

Мельников Александр Владимирович,
Студент магистратуры
Удмуртский государственный университет

ЗАЩИТА ИНТЕРЕСОВ ГРУППЫ ЛИЦ СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА В РОССИИ И В США

Аннотация. В статье проводится сравнительно-правовой анализ механизмов защиты прав группы лиц в России и США, рассматриваются модели группового производства

Ключевые слова: Групповой иск, защита прав группы лиц, процессуальное представительство, сравнительное правоведение

Механизмы коллективной защиты прав граждан занимают особое место в современных правовых системах, однако подходы России и США к данной проблематике существенно различаются. В российской правовой системе институт коллективных исков, закрепленный в гл. 22.3 ГПК РФ, гл. 28.2 АПК РФ и КАС РФ, а также в специальных законах (например, Федеральный закон "О защите прав потребителей" от 07.02.1992 № 2300-1), продолжает развиваться, но значительно уступает по эффективности американской модели class actions, регулируемой Rule 23 Федеральных правил гражданского судопроизводства (Federal Rules of Civil Procedure) [5].

Рассмотрим для начала основные условия для подачи коллективных исков в России:

1. Численность группы – не менее 20 участников (ст. 244.20 ГПК РФ);
2. Однородность требований – все участники должны иметь одинаковые претензии к одному ответчику;
3. Общие юридические или фактические основания иска;
4. Наличие представителя, выбранного группой или назначенного судом.

Что касается компенсационных механизмов, то в России они чаще всего реализуются через возмещение убытков (например, взыскание средств с банков за навязанные услуги), компенсацию морального вреда (по закону о защите прав потребителей) или изменение условий договора (например, снижение кредитной ставки).

Несмотря на существование правовых механизмов, коллективные иски в России сталкиваются с серьезными проблемами. Прежде всего, это низкая активность граждан, многие из которых либо не знают о возможности подачи коллективного иска, либо не верят в его эффективность. Другая сложность заключается в необходимости доказывания общности требований и размера ущерба для каждого участника, что делает процесс трудоемким. Отсутствие системы "contingency fees" (вознаграждение юристов в процентах от суммы иска) снижает мотивацию представителей заниматься такими делами, а бюрократические проволочки и тактика ответчиков часто приводят к затягиванию процессов [6].

Судебная практика по коллективным искам в России постепенно формируется. Среди заметных примеров можно выделить иски к банкам, такие как дело о навязанных страховках, где группа заемщиков оспаривала незаконное включение страховых услуг в кредитные договоры, или коллективный иск клиентов "Тинькофф Банка" по поводу необоснованных комиссий, который завершился мировым соглашением. В экологической сфере также есть прецеденты: жители Челябинской области добились компенсаций за загрязнение реки, а активисты Подмоскovie через коллективный иск добились закрытия мусорного полигона (дело № 33-1616/2018).

Институт групповых исков (class action) в США представляет собой важнейший элемент американской правовой системы, позволяющий объединять схожие требования множества лиц в единый судебный процесс [7]. Этот механизм особенно эффективен в случаях, когда индивидуальное судебное преследование экономически нецелесообразно для каждого потерпевшего в отдельности. Основу правового регулирования групповых исков в США составляет Rule 23 Федеральных правил гражданского судопроизводства (FRCP),



который детально регламентирует процедуру подачи и рассмотрения таких исков. Согласно данному правилу, групповые иски подразделяются на три категории: (b) (1) – применяется в ситуациях, когда раздельное рассмотрение исков может привести к противоречивым решениям (например, дела о дискриминации); (b) (2) – касается исков о запрете или изменении практики ответчика (экологические иски); (b) (3) – наиболее распространенный тип, требующий доминирования общих вопросов над индивидуальными (защита прав потребителей) [8].

Для успешной инициации группового иска необходимо соблюдение четырех ключевых условий, установленных Rule 23 (a) FRCP.

Во-первых, требуется доказать многочисленность группы (numerosity) – обычно не менее 40 человек, что делает индивидуальные иски непрактичными.

Во-вторых, должны существовать общие вопросы факта или права (commonality), объединяющие всех членов группы.

В-третьих, требования представителя группы должны быть типичными (typicality) для остальных участников.

В-четвертых, необходимо подтвердить адекватность (adequacy) представителя и его адвокатов в защите интересов всей группы.

