: 10.10.2026). – Режим доступа: свободный.

8. Письмо Банка России от 3 сентября 2015 г. № 18-1-1-7/1471 «О порядке осуществления операций с обеспечительным платежом» // СПС «Гарант». URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71091330/#1> (дата обращения: 13.10.2026).

9. Постановление Конституционного Суда РФ от 26 февраля 2024 г. №8-П «По делу о проверке конституционности положения пункта 6 статьи 367 Гражданского кодекса Российской Федерации в связи с жалобой общества с ограниченной ответственностью «Стройпрогресс»». - Доступ из справочно-правовой системы КонсультантПлюс. – Текст: электронный.

10. Решение Арбитражного суда Кемеровской области от 26 сентября 2023 г. по делу № А27-22166/2022. – Текст : электронный // Судебные и нормативные акты РФ : [сайт]. – 2023. – URL: <https://sudact.ru/arbitral/doc/34zQKaRUI6VN/> (дата обращения: 13.10.2026).

11. Российская Федерация. Законы. Гражданский кодекс Российской Федерации часть 2: текст с изм. и доп. вступ. в силу с 16.12.2025: [принят Государственной Думой 22 декабря 1995 года]. – Доступ из справочно-правовой системы КонсультантПлюс. – Текст: электронный.

12. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» : с изм. и доп. вступ. в силу 2 декабря 1990. – Москва, 1990. – Доступ из справочно-правовой системы Консультант Плюс. – Текст : электронный.

13. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» : текст с изм. и доп. вступ. в силу с 16 июля 1998 г. : [принят Государственной Думой 24 июля 1997 г. : одобрен Советом Федерации 9 июля 1998 г.]. – Москва, 1998. – Доступ из справочно-правовой системы КонсультантПлюс. – Текст: электронный.

14. Суханов, Е.А. Российское гражданское право. В 2т. Т. 2. Обязательственное право: Учебник / Е.А. Суханов. – Москва : Статут, 2015. 1208 с. – Текст: непосредственный.

15. Толмачева, И.В., Шкильнюк, А.В. Этапы банковского кредитования / И.В. Толмачева, А.В. Шкильнюк. – Текст: электронный // Молодой ученый. – 2020. - №19 (309). – URL: <https://moluch.ru/archive/309/69789> (дата обращения: 10.10.2026). – Режим доступа: свободный.

16. Хохолкина, А.В. Поручительство: понятие и виды / А.В. Хохолкина. – Текст: электронный // Вестник магистратуры. – 2026. - №4. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/poruchitelstvo-ponyatie-i-vidy-1/viewer> (дата обращения: 10.10.2026). – Режим доступа: свободный.

UDC 347.254

Smorkalova A.A. Modern trends in carrying out major repairs

Современные тенденции проведения капитального ремонта

Smorkalova Alina Alekseevna,

4th year students 1 groups
of Volga-Vyatka Institute (branch) of Kutafin
Moscow State Law University (MSAL)

Supervisor: **Verkhorubov Igor Nikolaevich,**

Senior lecturer at the Department of Private Law Sciences
Volgo-Vyatka Institute (branch) of Kutafin Moscow State
Law University (MSAL), c. Kirov

Сморкалова Алина Алексеевна,

студентки 4 курса 1 группы,

Волго-Вятского института (филиала)

Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА), г. Киров,

Научный руководитель: Верхорубов Игорь Николаевич,
старший преподаватель кафедры частно-правовых наук

Волго-Вятского института (филиала)

Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА), г. Киров

Abstract. *The article examines current trends in the legal regulation of major repairs of common property in multi-apartment buildings in the Russian Federation. The latest changes in housing legislation are analysed, including stricter requirements for contracting organizations, the mandatory implementation of construction supervision, the introduction of categorisation of buildings based on the degree of physical wear and tear, and the simplification of the procedure for changing the method of forming a major repair fund. The purpose of this article is to identify and systematize the key trends in the legal regulation of capital repairs at the present stage. The methodological basis of the work is the dialectical method, which made it possible to consider capital repairs as a legal institution that is in the process of development and reflects the interaction of private law and public law principles in regulating relations concerning the maintenance of common property.*

Keywords: *major renovation, apartment building, housing law, major renovation fund, regional operator, special account, construction control, self-regulatory organization.*

Аннотация. В статье рассматриваются современные тенденции правового регулирования капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах в Российской Федерации. Анализируются новейшие изменения жилищного законодательства, включая усиление требований к подрядным организациям, обязательность строительного контроля, введение категорирования домов по степени физического износа, упрощение процедуры изменения способа формирования фонда капитального ремонта. Цель настоящей статьи является выявление и систематизация ключевых тенденций правового регулирования капитального ремонта на современном этапе. Методологическую основу работы составил диалектический метод, позволивший рассмотреть капитальный ремонт как правовой институт, находящийся в процессе развития и отражающий взаимодействие частноправовых и публично-правовых начал в регулировании отношений по содержанию общего имущества.

