

МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени М.В. ЛОМОНОСОВА

На правах рукописи

Виноградов Владислав Вадимович

**Квалификационное значение возмездности для определения
торгового договора**

Специальность 5.1.3. Частно-правовые (цивилистические) науки

АВТОРЕФЕРАТ

диссертации на соискание ученой степени
кандидата юридических наук

Москва – 2026

Диссертация подготовлена на кафедре коммерческого права и основ правоведения юридического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова

Научный руководитель – **Филиппова Софья Юрьевна**,
доктор юридических наук, доцент.

Официальные оппоненты – **Беляева Ольга Александровна**
доктор юридических наук, профессор РАН, Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации, отдел финансового, налогового и бюджетного законодательства, кафедра частноправовых дисциплин, главный научный сотрудник отдела, профессор кафедры;

Кулаков Владимир Викторович
доктор юридических наук, профессор, Всероссийский государственный университет юстиции (РПА Минюста России), институт повышения квалификации, директор;

Останина Елена Александровна
кандидат юридических наук, доцент, Челябинский государственный университет, институт права, кафедра гражданского права и процесса, заведующая.

Защита диссертации состоится «20» мая 2026 г. в 17 часов 00 минут на заседании диссертационного совета МГУ.051.1 Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова по адресу: Москва, Ленинские горы, д.1, стр.13-14, 4-й учебный корпус, Юридический факультет, ауд.536а.

E-mail: dissovet@law.msu.ru

С диссертацией можно ознакомиться в отделе диссертаций научной библиотеки МГУ имени М.В. Ломоносова (Ломоносовский просп., д. 27) и на портале: <https://dissovet.msu.ru/dissertation/3889>.

Автореферат разослан «__» апреля 2026 г.

Ученый секретарь
диссертационного совета,
доктор юридических наук, доцент

Н.В. Щербак

I. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность темы исследования. Традиционно в науке торгового права возмездность выделяется в качестве ключевого признака торговой сделки и торгового договора¹. Это означает, что отсутствие данного признака приводит к невозможности квалификации договора как торгового, что существенно сужает круг торговых соглашений. В то же время сама категория возмездности является недостаточно исследованной. Это приводит к тому, что систематика торговых договоров не имеет достаточных внутреннего обоснования и внешних границ, в связи с чем создается большая угроза возникновения правовой неопределенности. По этой причине исследование возмездности как признака торгового договора представляет собой первостепенную научную задачу.

Действующее российское законодательство не позволяет в полной мере уяснить существо правового феномена возмездности. Определение возмездного договора, закрепленное в п. 1 ст. 423 Гражданского кодекса РФ (далее – «ГК РФ»), не дает возможности раскрыть содержание возмездных договорных отношений, поскольку неразъясненным остается вопрос о том, что именно должно пониматься под платой или иным встречным предоставлением². Так, спорным является возможность квалификации бездействия в качестве встречного предоставления. Нет однозначного ответа на вопрос, является ли исполнение обязательства третьему лицу таким предоставлением. Возможно ли квалифицировать в качестве возмездного договор, по которому одной из сторон в пользу другой предоставляется скидка? Сформировать ответ на данные вопросы, опираясь исключительно на приведенную статью ГК РФ, не представляется возможным. Любая правовая неопределенность должна устраняться, что неоднократно было подчеркнуто

¹ См.: Цитович П.П. Очерк основных понятий торгового права / Орд. професс. Императорского Университета Св. Владимира П. Цитовича. – Киев: Типография И.Н. Кушнерева и К, 1886. – [2], VI, II. – С. 27; Пугинский Б.И. Коммерческое право России. – М.: Юрайт-Издат, 2003. С. 95; Попондопуло В.Ф. Коммерческое (предпринимательское) право: учебник / В.Ф. Попондопуло. – 4-е изд. перераб. и доп. – М.: Норма: ИНФРА-М, 2015. С. 177.

² Гражданский кодекс РФ (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ // «Российская газета», № 238-239, 08.12.1994.

Конституционным судом РФ в его Постановлениях³, посвященных проверке соответствия правовых норм Конституции РФ⁴. В связи с этим видится необходимой детальная теоретическая проработка юридического существа встречного предоставления.

Помимо обозначенного, точное уяснение существа возмездных отношений и их разграничения с безвозмездными имеет ряд важных последствий с точки зрения практической (правореализационной) деятельности. Большинство российских коммерсантов на сегодняшний день организуют свои торговые предприятия посредством учреждения юридических лиц, организационно-правовые формы которых относятся к группе коммерческих организаций. В пп. 4 п. 1 ст. 575 ГК РФ закреплен прямой законодательный запрет на заключение и исполнение договора дарения между коммерческими организациями⁵. Нарушение обозначенной правовой нормы повлечет недействительность такого соглашения. В то же время именно дарение представляет собой основную форму безвозмездного предоставления различных имущественных благ с максимально широко определенным предметом в ст. 572 ГК РФ. В связи с этим участие коммерческих организаций в любых видах безвозмездных отношений создает риск нарушения данного запрета. Следовательно, каждый раз вступая в договорные отношения, коммерсант обязан заботиться о том, чтобы в его

³ См.: Постановление Конституционного суда РФ от 20.12.2011 № 29-П «По делу о проверке конституционности положения подпункта 3 пункта 2 статьи 106 Воздушного кодекса Российской Федерации в связи с жалобами закрытого акционерного общества «Авиационная компания «Полет» и открытых акционерных обществ «Авиакомпания «Сибирь» и «Авиакомпания «Ютэйр»» // «Российская газета», № 2, 11.01.2012; Постановление Конституционного суда РФ от 25.04.1995 № 3-П «По делу о проверке конституционности частей первой и второй статьи 54 Жилищного кодекса РСФСР в связи с жалобой гражданки Л.Н. Ситаловой» // «Российская газета», № 87, 05.05.1995; Постановление Конституционного суда РФ от 06.04.2004 № 7-П «По делу о проверке конституционности положений пункта 2 статьи 87 Кодекса торгового мореплавания Российской Федерации и Постановления Правительства Российской Федерации от 17 июля 2001 года № 538 «О деятельности негосударственных организаций по лоцманской проводке судов» в связи с жалобой международной общественной организации «Ассоциация морских лоцманов России» и автономной некоммерческой организации «Общество морских лоцманов Санкт-Петербурга» // «Российская газета», № 77, 14.04.2004.

⁴ Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. // URL.: <http://www.pravo.gov.ru> (дата обращения – 01.09.2025 г.).

⁵ Гражданский кодекс РФ (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ // «Российская газета», № 23, 06.02.1996.

соглашении четко прослеживались предоставления, которыми в качестве исполнений контрагенты взаимно «обмениваются».