Для исков категории (b) (3) дополнительно требуется доказать превосходство (superiority) группового иска над другими формами разрешения спора.

Особого внимания заслуживает процедура уведомления потенциальных участников группового иска. В США преимущественно применяется система "opt-out", при которой все потенциальные участники автоматически включаются в иск, если явно не заявят об отказе от участия. Альтернативная система "opt-in", требующая активного выражения желания присоединиться к иску, используется значительно реже, преимущественно в трудовых спорах. Суды обязаны обеспечить надлежащее уведомление всех потенциальных участников группы, используя для этого различные каналы коммуникации, включая СМИ и электронные средства связи [9].

Судебная система играет активную роль в контроле за групповыми исками, особенно при утверждении мировых соглашений. Суды тщательно проверяют справедливость предлагаемых условий компенсации, оценивают разумность вознаграждения адвокатов (которое обычно составляет 25-30% от суммы иска) и обладают правом отклонять соглашения, если они ущемляют интересы группы. Яркими примерами успешного применения механизма class action стали знаковые дела: Brown v. Board of Education (1954), положившее конец расовой сегрегации в школах; Tobacco Litigation (1998), завершившееся соглашением на 206 миллиардов долларов; а также Enron Securities Litigation (2006), в котором акционеры получили компенсацию в размере 7,2 миллиарда долларов за мошеннические действия корпорации и аудиторов. Эти примеры наглядно демонстрируют эффективность института групповых исков как инструмента защиты прав граждан и обеспечения корпоративной ответственности [10].

Таким образом, фундаментальные различия проявляются уже в процессуальных особенностях. Российская система требует активного волеизъявления участников ("opt-in") и соблюдения строгих условий: группа должна включать не менее 20 человек с однородными требованиями, что существенно ограничивает охват потенциальных участников. В отличие от этого, американская модель использует принцип "opt-out" (автоматическое включение в иск при отсутствии отказа), что значительно расширяет круг участников (обычно от 40 человек). При доказывании российские суды требуют индивидуального подтверждения ущерба, тогда как в США допускаются статистические методы и экспертные оценки [11].

Роль профессиональных участников процесса также различается кардинально. В США адвокаты активно ведут дела благодаря системе contingency fees (25-30% от взысканной суммы), а суды выполняют строгий контроль, особенно при утверждении мировых соглашений. В России отсутствие аналогичных стимулов для юристов и пассивная позиция судов снижают эффективность механизма [12].



Компенсационные механизмы демонстрируют еще более существенный разрыв. Американская система предлагает:

- Специализированные фонды распределения выплат;
- Штрафные санкции (punitive damages);
- Четкие процедуры выплат.

В то время как российская практика сталкивается с:

- Отсутствием системных механизмов распределения;
- Проблемами фактического взыскания;
- Ограниченными размерами возмещения.

Сдерживающий эффект (deterrence effect) в США обеспечивается:

- Реальной угрозой многомиллионных исков;
- Публичностью процессов;
- Возможностью банкротства нарушителей.

В России же:

- Преобладают административные санкции;
- Отсутствуют прецеденты существенных взысканий;
- Санкции воспринимаются как «стоимость бизнеса».

Судебная практика подтверждает эти различия. В США знаковые дела (Brown v. Board of Education, Tobacco Litigation, Enron case) демонстрируют эффективность системы [13]. В России примеры (иски к банкам, экологические дела) носят единичный характер и не создают устойчивой практики.

Проведенный сравнительно-правовой анализ механизмов защиты интересов группы лиц в России и США выявил существенные различия в эффективности и развитии данных институтов. Российская система коллективных исков, несмотря на свое законодательное закрепление, остается малоэффективным инструментом защиты прав граждан. Жесткие процессуальные требования существенно ограничивают возможности его применения.

Американская модель class actions демонстрирует принципиально иной уровень эффективности. Автоматическое включение потерпевших в группу (opt-out), гибкие правила доказывания, система материального стимулирования адвокатов (contingency fees) и активная роль судов создают действенный механизм защиты прав [14]. Результативность этой системы подтверждается многомиллиардными компенсациями в делах против табачных компаний, корпорации Enron и других.

