

МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

имени М.В. Ломоносова

ЮРИДИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

*На правах рукописи*

**Виноградов Владислав Вадимович**

**Квалификационное значение возмездности для определения торгового  
договора**

Специальность 5.1.3. – Частно-правовые (цивилистические) науки

**ДИССЕРТАЦИЯ**

на соискание ученой степени

кандидата юридических наук

Научный руководитель  
доктор юридических наук,  
доцент Филиппова  
Софья Юрьевна

Москва – 2026

<b>ВВЕДЕНИЕ</b> .....	<b>3</b>
<b>ГЛАВА I. ЮРИДИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ТОРГОВОГО ДОГОВОРА</b> .....	<b>14</b>
<b>§1. РАЗВИТИЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ О ТОРГОВЫХ ДЕЙСТВИЯХ И ТОРГОВЫХ СДЕЛКАХ В ДОКТРИНЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ТОРГОВОГО ПРАВА</b> .....	<b>14</b>
<b>§2. ПОНЯТИЕ ТОРГОВОГО ДОГОВОРА</b> .....	<b>34</b>
<b>ГЛАВА II. ЮРИДИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ВОЗМЕЗДНОСТИ В ДОГОВОРНОМ ПРАВЕ</b> .....	<b>58</b>
<b>§1 ИМУЩЕСТВЕННЫЙ ИНТЕРЕС КАК ОСНОВА ИДЕИ ВОЗМЕЗДНОСТИ В ЧАСТНОМ ПРАВЕ</b> .....	<b>58</b>
<b>§2. ИМУЩЕСТВЕННЫЕ ОТНОШЕНИЯ КАК ОТНОШЕНИЯ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА УДОВЛЕТВОРЕНИЕ ИМУЩЕСТВЕННОГО ИНТЕРЕСА</b> .....	<b>73</b>
<b>§3. ПРИЗНАКИ ВОЗМЕЗДНОСТИ КАК ЧАСТНОПРАВОВОЙ КАТЕГОРИИ</b> .....	<b>94</b>
<b>§4. СПОСОБЫ И ЗНАЧЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ ВОЗМЕЗДНОСТИ В ДОГОВОРЕ</b> .....	<b>127</b>
<b>§5. УСЛОВИЕ ДОГОВОРА О ЦЕНЕ КАК СПОСОБ РЕАЛИЗАЦИИ ВОЗМЕЗДНОСТИ В ДОГОВОРЕ</b> .....	<b>152</b>
<b>ГЛАВА III. ПРОЯВЛЕНИЯ ВОЗМЕЗДНОСТИ В ОТДЕЛЬНЫХ ДОГОВОРАХ, ЗАКЛЮЧАЕМЫХ КОММЕРСАНТАМИ</b> .....	<b>172</b>
<b>§1. ПРОЯВЛЕНИЯ ВОЗМЕЗДНОСТИ В ДОГОВОРАХ, НАПРАВЛЕННЫХ НА ПЕРЕДАЧУ ИМУЩЕСТВА В СОБСТВЕННОСТЬ</b> .....	<b>172</b>
<b>§2. ПРОЯВЛЕНИЯ ВОЗМЕЗДНОСТИ В СОГЛАШЕНИИ О ПРОЩЕНИИ ДОЛГА</b> .....	<b>195</b>
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ</b> .....	<b>214</b>
<b>БИБЛИОГРАФИЯ</b> .....	<b>218</b>

## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность темы исследования.** Традиционно в науке торгового права возмездность выделяется в качестве ключевого признака торговой сделки и торгового договора<sup>1</sup>. 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 внутренних 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 предоставлением<sup>2</sup>. 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 Конституционным судом РФ в его Постановлениях<sup>3</sup>, посвященных проверке соответствия

---

<sup>1</sup> См.: 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. 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.

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

<sup>3</sup> 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 общественной организации «Ассоциация морских лоцманов России» и автономной некоммерческой организации «Общество морских лоцманов Санкт-Петербурга» // «Российская газета», № 77, 14.04.2004.

правовых норм Конституции РФ<sup>4</sup>. 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 организациями<sup>5</sup>. 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 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 дозволительного метода правового регулирования<sup>6</sup>. 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 долга<sup>7</sup> или же передача имущества между основной и дочерней организациями<sup>8</sup>. 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

---

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

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

<sup>6</sup> 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.

<sup>7</sup> 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.

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

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. 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 коммерсанта<sup>9</sup>, а также разработал концепцию торговых сделок (договоров), разделяемых на объективные и субъективные. Все торговые договоры, по мнению П.П. Цитовича, должны были являться возмездными<sup>10</sup>.

Еще одним дореволюционным исследователем, внесшим вклад в развитие учения о торговом договоре, был Г.Ф. Шершеневич, который 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 осуществления<sup>11</sup>. 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.

---

<sup>9</sup> 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. 26-27.

<sup>10</sup> Там же. С. 31-34.

<sup>11</sup> 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.

Ломоносова<sup>12</sup>. Авторская концепция торгового договора была разработана Б.И. Пугинским, согласно которой возмездность также признавалась одним из ключевых признаков торгового договора<sup>13</sup>.

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 году<sup>14</sup>. 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 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 году<sup>15</sup>. 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 вообще<sup>16</sup>. Указанный автор отмечал, что именно в возмездных отношениях проявляется принцип материальной заинтересованности<sup>17</sup>.

---

<sup>12</sup> 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., Филипова 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.

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

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

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

<sup>16</sup> 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.

<sup>17</sup> Бару М.И. Указ. соч. С.27.

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 характер<sup>18</sup>. 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. 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» объекта<sup>19</sup>. 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 договоров<sup>20</sup>.

---

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

<sup>19</sup> 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.

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

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 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»<sup>21</sup>. 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. Эрлиха<sup>22</sup>, И. Иеринга<sup>23</sup> и К. Ллевеллина<sup>24</sup>. 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 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

---

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

<sup>22</sup> 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.

<sup>23</sup> Иеринг Р. Борьба за право. – Санкт-Петербург: 1912.

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

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 достижений 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 выводы и положения работы отражены в научных статьях автора, опубликованных в рецензируемых научных изданиях, рекомендованных для защиты в диссертационном совете МГУ им. М.В. Ломоносова.

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.

## ГЛАВА I. ЮРИДИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ТОРГОВОГО ДОГОВОРА

### §1. РАЗВИТИЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ О ТОРГОВЫХ ДЕЙСТВИЯХ И ТОРГОВЫХ СДЕЛКАХ В ДОКТРИНЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ТОРГОВОГО ПРАВА

Несмотря на то, что люди еще с древних времен систематично обменивались благами (чем в самом широком смысле и является торговля), правовое оформление данных отношений посредством фиксации прав и обязанностей сторон в письменных документах (договорах) возникло не сразу. Одним из первых торговых договоров в истории становления отечественной государственности, как правило, выделяют договор между Русью и Византией, заключенный в 907 году, в котором было закреплено «общее правило, чтобы Русь, являясь в Византию, “не творила пакости”, не занималась вместо торговли грабежом и насилиями»<sup>25</sup>. Как видно из приведенного правового памятника, экономические отношения вполне свободно существовали и развивались также и до разработки каких-либо юридических доктрин и даже появления первых писанных источников права.

В связи с этим следует заключить, что правовая материя в вопросах частноправовой сферы выполняет обслуживающую функцию, направленную на упорядочение и приведение к единообразию и непротиворечивости различных экономических процессов. Стремясь к достижению данных целей, юридическая наука в течение всей своей истории вырабатывает различные теории, способствующие подчинению единым правилам и систематизации разнородных отношений. Одним из результатов такой деятельности является выделение в юриспруденции и впоследствии на практике (на уровне нормативных правовых актов) отраслей права, охватывающих «основные виды общественных отношений, характеризующиеся качественными особенностями, качественными особенностями, которые по своему глубинному экономическому и социально-политическому содержанию требуют обособленного юридически своеобразного регулирования»<sup>26</sup>. Стремление более качественно систематизировать общественные отношения часто порождало в юридической науке различные классификации правовых отраслей. Основным мерилom выделения исследователями той или иной отрасли выступает специфика охватываемых ей общественных отношений.

Торговые отношения были одними из тех, которым в отечественной юриспруденции уделялось особое внимание. Многие ученые утверждали, что обозначенные отношения обладают характерными особенностями, что обосновывает необходимость выработки отдельных концепций и правовых институтов, направленных на регулирование

---

<sup>25</sup> Кулишер И.М. Очерк истории русской торговли. — Москва: Издательство Юрайт, 2024. С. 21.

<sup>26</sup> Алексеев С.С. Теория права. — М.: Издательство БЕК, 1995. С. 191.

исключительно данных отношений в рамках отдельной отрасли (или же подотрасли права частного) – торгового (коммерческого) права. В связи с этим в российской правовой доктрине началось развитие основных понятий права торгового, в число которых входили торговые действия и торговые сделки. В качестве основных целей, которые ставили перед собой так называемые ученые-коммерциалисты всегда с одной стороны было обоснование отличия вырабатываемых их понятий от тех, что характерны для рядовых частноправовых отношений, а с другой – выработка непротиворечивых правовых доктрин регулирования экономических отношений, складывающихся в процессе торговли. Обозначенная методика отразилась и при формировании понятий торгового действия и торговой сделки, о чем речь пойдет ниже.

Об отсутствии единообразного понимания сделок общегражданских и тех, что совершаются в сфере торговли, может свидетельствовать тот факт, что еще в 1843 году А.И. Кранихфельд в работе «Начертание российского гражданского права в историческом его развитии, составленное для Императорского Училища Правоведения» обратил внимание на такое различие. Автор подчеркнул, что сделки, совершаемые в сфере торговли, обладают рядом отступлений от правил, являющихся общепринятыми в частном (гражданском) праве<sup>27</sup>. В качестве таковых исследователь выделял отсутствие строгого требования к соблюдению письменной формы при совершении ряда торговых действий<sup>28</sup>, обязательность наличия особой торговой правосубъектности для совершения определенных подлинно торговых сделок (поставка, запродажа)<sup>29</sup> и другие.

К сожалению, единой дефиниции торговой сделки А.И. Кранихфельдом приведено не было. По всей видимости это связано с тем, что указанный автор не выделял торговое право из состава права общегражданского, что означало полную подвластность данного понятия определению сделки в гражданско-правовом понимании. Но, тем не менее, описанные обозначенным автором особенности торговой сделки послужили в дальнейшем прочной основой как для возникновения полноценных научных концепций торгового права в качестве самостоятельной отрасли, так и для детальной разработки понятия торговой сделки.

Следующей наиболее успешной работой, в которой предпринималась попытка именно научного анализа понятия торгового действия (сделки), видится правильным обозначить «Лекции по торговому праву» П.П. Цитовича, издававшиеся в 1873 и 1875

---

<sup>27</sup> Кранихфельд А. Начертание российского гражданского права в историческом его развитии, составленное для Императорского Училища Правоведения. – СПб., 1843. – 354 с.

<sup>28</sup> Там же. С. 306.

<sup>29</sup> Там же. С. 284

годах<sup>30</sup>. Указанный ученый-правовед обращал особое внимание на то обстоятельство, что торговые действия являются одним из центральных понятий торгового права, провозглашая следующее: «Понятие торгового действия есть понятие центральное, к которому тяготеют все другие понятия теории торгового права, связанные с эпитетом “торговый”. Торговые действия – прежде всего действия юридические, правовые, т.е. действия, желанные для права и им определенные. Значит прежде всего – это акты воли, выраженные во вне. Они не то, что действия фактического свойства: продажа данной вещи – действие юридическое, а уход за ней слагается из действий чисто фактических»<sup>31</sup>. Следует отметить, что представленный подход П.П. Цитовича был первой попыткой научного осмысления понятия торгового действия в российской юридической науке, которого ранее не было произведено ни в одной письменной работе. Таким образом, вышеприведенные мысли автора иллюстрируют применение сугубо юридической методологии и правового терминологического аппарата.

Конкретной дефиниции торгового действия (сделки) в приведенных работах, к сожалению, еще не закреплялось, однако уже проводилась классификация торговых действий на основные (объективные) и служебные (содействующие)<sup>32</sup>; описывалась специфика особой торговой купли-продажи (сделка по приобретению товаров с целью последующего сбыта)<sup>33</sup>; а также выделялись особые субъективные торговые действия, которые с первого взгляда являются общегражданскими, но трансформируются в торговые ввиду их осуществления лицами в виде промысла, среди которых выделялись: деятельность по перевозкам; страхование; банкирский промысел; комиссионерство; деятельность по поиску потенциальных контрагентов («посредничанье»)<sup>34</sup>.

Последующее развитие науки торгового права в России, а также и самого понятия торговой сделки можно проследить в «Лекциях торгового права», подписанных инициалами «А.Г.», представляющие собой литографическую рукопись, составленную в 1876-1877 годах<sup>35</sup>. Отмеченный труд представляет собой основательное погружение в материю торгового права особенно в части его соотношения с правом общегражданским. Отдельная часть программы, изложенная на первых 12 страницах данных лекций, посвящена именно понятию торговой сделки. В качестве отдельного достоинства следует

---

<sup>30</sup> См.: Цитович П.П. Лекции по торговому праву – Вып. I. Одесса, 1873. – 168 с.; Цитович П.П. Лекции по торговому праву – Вып. II. Одесса, 1875. – 169 с.

<sup>31</sup> Цитович П.П. Указ. соч. – Вып. I. С. 106

<sup>32</sup> Цитович П.П. Указ. соч. – Вып. I. С. 140-144.

<sup>33</sup> Цитович П.П. Указ. соч. – Вып. I. С. 110-116.

<sup>34</sup> Цитович П.П. Указ. соч. – Вып. I. С. 157-167.

<sup>35</sup> Белов, В. А. Торговое (коммерческое) право: литературная энциклопедия. Книга 3. Лешков, Цитович, Малышев, Золотарев, Нерсесов, Мартенс, Табашников, Носенко, Гельбке (1871—1884): учебное пособие для вузов — Москва : Издательство Юрайт, 2023. С. 136-150.

выделить приведенную систематизацию торговых сделок. Так, помимо уже продемонстрированного ранее в работе П.П. Цитовича разделения торговых действий на объективные и субъективные, в рассматриваемых лекциях приводится классификация сделок в соответствии с объектами, по поводу которых они совершаются: 1) сделки на товары; 2) сделки банкирские; 3) сделки биржевые; 4) сделки на труд; 5) издательский промысел. Такая систематика торговых сделок на основании критерия в виде конкретных объектов торгового оборота, в отношении которых они совершаются, была представлена в российской коммерциалистике впервые.