Ключевые слова: капитальный ремонт, многоквартирный дом, жилищное право, фонд капитального ремонта, региональный оператор, специальный счет, строительный контроль, СРО.

Рецензент: Сагитов Рамиль Фаргатович - кандидат технических наук, доцент.
Заместитель директора, главный научный сотрудник. ООО «Научно-исследовательский
проектный институт «Промышленное и гражданское строительство»

Институт капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах (МКД) занимает особое место в системе жилищного права России. Его правовая природа двойственна: с одной стороны, это форма реализации собственниками обязанности по содержанию своего имущества⁴⁹, с другой стороны, механизм публично-правового регулирования, обеспечивающий сохранение жилищного фонда как общественного блага. Реформа 2012 года, закрепившая в Жилищном кодексе РФ принципиально новую модель финансирования капитального ремонта, ознаменовала переход от преимущественно бюджетного финансирования к системе обязательных взносов собственников помещений⁵⁰.

Спустя более чем десятилетие после начала реформы представляется возможным выявить устойчивые тенденции правового регулирования, которые не сводятся лишь к техническим корректировкам законодательства, но и отражают глубинные изменения в понимании природы института капитального ремонта. **Цель настоящей статьи** – выявить и систематизировать ключевые тенденции правового регулирования капитального ремонта на современном этапе.

Исследование института капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах выполнено на основе комплекса общенаучных и частнонаучных методов юридической науки. Центральное место в исследовании занял формально-юридический метод, примененный при анализе норм Жилищного кодекса РФ, Градостроительного кодекса РФ, подзаконных актов и технических регламентов, а также при толковании правовой природы взносов на капитальный ремонт с учетом правовой позиции Конституционного Суда РФ. Элементы метода правового прогнозирования применены при формулировании предложений о перспективах развития регулирования.

В качестве первой тенденции можно выделить закрепление обязанности по уплате взносов на капитальный ремонт.

Ключевым событием в развитии института капитального ремонта стало Постановление Конституционного Суда РФ от 12.04.2016 г. №10-П «По делу о проверке конституционности положений части 1 статьи 169, частей 4 и 7 статьи 170 и части 4 статьи 179 Жилищного кодекса Российской Федерации в связи с запросами групп депутатов Государственной Думы». Конституционный Суд РФ дал принципиально важное разъяснение о правовой природе взносов на капитальный ремонт: указанные

⁴⁹ Жилищный кодекс Российской Федерации: федер. закон от 29.12.2004 № 188-ФЗ (ред. от 02.05.2026) – URL: <http://pravo.gov.ru> (дата обращения: 25.09.2026). – Режим доступа: свободный. – Текст: электронный.

⁵⁰ Российская Федерация. Законы. Федеральный закон «О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» : текст с изм. и доп. вступ. в силу 25.12.2012 : [принят Государственной Думой 14 декабря 2012 года : одобрен Советом Федерации 19 декабря 2012 года]. – Москва, 2012. – Доступ из справочно-правовой системы КонсультантПлюс. – Текст : электронный.

взносы не являются налогом или сбором, поскольку не обладают всеми характерными для них признаками, а представляют собой платеж строго целевого назначения, расходуемый в конечном счете в интересах самих собственников.⁵¹ Это разъяснение имеет фундаментальное значение для понимания всей конструкции капитального ремонта. Оно означает, что обязанность по уплате взносов не может рассматриваться как изъятие собственности в пользу государства, а представляет собой форму участия собственника в бремени содержания принадлежащего ему имущества.⁵²

В соответствии с ч. 1 ст. 169 ЖК РФ собственники помещений в МКД обязаны уплачивать ежемесячные взносы на капитальный ремонт. Обязанность по уплате взносов возникает у собственников помещений по истечении срока, установленного законом субъекта Российской Федерации, составляющего не менее трёх и не более восьми календарных месяцев начиная с месяца, следующего за месяцем официального опубликования утверждённой региональной программы капитального ремонта. Для собственников помещений в МКД, введённых в эксплуатацию после утверждения региональной программы, обязанность по уплате взносов возникает по истечении пяти лет с даты включения данного МКД в региональную программу.⁵³