Для повышения эффективности защиты прав групп лиц в России целесообразно рассмотреть возможность:

1. Поэтапное внедрение opt-out – начать с категорий дел, где нарушение затрагивает широкий круг лиц, но индивидуальные убытки невелики:

- Защита прав потребителей (навязанные услуги банков, некачественные товары);
- Экологические иски (загрязнение окружающей среды);
- Массовые нарушения в сфере ЖКХ.

Закрепление в ГПК РФ и АПК РФ специальных правил для таких категорий дел:

Автоматическое включение всех пострадавших, чьи данные есть у ответчика (например, клиенты банка, жители загрязненного района);

- Упрощенный порядок уведомления (публикации в СМИ, рассылки через госуслуги).

Ограничение opt-out для дел с крупными индивидуальными убытками (например, инвесторы, пострадавшие от мошенничества), где требуется осознанное согласие.

2. Разработки механизмов процентного вознаграждения представителей:

Введение в законодательство нормы о вознаграждении в процентах от взысканной суммы (например, 15–25%).

- Ограничение максимального процента (чтобы избежать злоупотреблений).

Создание специальных юрилиц (аналог американских class action firms), которые могли бы профессионально заниматься такими исками.



Стимулирование через судебные издержки – возможность взыскания части вознаграждения с ответчика дополнительно к основной сумме.

3. Упрощения процедур доказывания через допущение статистических методов:

Внесение изменений в процессуальные кодексы, разрешающих:

Использование статистики (например, средний ущерб по группе);

Выборочные экспертизы (если нарушения однотипные);

Презумпцию ущерба для определенных категорий дел (например, при навязанных услугах банков).

Создание института судебных экспертов по массовым искам (например, для расчета экологического ущерба).

Разрешение ссылаться на решения по аналогичным делам (как в системе прецедентов).

4. Создания специализированных компенсационных фондов:

Законодательное закрепление (например, в ГПК РФ) механизма компенсационных фондов:

Средства вносятся ответчиком на спецсчет;

Распределением занимается назначенный судом администратор;

Возможность упрощенного получения выплат (например, через онлайн-заявки).

Примеры моделей:

Фонд прямых выплат (каждый пострадавший подает заявление и получает фиксированную сумму);

Фонд целевых программ (если денежная компенсация невозможна – например, экологические иски могут компенсироваться очисткой территории).

Опыт США показывает, что эффективная защита коллективных прав требует комплексного подхода, сочетающего процессуальные новации, материальные стимулы и активную роль судебной системы. Постепенная адаптация отдельных элементов американской модели с учетом российской правовой традиции могла бы способствовать развитию более действенного института коллективной защиты прав в России

Список литературы:

1. Нормативно-правовые акты России:

1. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации (ред. от 01.10.2023)

2. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации (ред. от 28.06.2023)

3. Кодекс административного судопроизводства Российской Федерации (ред. от 14.07.2022)

4. Федеральный закон от 07.02.1992 № 2300-1 "О защите прав потребителей"

Нормативные акты США:

5. Federal Rules of Civil Procedure (2023 ed.), Rule 23 – Class Actions

6. Class Action Fairness Act of 2005 (CAFA)

7. Securities Litigation Uniform Standards Act of 1998

Монографии и учебные пособия:

8. Аболонин, Г. О. Коллективные иски. Монография / Г. О. Аболонин. –: Норма, 2021. – 368 с.

9. Васьковский Е.В. Учебник гражданского процесса. М.: Статут, 2020. 576 с.

10. Hensler D.R. Class Action Dilemmas. Santa Monica: RAND, 2018. 712 p.

Научные статьи:

11. Боннер А.Т. Проблемы коллективных исков в России // Журнал российского права. 2022. № 5. С. 45-58.

12. Решетникова И.В. Перспективы развития групповых исков в РФ // Закон. 2021. № 8. С. 112-125.

13. Coffee, J. C. Class Wars: The Dilemma of the Mass Tort Class Action / J. C. Coffee. – Текст: электронный // Columbia Law School: [сайт]. – URL: https://scholarship.law.columbia.edu/faculty_scholarship/29/ (дата обращения: 24.06.2026).

14. Nagareda R.A. The Preexistence Principle and the Structure of the Class Action // Columbia Law Review. 2019. Vol. 103. P. 149-222