Такое положение дел не может считаться приемлемым, поскольку оно усложняет ведение торговой деятельности необходимостью соблюдения излишних формальностей, от которых, согласно традиционной точке зрения, торговля должна быть освобождена в силу дозволистского метода правового регулирования⁶. Следует заметить, что далеко не всегда соглашения, в которых нет явно выраженного встречного предоставления, квалифицируются судами в качестве дарения или в принципе признаются безвозмездными. В качестве примеров могут быть приведены прощение долга⁷ или же передача имущества между основной и дочерней организациями⁸. Судебные органы прямо указывают, что в приведенных случаях отношения между сторонами нельзя признавать безвозмездными и квалифицировать в качестве договора дарения, поскольку посредством вступления в них лица взаимно удовлетворяют свои имущественные интересы. Следовательно, сложившаяся судебная практика прямо провозглашает удовлетворение имущественных интересов обеих сторон в договорном отношении в качестве мерила определения его возмездности. Однако само понятие имущественных интересов никак не разъяснено в действующем законодательстве, в связи с чем его определение для той или иной ситуации не может выстраиваться в едином ключе. По этой причине выработка единой концепции частноправовой возмездности и выявление ее взаимосвязи с удовлетворением имущественных интересов сторон договорных отношений имеет большое теоретическое и практическое значение для выстраивания единообразного правоприменения.

⁶ См.: Гордон В.М. Система советского торгового права. // Юридическое издательство Н.К.Ю. У.С.С.Р; Харьков, 1924. С. 13-14; Ландкоф С.Н. Торговые сделки. Теория и практика. – Харьков: Юридическое издательство НКЮ УССР, 1929. С. 6; Коммерческое право: учебник для вузов / Е.А. Абросимова [и др.]; под общей редакцией Е.А. Абросимовой, В.А. Белова, Б.И. Пугинского. – 7-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2025. С. 36.

⁷ Постановление Пленума Верховного суда РФ № 6 от 11.06.2020 г. «О некоторых вопросах применения положений Гражданского кодекса Российской Федерации о прекращении обязательств» // «Российская газета», № 136, 25.06.2020.

⁸ Постановление Президиума ВАС РФ № 8989/12 от 04.12.2012 г. по делу № А28-5775/2011-223/12 // «Вестник ВАС РФ», 2013, № 8.

Таким образом, все вышеприведенное обосновывает актуальность выбранной темы исследования.

Цель и задачи исследования. Целью настоящего исследования является разработка концепции возмездности в частном праве, обосновывающей ее квалифицирующее значение при определении договора в качестве торгового.

Достижение поставленной цели обуславливается выполнением следующих задач:

- выявление системы юридических действий торгового права и определение места торгового договора в ней;
- определение ключевых квалифицирующих признаков торгового договора и выработка его понятия;
- определение соотношения между возмездностью договорных отношений и удовлетворением имущественных интересов сторон данных отношений;
- выявление ключевых признаков договорных отношений, являющихся возмездными;
- определение способов реализации возмездности в договорных отношениях;
- выявление роли возмездности при квалификации отдельных договоров, заключаемых коммерсантами.

Объектом исследования выступают частноправовые отношения, связанные с предоставлениями лицами имущественных благ как в процессе их взаимного «обмена», так и без такового.

Предметом исследования выступают частноправовые нормы, регулирующие возмездные отношения; судебная практика по правоприменению указанных норм; юридическая доктрина, содержащая исследования возмездных отношений и смежных с ними явлений.

Теоретическую основу исследования составили труды отечественных дореволюционных, советских и современных ученых, а также работы

зарубежных исследователей, в том числе М.М. Агаркова, С.С. Алексеева, К.Н. Анненкова, В.Р. Ансона, М.И. Бару, Т.А. Батровой, И.В. Бекленищевой, В.А. Белова, О.А. Беляевой, М.И. Брагинского, С.Н. Братуся, В.В. Витрянского, Ю.С. Гамбарова, В.П. Грибанова, Г. Дербурга, Э. Дженкса, И.В. Елисеева, Р. Иеринга, О.С. Иоффе, А.И. Каминки, А.Г. Карапетова, О.А. Красавчикова, М.В. Кротова, В.В. Кулакова, Л.А. Лунца, А.Л. Маковского, В.А. Масловой, Л. Жюлио де ла Морандьера, И.Б. Новицкого, В.А. Ойгензихта, Е.А. Останиной, И.С. Перетерского, В.Ф. Попондопуло, Б.И. Пугинского, Ю.В. Романца, А.В. Рыжика, А.И. Савельева, Ф.К. фон Савиньи, О.Н. Садикова, С.В. Сарбаша, А.А. Симолина, В.И. Синайского, Е.А. Суханова, В.М. Сырых, Ю.К. Толстого, Г. Трайтеля, С.Ю. Филипповой, Р.О. Халфиной, С.А. Хохлова, И.В. Цветкова, П.П. Цитовича, Г.Ф. Шершеневича, В.Ф. Яковлева.

Степень разработанности темы. Проблематика выделения торговых договоров и выявления их соотношения с иными частноправовыми соглашениями имеет богатую научную историю. Обозначенному вопросу посвящались исследования различных ученых-цивилистов и коммерциалистов в дореволюционный, в советский и в современный период развития российского государства. Среди дореволюционных авторов в качестве одного из тех, кто внес наибольший вклад в развитие концепции торговой сделки и, как следствие, торгового договора, можно выделить П.П. Цитовича, который выявил, что после падения сословного характера торговли осуществляемая лицом деятельность стала определять его в качестве коммерсанта⁹, а также разработал концепцию торговых сделок (договоров), разделяемых на объективные и субъективные. Все торговые договоры, по мнению П.П. Цитовича, должны были являться возмездными¹⁰.

Еще одним дореволюционным исследователем, внесшим вклад в развитие учения о торговом договоре, был Г.Ф. Шершеневич, который

⁹ Цитович П.П. Очерк основных понятий торгового права / Орд. профессор. Императорского Университета Св. Владимира П. Цитовича. – Киев: Типография И.Н. Кушнерева и К, 1886. – [2], VI, II. – С. 26-27.

¹⁰ Там же. С. 31-34.

обосновал необходимость в использовании деятельностного подхода при формировании правового регулирования торгового оборота. В связи с этим исследователем было предложено разделение торговых действий (в круг которых также входили торговые договоры) в соответствии с целью их осуществления¹¹. Г.Ф. Шершеневич тоже утверждал, что все торговые соглашения должны быть возмездными.

В постсоветский период развитие проблематики, связанной с торговыми договорами, осуществляется в рамках научной школы Коммерческого права МГУ им. М.В. Ломоносова¹². Авторская концепция торгового договора была разработана Б.И. Пугинским, согласно которой возмездность также признавалась одним из ключевых признаков торгового договора¹³.

В то же время ни одним из вышеназванных ученых отдельно не пояснялись причины включения возмездности в перечень обязательных признаков торговых договоров и не раскрывалось существо данной категории.