В качестве первого законченного и полноценного руководства по сухопутному торговому праву в русской науке следует выделить работу уже упомянутого автора П.П. Цитовича «Очерки основных понятий торгового права», изданную 1886 году. В данном произведении ученым уделяется более пристальное внимание торговым действиям и торговым сделкам. Отдельный параграф посвящен понятию и классификациям торговых действий<sup>36</sup>. Анализ же торговых сделок производится в «особенной части» обозначенной работы (в отделе втором)<sup>37</sup>. Согласно мнению указанного исследователя, именно торговые действия (сделки) определяют всю систему торгового права, поскольку если раньше при определении торговца можно было руководствоваться принадлежностью лица к купеческому сословию, то с развитием общественных отношений (ликвидацией сословного характера торговой деятельности) такая возможность пропала<sup>38</sup>. Данный вывод П.П. Цитовича означал полную смену парадигмы: *не свойство лица определяет характер действий, а характер действий определяет свойство лица*.

Обозначив этот важный тезис, автор переходит к последовательному исследованию понятий торгового действия и торговой сделки. Вновь встречается уже известное разделение торговых действий (сделок) на объективные и субъективные. С особой педантичностью ученый подходит к выведению признаков и описанию особенностей объективно-торговых сделок. Так, П.П. Цитович утверждает, что действие (сделка) может быть признано торговым в объективном смысле по следующим причинам: 1) из-за намерения лица, ее совершающего (в целях спекуляции); 2) из-за его предмета; 3) из-за его формы<sup>39</sup>.

Анализируя первую причину, автор указывает, что торговым является всякое возмездное приобретение того или иного объекта с целью его дальнейшей перепродажи по

---

<sup>36</sup> 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. 26-34.

<sup>37</sup> Там же. С. 115-248.

<sup>38</sup> Там же. С. 26-27.

<sup>39</sup> Там же. С. 27.

цене, превышающей стоимость покупки<sup>40</sup>. Объектом действия (сделки) могут выступать как простые вещи, так и сложносоставные или даже определенные оборотоспособные имущественные права. Торговый характер в таком случае будет придаваться и действию (сделке) по приобретению объекта, и действию (сделке) по его продаже. При этом является абсолютно не важным, предшествовало ли приобретение продаже или же нет. Во втором случае как раз с гораздо большей вероятностью будет осуществлен акт перепродажи, поскольку иное означало бы возможность применения к такому «запродавшему» объект лицу мер имущественной ответственности. Хотя и само наличие данного действия по продаже приобретенного совершенно не является обязательным для квалификации сделки по приобретению в качестве торговой, поскольку ключевым и единственным в данной ситуации признаком остается именно намерение (цель) приобретателя осуществить данную сделку с целью спекуляции. Представленный признак, безусловно, является размытым и крайне абстрактным. Данное обстоятельство было замечено и самим автором, однако оставлено без пояснения: «Есть сомнение в целесообразности выставления такого смутного признака как намерение, для заключения по нему, в каждом данном случае, о торговом или неторговом характере действия Кто может и должен доказать, что напр. в данном случае покупка была для продажи, а продажа сделана после и вследствие покупки, была перепродажей?»<sup>41</sup>.

К объективно-торговым действиям, являющимся таковыми в силу своего предмета, П.П. Цитович отнес абсолютно все действия, осуществляемые в сфере морского торгового права, указав, что торговый характер таким действиям придает сама обстановка их совершения (море)<sup>42</sup>.

К действиям, квалифицируемым в качестве торговых в связи с их формой, указанный ученый-правовед отнес действия по выдаче, обращению, обеспечению и выплате векселя<sup>43</sup>. Хотя в то время вексель являлся конструкцией, активно используемой в общегражданском обороте, его торговое происхождение не вызывает никаких сомнений. К тому же во времена написания исследуемого труда споры, вытекающие из отношений, связанных с векселями, были подсудны коммерческим судам.

Говоря же о субъективно-торговых действиях П.П. Цитовичем было обозначено, что в качестве таковых следует понимать те, которые при их совершении лицом единоразово не приобретают торгового характера, однако при системном их совершении в виде

---

<sup>40</sup> Там же. С. 27-31.

<sup>41</sup> Там же. С. 31.

<sup>42</sup> Там же. С. 31.

<sup>43</sup> Там же. С. 31.

промысла (то есть в виде постоянно осуществляемой деятельности) должны признаваться торговыми<sup>44</sup>. К данным действиям автор относил деятельность по перевозке, банкирскую деятельность, деятельность по страхованию, посредническую деятельность и деятельность по хранению чужого имущества<sup>45</sup>. Помимо указанных, исследователь также выделил категорию торговых действий по приращению, то есть действий общегражданских, но осуществляемых в виде промысла, но совершаемых именно для обслуживания торговой деятельности лица (наем работников, обустройство магазина и др.)<sup>46</sup>. Кроме того, П.П. Цитовичем была выделена категория торговых действий по предположению, то есть действий признаваемых торговыми пока не будет доказано обратное (к примеру, если торговец разово осуществил хранение товара)<sup>47</sup>.

Следует отметить, что категория действия в том значении, что ей придает юридическая наука, является гораздо более широкой, чем категория сделки с учетом того, что последняя входит в содержание первой. В связи с этим в той части своего труда, которая посвящена описанию конкретных торговых сделок П.П. Цитович предоставляет краткое общее определение торговой сделки: «Сделки торгового права суть возмездные, и потому двусторонние (“обоюдные”) договоры. И сделка торгового права есть соглашение, точнее, соединение, вполне точно, – сцепление (contrahere) решений воли контрагентов связать – себя перед другим и другого перед собой»<sup>48</sup>. Таким образом, в приведенном исследовании именованного коммерциалиста в качестве признаков торговой сделки выделяются: а) намерение совершающего ее лица, направленное на осуществление спекуляции; б) возмездный характер торговой сделки; в) их двусторонне-обязывающий характер. Кроме того, любая торговая сделка приобретает торговый характер в связи с теми причинами, что были описаны выше относительно торговых действий.

Другого подхода к определению торгового действия (сделки) придерживался такой отечественный ученый-правовед как А.П. Башилов. В работе «Русское торговое право», изданной в 1887 году, были выделены два главных торговых действия: 1) приобретение с целью последующего сбыта; 2) сбыт с целью последующего приобретения<sup>49</sup>. Данным действиям А.П. Башилов придает характер объективно-торговых, что заметно сужает их перечень по сравнению с тем, что приводил не раз упомянутый П.П. Цитович. Схожей чертой в позициях двух указанных ученых является воззрение, согласно которому не

---

<sup>44</sup> Там же. С. 32.

<sup>45</sup> Там же. С. 32.

<sup>46</sup> Там же. С. 33.

<sup>47</sup> Там же. С. 33-34.

<sup>48</sup> Там же. С. 115.

<sup>49</sup> Башилов А.П. Русское торговое право: практический курс по наброскам лекций. Вып. I. Введение. Торговые правоотношения. Их субъекты (до товариществ). – СПб., 1887. С. 51.

участие специального субъекта (торговца) придает действию торговый характер, а само действие наделяет субъекта свойством торговца. А.П. Башилов развивает данную мысль, указывая, что только систематическое осуществление таких действий, то есть осуществление их в виде промысла, может означать, что лицо действительно является торговцем. В связи со сказанным исследователь предлагает следующую систематизацию торговых сделок: а) соответствующие коренному торговому промыслу; б) вспомогательные. К первой группе относятся сделки торговой купли-продажи, среди которых обозначенный автор выделяет следующие: 1) приобретение с целью дальнейшего отчуждения; 2) принятие на себя поставки; 3) принятие страхования за известную премию; 4) сделки, сопряженные с морской перевозкой<sup>50</sup>. К вспомогательным торговым сделкам А.П. Башилов относил: 1) комиссионные сделки; 2) сделки по перевозке; 3) сделки торгового страхования; 4) сделки, свойственные промыслу экспедиторов; 5) сделки, свойственные банкирскому промыслу; 6) вексельные обязательства<sup>51</sup>.

Приведенная классификация уже сильно отличается от обычного для того времени деления торговых сделок на объективно-торговые и субъективно-торговые, поскольку названные представляют собой две самостоятельные и равные категории, в то время как в описанной конструкции последние служат первым. *Таким образом, в представленной работе впервые в истории российской юридической науки была приведена систематизация торговых сделок на основании функционального критерия.*

О важности и актуальности исследования торговых действий свидетельствует, что в 1888 году Г.Ф. Шершеневич защитил магистерскую диссертацию на тему «Система торговых действий. Критика основных понятий торгового права»<sup>52</sup>. Представленная работа является ярким памятником отечественной коммерциалистики, даже несмотря на то, что ее автор пришел к выводу, согласно которому торговое право не может считаться самостоятельной правовой отраслью и должно признаваться подотраслью права общегражданского, выделенной по особому функциональному критерию. Ценность данного труда как раз заключается в детальном анализе основных категорий торгового права, в том числе с активным использованием действующего в то время российского законодательства и законодательств ведущих западно-европейских держав.

Так, исследователем приводится подход французского законодателя, согласно которому действие (сделка) могло признаваться торговым либо в силу того, что она

---

<sup>50</sup> Там же. С. 51.

<sup>51</sup> Там же. С. 54-57.

<sup>52</sup> См: Шершеневич, Г. Ф. Система торговых действий. Критика основных понятий торгового права / Г. Ф. Шершеневич ; составитель В. А. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 328 с.

обладает таким свойством по объективным причинам, и перечень таких действий (сделок) установлен на нормативном уровне (покупка с целью дальнейшей перепродажи, вексельные операции и др.), либо в связи с тем обстоятельством, что оно совершается лицом, осуществляющим торговую деятельность в виде промысла<sup>53</sup>.

Другим правопорядком, выделенным автором является немецкий, в законодательстве которого в то время был отражен уже описанный ранее подход, в соответствии с которым торговые действия (сделки) разделяются на: 1) объективно-торгового характера, то есть являющиеся торговыми по своей природе (что схоже с французским подходом); 2) субъективно-торговые, поскольку осуществляются тем или иным лицом в виде промысла 3) торговые по приращению, то есть совершаемые лицом, осуществляющим коммерческую деятельность, в целях обустройства своего торгового предприятия; 4) торговые по предположению, что означает распространение правового режима торговой сделки на любое действие лица, занимающегося торговлей, если есть основания полагать, что она совершается с целью обустройства его торгового предприятия, пока не будет доказано иное<sup>54</sup>.

В качестве третьего рассмотренного западно-европейского законодательства Г.Ф. Шершеневич выделил итальянское, в котором нельзя было усмотреть какой-либо системы торговых сделок, поскольку таковыми признавались любые сделки купца (то есть лица, осуществляющего торговую деятельность в виде промысла), если иное не вытекало из их существа. Тем не менее, такой подход вызывал у автора интерес в связи с тем, что к торговым сделкам относились покупка или продажа недвижимости в целях спекуляции и даже организация общественных зрелищ<sup>55</sup>.

В отношении российского законодательства того времени ученый-правовед пришел к выводу о том, что его положений недостаточно для формирования какой-либо системы торговых действий (сделок). Тем не менее, отдельный подход к их определению все же можно было обнаружить в нормах, касавшихся подсудности торговых споров коммерческим судам и взимания фискальных платежей.

Завершив детальный анализ законодательств различных стран, а также судебной практики, Г.Ф. Шершеневич подводит итог, в соответствии с которым единственным объективным критерием, на котором могла бы основываться система торговых действий (сделок), является цель, с которой это действие (сделка) совершается, то есть цель дальнейшей перепродажи ради извлечения прибыли<sup>56</sup>. Автором критикуется данный

---

<sup>53</sup> Там же. С. 184.

<sup>54</sup> Там же. С. 204-226.

<sup>55</sup> Там же. С. 226-229.

<sup>56</sup> Там же. С. 242.

критерий ввиду его размытости и сложности в выстраивании пределов распространения торгового режима на те или иные сделки. Исследователь разработал уникальную систему торговых действий (сделок): 1) торговля товарная (покупка товара с целью дальнейшего сбыта; поставка); 2) денежная и фондовая торговля (покупка и продажа валюты, ценных бумаг и др.); 3) торговля трудом (перевозка, обработка вещей, посредничество); 4) страхование; 5) торговые действия по приращению; 6) иные действия, стоящие вне системы торговых действий, но тесно связанные с торговлей (правонарушения в области торговли, торговая несостоятельность и др.)<sup>57</sup>. Таким образом, представленная система с одной стороны выстроена в соответствии с классификацией объектов торгового оборота, но с другой – в ней прослеживается функциональный критерий, поскольку в качестве первого и основного действия была поставлена торговая купля-продажа.

В том же году из печати входит первое издание «Курса торгового права» Г.Ф. Шершеневича, в котором дублируются положения описанной выше его магистерской диссертации. Однако особый интерес представляет второе издание данного труда, увидевшее свет в 1892 году<sup>58</sup>. В данной работе автор **впервые заменил** термин «торговое действие» на категорию «торговая сделка». Объяснение этому приводилось крайне размытое, однако скорее всего это было сделано в целях сужения пределов распространения торгового правового режима и придания большей точности и без того (по мнению исследователя) размытым понятиям торгового права<sup>59</sup>. В связи с этим изменилась и разработанная автором система торговых действий (сделок), которая стала ограничиваться исключительно торговлей в форме посредничества и включала в себя такое: 1) в обращении товаров; 2) в обращении фондов; 3) в обращении труда; 4) содействие посредничеству. Аналогичные положения также будут транслироваться и в изданном данным автором в 1899 году «Учебнике торгового права»<sup>60</sup>.

В 1891 году издается новая работа П.П. Цитовича – «Учебник торгового права». Данный труд, хотя и является преемником «Очерков торгового права», тем не менее, демонстрирует определенную трансформацию взглядов исследователя как на торговое право в целом, так и на понятие торговой сделки. Данное обстоятельство в первую очередь выражается в том, что автором приводится разграничение категорий «торговое действие»

---

<sup>57</sup> Там же. С. 245-275.

<sup>58</sup> Белов, В. А. Торговое (коммерческое) право: литературная энциклопедия. Книга 4. Барац, Цитович, Нерсесов, Башилов, Шершеневич, Гольмстен, Носенко, Гарейс, Загорский (1885 — 1893) : учебное пособие для вузов / В. А. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. С. 144-150.

<sup>59</sup> Белов В. А. Указ. соч. С. 147.

<sup>60</sup> Шершеневич, Г. Ф. Учебник торгового права: учебник для вузов / Г. Ф. Шершеневич ; составитель В. А. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. С. 171-224.