С 1 марта 2026 г. вступил в силу Федеральный закон от 24 июля 2025 г. №177-ФЗ, устанавливающий единые сроки внесения платежей за жилое помещение, коммунальные услуги и взносы на капитальный ремонт – до 15-го числа месяца, следующего за расчетным периодом.⁵⁴ Данное нововведение устраняет существовавшую неопределенность, при которой управляющие организации или ТСЖ могли устанавливать иные даты по договору или решению общего собрания.

В качестве второй тенденции можно отметить переход к оценочному принципу определения необходимости капитального ремонта.

Традиционно региональные программы капитального ремонта формировались исходя из года постройки дома и нормативных сроков службы конструктивных элементов. На практике это приводило к парадоксальным ситуациям: ремонт мог

⁵¹ Российская Федерация. Конституционный Суд. По делу о проверке конституционности положений части 1 статьи 169, частей 4 и 7 статьи 170 и части 4 статьи 179 Жилищного кодекса Российской Федерации в связи с запросами групп депутатов Государственной Думы : постановление Конституционного Суда РФ от 12.04.2026 г. №10-П. – Доступ из справочно-правовой системы Консультант Плюс. – Текст : электронный.

⁵² Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая): федер. закон от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 24.06.2025, с изм. от 16.12.2025) - URL: <http://pravo.gov.ru> (дата обращения: 25.09.2026). – Режим доступа: свободный. – Текст: электронный.

⁵³ Жилищный кодекс Российской Федерации: федер. закон от 29.12.2004 № 188-ФЗ (ред. от 02.05.2026) – URL: <http://pravo.gov.ru> (дата обращения: 25.09.2026). – Режим доступа: свободный. – Текст: электронный.

⁵⁴ Российская Федерация. Законы. Федеральный закон «О внесении изменений в статьи 155 и 171 Жилищного кодекса Российской Федерации и статьи 6 и 7 Федерального закона «О государственной информационной система жилищно-коммунального хозяйства» : текст с изм. и доп. вступ. в силу 24.06.2025 : [принят Государственной Думой 17 июня 2025 года : одобрен Советом Федерации 18 июня 2025 года]. – Москва, 2025. – Доступ из справочно-правовой системы КонсультантПлюс. – Текст : электронный.

проводиться в здании с относительно неповрежденными конструкциями, тогда как замена аварийного лифта откладывалась на неопределенный срок. По оценкам Счетной палаты РФ, реализация в 2014–2018 годах региональных программ капитального ремонта не привела к общему улучшению состояния жилищного фонда.⁵⁵

Принципиальное значение имеет вступление в силу с 23 октября 2025 года СП 547.1325800.2025 «Здания жилые многоквартирные. Правила установления необходимости проведения капитального ремонта» - первого федерального документа, устанавливающего единые правила определения необходимости капитального ремонта МКД. До этого в каждом субъекте РФ действовали собственные методики, что порождало противоречия: один и тот же дом мог быть признан требующим ремонта в одном регионе и исправным – в другом.⁵⁶

Свод правил вводит четырехуровневую систему оценки физического износа. Обследование проводится специализированными организациями методом визуального осмотра, а при выявлении критических признаков допускается проведение инструментального обследования по ГОСТ 31937. В зависимости от присвоенной категории устанавливаются сроки проведения капитального ремонта:

- 1 категория (физический износ до 30%) – капитальный ремонт не требуется;
- 2 категория (физический износ 31–50%) – ремонтные работы требуются;
- 3 категория (физический износ 51–65%) – капитальный ремонт нужен в приоритетном порядке;
- 4 категория (физический износ более 65%) – необходимо проведение инструментального обследования по ГОСТ.⁵⁷

Степень физического износа МКД определяет специализированная компания с помощью визуального осмотра. Все обнаруженные дефекты отражаются в закреплении с фотографиями. В свободе правил прописаны признаки и интервалы значений физического износа конструктивных элементов или инженерной системы – трещины, выбоины, потеки, повреждения пола и гидроизоляции, прогибы плит и др. Стоит отметить, что документ не распространяется на лифты и системы газоснабжения, для

⁵⁵ Совершенствование законодательства в части повышения качества организации капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах. – URL: <http://council.gov.ru/activity/activities/roundtables/121791/> (дата обращения: 25.09.2026). – Режим доступа : свободный. – Текст : электронный.