Последние фундаментальные исследования, направленные именно на юридический анализ возмездности в частном праве или же ее противоположности – безвозмездности, были опубликованы сравнительно давно. В качестве такого труда можно выделить «Влияние момента безвозмездности в гражданском праве» А.А. Симолина, изданного в 1916 году¹⁴. В указанной работе автор обосновывал свою гипотезу о том, что возмездными должны признаваться такие правоотношения, в которых каждое из участвующих лиц должно совершить в пользу другого определенное

¹¹ Шершеневич, Г. Ф. Система торговых действий. Критика основных понятий торгового права / Г. Ф. Шершеневич ; составитель В. А. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. С. 245-275.

¹² См.: Коммерческое право: учебник для вузов / Е.А. Абросимова [и др.]; под общей редакцией Е.А. Абросимовой, В.А. Белова, Б.И. Пугинского. – 7-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2025. – 606 с.; Цветков И.В. Договорная работа: учебник. М.: Проспект, 2014. – 192 с.; Маслова В.А. Юридически значимые аспекты понятия канала сбыта. Коммерческое право: актуальные проблемы и перспективы развития: сборник статей к юбилею доктора юридических наук, профессора Б.И. Пугинского / Сост.: Абросимова Е.А., Филиппова С.Ю. – М.: Статут, 2011. С. 258-266; Вахнин И.Г. Учет целей договора и целей деятельности сторон при формировании условий договора. // Коммерческое право: актуальные проблемы и перспективы развития: Сборник статей к юбилею доктора юридических наук, профессора Бориса Ивановича Пугинского. М.: Статут, 2011. С. 119-137.

¹³ Пугинский Б. И. Коммерческое право России. – М.: Юрайт-Издат, 2003. С. 95.

¹⁴ Симолин А.А. Влияние момента безвозмездности в гражданском праве. Казань, Типография Императорского Университета, 1916. – 371 с.

действие или бездействие, находящееся во взаимозависимости от действия или бездействия другой стороны данного правоотношения.

Среди последних фундаментальных трудов, посвященных содержанию понятия возмездности также следует выделить докторскую диссертацию М.И. Бару «Возмездность и безвозмездность в советском гражданском праве», защищенную в 1957 году¹⁵. Обозначенный автор критиковал применение категорий возмездности и безвозмездности исключительно к сделкам, утверждая, что данные понятия имеют более широкую сферу применения и потому должны исследоваться в связи с гражданскими правоотношениями вообще¹⁶. Указанный автор отмечал, что именно в возмездных отношениях проявляется принцип материальной заинтересованности¹⁷.

Как видно, с момента опубликования названных исследований прошло большое количество времени. По этой причине воззрения на содержание категории возмездности требуют актуализации в связи с произошедшим научным и технологическим прогрессом.

В то же время большое количество исследований, посвященных смежным с договорной возмездностью правовым категориям, продолжало и продолжает проводиться. Так, В.Ф. Яковлевым было замечено, что большинство имущественных отношений имеют эквивалентно-возмездный характер¹⁸. Данный тезис означает, что функционально объекты гражданского (частного) права выступают в качестве эквивалентов, находящихся в обмене. Следовательно, что такие объекты частного права, которые могут быть использованы для обмена посредством гражданско-правовых (частноправовых) сделок должны признаваться эквивалентами. Глобальный же процесс обмена эквивалентами следует признавать гражданским оборотом.

¹⁵ Бару М.И. Возмездность и безвозмездность в советском гражданском праве: диссертация...доктора юридических наук: 12.00.00. – Харьков, 1957. 631 с.

¹⁶ Бару М.И. Понятие и содержание возмездности и безвозмездности в советском гражданском праве // Ученые записки / Министерство высшего образования УССР; Харьковский юридический институт. Харьков, 1959. Выпуск 13. С. 19.

¹⁷ Бару М.И. Указ. соч. С.27.

¹⁸ Яковлев В.Ф. Гражданско-правовой метод регулирования общественных отношений. – Свердловск, 1972. С. 37.

Таким образом, любые отношения, предусматривающие динамику гражданского оборота, придают объектам, по поводу которых они возникают и существуют, свойство эквивалента и должны признаваться эквивалентными. Данное свойство является временным и переходящим вплоть до того момента, пока эквивалент не перейдет в стадию статики гражданского оборота, будучи объектом отношений присвоенности. Существо же обозначенного свойства заключается в том, что эквивалент всегда выполняет одну функцию – расширение имущественной лица, его принимающего. Такое расширение может происходить либо посредством предоставления принимающему лицу конкретного имущественного блага, либо посредством удовлетворения его имущественных интересов без явно выраженного предоставления как такового.

В качестве иных научных положений, которые были положены в основу настоящего исследования может быть выделена концепция «сильных» и «слабых» объектов договора, разработанная В.В. Кулаковым и С.Ю. Филипповой. Согласно данному учению «сильным» объектом договора обуславливается направленность возникающих из договора обязательств, в то время как «слабый» объект всегда следует за «сильным» и предназначен исключительно для предоставления взамен «сильного» объекта¹⁹. Две данные группы объектов договора функционально связаны друг с другом в качестве встречных предоставлений. Представленная концепция легла в основу теоретических и практических выводов, содержащихся в настоящем исследовании. М.И. Брагинским было проанализировано соотношение двусторонне-обязывающих и возмездных договоров²⁰. Однако в этих работах также отсутствует юридический анализ возмездности и, конечно, не исследуется влияние возмездности на квалификацию торговых договоров. В ходе выполнения настоящего диссертационного исследования все

¹⁹ Кулаков В.В., Филиппова С.Ю. Функции условия о цене в договоре // Издательство «Зерцало», «Коммерческое право. Научно-практический журнал», М. 2012, № 1 (10). С. 40-46.

²⁰ Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга первая: Общие положения. 3-е изд., стер. – М.: Статут, 2011. С. 386.

вышеназванные работы и концепции, а также многие другие, были использованы и отражены.

Эмпирическую основу исследования составили акты судебных органов, а также договорная практика некоторых коммерческих организаций в процессе оказания им непосредственной юридической помощи.

Методологическая основа исследования. В качестве методологической основы работы автором был использован инструментальный подход. Представленная методологическая установка, которая, по справедливому замечанию С.Ю. Филипповой, «подразумевает исследование правовых явлений с позиции их целесообразности, функциональной пригодности для использования в процессе правовой деятельности людей для достижения ими собственных целей»²¹. Данная методология позволяет рассмотреть каждое из правовых явлений с различных ракурсов юридической науки (социологического, догматического и философского) в зависимости от поставленных перед исследователем задач. Кроме того, использовались исторический, сравнительно-правовой, догматический и социологический методы познания. Рассматривая правовые феномены, автор настоящего диссертационного исследования исходит из концепции социологического правопонимания, обоснованного в трудах О. Эрлиха²², И. Иеринга²³ и К. Ллевеллина²⁴. Основным постулатом представленного учения является выделение в качестве первостепенного источника правовых норм деятельности субъектов, в связи с чем исследования в сфере юриспруденции должны осуществляться в первую очередь посредством анализа реально складывающихся отношений.