и «торговая сделка». Под торговым действием П.П. Цитович обозначал осуществление различных родов торговли (оптовая, розничная, мелочная) в виде промысла вообще<sup>61</sup>. И различаются данные действия в соответствии с выделяемыми родами торговли соответственно. Категория же «торговая сделка» является более узкой и входит в семантическое поле «торгового действия», но систематизация же явлений, образующих данную категорию, производится по иному критерию: в соответствии с представлением о сделках объективно- и субъективно-торговых.

Далее ученый-правовед, ссылаясь на действующее на тот момент российское законодательство, утверждает, что отечественный правопорядок воспринял исключительно субъективно-торговую систему торговых сделок<sup>62</sup>. Следовательно, торговыми сделками могли признаваться только такие, которые совершаются лицом в виде промысла. Автор приводит систему торговых сделок, в которую входят следующие их виды: 1) сделки по торговым оборотам (то есть сделки, направленные на осуществление торговли как таковой, будь то торговля товарная, торговля трудом либо торговля фондами); 2) сделки, свойственные торговле (то есть сделки, направленные на привлечение каких-либо лиц, содействующих ведению торговли, будь то различного рода представители, биржевые маклеры и др.)<sup>63</sup>. Таким образом, П.П. Цитович вновь представил уникальный научный взгляд на исследуемое понятие, который, безусловно, не лишен логичности и обоснованности.

В качестве еще одного значимого труда в отечественной коммерциалистике следует выделить «Очерки по русскому торговому праву» А.Х. Гольмстена, изданные в 1895 году. В обозначенной работе автор полностью отказался от использования понятия «торговое действие», тем самым сузив сферу торгового права исключительно сделками<sup>64</sup>. Среди признаков таких сделок А.Х. Гольмстен выделяет материальные (то есть, которые представляют собой сущностные характеристики данных сделок) и формальные (то есть те, которые являются следствием наделения сделки торговым характером – особые правила определения подсудности). К числу материальных относились: 1) совершение сделки в процессе осуществления торгового промысла; 2) совершение сделки профессиональным субъектом; 3) спекулятивная цель сделки; 4) совершение сделки в процессе оседлой торговли, поскольку торговля разносная не входит в содержание торгового права; 5)

---

<sup>61</sup> Цитович П.П. Учебник торгового права. Выпуск первый / Орд. профессора Императорского Университета Св. Владимира П. Цитовича; Издание книгопродавца Н.Я. Оглоблина. – Киев; СПб.: [Типо-литогр. Высочайше утв. Товарищ. И.Н. Кушнерев и К<sup>ов</sup> в Москве], 1891. – [4], X, II. – С. 44.

<sup>62</sup> Там же. С. 45.

<sup>63</sup> Там же. С. 45.

<sup>64</sup> Гольмстен А.Х. Очерки по русскому торговому праву. Выпуск I. – Санкт-Петербург: 1895. С. 115.

особый предмет данной сделки – товар; б) наличие торгового характера сделки для всех ее сторон<sup>65</sup>. К числу же формальных признаков указанный исследователь относил распространение компетенции коммерческих судов на рассмотрение споров, связанных с торговыми сделками<sup>66</sup>.

*Таким образом, А.Х. Гольмстен был одним из первых российских ученых-коммерциалистов, сузивших сферу торгового права до исключительно сделок, притом двусторонних и возмездных.* С одной стороны такое сужение было необходимо для более детального исследования существа совершаемых в процессе торговли сделок, но с другой – вычеркнуло из круга теоретического анализа множество иных юридических фактов, имеющих место в процессе товародвижения. Тем не менее, следует положительно отметить расширенный перечень признаков, обуславливающих объективно-торговый характер совершаемой сделки, обозначенный автором.

В «Учебнике торгового права», изданном в 1904 году, Е.А. Нефедьев основывает дефиницию торговых сделок на их делении на объективные и субъективные, однако его видение в корне отличается от того, что было приведено ранее<sup>67</sup>. Важно заметить, что обозначенный ученый приводит данную информацию в параграфе, который называется «торговые действия», но в тексте самой работы оперирует исключительно термином «торговая сделка». Автор утверждает, что сделка может быть признана торговой только в том случае, если она совершается лицом, постоянно осуществляющим торговую деятельность, в процессе такого осуществления. Следовательно, указанный исследователь приходит к выводу о том, что ключевые признаки торгового характера сделки вытекают из признаков торговой деятельности как таковой, в качестве которых им выделяются следующие: 1) это юридическая деятельность; 2) это деятельность торговца, то есть лица, постоянно осуществляющего торговую деятельность; 3) целью данной деятельности является посредничество при продвижении товаров; 4) указанная цель достигается посредством применения особых средств (те же самые товары, а также устройство и установка фабрики, магазина и др.); 5) поводом для осуществления данной деятельности является получение прибыли<sup>68</sup>.

Из приведенных признаков особое значение Е.А. Нефедьев уделяет первому, обозначая, что именно юридический характер торговых сделок позволяет отделить исследуемую категорию от прочих смежных. Правовой характер торговой деятельности (и,

---

<sup>65</sup> Там же. С. 116-119.

<sup>66</sup> Там же. С. 120.

<sup>67</sup> Нефедьев, Е. А. Учебник торгового права. – Москва: Университетская типография, 1904. – Выпуск 1. – С. 20-26.

<sup>68</sup> Там же. С. 21-22.

как следствие, торговых сделок) означает первостепенный учет воли лица, направленной на достижение вышеуказанной цели при ее квалификации в качестве торговой. Таким образом, если воля субъекта, совершившего сделку, не была направлена на посредничество при продвижении товара, ее нельзя признавать торговой.

Юридический характер торговой деятельности, по мнению Е.А. Нефедьева, обосновывается не столько повторяемостью и/или системностью совершения тех или иных сделок, сколько самой целью их совершения – осуществление посредничества при продвижении товаров. В качестве примера, подтверждающего указанный вывод, обозначенный исследователь описывает ситуацию, при которой лицо разово приобрело магазин, однако не успело распродать ничего из его ассортимента, поскольку в тот же день этот объект сгорел при пожаре. Такое разовое приобретение в соответствии с представленной концепцией должно признаваться торговой сделкой. Следует согласиться с указанным мнением автора, однако в то же время необходимо заметить, что оно полностью противоречит приведенному им ранее выводу о том, что торговые сделки не могут определяться на основании объективного подхода, поскольку в данном случае его применение налицо. Следовательно, если разово совершенная сделка может признаваться торговой, нельзя утверждать, что торговый характер данной сделке придает ее совершение лицом в процессе осуществления торгового промысла.

Особый интерес представляет мнение В.А. Удинцева, изложенное в работе «Русское торгово-промышленное право», изданной в 1907 году. В указанном труде автор употребляет термины «торговое действие» и «торговая сделка» исключительно в качестве синонимов, чередуя их, видимо, в целях избежания речевых ошибок. Согласно мнению представленного исследователя, вопрос о том, на основании какого подхода (субъективного или объективного) строить определение торгового действия (сделки), зависит от того, каким образом определяется само торговое право. Следовательно, если под торговым правом понимается некая самостоятельная отрасль права, подчиняющаяся своим собственным специфическим принципам, то несомненно и существование особенных торговых действий (сделок), перечень которых должен быть четко зафиксирован в законодательстве, что будет означать применение объективного подхода. Если же торговой признается сделка общегражданская, просто совершаемая в сфере торговли, то в таком случае определение будет основываться на субъективном подходе, что означает необходимость выявления конкретных обстоятельств, при которых к сделке можно было бы применить положения торгового законодательства<sup>69</sup>. Нужно оговориться, что с

---

<sup>69</sup> Удинцев В.А. Русское торгово-промышленное право: [Ч. 1-2] / Проф. Вс. Удинцев. - Киев : тип. И.И. Чоколова, 1907. -2 т. С. 97-98.

приведенным мнением автора следует согласиться только с точки зрения законодательной техники, однако при его же рассмотрении со стороны научной систематизации или же отраслевого деления права прийти к такому же выводу не представляется возможным.

В этом смысле необходимо понимать соотношение законодательства и юридической науки. Юриспруденция является полноценной наукой, обладающей своим категориальным аппаратом и спецификой. Законодательство, в свою очередь, при идеальных условиях должно представлять собой продукт практического применения указанной науки. Тем не менее, нормотворческой деятельностью совершенно не ограничивается весь потенциал обозначенной области знаний, поскольку юриспруденция занимается исследованием регламентации общественных отношений не только посредством законодательного регулирования, но и с помощью других инструментов, таких как, например, договоры, судебная практика и др. Именно поэтому законодательство должно строиться на основании научных выводов, а не наоборот, как это было показано в анализируемом труде В.А. Удинцева, который, несмотря на приведенное замечание, безусловно остается заслуженным деятелем как отечественной коммерциалистики, так и юридической науки в принципе. Кроме того, проанализированный труд позволяет проследить складывавшуюся в российской юриспруденции тех времен тенденцию отхода от понятия «торговое действие», поскольку с каждым последующим годом в работах видных коммерциалистов все меньше уделялось внимания обозначенной категории.

Еще одной значимой работой, поспособствовавшей развитию понятия торговой сделки, являются «Очерки торгового права» А.И. Каминки, изданные в 1911 году. В представленном труде автор хвалит складывавшуюся в то время судебную практику, которая полностью отвергла объективный подход к торговым сделкам, закрепив субъективный<sup>70</sup>. При этом термин «торговое действие» обозначенным ученым совершенно не используется. По мнению исследователя, торговой сделка должна признаваться только в том случае, если лицо совершает ее в виде промысла в связи с осуществлением торговой деятельности. Особое внимание ученым-правоведом уделяется понятиям односторонней и двусторонней торговой сделки. Причем обозначенным терминам А.И. Каминка придает совершенно не привычное значение. Так, под односторонней торговой сделкой автор понимает такую, которая является торговой только для одной из ее сторон (следуя логике исследователя, в качестве примера таковой можно привести продажу книги букинистической лавкой рядовому гражданину). Двусторонней же торговой сделкой является такая, которая имеет торговый характер для всех ее сторон. А.И. Каминка

---

<sup>70</sup> Каминка А. И. Очерки торгового права / Каминка А.И.; Под ред. и с предисл.: Томсинов В.А. - М.: Зерцало, 2007. С. 39-63.

приходит к выводу, что данная классификация является значимой, поскольку действовавшее на тот момент законодательство признавало применение норм торгового права на всех лиц, участвовавших в любых торговых сделках. В то же время существовавшее нормативно-правовое также содержало и ряд исключений из этого правила для лиц, вступавших в такую сделку без осуществления торгового промысла (лиц, для которых такая сделка торговой не являлась).

Как видно из представленного анализа, торговая сделка и торговое действие исторически были одними из первых центральных понятий всей системы науки торгового права. Согласно теории юридических фактов действие представляет собой более широкое по смыслу понятие по сравнению со сделкой<sup>71</sup>. Это объясняется тем, что действиями называются любые частноправовые факты, в той или иной мере связанные с человеческой волей при достижении правовых последствий. В то же время сделками обозначаются исключительно правомерные юридические действия, при совершении которых воля действующего лица непосредственно направлена на достижение конкретных правовых последствий. В таком случае логично было бы предположить, что торговое действие и торговая сделка соотносятся аналогичным образом.

Правильным видится согласиться с приведенным утверждением. Тем не менее, в чем же заключается значение использования двух данных понятий именно в науке торгового права? Следует согласиться с В.А. Беловым, утверждающим, что в подавляющем большинстве работ дореволюционных ученых-правоведов речь о торговых действиях идет в положениях, посвященных общей части торгового права<sup>72</sup>. Особенности же части своих трудов исследователи, как указал обозначенный автор, строили на основе систематизации *торговых сделок*<sup>73</sup>. Следовательно, более подробному научному анализу подвергались именно сделки, а не действия.

В чем же в таком случае заключался смысл введения категории торговых действий, если они фактически оставались без внимания в рамках трудов ученых-правоведов? В.А. Белов отметил, что упоминания о торговых действиях в работах дореволюционных авторов связано происходившим во всем мире сломом сословно-феодалного строя, на смену которому в развитых государствах, в том числе и в Российской Империи, пришло выстраивание экономики на капиталистических началах<sup>74</sup>. В связи с этим купцом (торговцем) уже нельзя было назвать лицо, записанное в купеческое сословие, ввиду

---

<sup>71</sup> Красавчиков О.А. Юридические факты в советском гражданском праве. – М. 1958. С. 82.

<sup>72</sup> Белов, В. А. Торговое (коммерческое) право: академический курс. Торговые договоры: учебник для вузов — Москва: Издательство Юрайт, 2025. С. 19-23.

<sup>73</sup> Там же.

<sup>74</sup> Там же. С. 28.

ликвидации данного сословия как такового. По этой причине в качестве мерила определения субъекта торговой деятельности на первый план была выдвинута его деятельность – *его действия*. Таким образом, учение о торговых действиях было необходимо для очерчивания торговли как рода деятельности. Центральным же элементом данного рода деятельности выступали торговые сделки, поскольку именно они составляли основную юридически-значимую часть торговли как процесса экономического.

Если в более ранних работах действия фигурировали наравне с торговыми сделками или даже самостоятельно (без упоминания о последних), то ближе к началу XX века это понятие стало подвергаться забвению. По мнению автора настоящей работы, данное обстоятельство нельзя оценить положительно. Коммерческая деятельность многогранна. Безусловно, двусторонние сделки в виде договоров имеют самое масштабное применение в торговом обороте, однако это не означает, что правовые последствия в процессе продвижения товара от его изготовителя до конечного приобретателя не могут наступать в связи с иными видами юридических фактов, будь то односторонние сделки, юридические поступки или же неправомерные действия.

Так, в коммерческой практике очень распространены заверения об обстоятельствах. Вопрос правовой природы указанного института является дискуссионным, однако тот факт, что она отличается от традиционной двусторонней сделки остается несомненным. В соответствии с п. 34 Постановления Пленума ВС РФ «О некоторых вопросах применения общих положений Гражданского кодекса Российской Федерации о заключении и толковании договора» № 49 от 25.12.2018 г. сторона договора вправе явно и недвусмысленно заверить другую сторону об обстоятельствах, как связанных, так и не связанных непосредственно с предметом договора, но имеющих значение для заключения договора, его исполнения или прекращения<sup>75</sup>. Приведенное разъяснение высшей судебной инстанции позволяет квалифицировать заверение об обстоятельствах в качестве односторонней сделки, поскольку для его совершения достаточно воли и волеизъявления только одного лица, что является ключевым признаком односторонних сделок в соответствии с п. 2 ст. 154 ГК РФ. Данное мнение находит свое подтверждение в юридической науке. В диссертационном исследовании «Правовая природа заверений об обстоятельствах» А.А. Соскиева прямо указала, что «заверения об обстоятельствах по своей юридической природе следует рассматривать как одностороннюю сделку, связанную с договором»<sup>76</sup>.