⁵⁶ СП 547.1325800 «Здания жилые многоквартирные. Правила установления необходимости проведения капитального ремонта». – URL: <https://www.minstroyrf.gov.ru/docs/434595/> (дата обращения: 25.09.2026). – Режим доступа : электронный. – Текст : электронный.

⁵⁷ Свод правил СП 547.1325800.2025. – URL: https://gostassistant.ru/doc/1af7b0d2-0082-4fa8-aab3-39fef0011369?utm_source=alice.yandex.ru&utm_medium=referral&utm_campaign=alice.yandex.ru&utm_referrer=alice.yandex.ru (дата обращения: 25.09.2026). – Режим доступа : свободный. – Текст : электронный.

которых сроки проведения капитального ремонта определяются отдельно.⁵⁸

С правовой точки зрения введение СП 547.1325800 означает переход от дискреционных полномочий органов государственной власти субъектов РФ к объективной процедуре, основанной на установленных технических критериях. Это укрепляет принцип правовой определенности в сфере капитального ремонта.

Третья тенденция проведения капитального ремонта – усиление требований к подрядным организациям и строительный контроль.

Федеральным законом от 08.08.2024 № 238-ФЗ внесены изменения в Жилищный кодекс РФ и статью 53 Градостроительного кодекса РФ, согласно которым с 1 сентября 2024 года выполнять работы по капитальному ремонту общего имущества МКД вправе только юридические лица и индивидуальные предприниматели, состоящие в строительных саморегулируемых организациях. Исключение составляют государственные и муниципальные унитарные предприятия и учреждения, указанные в пункте 1 части 2.2 статьи 52 Градостроительного кодекса РФ.⁵⁹

Договор строительного подряда должен в обязательном порядке предусматривать проведение строительного контроля за работами по капитальному ремонту - п. 2 ч. 4 ст. 177 ЖК РФ.⁶⁰ По решению субъекта РФ строительный контроль может осуществлять уполномоченный орган. Собственники, формирующие фонд на специальном счёте, вправе принять решение об отказе от проведения строительного контроля со стороны уполномоченного органа, но при этом обязаны определить лицо либо специализированную организацию для его проведения.⁶¹ Минстрой в письме от 28.12.2024 №79079-ОД/08 разъяснил, что строительный контроль при капитальном ремонте проводится как заказчиком, так и подрядчиком, причем заказчик не вправе передать свою функцию по осуществлению строительного контроля подрядчику, поскольку это приведет к рискам недобросовестного исполнения и поставит под сомнение объективность контроля.⁶²

В протоколе общего собрания собственников помещений о проведении капитального ремонта должно быть определено лицо, которое от имени всех собственников

⁵⁸ ЯндексНедвижимость. – URL: <https://realty.yandex.ru/journal/post/v-rossii-nachali-deystvovat-novye-pravila-kapremonta/> (дата обращения: 25.09.2026). – Режим доступа : свободный. – Текст : электронный.

⁵⁹ Градостроительный кодекс Российской Федерации: федер. закон от 29.12.2004 № 190-ФЗ (ред. от 04.08.2026) – URL: <http://pravo.gov.ru> (дата обращения: 25.09.2026). – Режим доступа: свободный. – Текст: электронный.

⁶⁰ Жилищный кодекс Российской Федерации: федер. закон от 29.12.2004 № 188-ФЗ (ред. от 02.05.2026) – URL: <http://pravo.gov.ru> (дата обращения: 25.09.2026). – Режим доступа: свободный. – Текст: электронный.

⁶¹ Российская Федерация. Правительство. О порядке проведения строительного контроля при осуществлении строительства, реконструкции и капитального ремонта объектов капитального строительства : постановление Правительства РФ от 21.06.2010 № 468 (ред. от 06.05.2024). – Доступ из справочно-правовой системы Консультант Плюс. – Текст : электронный.

⁶² О применении института строительного контроля при проведении капитального ремонта: письмо Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации от 28.12.2024 № 79079-ОД/08 // СПС «Гарант». — URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/411465581/> (дата обращения: 25.09.2026). – Режим доступа : свободный. – Текст : электронный.