Научная новизна исследования состоит в том, что в диссертации содержится решение задачи квалификации торговых договоров по критерию

²¹ Филиппова С.Ю. Инструментальный подход в науке частного права. –М.: Статут, 2013. С. 36.

²² Эрлих О. Основоположение социологии права. / Под ред.: Графский В.Г., Гевцов Ю.И.; Пер. с нем. Антонов М.В. – С.-Пб.: ООО «Универ. издат. консорциум», 2011 – 704 с.

²³ Иеринг Р. Борьба за право. – Санкт-Петербург: 1912.

²⁴ Karl N. Llewellyn. Jurisprudence: realism in theory and practice. – Transaction Publishers. New Brunswick, New Jersey. 2008.

возмездности, что имеет значение для определения действительности соответствующего договора, структурирования договорных связей внутри канала сбыта и развития науки коммерческого права. Впервые в отечественной науке частного права со времен дореволюционного этапа развития российского государства были выработаны концепция возмездности применительно к определению торгового договора, что позволило разработать качественно новое понимание данного явления. В диссертации доказано, что удовлетворение законных имущественных интересов всех сторон договорного правоотношения должно учитываться в качестве основного критерия квалификации такого соглашения как возмездного. Кроме того, автором продемонстрировано качественно новое понимание торгового договора, опирающегося на достижение достижении контрагентами специального хозяйственного результата, заключающегося во влиянии на процесс продвижения товара от его изготовителя до конечного приобретателя, что позволяет более точно разграничить соглашения подобного рода и иные частноправовые договоры.

Положения, выносимые на защиту:

1. Политико-правовое значение установленного пп. 4 п. 1 ст. 575 ГК РФ запрета дарения в отношениях между коммерческими организациями состоит в обеспечении баланса интересов юридического лица, его кредиторов и участников путем недопущения уменьшения имущественной массы коммерческого юридического лица в ущерб их интересам. В связи с этим для решения вопроса о действительности договора между коммерческими юридическими лицами, не предусматривающего платы за предоставленное имущество (включая имущественное право или освобождение от обязанности), необходимы выявление и оценка цели заключения данного договора юридическим лицом, предоставляющим имущество, состоящей в удовлетворении данным субъектом его законных имущественных интересов. Если такие интересы удовлетворяются, то договор должен быть квалифицирован как возмездный, несмотря на отсутствие явно указанного в

нем встречного предоставления, в связи с чем он не может квалифицироваться как нарушающий запрет дарения. По этой причине следует критически оценить широту судебного усмотрения при выявлении нарушения запрета дарения. Это не согласуется с устройством отечественной правовой системы, основанной на нормативном правовом акте, а не судебном прецеденте.

2. Квалификация договорных отношений в качестве возмездных возможна при выявлении следующих условий:

- 1) сторонами договорного отношения осуществляются предоставления;
- 2) действия, направленные на осуществление сторонами предоставлений, находятся во взаимозависимости друг от друга (синаллагматической, каузальной и пр.);
- 3) наличие причинно-следственной связи между предоставлением одной стороной и удовлетворением законных имущественных интересов другой стороны.

3. В целях обеспечения надлежащей квалификации торговых договоров как возмездных предложена концепция эксплицитных и имплицитных встречных предоставлений. Под первыми понимается явно указанное в соглашении имущественное благо, передаваемое в качестве встречного предоставления по договору. Под вторыми – явно не выраженное в договоре, но подразумеваемое согласованной волей сторон удовлетворение имущественных интересов коммерсанта в специальном хозяйственном результате. Такой подход позволяет учитывать в качестве встречного предоставления явления, не входящие в традиционный перечень объектов гражданского права, и признавать в качестве возмездных договоры с имплицитным (неявным) встречным предоставлением.

4. В тех случаях, когда предоставление по договору является имплицитным, достаточность фактического и юридического состава для признания его надлежащим может быть определена исключительно путем выявления удовлетворения законных имущественных интересов лица, его принимающего. Определение законности интереса осуществляется

посредством его сопоставления с действующими нормативными установлениями, в том числе с нормами-принципами. Признание имущественного интереса обладающим законным характером позволяет формировать непоименованные в позитивном праве конструкции.

5. Эквивалент для каждой стороны торгового договора является функционально-обусловленным. В связи с этим допустимость конкретного предоставления для признания эквивалентом нуждается в ситуационной оценке. Анализ сложившейся судебной и коммерческой практики позволяет сделать вывод, что отдельное изолированное юридическое действие коммерсанта может непосредственно не быть направлено на извлечение прибыли, однако, являясь частью системы торговых действий, осуществляемых в рамках договорных отношений, может удовлетворять имущественный интерес коммерсанта, и поэтому обуславливать возмездность отношений.

6. Основываясь на общей систематике частноправовых юридических фактов с учетом специфики торгового оборота, предлагается среди системы торговых действий выделять торговые акты (двусторонние и односторонние торговые сделки) и торговые юридические поступки (размещение и использование коммерческого обозначения, затаривание товара, упаковка товара и пр.). Квалификация действия в качестве торгового и определение его вида позволяет установить применимость к нему норм позитивного права, регулирующих торговый оборот. Из всех торговых действий только договоры могут квалифицироваться по признаку возмездности. Поэтому предоставление лицом заверения об обстоятельствах без получения за это платы не может квалифицироваться по критерию возмездности.

7. Торговый договор является разновидностью торгового юридического акта, под которым понимается юридическое действие, влияющее на смену титульного владельца товара в рамках устойчивых правовых связей, направленных на сбыт товара (канал сбыта), или иное юридическое действие, совершаемое с участием лица, осуществляющего

профессиональную деятельность по реализации товаров, направленную на извлечение систематическое получение прибыли, относительно формирования, имущественного обеспечения, упорядочивания каналов сбыта товара. Основным признаком торгового договора является его направленность на планирование взаимодействия сторон посредством формирования программы действий контрагентов, осуществляемых с целью обеспечения получения прибыли субъектами в связи с достижением экономического блага («специального хозяйственного результата»), состоящего в непосредственном влиянии на канал сбыта. Доказано, что в рамках торгового оборота специальные хозяйственные результаты выражаются в следующем влиянии на канал сбыта: а) его выстраивание (формирование); б) его материальное обеспечение; в) упорядочивание хозяйственных связей внутри него. Остальные признаки торгового договора: его субъектный состав (наличие хотя бы на одной стороне профессионального коммерсанта) и особая сфера применения (торговый оборот) – носят вспомогательный характер. Специальный характер хозяйственного результата, ради достижения которого заключаются и исполняются торговые договоры, обуславливает их исключительно возмездный характер.