---

<sup>75</sup> Постановления Пленума ВС РФ «О некоторых вопросах применения общих положений Гражданского кодекса Российской Федерации о заключении и толковании договора» от 25.12.2018 г. № 49 // «Российская газета», № 4, 11.01.2019.

<sup>76</sup> Соскиева А.А. Правовая природа заверений об обстоятельствах.: Дис. ... канд. юрид. наук. М., 2024. С. 11

На широкое применение заверений об обстоятельствах в торговом обороте обращают внимание и именитые ученые-правоведы. А.Г. Карапетов, описывая крайнюю степень распространенности применения правового института заверений об обстоятельствах в предпринимательских отношениях, указывает следующее: «В обороте, в особенности в практике совершения сложных инвестиционных, финансовых и корпоративных сделок (акционерных соглашений, сделок продажи акций или доли, договоров совместной деятельности, договоров в области разработки месторождений и т.п.), стороны достаточно часто фиксируют в договоре или сопроводительной документации к нему определенные заявления о тех или иных имевших место в прошлом или на момент заключения договора фактических обстоятельствах, которые важны для другой стороны и позволяют ей принять взвешенное решение о заключении договора. Во внутрироссийских контрактах такие заявления (далее — заверения) встречаются достаточно часто и включаются даже в самые обычные договоры в рамках обычной хозяйственной деятельности»<sup>77</sup>. Анализируя практику применения заверений обозначенный автор приводит три группы, выделенных по критерию информации, в отношении которой лицо предоставляет заявление: 1) в отношении актива, выступающего объектом договора купли-продажи; 2) в отношении самой стороны договора, предоставляющей такое заявление; 3) в отношении правовой судьбы договора<sup>78</sup>.

Следует отметить, что купля-продажа наряду с посредническими договорными конструкциями по сути образует ядро всей торговли и торгового права в частности. В большом количестве коммерческих договоров содержится заверение продавца о том, что товар передается покупателю свободным от прав третьих лиц. Некоторые споры, связанные с недостоверностью обозначенного типа заверений об обстоятельствах доходят и до высших судебных инстанций, что обуславливает актуальность анализируемого правового института. Данное обстоятельство находит свое отражение и в судебной практике. Так, в Определении № 16-КГ21-27-К4 от 23.11.2021 г. Судебная коллегия по гражданским делам ВС РФ отменила постановления трех предыдущих инстанций и направила дело на новое рассмотрение в связи с тем, что судами не был исследован факт недостоверности предоставленного продавцом автомобиля заверения о том, что объект спора не является заложенным, в то время как на самом деле в отношении него имело место залоговое

---

<sup>77</sup> Карапетов А.Г. Заверения об обстоятельствах и условия о возмещении потерь в новой редакции ГК РФ. // Закон № 6, 2025. С. 45.

<sup>78</sup> Там же. С. 45-47.

обременение<sup>79</sup>. В связи с этим заверения об обстоятельствах имеют непосредственное применение при продвижении товара от их изготовителей до конечных приобретателей.

В торговой деятельности также имеют место и юридические поступки. Согласно мнению С.Ю. Филипповой, в содержание обозначенного понятия входят «действия, которые совершаются лицом для получения реального хозяйственного результата или иных фактических последствий, а не для создания правовых последствий для себя»<sup>80</sup>. В целях индивидуализации своего предприятия или же товаров коммерсанты нередко прибегают к использованию таких правовых средств, как средства индивидуализации<sup>81</sup>. Среди таковых в соответствии со ст. 1538 ГК РФ выделяется коммерческое обозначение<sup>82</sup>. Указанное понятие согласно п. 1 обозначенной статьи ГК РФ представляет собой обозначение, не являющееся фирменным наименованием и не подлежащее обязательному включению в учредительные документы и ЕГРЮЛ, которое юридические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность, а также индивидуальные предприниматели могут использовать для индивидуализации принадлежащих им торговых, промышленных и других предприятий. Как разъяснил Пленум ВС РФ в п. 177 Постановления № 10 от 23.04.2019 г. «О применении части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации» право на коммерческое обозначение не возникает ранее момента начала фактического использования такого обозначения для индивидуализации предприятия (например, магазина, ресторана и так далее)<sup>83</sup>. Кроме того, согласно другому абзацу этого же пункта названного Постановления Право на коммерческое обозначение охраняется при условии, что употребление обозначения правообладателем для индивидуализации своего предприятия является известным в пределах определенной территории после 31 декабря 2007 года (независимо от того, когда употребление обозначения началось).

Следовательно, размещение коммерческого обозначения коммерсантом на вывеске, индивидуализирующей его торговое предприятие, представляет собой юридический поступок, имеющий непосредственное отношение к торговому праву. Квалификация обозначенного действия в качестве поступка обусловлена тем обстоятельством, что при размещении указанного обозначения предприниматель не может стремиться к достижению

---

<sup>79</sup> Определение Судебной коллегии по гражданским спорам ВС РФ № 16-КГ21-27-К4 от 23.11.2021 г. // СПС «Консультант Плюс».

<sup>80</sup> Филиппова С.Ю. Юридические действия как юридические факты в российском гражданском праве.: Дис. ... докт. юрид. наук. М., 2021. С. 269.

<sup>81</sup> 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, 2024. С. 136.

<sup>82</sup> Гражданский кодекс РФ (часть четвертая) от 18.12.2006 № 230-ФЗ // "Российская газета", № 289, 22.12.2006 г.

<sup>83</sup> Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 23.04.2019 г. № 10 «О применении части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации» // "Российская газета", № 96, 06.05.2019 г.

каких-либо правовых последствий в виде приобретения прав на него, поскольку эти права начнут охраняться только после достижения данным предприятием определенного уровня известности. Следовательно, «создавая» коммерческое обозначение коммерсант стремится достичь исключительно фактического результата – индивидуализации предприятия для своей клиентуры. Данное обстоятельство обосновывает квалификацию действия по размещению коммерческого обозначения на вывеске в качестве юридического поступка. Причем юридического поступка торгового права.

Таким образом, учение о торговых действиях следует признать неоправданно забытым. Без него доктрину юридических фактов торгового права нельзя признать состоятельной. Множество явлений, имеющих место в процессе продвижения товара от его изготовителя до конечного приобретателя, выпадают за пределы научного анализа в случае использования только понятия торговая сделка, отождествляемой с двусторонними возмездными договорами. В частности, остаются без внимания односторонние сделки, юридические поступки, административные акты и юридические события.

Поскольку торговля представляет собой системный процесс продвижения товаров от их изготовителей до конечных приобретателей<sup>84</sup>, коммерсант заранее формирует «цепь» договорных связей, а также прокладывает логистические маршруты, посредством которых данное продвижение возможно было бы осуществлять наиболее эффективно. Как указывает В.А. Маслова, подобный «путь» товара, при движении по которому происходит смена его титульных владельцев (юридическое продвижение), а также физическое перемещение (фактическое/логистическое продвижение) принято называть «каналом сбыта»<sup>85</sup>. Выстраивание коммерсантом канала сбыта непосредственно влияет на виды заключаемых им с контрагентами договоров, направленных на продвижение товара, а также на конкретные условия данных соглашений. В связи с этим следует заключить, что все юридические действия, которые осуществляют коммерсанты в процессе продвижения товаров в той или иной мере связаны с каналами сбыта, по которым данные товары продвигаются. Такие действия могут быть направлены на формирование канала сбыта (например, осуществление действий по подтверждению соответствия товара техническим регламентам с целью обретения возможности введения данного товара в оборот). Они могут быть связаны с защитой прав участников канала сбыта (осуществление коммерсантом действий по возврату себе необоснованно присвоенного его контрагентом

---

<sup>84</sup> 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, 2024. С. 22.

<sup>85</sup> 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.

товара). Эти действия могут быть связаны с масштабированием канала сбыта (добавление нового звена в «цепь» посредством заключения нового договора с новым контрагентом). Кроме того, они могут быть направлены на материальное обеспечение канала сбыта (заключение договора, направленного на маркетинговое продвижение товара, с целью увеличения продаж данного товара конечным приобретателям; или обращение в логистическую организацию для обеспечения физического перемещения товара). Следовательно, систему торговых действий необходимо выстраивать в зависимости от того, как эти действия влияют на канал сбыта товара.

Под торговым действием следует понимать юридическое действие, то есть осознанное, волевое действие лица, влекущее за собой правовые последствия и имеющее непосредственное влияние на продвижение и доведение товара от его изготовителя до конечного приобретателя. В круг обозначенных действий входят как такие юридические акты, которые непосредственно влияют на смену собственников товаров и его продвижение по каналу сбыта, так и те, что, хотя не имеют непосредственного значения для реализационной операции по передаче конкретного товара от одного собственника к другому, но влияют на формирование, материальное обеспечение и масштабирование каналов сбыта коммерсантов. Среди последних выделяются действия, осуществляемые в процессе ведения и маркетинговой, и логистической, и банковской деятельности. Важным условием для отнесения таких вспомогательных действий к торговым является необходимое участие в них коммерсанта. Следовательно, торговое действие представляет собой юридическое действие, непосредственно влияющее на смену титульного владельца товара в рамках канала его сбыта, или иное юридическое действие, осуществляемое с участием коммерсанта относительно формирования, материального обеспечения, защиты или масштабирования каналов, по которым он сбывает товары. Такое понимание позволяет всеобъемлюще исследовать осуществление правовой регламентации торговой деятельности и избавиться от внутренних противоречий, присущих науке коммерческого права на сегодняшний день, вызванных отождествлением торговых сделок и торговых действий. Отсутствие же в современной отечественной литературе упоминания о таком понятии, как торговое действие, связано с генезисом развития учения о торговой сделке, продемонстрированным в настоящем параграфе. Упор на рассмотрение исключительно двусторонних возмездных сделок, представляющих собой договоры, полностью вывел за рамки научного обозрения иные юридические факты. В то же время, как было доказано, торговая сделка (двусторонний возмездный договор) не охватывает всего многообразия юридических фактов, имеющих место в процессе торговли. Это приводит к невозможности выработки полноценной единообразной правовой регламентации торговой деятельности,

учитывающей интересы всех ее субъектов. В связи с этим развитие учения о торговых действиях на сегодняшний день необходимо возобновить.

## §2. ПОНЯТИЕ ТОРГОВОГО ДОГОВОРА

Приведенный в предыдущем параграфе настоящей работы анализ продемонстрировал, что учение о торговых действиях в дореволюционной коммерциалистике было сведено к доктрине торговых сделок, под которыми понимались двусторонние возмездные договоры. Таким образом, в качестве центрального элемента в системе торговых юридических фактов уже более ста пятидесяти лет назад утвердился торговый договор.

Правовой институт договора является одной из наиболее проработанных юридических категорий, исследования которой на сегодняшний день насчитывают уже не одно столетие. Так, в качестве примера одной из первых концепций договора принято приводить учение юристов Древнего Рима о «*contractus*», что в переводе с латинского языка как раз означает «договор», – термин, означающий обязательство, возникающее в силу соглашения сторон и пользующееся исковой защитой<sup>86</sup>.

С течением времени и развитием цивилистической мысли воззрения на договор со стороны юридического сообщества неизбежно претерпевали изменения. Вышеприведенная трактовка древнеримских юристов позволила последующим поколениям ученых-правоведов сделать вывод о том, что договор может рассматриваться в соотношении с такими базовыми юридическими понятиями как сделка, правоотношение и обязательство, что породило множество споров внутри юридического сообщества относительно сущности договора. Так, Ф.К. фон Савиньи критиковал своих современников за сужение содержания понятия договора<sup>87</sup>. Обозначенный автор утверждал, что рассматривать договор исключительно в привязке с обязательственными отношениями (в качестве обязательственного договора) является неправильным, поскольку договор применяется во всех сферах частного права, а не только в обязательственном праве. Указанный ученый-правовед утверждал, что признаками договора являются: 1) неограниченно возможный состав его участников, который не может составлять менее двух лиц; 2) сонаправленность воли его участников на достижение поставленной цели; 3) сонаправленность волеизъявлений его участников на достижение поставленной цели; 4) направленность воли его участников на правоотношение как на цель договора<sup>88</sup>. В связи с обозначенными признаками Ф.К. фон Савиньи приводил следующее определение договора: «Договор представляет собой объединение нескольких для изъявления согласованной воли, которая

---

<sup>86</sup> Римское частное право: учебник / коллектив авторов; под ред. И.Б. Новицкого, И.С. Перетерского. — М. : КНОРУС, 2014. С. 352

<sup>87</sup> Савиньи Ф.К. фон: В 8 т. Т. II / Пер. с нем. Г. Жигулина; Под ред. О. Кутателадзе, В. Зубаря. – М.: Статут; Одесса: Центр исследования права им. Савиньи, 2012. С. 386.

<sup>88</sup> Там же. С. 383.

определяет их правоотношения»<sup>89</sup>. Таким образом, указанный автор усматривал сущность договора в первую очередь в том, что договор представляет собой юридический факт, предполагающий согласованности воли и волеизъявлений как минимум двух лиц и влекущий возникновение, изменение или прекращение частноправовых отношений, будь то обязательственные, вещные или семейные.

Аналогичной позиции придерживался и Б. Виншейд. Обозначенный исследователь прямо утверждал, что «договор находит себе применение не только в сфере обязательственного права, но и во всей области права»<sup>90</sup>. Существо же договора данный ученый-правовед усматривал в том, что это явление представляет собой частный случай юридического акта – одного из видов юридических фактов. Сам же юридический акт, по мнению Б. Виншейда, представляет собой «изъявление частной воли о том, чтобы известное право возникло, прекратилось или изменилось»<sup>91</sup>. В качестве же единственной отличительной особенности договора от массы иных юридических актов указанный автор выделял количество участвующих в нем субъектов, которое не может составлять менее двух лиц: «Двусторонний акт принято называть договором (Vertrag)»<sup>92</sup>.

Г. Дернбург также усматривал сущность договора исключительно в его квалификации в качестве юридического факта, а именно: сделки<sup>93</sup>. Под обозначенным понятием названный автор понимал «изъявление воли, направленное на регулирование юридических отношений лица, изъявляющего эту волю»<sup>94</sup>. Он аналогично вышеприведенным ученым-правоведам полагал, что применение договора возможно во всех сферах частного права, однако выделял особую значимость обязательственных договоров<sup>95</sup>. Такая разновидность договора, по мнению Г. Дернбурга, представляет собой юридическую обязательственную сделку, являющейся основанием возникновения обязательственного правоотношения<sup>96</sup>. В связи с этим можно сделать вывод о том, что классики цивилистической науки в первую очередь рассматривали договор в качестве юридического факта, для совершения которого необходимо волеизъявления не менее двух лиц, порождающего, изменяющего или прекращающего те или иные правоотношения. В то

---

<sup>89</sup> Там же. С. 383.