уполномочено заключить договор строительного подряда.⁶³ Данное нововведение устраняет ранее существовавшую правовую неопределенность в вопросе о том, кто именно от имени собственников заключает договор подряда при формировании фонда на специальном счете.

В качестве четвертой тенденции можно выделить особенности финансовых механизмов.

Ч. 1 ст. 170 ЖК РФ предусматривает два способа формирования фонда капитального ремонта: на специальном счете и на счете регионального оператора.

При формировании фонда на специальном счете денежные средства защищены от взыскания по обязательствам владельца счета, на них не может быть обращено взыскание, они не включаются в конкурсную массу при банкротстве владельца. Средства со специального счета могут расходоваться только на проведение капитального ремонта конкретного МКД и не могут быть направлены на ремонт других домов.⁶⁴

При формировании фонда на счете регионального оператора средства могут использоваться для финансирования капитального ремонта других МКД, что фактически представляет собой заем за счет средств оператора.⁶⁵

Согласно ч. 3 ст. 170 ЖК РФ решение о способе формирования фонда капитального ремонта принимает общее собрание собственников помещений в МКД. Решение считается принятым, если за него проголосовали собственники, обладающие не менее 2/3 голосов от общего числа голосов. Количество голосов каждого собственника пропорционально его доле в праве общей собственности на общее имущество, которая, в свою очередь, определяется размером общей площади принадлежащего ему помещения (ст. 46 ЖК РФ).⁶⁶

Одной из наиболее перспективных современных тенденций является развитие энергоэффективного капитального ремонта.

Более половины МКД в Российской Федерации являются энергетически неэффективными, а высокие классы энергетической эффективности имеют не более 30% ежегодно вводимых в эксплуатацию домов.⁶⁷

АО «ДОМ.РФ» разработаны национальные стандарты «зеленого» строительства:

⁶³ Жилищный кодекс Российской Федерации: федер. закон от 29.12.2004 № 188-ФЗ (ред. от 02.05.2026) – URL: <http://pravo.gov.ru> (дата обращения: 25.09.2026). – Режим доступа: свободный. – Текст: электронный.

⁶⁴ Жилищный кодекс Российской Федерации: федер. закон от 29.12.2004 № 188-ФЗ (ред. от 02.05.2026) – URL: <http://pravo.gov.ru> (дата обращения: 25.09.2026). – Режим доступа: свободный. – Текст: электронный.

⁶⁵ Жилищный кодекс Российской Федерации: федер. закон от 29.12.2004 № 188-ФЗ (ред. от 02.05.2026) – URL: <http://pravo.gov.ru> (дата обращения: 25.09.2026). – Режим доступа: свободный. – Текст: электронный.

⁶⁶ Жилищный кодекс Российской Федерации: федер. закон от 29.12.2004 № 188-ФЗ (ред. от 02.05.2026) – URL: <http://pravo.gov.ru> (дата обращения: 25.09.2026). – Режим доступа: свободный. – Текст: электронный.

⁶⁷ Энергоэффективность в строительстве: что сделано и что планируется // ЭСКО России. – URL: <https://www.eskorussia.ru/press-centr/novosti/energoeffektivnost-v-stroitelstve-cto-sdelano-i-cto-planiruetsya/> (дата обращения: 03.10.2026). – Режим доступа : свободный. – Текст : электронный.

ГОСТ Р 70346-2022 ««Зеленые» стандарты. Здания многоквартирные жилые «зеленые». Методика оценки и критерии проектирования, строительства и эксплуатации»⁶⁸, а также ГОСТ Р для индивидуального жилищного строительства. В планах ДОМ.РФ – разработка «зеленого» стандарта для капитального ремонта, который позволил бы стандартизировать требования к энергоэффективному ремонту существующих зданий.

69

По оценкам специалистов, энергоэффективные капитальные ремонты могут позволить собственникам экономить до 40% тепловой энергии при проведении мероприятий для присвоения дому класса энергетической эффективности А и выше.⁷⁰

Постановлением Правительства РФ от 21.09.2021 №1587 утверждены критерии проектов устойчивого (в том числе зеленого) развития, в которые включены строительство энергоэффективных многоквартирных домов и проведения работ, направленных на капитальный ремонт и реновацию в соответствии с национальными стандартами в сфере «зеленого» строительства.⁷¹

Таким образом, анализ современных тенденций проведения капитального ремонта общего имущества в МКД позывает, что законодательство в данной сфере находится в стадии активного реформирования. К новейшим изменениям можно отнести – усиление требований к подрядным организациям, обязательность строительного контроля, категорирование домов по степени износа, упрощение процедур изменения способа формирования фонда, развитие энергоэффективного капитального ремонта. Изменения направлены на повышение качества и эффективности капитального ремонта.