8. На соглашение о прощении долга распространяется презумпция возмездности, установленная в п. 3 ст. 423 ГК РФ. Закрепленное в ст. 415 ГК РФ соглашение о прощении долга обладает самостоятельными квалифицирующими признаками. В качестве таких признаков выделяются: 1) освобождение должника от его имущественной обязанности перед кредитором; 2) удовлетворение имущественных интересов кредитора за счет освобождения должника от его имущественной обязанности. «Слабое» встречное предоставление в соглашении о прощении долга всегда является имплицитным и выражается в удовлетворении имущественных интересов контрагента посредством обеспечения следующих прогнозируемых хозяйственных результатов: 1) предоставление скидки или бонуса по другому договору, заключенному между теми же сторонами; 2) уменьшение сроков

исполнения договора со стороны контрагента при частичном прощении долга; 3) сохранение на рынке контрагента, взаимодействие с которым может впоследствии принести имущественную выгоду; 4) освобождение кредитора от расходов, которые он понес бы в связи с продолжением исполнения обязательства (долга) должником. Сходная модель квалификации может также быть использована для цессии, поручительства, исполнения обязательств третьим лицом и некоторых других договорных конструкций, в которых отсутствует эксплицитное встречное предоставление.

Апробация результатов исследования. Результаты настоящего исследования были апробированы при обсуждении диссертации на заседаниях кафедры Коммерческого права и основ правоведения Юридического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова.

Основные положения и выводы, содержащиеся в диссертации, изложены автором в 7 научных работах по теме, из них в 6 научных статьях, опубликованных в рецензируемых научных изданиях, рекомендованных для защиты в диссертационном совете МГУ по специальности и отрасли наук.

Ключевые теоретические положения и практические рекомендации были изложены автором в докладах, представленных в ходе выступлений на следующих конференциях: Всероссийской научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Право и безопасность» в 2024 г. (РАНХиГС); II-ой Научно-практической конференции «Актуальные проблемы процессов цивилистического типа в Российской Федерации» в 2025 г. (РАНХиГС); Международной научной конференции «Современная компаративистика: в поисках новых смыслов» в 2025 г. (ИГП РАН).

Практическая и теоретическая значимость исследования состоит в том, что приведенные в настоящей работе выводы и положения могут быть использованы в коммерческой практике для определения критериев допустимости заключения соглашений, разработки регламентов договорной работы и документов, регулирующих процедуру проверки соответствия заключаемых договоров требованиям законодательства. Результаты

исследования могут быть использованы в судебной практике, в том числе для подготовки разъяснений высшей судебной инстанцией, посвященных толкованию ст. 423 ГК РФ и особенностям квалификации соглашений в качестве возмездных. Кроме того, положения проведенного исследования могут использоваться в учебном процессе на юридических факультетах ВУЗов при преподавании дисциплин «Гражданское право» и «Коммерческое право».

Структура работы. Работа состоит из трех глав, объединяющих девять параграфов, введения, заключения и списка использованных источников.

II. ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ

Во Введении обосновывается актуальность выбранной темы исследования, характеризуется степень ее научной разработанности, определяются предмет и объект исследования, его цели, задачи и методологические основания, приведены сведения об апробации его результатов, а также их теоретическая и практическая значимость, обоснована новизна результатов исследования, сформулированы положения, выносимые на защиту, отражена структура работы.

Первая глава «Юридическая характеристика торгового договора» состоит из двух параграфов. В первой главе автор приводит историю развития представлений о торговых действиях и торговой сделке в российской коммерциалистике. На основании данного анализа приводится система юридических действий торгового права и определяется место договора в ней. В главе анализируются доктринальные позиции относительно понятия договора в науке частного права, а также вырабатывается понятие торгового договора как специальной разновидности договора частноправового.

Первый параграф «Развитие представлений о торговых действиях и торговых сделках в доктрине отечественного торгового права» посвящен анализу развития понятия торговой сделки и торгового действия в российской коммерциалистике с целью выявления границ системы юридических фактов торгового права и уяснения место договора в ней.

В качестве результатов исследования предлагается среди системы торговых действий выделять торговые акты (двусторонние и односторонние торговые сделки) и торговые юридические поступки (размещение и использование коммерческого обозначения, затаривание товара, упаковка товара и пр.). Делается вывод о том, что традиционно торговый договор рассматривался исключительно в качестве разновидности торговой сделки (двусторонней торговой сделки). Дается определение торгового акта, согласно которому данное явление представляет собой юридическое действие, влияющее на смену титульного владельца товара в рамках устойчивых

правовых связей, направленных на сбыт товара (канал сбыта), или иное юридическое действие, совершаемое с участием лица, осуществляющего профессиональную деятельность по реализации товаров, направленную на извлечение систематическое получение прибыли, относительно формирования, имущественного обеспечения, упорядочивания каналов сбыта товара.

Во втором параграфе «Понятие торгового договора» автором выводится определение торгового договора на основании анализа доктринальных подходов к понятию частноправового договора. Делается вывод о том, что торговый договор должен признаваться разновидностью частноправового договора.

Автор обосновывает направленность договорных отношений на достижение определенного хозяйственного результата в качестве основного признака торгового договора, позволяющего разграничить его с другими разновидностями частноправовых договоров. Специальный хозяйственный результат, ради достижения которого заключаются и исполняются именно торговые договоры всегда выражен во влиянии на канал сбыта товара. Такое влияние на канал сбыта может заключаться в: а) его выстраивании (формировании); б) его материальном обеспечении; в) упорядочивании хозяйственных связей внутри него.

В связи с этим автором делается вывод о том, что специальный характер хозяйственного результата, ради достижения которого заключаются и исполняются торговые договоры, обуславливает их исключительно возмездный характер.

Остальные признаки торгового договора: его субъектный состав (наличие хотя бы на одной стороне профессионального коммерсанта) и особая сфера применения (торговый оборот) – носят вспомогательный характер, но также подлежат установлению при квалификации договора в качестве торгового.

Вторая глава «Юридическая сущность возмездности в договорном праве» состоит из пяти параграфов. В данной главе проводится анализ существа возмездности договорных отношений, приводится понятие законного имущественного интереса, устанавливается соотношение между категорией возмездности и удовлетворением законных имущественных интересов лица, анализируются имущественные отношения как отношения, направленные на удовлетворение законного имущественного интереса, а также раскрываются способы реализации возмездности в договоре и ее значение.

В первом параграфе «Имущественный интерес как основа идеи возмездности в частном праве» автором осуществляется исследование развития доктринальных позиций относительно существа обозначенной категории. Делается вывод о том, что интерес представляет собой осознанную лицом потребность либо необходимость. Он выражается в мыслительной деятельности человека, направленной на осознание возникшей объективной нужды, либо в деятельности органов управления коммерческого юридического лица при принятии стратегического решения, заключающейся в прогнозировании рисков и учете потенциальных прибыли или убытков. Данное обстоятельство означает, что интерес является самостоятельным элементом процесса целеполагания, а его формирование – отдельным этапом обозначенного процесса. В рамках указанного этапа лицо осуществляет выбор средств удовлетворения своего интереса, которые, в том числе, могут быть правовыми.