<sup>90</sup> Виншейд Б. Учебник пандектного права / Пер. с нем., под ред. С.В. Пахмана. – С.-Петербург, 1874. С. 152

<sup>91</sup> Там же. С. 151.

<sup>92</sup> Там же. С. 152.

<sup>93</sup> Дернбург Г. Пандекты. Общая часть. Т. I / Пер. с нем., под ред. П. Скловского. – М.: 1906. С. 254.

<sup>94</sup> Там же. С. 248.

<sup>95</sup> Там же. С. 255.

<sup>96</sup> Дернбург Г. Пандекты. Обязательственное право. Т. II / Пер. с нем., под ред. П. Скловского. – М.: 1911. С. 15.

же время особая роль данного правового института в период жизни вышеуказанных авторов усматривалась в его способности быть источником обязательств.

Мнения, согласно которому договор в первую очередь должен рассматриваться в качестве юридического факта, поддерживался и Е. Годэмэ<sup>97</sup>. Однако в отличие от других классиков, указанных выше, данный ученый-правовед утверждал, что договор имеет место только в том случае, если в результате его заключения возникает обязательство<sup>98</sup>. Если же в результате соглашения сторон возникает иной вид юридического, то его нельзя называть договором. Стоит отметить, что Е. Годэмэ один из первых исследователей, обозначивших договор именно термином «соглашение», а не в качестве «юридического действия/акта, для совершения которого необходимо наличие сонаправленности воли и волеизъявления лиц, его совершающих». Тем не менее, применение обозначенного термина имеет скорее техническое значение, поскольку договор, согласно концепции указанного автора, определяется как «согласие двух или нескольких лиц, направленное на юридическую цель... в установлении обязательства»<sup>99</sup>. Таким образом, Е. Годэмэ также видел существо договора в его квалификации в качестве юридического факта с единственной оговоркой о том, что в результате его заключение может возникать исключительно обязательственное правоотношение. Вопрос о том, может ли иметь место деление договоров на обязательственные и вещные (то есть порождающие обязательственные правоотношения и вещные правоотношения) является дискуссионным и на сегодняшний день. Разрешение обозначенной дискуссии не входит в предмет настоящего диссертационного исследования, поскольку она не имеет значения для уяснения природы частноправового договора по той причине, что как вещные, так и обязательственные договоры являются видами родового понятия частноправового договора. Однако необходимо оговориться, что гораздо большей степенью научной проработанности и применяемости на практике обладают именно концепция обязательственного договора.

Дореволюционные отечественные исследователи анализировали понятие договора в основном со стороны юридических фактов, признавая его лишь частной разновидностью сделки, а также же источником возникновения обязательства, что уже было показано в предыдущем параграфе настоящей работы. В целях демонстрации такого подхода возможно привести мысль Н.Л. Дювернуа, который указывал, что учение о договоре должно строиться именно как учение о многосторонней сделке в противоположность

---

<sup>97</sup> Годэмэ Е. Общая теория обязательств. / Пер. с франц. И.Б. Новицкого. – М.: 1948. С. 30.

<sup>98</sup> Там же. С. 30.

<sup>99</sup> Там же. С. 30.

сделкам односторонним<sup>100</sup>. Ю.С. Гамбаров утверждал, что многосторонние сделки «предполагают согласную волю двух или нескольких лиц, направленную на то, чтобы вызвать известные юридические последствия для них или представляемых ими лиц, и они носят общее название договоров»<sup>101</sup>. В.И. Синайский полагал, что «под договором, как источником возникновения обязательств, разумеют такое волеизъявление сторон, в силу которого возникает обязательство для одной или обеих сторон»<sup>102</sup>. Следовательно, в первую очередь ученые-правоведы того времени видели в договоре многостороннюю сделку, результатом которой в первую очередь является возникновение обязательственного правоотношения.

Тождественно вышепредставленным классикам цивилистической науки понимал договор и Г.Ф. Шершеневич. Обозначенный ученый полагал, что «договором называется соглашение двух или более лиц, направленное к установлению, изменению или прекращению какого-либо юридического отношения»<sup>103</sup>. Следовательно, указанный исследователь также полагал, что существо договора заключается в его способности быть юридическим фактом. В то же время Г.Ф. Шершеневич утверждал, что нельзя сужать сферу применения договора исключительно обязательственными правоотношениями, поскольку данный правовой институт может быть применен и во многих других сферах права гражданского. Так, «договор имеет место, не создавая обязательственного права, в сфере брака, договором переносится с одного лица на другое вещное право или исключительное право, без права требования»<sup>104</sup>.

Тем не менее, уже в указанный период развития российской юридической науки исследователи осознавали, что рассмотрения только «внешней» стороны такой правовой категории как договор исключительно в рамках его характеристик как сделки не является достаточным, поскольку в таком случае за пределами научных изысканий остается огромный пласт проблематики, связанной с содержанием договора. Каких-либо значительных попыток детально исследовать данную область, к сожалению, не предпринимали. Так, уже упомянутый Н.Л. Дювернуа указывал, что многосторонние сделки содержат в себе условия, устанавливающие взаимные действия сторон по их исполнению, которые возможно подразделить на существенные, нормальные и

---

<sup>100</sup> Дювернуа Н.Л. Чтения по гражданскому праву. Т. 1. Выпуск 1-ый; IV издание – С-Петербург: Типография М.М. Стасюлевича, 1902. С. 691.

<sup>101</sup> Гамбаров Ю.С. Курс гражданского права. Т. 1. Общая часть. – С-Петербург: Типография М.М. Стасюлевича, 1911. С. 678.

<sup>102</sup> Синайский В.И. Русское гражданское право. Выпуск II. Обязательственное, семейное и наследственное право. – Киев: Типография Р.К. Лубковского, 1915. С. 91.

<sup>103</sup> Шершеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права. – М.: 1991. С. 442.

<sup>104</sup> Там же. С. 442.

случайные<sup>105</sup>. Нет никаких сомнений, что в данном случае ученый-правовед рассуждал именно об условиях договора. Ю.С. Гамбаров отмечал: «Не следует удовлетворяться, как это делали римские юристы, одной внешней стороной понятия договора, опуская его цель и определять договор только как “согласие двух или нескольких воль”»<sup>106</sup>. Аналогичный тезис содержался и в работе И.А. Покровского: «Договор, как мы видим, по своему назначению есть способ регулирования отношений между частными лицами сообразно их индивидуальным интересам и потребностям»<sup>107</sup>. Следует подчеркнуть, что приведенные соображения ученых носили обрывочный характер и из них не представлялось вывести единую концепцию договора как регулирующего акта.

В советский период некоторые исследователи также продолжали рассматривать договор исключительно со стороны юридических фактов или же оснований возникновения обязательств. Так, М.М. Агарков полностью отождествлял договор и двустороннюю (многостороннюю) сделку: «Ст. 26 дает некоторые основания утверждать, что сделкой является не договор в целом, а каждое из составляющих его заявлений, взятое в отдельности, но она дает основания утверждать и обратное. Поскольку она делит сделки на односторонние и договоры, договор в целом, т.е. совокупность взаимных волеизъявлений, является сделкой. Более правильным следует признать второе понимание ст. 26 – договор есть не совокупность двух или более сделок, а единая сделка, так как содержание обоих волеизъявлений едино»<sup>108</sup>. И.Б. Новицкий придерживался аналогичной позиции, указывая, что «сделка, содержащая выражение воли двух сторон, называется двусторонней или договором»<sup>109</sup>.

Однако следует отметить, что понимание многогранности понятия договора устоялось именно в данный период времени развития российской юридической науки, в связи с чем многие ученые начали продвигать мысль о том, что договор в праве должен исследоваться в трех своих основных проявлениях: 1) как юридический факт (многосторонняя сделка); 2) как правоотношение (обязательство); 3) как документ, в котором происходит фиксация согласованной воли сторон (договорных условий). Так, И.С. Перетерский констатировал следующее: «С точки зрения формальной договор следует понимать как способ установления обязательства (*то есть как юридический факт* –

---

<sup>105</sup> Дювернуа Н.Л. Указ. соч. С. 747.

<sup>106</sup> Гамбаров Ю.С. Указ. соч. С. 680.

<sup>107</sup> Покровский И.А. Основные проблемы гражданского права. – Петроград: Издание Юридического книжного склада «Право», 1917. С. 236.

<sup>108</sup> Агарков М.М. Понятие сделки по советскому гражданскому праву. / Избранные труды по гражданскому праву. В 2 т. Т. 1: Социальная ценность частного права и отдельных институтов общей части гражданского права. – М.: Статут, 2012. С. 227-228.

<sup>109</sup> Новицкий И.Б., Лунц Л.А. Общее учение об обязательстве. – М.: 1950. С. 95.

*примечание В.В.)*...Однако слово “договор” имеет и другие значения. Иногда договор означает и само возникшее обязательственное отношение (напр., «расторжение договора»). Иногда под договором разумеется письменный акт, в котором излагается содержание обязательства»<sup>110</sup>. Такую же многозначность понятия договор усматривал и О.А. Красавчиков, высказывавший следующую мысль: «В нашем гражданском законодательстве, а равно и в науке права при употреблении термина “договор” смешиваются два различных понятия – договора как юридического факта и как формы существования правоотношения...Таким образом, необходимо различать в каждом отдельном случае, что имеет в виду законодатель, употребляя термин “договор” – договор (сделку) как юридический факт или как правоотношение, формой которого является договор – договорное правоотношение»<sup>111</sup>.

В то же время существовали и противники обозначенного «трехчленного» понимания договора. Так, Р.О. Халфина утверждала, что договор представляет собой акт индивидуального регулирования, в связи с чем это явление нельзя сопоставить ни с одним из общепринятых видов юридических фактов. Обозначенный автор поясняла данное обстоятельство следующим образом: «Договор отличается от других видов юридических фактов тем, что он не только дает основания для применения той или иной нормы права к данному конкретному случаю и для возникновения, изменения или прекращения конкретного правоотношения, но и непосредственно регулирует поведение сторон, непосредственно определяет права и обязанности участников порождаемого им правоотношения»<sup>112</sup>. Особое значение договора, выделяющее его из ряда прочих юридических фактов, указанный ученый-правовед видела в том, что «договор регулирует поведение сторон, не только устанавливая их взаимные права и обязанности, но и устанавливая конкретные критерии для оценки их поведения»<sup>113</sup>. Следует согласиться с мнением Р.О. Халфиной относительно того, что договор действительно является актом индивидуального регулирования взаимоотношений его сторон, поскольку содержит в себе программу взаимных действий, направленных на достижение контрагентами вполне конкретного хозяйственного результата. Тем не менее, следует заметить, что обозначенный правовой институт в то же время может быть аналитически поделен на три вышеуказанные составляющие. В указанном делении как раз в наибольшей степени прослеживается многогранность исследуемого понятия. В связи с этим необходимо заключить, что

---

<sup>110</sup> Перетерский И.С. Сделки, договоры. – М.: Юридическое издательство Н.К.Ю. СССР, 1929. С. 41.

<sup>111</sup> Красавчиков О.А. Юридические факты в советском гражданском праве. – М.: Государственное издательство юридической литературы, 1958. С. 117-118.

<sup>112</sup> Халфина Р.О. Значение и сущность договора в советском социалистическом гражданском праве. – М.: 1954. С. 106.

<sup>113</sup> Там же. С. 114.

признание договора регулятором отношений контрагентов не отрицает возможности рассматривать договор и как двустороннюю (многостороннюю) сделку, и как правоотношение, и как документ (при условии его заключения в письменной форме).

Наиболее последовательно по сравнению со своими предшественниками анализ многозначности понятия договора был проведен О.С. Иоффе<sup>114</sup>. Указанным автором было отмечено, что договор возможно понимать и как юридическую сделку, и как обязательственное правоотношение, и как документ, содержащий в себе согласованные сторонами условия<sup>115</sup>. Касательно соотношения договора в целом и таких его значений, как «сделка» и «обязательство» О.С. Иоффе утверждал следующее: «Договор – это не всякая, а лишь такая сделка, которая совершается совпадающими волеизъявлениями двух или нескольких сторон (двух- или многосторонняя сделка). Вместе с тем понятие договора не следует смешивать с понятием обязательства. Обязательства могут возникать не только из договоров, но и из планово-административных актов, односторонних сделок, неправомερных действий и т.д., т.е. носить как договорный, так и недоговорный характер. Договорным же признается лишь такое обязательство, которое возникает на основе соглашения его участников»<sup>116</sup>. Подытожив приведенную мысль, ученый-правовед отметил, что в целях всестороннего анализа договор должен быть исследован во всех трех своих проявлениях. Представляется, что с данным подходом можно согласиться. Договор действительно взаимосвязан как с обязательством, по той причине, что оно возникает из него, так и со сделкой, поскольку совершается посредством совпадения воли и волеизъявлений его сторон. В то же время это не означает, что обозначенные понятия являются синонимами к термину «договор». Именно взаимосвязанность договора с представленными правовыми институтами полноценно характеризует данное многогранное понятие.

Кроме того, О.С. Иоффе выводит свою собственную концепцию содержания договора, под которым необходимо понимать совокупность договорных условий, согласованных сторонами и/или вытекающих из закона, на котором основывается заключение договора<sup>117</sup>. Автор разграничивает условия договора с правами и обязанностями из него следующими, поскольку обратный подход приводил бы к смешению разнородных категорий: договора как юридического факта и договорного обязательства<sup>118</sup>. Данное положение объясняется тем, что совокупность договорных условий составляет

---

<sup>114</sup> Иоффе О.С. Обязательственное право. – М.: Юрид. лит., 1975. С. 26-27.

<sup>115</sup> Там же. С. 26

<sup>116</sup> Там же. С. 26.

<sup>117</sup> Там же. С. 27.

<sup>118</sup> Там же. С. 28.

содержание соглашения сторон, в то время как права и обязанности представляют собой содержание того или иного обязательства, вытекающего из договора. С указанной позицией исследователя следует согласиться, поскольку условия договора как положения, описывающие конкретные действия субъектов по исполнению договора содержат в себе истинную цель, с которой договор заключался сторонами, и должны рассматриваться отдельно от прав и обязанностей, которые контрагенты осуществляют и несут ради достижения данной цели. При этом следует отметить, что в современных реалиях данная концепция содержания договора нуждается в доработке. Указанным ученым-правоведом не было отмечено, что содержание соглашения сторон (договорные условия) представляют собой программу взаимных действий сторон, направленных на достижение конкретного хозяйственного результата, о чем ранее высказывалась Р.О. Халфина. Понимание регулирующей роли договора является необходимым, поскольку лишь признание договора актом индивидуального регулирования в полной мере может способствовать обеспечению соблюдения принципа *pactum sund servanda* (договоры должны соблюдаться), начало развития которого было положено еще в Древнем Риме.