Повышению качества организационно-правовой основы капитального ремонта способствовало бы принятие специального профильного федерального закона, систематизирующего накопленный нормативный материал и устраняющего противоречия действующего регулирования. Дальнейшее развитие законодательства должно быть направлено на обеспечение комплексности прозрачности и

⁶⁸ Интернет-конференция «Перспективы развития „зелёного“ и энергоэффективного строительства жилья в России» // Совет Федерации Федерального Собрания Российской Федерации. - URL: http://region.council.gov.ru/activity/activities/other_activities/155351/ (дата обращения: 03.10.2026). – Режим доступа : свободный. – Текст : электронный.

⁶⁹ Энергоэффективность в строительстве: что сделано и что планируется // ЭСКО России. - URL: <https://www.eskorussia.ru/press-centr/novosti/energoeffektivnost-v-stroitelstve-cto-sdelano-i-cto-planiruetsya/> (дата обращения: 03.10.2026). – Режим доступа : свободный. – Текст : электронный.

⁷⁰ Энергоэффективность в строительстве: что сделано и что планируется // ЭСКО России. - URL: <https://www.eskorussia.ru/press-centr/novosti/energoeffektivnost-v-stroitelstve-cto-sdelano-i-cto-planiruetsya/> (дата обращения: 03.10.2026). – Режим доступа : свободный. – Текст : электронный.

⁷¹ Российская Федерация. Правительство. Об утверждении критериев проектов устойчивого (в том числе зеленого) развития в Российской Федерации требований к системе верификации инструментов финансирования устойчивого развития в Российской Федерации : постановление Правительства РФ от 21.09.2021 (ред. от 14.10.2025). – Доступ из справочно-правовой системы Консультант Плюс. – Текст : электронный.

экономической обоснованности системы капитального ремонта, что в конечном счете отвечает конституционному праву граждан на жилище.

References

1. Интернет-конференция «Перспективы развития „зелёного" и энергоэффективного строительства жилья в России» // Совет Федерации Федерального Собрания Российской Федерации. - URL: http://region.council.gov.ru/activity/activities/other_activities/155351/ (дата обращения: 03.10.2026). – Режим доступа : свободный. – Текст : электронный.
2. О применении института строительного контроля при проведении капитального ремонта: письмо Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации от 28.12.2024 № 79079-ОД/08 // СПС «Гарант». — URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/411465581/> (дата обращения: 25.09.2026). – Режим доступа : свободный. – Текст : электронный.
3. Российская Федерация. Законы. Градостроительный кодекс Российской Федерации: текст с изм. и доп. вступ. в силу с 01.09.2026: [принят Государственной Думой 22 декабря 2004 года : одобрен Советом Федерации 24 декабря 2004 года]. – Москва, 2004. – Доступ из справочно-правовой системы Консультант Плюс. – Текст : электронный.
4. Российская Федерация. Законы. Гражданский кодекс Российской Федерации часть 2: текст с изм. и доп. вступ. в силу с 16.12.2025: [принят Государственной Думой 22 декабря 1995 года]. – Доступ из справочно-правовой системы КонсультантПлюс. – Текст: электронный.
5. Российская Федерация. Законы. Жилищный кодекс Российской Федерации: текст с изм. и доп. вступ. в силу с 01.09.2026: [принят Государственной Думой 22 декабря 2004 года : одобрен Советом Федерации 24 декабря 2004 года]. – Москва, 2004. – Доступ из справочно-правовой системы Консультант Плюс. – Текст : электронный.
6. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон «О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» : текст с изм. и доп. вступ. в силу 25.12.2012 : [принят Государственной Думой 14 декабря 2012 года : одобрен Советом Федерации 19 декабря 2012 года]. – Москва, 2012. – Доступ из справочно-правовой системы КонсультантПлюс. – Текст : электронный.

7. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон «О внесении изменений в статьи 155 и 171 Жилищного кодекса Российской Федерации и статьи 6 и 7 Федерального закона «О государственной информационной система жилищно-коммунального хозяйства» : тест с изм. и доп. вступ. в силу 24.06.2025 : [принят Государственной Думой 17 июня 2025 года : одобрен Советом Федерации 18 июня 2025 года]. – Москва, 2025. – Доступ из справочно-правовой системы КонсультантПлюс. – Текст : электронный.

8. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон «О внесении изменений в статьи 57 и 166 Жилищного кодекса Российской Федерации и Федеральный закон «Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов Российской Федерации» : тест с изм. и доп. вступ. в силу 24.07.2023 : [принят Государственной Думой 12 июля 2023 года : одобрен Советом Федерации 19 июля 2023 года]. – Москва, 2023. – Доступ из справочно-правовой системы Консультант Плюс. – Текст : электронный.

9. Российская Федерация. Конституционный Суд. По делу о проверке конституционности положений части 1 статьи 169, частей 4 и 7 статьи 170 и части 4 статьи 179 Жилищного кодекса Российской Федерации в связи с запросами групп депутатов Государственной Думы : постановление Конституционного Суда РФ от 12.04.2026 г. №10-П. – Доступ из справочно-правовой системы Консультант Плюс. – Текст : электронный.

10. Российская Федерация. Правительство. О порядке проведения строительного контроля при осуществлении строительства, реконструкции и капитального ремонта объектов капитального строительства : постановление Правительства РФ от 21.06.2010 № 468 (ред. от 06.05.2024). – Доступ из справочно-правовой системы Консультант Плюс. – Текст : электронный.

11. Российская Федерация. Правительство. Об утверждении критериев проектов устойчивого (в том числе зеленого) развития в Российской Федерации требований к системе верификации инструментов финансирования устойчивого развития в Российской Федерации : постановление Правительства РФ от 21.09.2021 (ред. от 14.10.2025). – Доступ из справочно-правовой системы Консультант Плюс. – Текст : электронный.

12. Совершенствование законодательства в части повышения качества организации капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах. – URL: <http://council.gov.ru/activity/activities/roundtables/121791/> (дата обращения: 25.09.2026). – Режим доступа : свободный. – Текст : электронный.

13. Совет Федерации Федерального собрания Российской Федерации. – URL: <http://council.gov.ru/activity/activities/roundtables/121791/> (дата обращения: 25.09.2026). – Режим доступа : свободный. – Текст : электронный.
14. СП 547.1325800.2025 «Здания жилые многоквартирные. Правила установления необходимости проведения капитального ремонта. – URL: <https://www.minstroyrf.gov.ru/docs/434595/> (дата обращения: 25.09.2026). – Режим доступа : электронный. – Текст : электронный.
15. Энергоэффективность в строительстве: что сделано и что планируется // ЭСКО России. - URL: <https://www.eskorussia.ru/press-centr/novosti/energoeffektivnost-v-stroitelstve-chto-sdelano-i-chto-planiruetsya/> (дата обращения: 03.10.2026). – Режим доступа : свободный. – Текст : электронный.

CONCLUSION

The materials in issue No. 10(1.2) of the *International Journal of Professional Science* (2026) clearly illustrate the inextricable link between management models, macroeconomic benchmarks, and the legal mechanisms for their implementation. The studies presented here confirm the premise that there are no universal economic solutions; the effectiveness of any national management model—whether it be East Asian pragmatism, American corporate culture, or the Scandinavian model of social partnership—depends directly on the ability of the state and the business sector to adapt their institutions to challenges such as demographic shifts, digitalization, and resource constraints.

At the same time, the legal research featured in this issue highlights a growing need to strike a balance between private-law autonomy and public order. From the reliability of financial instruments, the clarity of representation mechanisms, and the enforcement of obligations, to the effectiveness of guarantees for entrepreneurship and the protection of citizens' rights in judicial proceedings—it is a high-quality legal framework that ensures the stability of economic activity and fosters public trust.

The publications in this issue not only document the current state of academic inquiry and legal practice but also set a course for future applied research. The editorial team is confident that the ideas and conclusions presented here will serve as a reliable guide for developing effective management strategies, refining the legislative process, and deepening the professional dialogue between researchers and practitioners.

With best wishes and warm regards,
Editor-in-Chief
International Journal of Professional Science
Krasnova N.A.

Electronic scientific editions

International journal of Professional Science

international scientific journal
№10(1.2)/2026

Please address for questions and comments for publication as well as suggestions
for cooperation to e-mail address mail@scipro.ru



Format 60x84/16. Conventional printed
sheets 12,5
Circulation 100 copies
Scientific public organization
“Professional science”