Автор проводит соотношение между субъективным правом и интересом. В связи с этим делается вывод о том, что субъективное право является отдельным средством удовлетворения и защиты законного имущественного интереса. Две обозначенные категории состоят между собой в отношении функциональной взаимосвязи, поскольку интерес выступает предпосылкой приобретения, осуществления и защиты субъективного права. В то же время субъективное право представляет собой правовое средство удовлетворения и

защиты интереса. Таким образом, интерес не входит в содержание и не является элементом субъективного права.

Учитывая различные факторы, влияющие на наполнение правовой системы нормами, правотворец может не предусмотреть для удовлетворения того или иного интереса отдельного субъективного права. В таком случае удовлетворению правовыми средствами и защите со стороны государства будет подлежать лишь такой интерес, реализация которого вытекает из нормативных установлений, то есть законный имущественный интерес.

Во втором параграфе «Имущественные отношения как отношения, направленные на удовлетворение имущественного интереса» автор исследует существо имущественных отношений. Данный анализ проводится для выяснения того обстоятельства, какие имущественные отношения могут называться частноправовыми, то есть такими отношениями, которые направлены на удовлетворение именно законного имущественного интереса.

Автором делается вывод о том, что функционально объекты гражданского (частного) права выступают в качестве эквивалентов, находящихся в обмене. Следовательно, эквивалентами должны признаваться такие объекты частного права, которые могут быть использованы для обмена посредством гражданскоправовых (частноправовых) сделок. Однако не все предоставления могут входить в традиционный перечень объектов гражданского права. Некоторые предоставления в принципе не могут признаваться объектами, как-то сохранение на рынке контрагента, сокращение сроков исполнения обязательств и др. Тем не менее, подобные предоставления признаются вполне законными и соответствующими нормативным установлениям. В связи с этим верно будет утверждать, что в качестве эквивалента может выступать либо объект, пригодный для обмена посредством частноправовых сделок, либо предоставление, способное удовлетворить законные имущественные интересы принимающего его лица. Глобальный процесс обмена эквивалентами следует признавать гражданским оборотом.

Любые отношения, предусматривающие динамику гражданского оборота, придают объектам, по поводу которых они возникают и существуют, свойство эквивалента и должны признаваться эквивалентными. Данное свойство является временным и переходящим вплоть до того момента, пока эквивалент не перейдет в стадию статики гражданского оборота, будучи объектом отношений присвоенности. Существо же обозначенного свойства заключается в том, что эквивалент всегда выполняет одну функцию – расширение имущественной лица, его принимающего. Такое расширение может происходить либо посредством предоставления принимающему лицу конкретного имущественного блага, либо посредством удовлетворения его имущественных интересов без явно выраженного предоставления как такового. Такой взгляд позволяет квалифицировать в качестве эквивалентов ранее не известные для частного оборота явления, а также те, что не укладываются в традиционный перечень объектов частного права, установленный в позитивном законодательстве.

Эквивалент для каждой стороны торгового договора является функционально-обусловленным. В связи с этим допустимость конкретного предоставления для признания эквивалентом нуждается в ситуационной оценке. Отдельное изолированное юридическое действие коммерсанта может непосредственно не быть направлено на извлечение прибыли, однако, являясь частью системы торговых действий, осуществляемых в рамках договорных отношений, может удовлетворять имущественный интерес коммерсанта, и поэтому обуславливать возмездность отношений.

Третий параграф «Признаки возмездности как частноправовой категории» посвящен выявлению сущностных характеристик такой категории как возмездность. В данном параграфе диссертационного исследования автор определяет, является ли возмездность характеристикой договора (отношения) или сделки (юридического факта). В результате проведенного анализа делается вывод о том, что сделка не может признаваться возмездной или безвозмездной.

Двусторонние и многосторонние сделки порождают свой правовой эффект в момент совпадения воли их сторон посредством ее выражения в волеизъявлении. Таким правовым эффектом может быть возникновение правоотношения – юридической связи субъектов права, выраженной в их взаимных правах и обязанностях. Именно правоотношение может быть наделено свойствами возмездности или безвозмездности, поскольку оно предусматривает права и обязанности по взаимной или односторонней передаче эквивалентов между его участниками. Сделки же могут подразделяться на такие, которые порождают, изменяют или прекращают возмездные правоотношения либо порождают, изменяют или прекращают безвозмездные правоотношения, однако такая классификация не имеет никакого прикладного значения, поскольку и к той, и к другой разновидности всегда будут применяться одни и те же правила о сделках, в связи с чем выделение подобной классификации видится «преумножением сущностей без необходимости».

Концепция, согласно которой возмездным является такое договорное отношение, права и обязанности сторон из которого находятся во взаимозависимости друг от друга, является неполноценной и трудно применимой. Подобных взаимозависимостей, которые также следует обозначить термином «структуры договорных отношений», может существовать довольно много разновидностей. В связи с этим квалификация отношений в качестве возмездных или безвозмездных исключительно на основании определения конкретного типа взаимозависимости между предоставлениями является довольно затруднительной. По этой причине автором диссертационного исследования делается вывод о том, что верным способом квалификации отношений в качестве возмездных или безвозмездных является выявление возможности удовлетворения законных имущественных интересов контрагентов в связи со встречно предоставляемыми ими эквивалентами. По сути, квалификация отношений в таком случае происходит по принципу *ex post*. То есть чтобы понять, является

ли отношение возмездным или безвозмездным, необходимо рассмотреть предполагаемые результаты такого соглашения (его прогнозируемый хозяйственный результат). Так, к примеру, договор, предусматривающий передачу имущества основной организацией в пользу организации дочерней в отсутствие явного встречного предоставления с целью вывести последнюю из предбанкротного состояния, должен признаваться возмездным, поскольку «встречным эквивалентом» в такой ситуации будет продолжение деятельности подконтрольного лица, что сохраняет имущественную сферу основного общества в том же состоянии и, как следствие, удовлетворяет его имущественные интересы.

В связи с этим автором предлагается механизм квалификации договорных отношений в качестве возмездных. Чтобы обозначенное отношение могло признаваться возмездным необходимо выполнение следующих условий:

- 1) сторонами договорного отношения осуществляются предоставления;
- 2) действия, направленные на осуществление сторонами предоставлений, находятся во взаимозависимости друг от друга (синаллагматической, каузальной и пр.);
- 3) наличие причинно-следственной связи между предоставлением одной стороной и удовлетворением законных имущественных интересов другой стороны.

Анализ сложившейся судебной и коммерческой практики позволяет сделать вывод, что отдельное изолированное юридическое действие коммерсанта может непосредственно не быть направлено на извлечение прибыли, однако, являясь частью системы торговых действий, осуществляемых в рамках договорных отношений, может удовлетворять имущественный интерес коммерсанта, и поэтому обуславливать возмездность отношений.

В четвертом параграфе «Способы и значение реализации возмездности в договоре» автором проводится исследование существа

условий договора; выявление тех условий, которые необходимы в процессе квалификации договора в качестве возмездного (условий, в которых происходит реализация возмездности в договоре); а также значение реализации возмездности посредством согласования таких условий в договоре.