Необходимость учета регулятивной функции договора была обосновано сформулирована С.А. Хохловым: «Стало традиционным и продолжает разрабатываться положение о том, что договор наряду с нормами права служит действенным правовым средством регламентации общественных отношений...Условия применения договора в народном хозяйстве оказывают прямое воздействие на поведение участников договорной работы. Изучение этих условий показывает, что независимо от степени централизации в руководстве экономикой договор играет важную роль в оптимизации хозяйственных связей и управлении производством»<sup>119</sup>. Действительно, договор, будучи актом согласованной воли контрагентов, содержит в себе условия взаимодействия сторон, направленного на достижения прогнозируемого хозяйственного результата. Именно поэтому можно сделать вывод о том, что исследуемое явление регламентирует общественные отношения, но только те, которые возникают между лицами, связывающими себя таким соглашением.

Данное обстоятельство было подмечено и Б.И. Пугинским: «Специфика договора состоит в его правоустанавливающем характере, порождении им относительных субъективных прав и юридических обязанностей участников. Договор есть средство организации субъектами координируемой деятельности путем установления взаимных

---

<sup>119</sup> Хохлов С.А. Организация договорной работы в народном хозяйстве. / Избранное / Вступ. Слово, сост.: П.В. Крашенинников. – М.: Статут, 2017. 13-14.

прав»<sup>120</sup>. Подобная специфика договора обозначалась указанным автором как «регулятивные возможности договора в организации взаимосвязанной деятельности субъектов»<sup>121</sup>. Кроме того, Б.И. Пугинский прямо указывает, что договор обладает свойством регулятора: «Роль договора как индивидуального регулятора гражданского оборота с наибольшей полнотой проявляется при выработке сторонами предписываемых, диспозитивно-определенных и инициативных условий»<sup>122</sup>. Существо же исследуемого явления в качестве правового средства обозначенный ученый-правовед видел в том, что его применение представляет собой реализацию «регулятивных возможностей для решения субъектами экономико-социальных задач»<sup>123</sup>. Следует согласиться с приведенными тезисами обозначенного автора. Договор действительно представляет собой эффективное правовое средство достижения контрагентами прогнозируемого хозяйственного результата посредством регламентации взаимной деятельности.

На сегодняшний день концепция многозначности понятия договор, заключающаяся в существовании данной категории в трех своих проявлениях как юридического факта, обязательственного правоотношения и документа, закрепляющем условия соглашения сторон, уже является общепринятой и воспроизводится во множестве работ крайне авторитетных ученых<sup>124</sup>. Тем не менее, лишь ограниченное количество трудов содержат в себе хоть какие-то положения, посвященные условиям договора как конкретной программе действий контрагентов по его исполнению<sup>125</sup>. Как правило, любая характеристика договорных условий заканчивается анализом их разделения на существенные (те, без согласования которых договор не может быть признан заключенным) и иные. Хотя именно формулирование условий в договоре и правильное отражение воли сторон относительно способов исполнения вытекающих из договора обязательств является первостепенной юридической задачей, которую необходимо решить в ходе осуществления договорной работы. В этой связи Б.И. Пугинский высказывал следующую мысль: «Сведение договора только к сделке едва ли верно. Сделка представляет собой действие, направленное на установление, изменение, прекращение прав или обязанностей (ст. 41 ГК). Договор не

---

<sup>120</sup> Пугинский, Б.И. Гражданско-правовые средства в хозяйственных отношениях. / Избранные труды / Б. И. Пугинский. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. С. 106.

<sup>121</sup> Там же. С. 114.

<sup>122</sup> Там же. С. 111.

<sup>123</sup> Там же. С. 117.

<sup>124</sup> См.: Гражданское право: В 4 т. Том 3: Обязательственное право: учеб. для студентов вузов, обучающихся по направлению 521400 «Юриспруденция» и по специальности 021100 «Юриспруденция» [Витрянский В.В. и др.]; отв. ред.— Е.А. Суханов.—3-е изд., перераб. и доп.—М.: ВолтерсКлувер, 2005. С. 172-174; Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга первая: Общие положения. 3-е изд., стер. — М.: Статут, 2011. С. 13-19.

<sup>125</sup> См.: Пугинский Б.И. Теория и практика договорного регулирования. М.: ИКД «Зерцало-М», 2008. — 224 с.; Цветков И.В. Договорная работа: учебник. М.: Проспект, 2014. — 192 с.

только устанавливает права и обязанности, но и предусматривает совершение субъектами предметных действий, содержание которых закрепляется в соглашении. Договор определяет, что конкретно должно быть сделано и какие юридические требования предъявляются сторонами к совершению действий. Следовательно, роль и функции договора значительно шире, нежели у традиционно понимаемой сделки»<sup>126</sup>.

В.В. Витрянский, критикуя представленную позицию вышеуказанного автора, отмечал, что концепция многозначности понятия договора заключается не в существовании разных функций договора, а в существовании разного рода явлений, каждое из которых заслуживает отдельного подхода и изучения<sup>127</sup>. С отмеченной критикой нельзя согласиться. Представленный тезис Б.И. Пугинского совершенно не означал, что договор нельзя понимать в качестве сделки, а лишь был направлен на демонстрацию того, что огромный пласт проблематики, связанный с исследованиями содержания договора в контексте выработки его условий, до сих пор остается на задворках юридической науки. Данный вывод также подтверждается другой мыслью Б.И. Пугинского, приведенной в отдельной его работе: «Договор может выглядеть и как письменный документ, и как правовое соглашение лиц, и как обязательство, определяющее права и субъективные обязанности договорных контрагентов. Такое многозначное, на первый взгляд, понимание договора позволяет преодолеть внешние расхождения между его основными проявлениями, дает возможность изучить каждое из значений, учитывая при этом объективную связь с другими формами выражения договора... Иные способы объяснения множественности проявлений договора лишь порождают неоправданные трудности в его понимании и исследовании»<sup>128</sup>. Указанный тезис видится верным. Множественность проявлений договора не отрицает того обстоятельства, что сущность данного правового института заключается в соглашении контрагентов, представляющем собой конкретный план действий сторон, направленных на достижение прогнозируемого хозяйственного результата.

В диссертационном исследовании, посвященном генезису понятия договора и различных его концепций И.В. Бекленищева приводит авторское синтетическое (то есть основанное на всех ранее существовавших научных разработках) определение договора: «Гражданско-правовой договор – это соглашение двух и более сторон или обещание одной стороны, на которое рассчитывала другая сторона, направленные на возникновение, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей»<sup>129</sup>. Как видно из

---

<sup>126</sup> Гражданское право: Учебник. Т. 2 / Под ред. Е.А. Суханова. М.: БЕК, 1993. С. 42.

<sup>127</sup> Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга первая: Общие положения. 3-е изд., стер. – М.: Статут, 2011. С. 16.

<sup>128</sup> Пугинский Б.И. Теория и практика договорного регулирования. – М.: ИКД «Зерцало М», 2008. С. 15.

<sup>129</sup> Бекленищева И.В. Понятие гражданско-правового договора (сравнительно-правовое исследование).: Дис.... канд. юрид. наук. Екатеринбург, 2004. С. 183.

обозначенного определения, указанный исследователь констатирует, что договор, помимо соглашения контрагентов, может представлять собой также и одностороннее обещание одной из его сторон, на исполнение которого рассчитывает другая сторона. Такой подход разительно выбивается из ряда тех, что были приведены ранее, поскольку выделение соглашения в качестве основания существования договора не подвергалось сомнению или же дополнению ни одним из упомянутых ученых-правоведов.

Обозначенное понимание сущности договора, согласно мнению указанного исследователя, основывается на концепции договора как обещания. Суть данной концепции заключается в том, что договором должно быть признано одностороннее волеизъявление лица, посредством которого оно принимает на себя обязательство совершить определенное действие (или бездействие) в пользу другого конкретного лица при том условии, что субъект, к которому было обращено указанное обещание, разумно рассчитывает на его исполнение. Обосновывается подобная трактовка договора И.В. Бекленищевой следующим образом: «Целью подобных заявлений является стремление обосновать юридическую силу, признаваемую как европейскими кодексами, так и судами за офертами, не требующими акцепта. Такая оферта считается достаточным основанием для признания договора заключенным в тех случаях, когда только на одной стороне (оференте) лежит обязанность, а у другой стороны (акцептанта) имеются только права (т.е. речь по сути дела идет об установлении одностороннего обязательства, но не одностороннего договора, поскольку последний предполагает, как известно, в своем основании соглашение, достигнутое по всем правилам оферты и акцепта)»<sup>130</sup>. В качестве примеров существования подобных договоров-обещаний указанный автор приводит банковскую (независимую) гарантию<sup>131</sup>, а также договор дарения<sup>132</sup>, поскольку в представленных конструкциях для достижения правовых последствий достаточно волеизъявления только лишь одного лица (гаранта и дарителя).

С представленным подходом к договору нельзя согласиться, поскольку при таком понимании смешиваются абсолютно разнородные по своей правовой природе и сути явления. Выдача независимой гарантии представляет собой одностороннюю сделку, в связи с чем для достижения правовых последствий при совершении данного действия нет необходимости учитывать не только волеизъявление лица, в пользу которого она выдается, но и его волю. По этой причине указанное действие не вписывается даже в обозначенную концепцию «договора-обещания», поскольку в нем отсутствует конститутивный элемент

---

<sup>130</sup> Там же. С. 128.

<sup>131</sup> Там же. С. 143.

<sup>132</sup> Там же. С. 148-150.

такого договора: юридическая значимость расчета (доверия) лица, которому было направлено обещание, на то, что оно будет исполнено. В связи с этим к данному правовому институту нельзя применять общие положения о договоре, в том числе и о порядке его заключения. О том, что действие по выдаче независимой гарантии является односторонней сделкой подтверждается и выводами Верховного суда РФ. Так, в Обзоре судебной практики разрешения споров, связанных с применением законодательства о независимой гарантии, утвержденного Президиумом Верховного суда РФ 05.06.2019 г. прямо указывается, что действия по выдаче независимой гарантии регулируются ст. 156 ГК РФ, посвященной понятию односторонней сделки<sup>133</sup>. Таким образом, независимую гарантию нельзя признать договором ни с точки зрения классической концепции договора, ни с точки зрения концепции «договора-обещания».

Что же касается именно договорных конструкций, к которым применяется приведенная концепция, то в этом отношении необходимо обозначить ряд важных моментов. При определении понятия договора и его конститутивных признаков нужно разграничивать существо данного правового института от других правовых категорий, непосредственно с ним связанных. Предоставление оферты и выражение акцепта с ее условиями представляют собой процесс заключения договора – явление отличное от самого договора. Под заключением договора понимается процедура, при выполнении которой договор становится юридически значимым (обязательным для его сторон). В связи с этим понятия заключения договора, конкретных способов заключения договора и самого договора необходимо разграничивать. Утверждение о том, что порождение офертой юридически обязывающего эффекта без явно выраженного акцепта лица, которому она была адресована, должно признаваться договором «с особой сущностью» является неверным, поскольку смешивает существо договора с явлением внешним по отношению к нему – с заключением договора. Вне зависимости от того, каким именно образом договор был наделен юридической силой его суть остается неизменной.

Однако в чем же заключается эта суть? Ответ на данный вопрос содержится и в самой концепции «договора-обещания». Выделение элемента расчета (доверия) лица относительно исполнения предоставленного ему обещания в качестве конститутивного для определения договора подразумевает соглашение. Приобретение таким односторонним волеизъявлением оферента юридического значения уже само по себе означает согласованность воли двух данных сторон на достижение содержащихся в обещании правовых последствий и хозяйственного результата. Следовательно, измененный порядок

---

<sup>133</sup> Обзор судебной практики разрешения споров, связанных с применением законодательства о независимой гарантии (утв. Президиумом ВС РФ 05.06.2019. // "Бюллетень Верховного Суда РФ", № 11, ноябрь, 2019.

обмена волеизъявлениями не влияет на существо соглашения, которое находится в основе любого договора. В некоторых случаях законодательство позволяет сторонам обойтись без соблюдения строгих правил в оформлении ими согласованности их воли. Такой порядок заключения договора характерен и для договора дарения, для заключения которого по общему правилу не требуется явного выражения согласия одаряемого согласно ст. 572 ГК РФ. В то же время одаряемый вправе в любое время до передачи ему дара от него отказаться, что будет означать опровержение презумпции наличия между ним и одаряемым соглашения и, как следствие, заключенного договора (ст. 573 ГК РФ). Закрепление в законе подобных процедурных возможностей является не более чем приемом юридической техники, не влияющим на существо договора как такового или же договора дарения в частности. Подобный процесс заключения договора дарения обоснован целями ускорения гражданского оборота и освобождения контрагентов от излишних формальностей. Аналогичным образом в российском гражданском законодательстве представлено заключение соглашения о прощении долга (ст. 415 ГК РФ). Таким образом, концепция «договор-обещания» является неверной в силу смешения в ней разнородных понятий. Относительно же определения договора, приведенного И.В. Бекленищевой следует отметить, что оно охватывает исключительно внешние признаки анализируемого явления (порождение, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей), в связи с чем его нельзя признать достаточным.

Как справедливо отмечает С.Ю. Филиппова, концентрация исключительно на внешних проявлениях договора и рассмотрение его исключительно в качестве суммы трех уже не раз упомянутых составляющих (сделки, обязательства, формы) приводит к правовой неопределенности и невозможности сконструировать непротиворечивое понятие договора: «Единство понятия “договор” приводит к ошибочности рассмотрения договора лишь как обязательства, как сделки или как документа, т.е. в традиционном понимании, встречающемся повсеместно в современной юридической литературе. Распространенный в юридической науке подход, разделяющий договор на три составляющие, имеющие относительно независимое друг от друга содержание, приводит к рассмотрению договора лишь как обязательства, как сделки или как документа. Вместе с тем такой подход приводит к ошибкам, искажающим представления как о договоре, так и об обязательствах, сделках и документах»<sup>134</sup>. С приведенным тезисом следует согласиться. Договор действительно может проявляться в трех своих названных ипостасях, но это совершенно не означает, что данное явление имеет полное смысловое пересечение с указанными ипостасями.

---

<sup>134</sup> Филиппова С.Ю. Частноправовые средства организации и достижения правовых целей. – М.: Статут, 2011. С. 88.