Автор приходит к выводу о существовании двух способов реализации возмездности в договоре: 1) посредством фиксации прав и обязанностей сторон договора в условии предмете; 2) посредством фиксации прав и обязанностей сторон в условии о предоставлении «слабого» эквивалента. Под вторым из обозначенных договорных условий следует понимать условие договора о встречном предоставлении. Встречным такое предоставление называется в связи с тем, что передается другой стороне в обмен на эквивалент, зафиксированный в предмете договора, поскольку только при наличии взаимного обмена сторонами эквивалентами договор может признаваться возмездным.

Понимание способов реализации возмездности позволяет осуществлять квалификацию договоров в качестве непоименованных или смешанных. Поскольку возмездность в договоре может проявляться в двух его условиях: 1) условии о предмете; 2) условии о встречном предоставлении – которые по отношению друг к другу с функциональной точки зрения можно обозначить как условия о «сильном» и «слабом» встречном предоставлении. Уяснение данного обстоятельства позволяет сделать вывод о том, что любую договорную конструкцию возможно аналитически разложить на «сильное» и «слабое» встречное предоставление. Именно данная логическая операция является ключевой в процессе квалификации договора в качестве непоименованного, смешанного или типового.

Квалификация договора в качестве непоименованного всегда осуществляется по «сильному» встречному предоставлению. В том случае, если «сильное» встречное предоставление, закрепленное в заключенном между сторонами соглашении, не соответствует ни одному из

предусмотренных гражданским законодательством РФ типов договоров, то такое соглашение необходимо признать непоименованным. В качестве смешанных договоров могут быть квалифицированы и такие соглашения, по которым смешение происходит только на стороне «сильного» или же «слабого» встречного предоставления. Примером в данном случае может послужить договор, по которому одна сторона обязуется по своему выбору передать определенный сложносоставной товар в собственность другой стороне и выполнить работы по сборке данного товара, а другая сторона обязуется осуществить уплату денежных средств за такой товар и работу по его сборке. Ситуацией, при которой смешение происходит уже на стороне «слабого» встречного предоставления, следует признать такую, в которой покупатель, помимо оплаты денежных средств за переданный ему в собственность товар, также, например, обязуется оказать услуги по предоставлению юридической консультации.

Таким образом, определение возмездности играет ключевую роль в процессе правовой квалификации договоров. Подавляющее большинство типовых договорных моделей закреплены в законодательстве в качестве «обменной операции», совершаемой сторонами по поводу «сильного» и «слабого» встречных предоставлений. Следовательно, анализ того, что именно предоставляется с «сильной» и «слабой» стороны позволит выявить какой именно договор был заключен контрагентами.

В пятом параграфе «Условие договора о цене как способ реализации возмездности в договоре» автором исследуется особая разновидность условия договора о встречном предоставлении – условие о цене. Особый его характер связан с тем, что данным условием всегда определяется количество денежного эквивалента, причитающегося за «сильное» предоставление, что делает его универсальным «слабым» предоставлением.

Под условием договора о цене следует понимать именно денежный эквивалент, выражающий ценность, получаемого встречного предоставления. При этом указанная «ценность» является исключительно субъективной и

должна по общему правилу рассматриваться отдельно от понятия «рыночная цена» как объективной величины. Данное обстоятельство обусловлено существованием принципа свободы договора, который в том числе выражается в свободе определения цены сторонами договорных отношений. В связи с этим денежный эквивалент в большинстве случаев будет разной величины в договорах по поводу аналогичных товаров, работ или услуг, поскольку представляет собой выражение ценности данных товаров работ или услуг для конкретной стороны договора, их приобретающей.

Если встречное предоставление в договоре будет выражено в иных объектах, помимо денег, то условие договора, фиксирующее права и обязанности контрагентов по поводу таких объектов, должно квалифицироваться в качестве условия об ином встречном предоставлении, а не условия о цене. Подход к восполнению несогласованного условия о цене договора в порядке п. 3 ст. 424 ГК РФ соответствует мировой договорной практике, обобщенной в актах частноправовой унификации (Принципы коммерческих договоров УНИДРУА, DCFR и др.), содержащих термин «разумная цена» (reasonable price). Разумная цена представляет собой проявление торгового обычая, применяемого для восполнения невыработанного сторонами условия договора путем выявления цены, взимаемой за аналогичные объекты в схожих обстоятельствах. Справедливая же цена означает цену договора, соответствующую действительному соглашению сторон, основанному на нормально сформированной воле контрагентов, выраженной в их едином волеизъявлении. Справедливая цена не должна выявляться путем сопоставления количества уплачиваемых денежных средств с рыночной стоимостью «сильного» встречного предоставления, поскольку стандартизация договорной цены лишает торговый договор адаптивности к экономическим реалиям.

Третья глава «Проявления возмездности в отдельных договорах, заключаемых коммерсантами» состоит из двух параграфов. Данная глава

посвящена исследованию значения и проявлению возмездности в отдельных договорах, заключаемых коммерсантами.

В первом параграфе «Проявления возмездности в договорах, направленных на передачу имущества в собственность» автором исследуются особенности квалификации соглашений, в которых отсутствует «слабое» встречное предоставление за имущество, передаваемое в собственность.

Типовой моделью такого договора, предусмотренной позитивным правом, является дарение. В качестве основных квалифицирующих признаков договора дарения выделяется его безвозмездность, увеличение имущественной сферы одаряемого при одновременном уменьшении имущественной сферы дарителя, а также намерение дарителя предоставить одаряемому имущество именно в качестве дара.

Некоторые договорные конструкции (как например договор хранения) могут заключаться как по возмездной, так и безвозмездной модели. Если же для конкретного договора в позитивном законодательстве не предусмотрено безвозмездной модели, то отсутствие в нем эксплицитного встречного предоставления неизбежно приводит к выводу о том, что такое соглашение либо является смешанным, либо представляет собой договор дарения, либо должно признаваться недействительным (но только в том случае, если конструирование подобного соглашения нарушает какие-либо императивные нормы). Дарением же могут признаваться только такие соглашения, в которых эквивалент передается контрагентом именно с намерением одарить. Отсутствие данного субъективного элемента означает, что посредством заключения такого соглашения лицо-даритель удовлетворяет свои имущественные интересы. Такое удовлетворение должно признаваться имплицитным встречным предоставлением, а соглашение, оформляющее его предоставление, – возмездным договором. В связи с этим следует сделать вывод, что соглашение может быть квалифицировано в качестве договора дарения только в том случае, если им не опосредуется ни передача

эксплицитного встречного предоставления, ни имплицитного. Для этого необходим учет как субъективного элемента (намерение дарителя одарить), так и объективный (безвозмездность).

При квалификации договора в качестве дарения необходимо учитывать, что намерение дарителя предоставить имущество именно в качестве дара (намерение одарить) должно быть явно выраженным. Именно благодаря такому признаку нельзя признать договором дарения любое предоставление имущества, по отношению к которому не было произведено эксплицитное встречное предоставление.

Законодательный запрет заключения договора дарения между коммерческими организациями (пп. 4 п. 1 ст. 575 ГК РФ), не может признаваться тождественным запрету заключения между такими юридическими лицами соглашений, опосредующих передачу имплицитного встречного предоставления, в том числе смешанных или непоименованных. Существо обозначенного запрета состоит в обеспечении баланса интересов юридического лица, его кредиторов и участников путем недопущения уменьшения имущественной массы коммерческого юридического лица в ущерб их интересам. В связи с этим для решения вопроса о действительности договора между коммерческими юридическими лицами, не предусматривающего платы за предоставленное имущество (включая имущественное право или освобождение от обязанности), необходимы выявление и оценка цели заключения данного договора юридическим лицом, предоставляющим имущество, состоящей в удовлетворении данным субъектом его законных имущественных интересов посредством участия в отношениях, складывающихся в рамках такого договора. Если такие интересы удовлетворяются, то договор должен быть квалифицирован как возмездный, несмотря на отсутствие явно указанного в нем встречного предоставления, в связи с чем он не может квалифицироваться как нарушающий запрет дарения.

Второй параграф «Проявления возмездности в соглашении о прощении долга» посвящен исследованию правовой природы прощения

долга, выявлению его квалифицирующих признаков, разграничению его с договором дарения и выявлению проявлений возмездности при применении данного правового средства.

Прощение долга является двусторонней сделкой и должно квалифицироваться в качестве самостоятельного договора. Будучи самостоятельным договором, прощение долга в силу общих положений гражданского законодательства презюмируется возмездным (ст. 423 ГК РФ). Слабое встречное предоставление в данном соглашении может быть выражено в виде удовлетворения какого-либо имущественного интереса кредитора, как то необходимость в незамедлительном исполнении; а может заключаться в совершении должником иных действий, непосредственно увеличивающих имущественную массу кредитора, как, например, прощение им кредитору долга по другому обязательству, возникшему на основании другого договора (такое обязательство не является однородным). Наличие в соглашении, по которому кредитор освобождает должника от исполнения обязанности перед собой, ключевых квалифицирующих признаков договора дарения приводит к выводу о необходимости его квалификации в качестве договора дарения, а не соглашения о прощении долга.

В качестве же основных квалифицирующих признаков соглашения о прощении долга следует выделить следующие: 1) освобождение должника от его имущественной обязанности перед кредитором; 2) удовлетворение имущественных интересов кредитора за счет освобождения должника от его имущественной обязанности.

Автором делается вывод о том, что «слабое» встречное предоставление в соглашении о прощении долга всегда является имплицитным. Данное соглашение может выражаться в удовлетворении имущественных интересов контрагента посредством обеспечения следующих прогнозируемых хозяйственных результатов: 1) предоставление скидки или бонуса по другому договору, заключенному между теми же сторонами; 2) уменьшение сроков исполнения договора со стороны контрагента при частичном прощении долга;

3) сохранение на рынке контрагента, взаимодействие с которым может впоследствии принести имущественную выгоду; 4) освобождение кредитора от расходов, которые он понес бы в связи с продолжением исполнения обязательства (долга) должником. Представленные прогнозируемые хозяйственные результаты могут быть соотнесены с такими типовыми хозяйственными результатами, на обеспечение которых может быть направлен любой торговый договор, как выстраивание (формирование) канала сбыта, а также материальное обеспечение канала сбыта. Следовательно, соглашение о прощении долга должно признаваться торговым в тех случаях, когда оно обладает всеми иными признаками торгового договора.

III. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В Заключении автором кратко излагаются основные выводы проведенного диссертационного исследования.

Автор утверждает, что выделение «цели договора» в качестве критерия разграничения договоров на возмездные и безвозмездные необходимо признать некорректным, поскольку у договора, как правового средства, которое его стороны используют для достижения прогнозируемых хозяйственных результатов, не может быть цели, так как каждая из его сторон стремится удовлетворить свои собственные эгоистические интересы.

Делается вывод что в том случае, если в позитивном праве для отдельного вида договоров не предусмотрено возможности конструировать его в разных формах: двусторонне-обязывающий/односторонне-обязывающий; возмездный/безвозмездный; консенсуальный/реальный – то заключение аналогичного соглашения, обладающего какой-либо иной, чем установлено в законе, формой, означает квалификацию такого договора либо в качестве непоименованного или смешанного, либо влечет его недействительность.

Указывается на то обстоятельство, что двусторонней или односторонней природой сделку наделяет законодатель, в связи с чем контрагенты своим соглашением не имеют возможности трансформировать правовой режим той или иной сделки.

ПУБЛИКАЦИИ АВТОРА ПО ТЕМЕ ДИССЕРТАЦИИ

Список работ, опубликованных в рецензируемых научных изданиях, рекомендованных для защиты в диссертационном совете МГУ по специальности и отрасли наук:

1. Виноградов В.В. Доктрина consideration в праве Англии // Законодательство. - 2025. - № 7. - С. 78-85. - 0,76 п.л. EDN: AKERVK. Импакт-фактор 0,199 (РИНЦ);
2. Виноградов В.В. Правовая природа прощения долга: теоретические и практические аспекты разграничения с договором дарения. Комментарий к Определению Судебной коллегии по экономическим спорам ВС РФ от 20.08.2020 г. № 306-ЭС19-2986(5) по делу № А65-27205/2017 // Вестник арбитражной практики. – 2025. - № 5 (120). - С. 39-47. - 0,7 п.л. EDN: JRKWGI. Импакт-фактор 0,837 (РИНЦ);
3. Виноградов В.В. Понятие торгового договора: историческое развитие и особенности квалификации // Право и государство: теория и практика. – 2025. - № 10. - С. 393-397. - 0,6 п.л. EDN: MСATST. Импакт-фактор 0,179 (РИНЦ);
4. Виноградов В.В. Теоретическое и практическое значение выявления возмездности при квалификации торговых договоров. // Законодательство. – 2026. - № 1. - С. 35-40. - 0,56 п.л. EDN: LXUYPG. Импакт-фактор 0,199 (РИНЦ);
5. Виноградов В.В. Непоименованные и смешанные договоры: особенности квалификации и выявления применимых норм // Вестник Московского университета. Серия 11. Право. – 2025. - № 2. - С. 236-252. - 1 п.л. EDN: GATFJD. Импакт-фактор 0,897 (РИНЦ);
6. Виноградов В.В. Применение договора цессии и соглашения о поручительстве без явно выраженного встречного предоставления в коммерческих отношениях // Право и экономика. - 2026. - № 3 (457). - С. 79-82. - 0,29 п.л. EDN: TKZLDZ. Импакт-фактор 0,587 (РИНЦ).

Иные публикации:

7. Виноградов В.В. Соглашение о прощении долга. Когда суд откажется признать сделку дарением // Арбитражная практика для юристов. – 2025. - № 7 (119). - С. 42-47. - 0,3 п.л. EDN: KDHFCSG. Импакт-фактор 0,016 (РИНЦ).