Обосновывая свою позицию, С.Ю. Филиппова утверждает, что договор не всегда тождественен обязательству, поскольку может упорядочивать реализацию контрагентами их прав, служить основанием перехода права собственности, организовывать иные социальные связи; не всегда представляет собой сделку в ее истинном понимании, поскольку направлен исключительно на упорядочивание уже существующей правовой связи (например, определять порядок взаиморасчетов – исполнения уже возникших долгов); может быть заключен сторонами в устной форме, в связи с чем не может всегда рассматриваться в качестве документа<sup>135</sup>. По этой причине автор предлагает определять существо договора через его полезные качества (то есть через его предназначение в правореализационной деятельности). В качестве такого предназначения С.Ю. Филиппова выделяет «возможность посредством договора организовывать правовые цели субъектов и выработать план достижения правовых целей сторон договора в процессе их согласованной деятельности»<sup>136</sup>. Под правовой же целью исследователем понимается «правовой результат, на который рассчитывают субъекты права при совершении ими юридически значимых действий»<sup>137</sup> посредством применения правовых средств.

С представленным подходом следует согласиться. Договор используется субъектами правореализационной деятельности не по той причине, что он может рассматриваться в качестве обязательства, сделки или документа, а именно для достижения ими поставленных правовых целей. Такое понимание наиболее приближено к реальной жизни, в связи с чем позволяет сформировать системное понимание договора, устанавливающее его место среди иных правовых средств, и отграничивающее его от иных явлений, в том числе и неправовых. В то же время следует оговориться, что лица, вступающие в договорные отношения, как правило преследуют достижение правовых целей с тем учетом, что они приведут их к определенному хозяйственному результату. Причем такой результат должен быть прогнозируемым, поскольку иначе ни одна из сторон просто не будет намерена заключать подобное соглашение. В связи этим видится правильным дополнить такое понимание договора тем, что договор представляет собой правовое средство достижения субъектами правореализационной деятельности правовых целей, обеспечивающих получение данными субъектами определенного прогнозируемого хозяйственного результата. Именно учет регулирующей роли договора позволяет прийти обосновать такой подход к данному понятию.

---

<sup>135</sup> Там же. С. 88-90.

<sup>136</sup> Там же. С. 90.

<sup>137</sup> Там же. С. 24.

С критикой относительно пренебрежения в юридической науке анализа договора с точки зрения выполнения данным правовым институтом функции акта индивидуального регулирования выступает И.В. Цветков. Относительно вышеуказанной концепции трех проявлений договора данный автор высказывается следующим образом: «Неэффективное использование договорных инструментов обусловлено недостаточной изученностью договора и присущих ему функциональных свойств. С советских времен в российской цивилистике укрепился подход, согласно которому договор рассматривается как: 1) юридический факт; 2) правоотношение и/или 3) документ, т.е. форма, которую принимает договорное правоотношение. На практике данный подход к пониманию договора зарекомендовал свою непродуктивность»<sup>138</sup>. Обосновывает данное утверждение И.В. Цветков тем обстоятельством, что понимание договора исключительно в рамках трех обозначенных его проявлений создает слишком абстрактные и оторванные от реальной жизни представления о данном правовом институте. В связи с этим указанный ученый-правовед предлагает усматривать существо договора не в тех частных проявлениях, через которые можно рассмотреть отдельные стороны договора, а в том, что действительно способно его отличать среди иных правовых категорий. В качестве такой особенности И.В. Цветков выделяет «синергетический эффект взаимной экономической деятельности субъектов, в отсутствие которого экономика не может динамично развиваться, какими бы ресурсами ни обладало государство», основное проявление которого заключается в обеспечении данным правовым средством достижения хозяйственного результата контрагентами посредством приложения совместных усилий<sup>139</sup>. Создание обозначенного эффекта обуславливает выполнение договором ряда значимых функций, среди которых выделяются<sup>140</sup>:

1) экономические:

- а) создание прибавочной стоимости;
- б) получение прибыли и управление ею;
- в) рационализация экономической деятельности и связанных с ней затрат.

2) юридические;

- а) установление правовой связи между хозяйствующими субъектами;
- б) определение и фиксация общих экономических и правовых целей;
- в) общее определение предмета (то есть минимума необходимых действий, которые стороны должны будут выполнить во исполнение договора);

---

<sup>138</sup> Цветков И.В. Договорная работа: учебник. М.: Проспект, 2014. С. 8.

<sup>139</sup> Там же. С. 9.

<sup>140</sup> Там же. С. 9-10.

г) правовая регламентация действий сторон посредством придания им значения субъективных прав и обязанностей;

д) защитная, которая выражается в возможности применения силы государственного принуждения к лицу, нарушившему условия договора.

Следует согласиться с приведенным мнением И.В. Цветкова о том, что привычное рассмотрение договора в качестве суммы трех его составляющих не позволяет раскрыть всей полноты данного явления. В то же время видится верным дополнить позицию обозначенного ученого тем, что так называемый «синергетический эффект» договора достигается именно за счет того, что договор представляет собой акт индивидуального регулирования.

Согласно мнению А.Г. Карапетова, «договор – это ключевой правовой инструмент “горизонтальной” координации поведения и взаимодействия свободных индивидов в современном обществе как по поводу имущества (организации рыночного оборота, распределения и перераспределения денег, ресурсов и иных благ и др.), так и по поводу тех неимущественных отношений, которые подпадают под действие норм гражданского права»<sup>141</sup>. В качестве ключевого признака указанный исследователь выделяет направленность воли сторон на достижение правовых последствий при вступлении в договорные отношения<sup>142</sup>. Данный признак, по мнению А.Г. Карапетов, позволяет отграничить договор от иных смежных явлений, так как если у сторон отсутствует намерение породить юридическую связанность при заключении соглашения, это означает, что между ними наличествует соглашение иного рода (шутка, джентльменское соглашение и т.д.). Видится правильным согласиться с представленным тезисом. Обозначение автором договора в качестве «инструмента горизонтальной координации» как раз содержит в себе указание на тот факт, что договор представляет собой программу взаимных действий субъектов, обеспечивающих прогнозируемый хозяйственный результат (акт индивидуального регулирования).

Отдельного внимания заслуживают воззрения на институт договора представителей англо-саксонской правовой традиции. Исторически вопрос о правовой природе договора в Англии был связан с тем, какие именно отношения, опосредующие имущественный взаимообмен, могут подлежать судебной защите<sup>143</sup>. По этой причине основное развитие договорного права англо-саксонской правовой семьи осуществляли судебные органы. В качестве устоявшегося подхода, как указывал В.Р. Ансон, в английском юридическом

---

<sup>141</sup> Договорное право (общая часть): постатейный комментарий к статьям 420-453 Гражданского кодекса Российской Федерации / Отв. ред. А.Г. Карапетов. – М.: М-Логос, 2020. С. 50.

<sup>142</sup> Там же. С. 51.

<sup>143</sup> Дженкс Э. Английское право. / Пер. с англ. Л.А. Лунца. – М.: 1947. С. 331.

сообществе была воспринята позиция, согласно которой договор представляет собой соглашение его сторон, отвечающее определенным признакам: 1) намерение сторон должно быть направлено на установление между ними юридически значимого обязательства; 2) должник должен либо принять на себя обязательство в определенной форме (заключение договора в определенной форме – *formal contract*) либо получить от кредитора встречное предоставление (*consideration*); 3) принятие сторонами на себя обязательств не нарушает каких-либо императивных норм<sup>144</sup>. Более лаконично существо договора в англо-саксонской правовой системе было определено Э. Дженксом, согласно мнению которого «договор есть соглашение или обязательство, в которое вступило не менее двух сторон, которое может быть предметом принудительного исполнения по иску об убытках и по которому одна или более сторон на словах или молчаливо выразили обещание совершить действие или воздержаться от действия по требованию или в пользу другой стороны»<sup>145</sup>. Как указывают современные английские авторы, ключевым вопросом в определении договора выступает вопрос не о том, что же действительно из себя представляет договор с точки зрения юридической квалификации, а о том, при выполнении каких условий права из такого соглашения можно будет защитить в суде<sup>146</sup>. Аналогичным образом определяют договор и представители американской юридической науки: «Договор представляет собой обещание или набор обещаний, при нарушении которых в законе предусматривается средство защиты для потерпевшей стороны или исполнение которых признается юридической обязанностью»<sup>147</sup>.

Видится верным сделать вывод о том, что такое воззрение на договор как на соглашение особого рода, порождающее юридическое отношение, подлежащее судебной защите, связано именно с историческим генезисом данного института в англо-саксонской правовой семье. Суды при формировании учения о договоре ставили перед собой в качестве первоочередной задачи отграничить соглашения, подлежащие судебной защите, от иных видов соглашений. Необходимо отметить, что в отличие от континентальной правовой традиции такой подход больше учитывает внутреннюю сторону договора, поскольку прямо провозглашает, что такое соглашение предусматривает определенные действия или бездействие, которые контрагенты обязуются исполнить в пользу друг друга. Тем не менее, определение договора исключительно со стороны возможности требовать защиты своих нарушенных прав, возникших из него, по суду видится неприменимым в странах

---

<sup>144</sup> Ансон В.Р. Основы договорного права. М., 1947. С. 2-3.

<sup>145</sup> Дженкс Э. Английское право. / Пер. с англ. Л.А. Лунца. – М.: 1947. С. 334.

<sup>146</sup> Duncan F. Comparative law in practice : contract law in a mid-channel jurisdiction. Oxford ; Portland, Oregon : Hart Publishing, an imprint of Bloomsbury Publishing Plc, 2016. | Series: Hart studies in private law ; volume 17. P. 40-41.

<sup>147</sup> Ayres I., Klass G., Stone R. Studies in Contract Law. 10<sup>th</sup> edition. 2024 LEG, Inc. d/b/a West Academic. P. 1.

континентальной правовой семьи в связи с невключением в данную концепцию его регулирующей роли. Договор не может рассматриваться исключительно в качестве средства защиты, так как он в первую очередь предусмотрен для регламентации взаимных действий сторон, а не для привлечения контрагентами друг друга к ответственности. Кроме того, обозначенный подход совершенно не позволяет уяснить соотношение договора с юридическими фактами, правоотношениями и иными правовыми институтами, что не позволяет создать системного учения о данном явлении.

По мнению автора настоящей работы, две представленные концепции договора в континентально-правовой традиции (как суммы трех его составляющих и как акта индивидуального регулирования) должны быть «примирены» между собой, поскольку они дополняют друг друга. *Таким образом, частноправовой договор необходимо понимать в качестве акта индивидуального регулирования, который может быть рассмотрен в трех своих основных ипостасях: 1) сделка; 2) обязательство; 3) форма. Понимание договора в качестве акта индивидуального регулирования означает, что данное явление представляет собой соглашение его сторон, которое содержит в себе программу взаимных действий контрагентов, направленных на достижение правовых целей, обеспечивающих получение ими определенного прогнозируемого хозяйственного результата.*

Отношения, возникающие в процессе продвижения товаров от их изготовителей до конечных приобретателей по тем или иным каналом сбыта несомненно являются частноправовыми, и основным инструментом правового оформления таких отношений как раз служит договор. В связи с этим видится верным детальнее рассмотреть вопрос, обладают ли договоры, заключаемые при ведении торговли какой-либо отличительной спецификой, то есть исследовать понятие торгового договора.

Как указывал Б.И. Пугинский, восприятие российским законодательством монистической концепции частного права привело к тому, что основным источником договорного права является Гражданский кодекс РФ, в связи с чем разграничение гражданско-правовых и торговых договоров является весьма затруднительным<sup>148</sup>. Тем не менее, именно особая природа и отношения, регламентируемые данными правовыми средствами, позволяют выявить некоторые специфические признаки именно торговых договоров.

В качестве таковых указанным автором приводятся следующие: 1) связь с торговым оборотом и процессом продвижения товара от изготовителей до его конечного

---

<sup>148</sup> Пугинский Б. И. Коммерческое право России. – М.: Юрайт-Издат, 2003. С. 10.

приобретателя; 2) наличие хотя бы с одной его стороны лица, действующего в качестве профессионального коммерсанта (предпринимателя); 3) возмездный характер такого правового средства и наличие экономического интереса у каждой из его сторон<sup>149</sup>.

Приведенные признаки обусловили систему торговых договоров, очерченную Б.И. Пугинским. Так, основным дифференцирующим критерием указанный ученый выделил функции, которые выполняют договоры при их применении в торговом обороте, в связи с чем были выделены следующие их разновидности: 1) реализационные договоры, непосредственно оформляющие процесс реализации товара для хозяйственных и предпринимательских нужд; 2) посреднические договоры, существо которых заключается в совершении обязанным лицом каких-либо действий по поводу товара в интересах субъекта торгового оборота с целью сбыть данный товар; 3) договоры, содействующие торговле, которые хотя и не могут быть признаны в полной мере торговыми, тем не менее, наделяются таким качеством ввиду их косвенного воздействия на процесс товародвижения при применении в торговом обороте; 4) организационные договоры, основная функция которых заключается в упорядочении взаимосвязанной деятельности участников торгового оборота<sup>150</sup>.

Согласно мнению В.А. Белова «с точки зрения своей юридической природы торговая сделка (торговый договор, торговое действие) сравнительно со своим гражданско-правовым “тезкой” ничего особенного собою не представляет...торговое качество придается сделке (договору, действию) не юридической природой, а выполняемой ею функцией»<sup>151</sup>. Следовательно, обозначенный ученый-правовед понимает под торговым договором частноправовой договор, представляющий собой правовую форму существования торговых отношений.

В то же время данный автор оговаривается, что применение договора в сфере торговли наделяет его особым содержанием, которого «он не имеет (да и не может иметь за ненадобностью) в общегражданском быту»<sup>152</sup>. Связано это со особенностями самой торговой деятельности, среди которых В.А. Белов выделяет следующие: 1) она представляет собой посредничество при продвижении товаров от их производителей до конечных приобретателей; 2) неопределенно-срочный характер такой деятельности; 3) единая цель данной деятельности (доведение товара до конечного приобретателя как основание получение прибыли); 4) формально-обособленный характер от других видов

---

<sup>149</sup> Там же. С. 95.

<sup>150</sup> Там же. С. 95-97.

<sup>151</sup> Белов, В. А. Торговое (коммерческое) право: академический курс. Торговые договоры: учебник для вузов — Москва: Издательство Юрайт, 2025. С. 43.

<sup>152</sup> Там же. С. 44.

деятельности коммерсанта; 5) профессиональный (промысловый) характер деятельности; 6) осуществление данной деятельности в форме предприятия; 7) интернациональный (космополитический) характер обозначенной деятельности; 8) творческий потенциал данной деятельности<sup>153</sup>.

Среди же признаков самого договора, при наличии которых его можно было бы обозначить в качестве торгового В.А. Белов выделяет всего два ключевых<sup>154</sup>. В качестве первого такого данный автор отмечает то обстоятельство, что такой договор всегда заключается между профессиональными коммерсантами. Что же понимается под термином «профессиональный коммерсант»? Обозначенный автор указывает, что под профессиональным характером деятельности следует иметь в виду такую, которая осуществляется на постоянной основе, системно, а также лицом, обладающим специфическими знаниями в данной области. Коммерсантом же является лицо, ведущее коммерческую деятельность, то есть такую, которая представляет собой процесс продвижения товара от его изготовителя до конечного приобретателя. Таким образом, профессиональным коммерсантом выступает лицо, постоянно осуществляющее торговую деятельность на законных основаниях (то есть выполняющее разрешительные требования для занятия деятельностью предпринимательской) и наделенное особыми знаниями в указанной сфере.

Второй же признак представляет собой наличие у торговых договоров особого предмета – товаров. Под товарами автор понимает движимые заменимые вещи, определенные родовыми признаками. Следовательно, торговые договоры заключаются и исполняются по поводу товаров, являющихся специфическими объектами права и обладающими своими особенными признаками.

Что касается системы торговых договоров, то В.А. Белов воспринимает разработанную Б.И. Пугинским классификацию исследуемых правовых средств на основании их функционального назначения, хотя и с оговоркой о том, что к такой дифференциации навряд ли применим термин «система» в его исконном значении, и речь идет скорее о совокупности (перечне) торговых договоров<sup>155</sup>. Необходимо отметить определенное противоречие в логике указанного автора. Каким образом в перечень торговых договоров могут включаться, например, организационные или содействующие торговле, если объектами данных соглашений чаще всего выступает совсем не товар? К примеру, предметом кредитного договора выступают действия кредитной организации по

---

<sup>153</sup> Там же. С. 44-45.

<sup>154</sup> Белов В.А. Понятие и виды торговых договоров. Курс лекций: учебное пособие для вузов / В.А. Белов. Москва: Издательство Юрайт, 2020. С. 6-10.

<sup>155</sup> Там же. С. 22-25.

выдаче денежных средств в качестве займа заемщику с условием возврата данных денежных и уплаты процентов за пользование ими. Допустим данный договор заключает профессиональный коммерсант, деятельность которого заключается в выращивании и последующем продвижении по каналу сбыта яблок. Обозначенный товар является сезонным, в связи с чем указанный коммерсант не может осуществлять его продвижение весь год и, как следствие, получать прибыль. В связи с этим заключение данного договора является необходимостью для коммерсанта, поскольку отсутствие денежных средств неизбежно приведет к ликвидации всего его предприятия. Почему же такой договор нельзя признать торговым, если он имеет непосредственное отношение к принципиальной возможности вести торговую деятельность коммерсанта? По этой причине ограничение круга торговых договоров исключительно договорами, объектами которых выступают товары, видится неверным.

Аналогичную В.А. Белову позицию относительно природы торговых (коммерческих) договоров занимает и М.Н. Илюшина: «Коммерческие договоры представлены соответствующей группой гражданско-правовых договоров, отвечающих определенным требованиям...К указанным критериям можно отнести связь с предпринимательской деятельностью, т.е. применение тех или иных договоров для удовлетворения экономических потребностей предпринимателей в процессе предпринимательской деятельности; наличие хотя бы с одной стороны специального субъекта – предпринимателя, действующего в сфере предпринимательской деятельности в установленной законом соответствующей организационно-правовой форме»<sup>156</sup>. Конкретизируя представленные критерии, обозначенный исследователь утверждает, что в качестве таковых можно выделить три следующих: «1) коммерческий договор должен быть всегда направлен на удовлетворение экономических потребностей предпринимателей в процессе предпринимательской деятельности; 2) в коммерческом договоре должно быть наличие хотя бы с одной стороны специального субъекта – коммерсанта; 3) коммерческая сделка должна быть возмездной, т.е. должна быть направлена на получение прибыли»<sup>157</sup>. Таким образом, представленный исследователь полагает, что коммерческий (торговый) договор по своему существу представляет частноправовой договор, выделяемый из ряда аналогичных в связи с наличием у него особенных функциональных признаков.

---

<sup>156</sup> Илюшина М.Н. Коммерческие договоры: проблемы становления в российском праве. / 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. 206.

<sup>157</sup> Там же. С. 209.

Т.А. Батрова, также утверждая, что торговый договор является видовым понятием по отношению к частноправовому договору, выделяла следующие его специфические признаки: 1) предметом такого договора всегда выступает передача права собственности на движимое имущество (товары); 2) целью его заключения является извлечение прибыли; 3) заключение подобных договоров имеет систематический (регулярный) характер<sup>158</sup>. Обозначенные признаки нуждаются в уточнении. Не совсем корректно ограничивать сферу торговых договоров исключительно действиями по передаче права собственности на движимые вещи, поскольку в сфере торговли заключается и масса иных соглашений, непосредственно влияющих на продвижение товара. Так, дистрибьюторские договоры, как правило, содержат в себе в качестве составного элемента лицензионные соглашения, позволяющие дистрибьютору продвигать товары, брендированные товарным знаком производителя, на определенной территории. Извлечение прибыли может представлять собой конечную цель коммерсанта при заключении ряда договоров в процессе продвижения товара, но каждое конкретное соглашение может иметь и иную цель, как то: оказание услуг по физическому перемещению товара; приобретение материалов для производства товара; рекламирование реализуемых товаров и др. Признак же систематичности заключения подобных соглашений скорее определяет субъекта, выступающего в таких договорах на одной из сторон (коммерсанта), нежели сами соглашения.

Существует позиция, отождествляющая предпринимательский договор и коммерческий договор. Так, В.Ф. Попондопуло употребляет данные понятия в качестве синонимов, отмечая, что они представляют собой «соглашение между предпринимателями или с их участием об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности»<sup>159</sup>. Следовательно, обозначенный ученый также занимает позицию о том, что коммерческий (предпринимательский) является разновидностью договора частноправового. В качестве отличительных признаков подобного соглашения указанный исследователь выделяет следующие: 1) участие в нем хотя бы на одной стороне лица, осуществляющего предпринимательскую деятельность; 2) применение такого договора в качестве средства достижения правовых целей в сфере предпринимательства; 3) возмездность такого договора<sup>160</sup>.

---

<sup>158</sup> Батрова Т.А. Формирование понятийного аппарата коммерческого (торгового) права. // М.: Зерцало, 2008, «Коммерческое право» № 2(3). С.24.

<sup>159</sup> Попондопуло В.Ф. Коммерческое (предпринимательское) право: учебник / В.Ф. Попондопуло. – 4-е изд. перераб. и доп. – М.: Норма: ИНФРА-М, 2015. С. 177.

<sup>160</sup> Там же. С. 177.

Подход к торговому договору как к рядовому соглашению, заключаемому в сфере предпринимательства, видится неполным. Безусловно, коммерческий договор отвечает всем признакам предпринимательского договора: профессиональный коммерсант является предпринимателем, и он извлекает прибыль за счет деятельности, осуществляемой на основании заключенного договора. Тем не менее, такой подход к торговому договору представляется слишком абстрактным. Как видится при формировании понятия торгового договора также необходимо учитывать специфику торговой деятельности, о важности которой говорилось выше. Так, договоры о торговом посредничестве явно отличаются от договора авторского заказа, заключаемого между предпринимателями. В связи с этим правильным будет сделать вывод о том, что коммерческий договор отвечает всем требованиям к договору предпринимательскому, но обладает также и иными специфическими признаками, связанными с особенностями торговли, в сфере которой он применяется.

Изложенные позиции ученых-правоведов относительно природы торгового договора позволяют прийти к выводу о том, что данный договор сущностно представляет собой разновидность частноправового договора, обладающую рядом специфических признаков. В качестве первого из таких признаков выделяется выступление хотя бы на одной стороне такого договора профессионального коммерсанта, понятие которого необходимо разграничивать с понятием рядового предпринимателя.

Второй признак касается сферы применения данного правового средства – торговый оборот. Под торговым оборотом следует понимать сферу деятельности, в которую входят такие элементы как: «1) сбыт изготовителями своих товаров; 2) затем деятельность посреднических и оптовых торговых звеньев; 3) наконец, действия субъектов по приобретению товаров, обеспечению себя необходимыми ресурсами»<sup>161</sup>. Это не означает, что ограничение круга торговых договоров исключительно соглашениями, направленными на передачу права собственности на товар от одного коммерсанта к другому. В этом смысле торговый оборот необходимо понимать шире и включать в него также и отношения, хотя и непосредственно не связанные с продвижением товара от его изготовителя к конечному приобретателю, но имеющие на данный процесс прямое влияние (кредитование, перевозка, реклама).

Подход к торговому договору как к разновидности договора частноправового позволяет сформулировать его полноценное понятие, согласно которому под обозначенным термином следует понимать *акт индивидуального регулирования, который*

---

<sup>161</sup> Пугинский Б. И. Коммерческое право России. – М.: Юрайт-Издат, 2003. С. 16.

*представляет собой соглашение сторон, содержащее в себе программу взаимных действий, направленных на достижения поставленных перед собой контрагентами правовых целей, обеспечивающих получение данными лицами прогнозируемого хозяйственного результата.* С учетом изложенного можно сделать вывод о том, что правовые цели, ради достижения которых применяется торговый договор, обеспечивают получение контрагентами не любого прогнозируемого хозяйственного результата, а такого, который *заключается в выстраивании (формировании) данного канала сбыта; масштабировании канала сбыта; материальном обеспечении канала сбыта или упорядочивании канала сбыта.* Таким образом, хозяйственный результат, ради обретения которого заключается торговый договор, тоже должен выделяться в качестве одного из основных признаков этого соглашения, поскольку единственный сущностно очерчивает данное понятие.

Как было продемонстрировано выше, многими исследователями также выделяется возмездный характер в качестве обязательного признака торгового договора. По мнению автора настоящего диссертационного исследования, возмездность отношений должна включаться в признак специального хозяйственного результата, поскольку именно направленность договорных отношений на его достижение обуславливает их возмездный характер. Однако в каждом ли конкретном случае достижение обозначенного результата будет требовать возмездного характера отношений? В торговом обороте периодически имеют место и такие соглашения, которые на первый взгляд выглядят безвозмездными, так как в них отсутствует явный обмен встречными предоставлениями: простое товарищество, прощение долга, уступка права требования, поручительство и др. Являются ли указанные договорные конструкции возмездными или безвозмездными? Может ли торговый договор быть безвозмездным? Ответу на данные вопросы будут посвящены следующие главы настоящей работы.

## ГЛАВА II. ЮРИДИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ВОЗМЕЗДНОСТИ В ДОГОВОРНОМ ПРАВЕ

### §1. ИМУЩЕСТВЕННЫЙ ИНТЕРЕС КАК ОСНОВА ИДЕИ ВОЗМЕЗДНОСТИ В ЧАСТНОМ ПРАВЕ

Коммерсанты, выступая в договорные отношения в процессе организации движения товара по каналу сбыта, как правило, стремятся удовлетворить свой имущественный интерес, заключающийся в достижении определенного хозяйственного результата. Можно предположить, что получение встречного предоставления по возмездному договору представляет собой средство удовлетворения имущественных интересов.

Интерес является широкой категорией, исследуемой не только юридической наукой<sup>162</sup>. Одним из первых ученых, который заявил о необходимости исследования интереса юриспруденцией, является Р. Иеринг. По мнению названного правоведа, действующее объективное право представляет собой результат борьбы разнонаправленных частных интересов и, как следствие, выражение данных интересов<sup>163</sup>. По его справедливому замечанию «с существующим правом с течением времени оказались настолько связанными интересы тысяч индивидов и целых сословий, что это право нельзя устранить, не нарушив указанные интересы... Во всяких таких случаях, где существующее право находит эту опору в интересе, новому праву приходится выдержать борьбу, чтобы пробить себе дорогу, – борьбу, которая тянется иногда целые столетия»<sup>164</sup>. Р. Иеринг полагал, что интерес представляет собой одно из ключевых понятий для всей юриспруденции, поскольку все действующее законодательство выстраивается в результате борьбы разнонаправленных интересов и закрепляет в себе те, которые в такой борьбе смогли одержать победу.

Обозначенный ученый определял интерес как «установление связи между целью и лицом действующим»<sup>165</sup> и утверждал, что совершение любых действий при отсутствии интереса невозможно представить<sup>166</sup>. Р. Иеринг предлагал понимать конструкцию договора не только в качестве сонаправленной воли сторон, выраженной в едином волеизъявлении, но и как акт совпадения интересов и целей контрагентов: «Если цель определяет волю, то соединение, совпадение воли двух или нескольких лиц (*convenire, conventio*), в одном и том же пункте доказывает, что в этом пункте встречаются их цели или интересы, что

---

<sup>162</sup> См.: Шопенгауэр А. Собрание сочинений: В 6 т. Т. 1: Мир как воля и представление: Т. 1 / Пер. с нем.; Под общ. ред. А Чаньшева. – М.: ТЕРРА – Книжный клуб; Республика, 1999.; Леонтьев А.Н. Проблемы развития психики. – М.: Издательство Академии Педагогических наук РСФСР, 1959.

<sup>163</sup> Иеринг Р. Борьба за право. – Санкт-Петербург: 1912. С. 18-20.

<sup>164</sup> Там же. С. 18.

<sup>165</sup> Иеринг Р. Цель в праве. Т. 1. // Издание Н.В. Муравьева. – Санкт-Петербург. 1881. С. 42.

<sup>166</sup> Там же.

условленное в будущем действие одной или обеих сторон способно достигнуть этой удовлетворяющей и ту и другую сторону цели»<sup>167</sup>. Как видно, интересы и цели, по мнению Р. Иеринга, являются неразрывно связанными понятиями и даже в некотором смысле тождественными.

Следует согласиться с мнением С.В. Третьякова, изложенным в отдельной работе, в которой был проведен подробный анализ концепции Р. Иеринга. Согласно позиции первого из обозначенных ученых, если утверждается, что право есть порождение борьбы различных интересов и целей, следовательно, надделение субъективным правом должно считаться признанием приоритета одного интереса над другим<sup>168</sup>. Таким образом, по мнению С.В. Третьякова, в соответствии с концепцией Р. Иеринга субъективное право представляет собой юридически защищенный интерес.

Представленная концепция имела огромное значение для мировой юридической науки и приобрела множество сторонников среди правоведов, в том числе и в России. Приведенное обозначенным немецким ученым определение интереса как связи между целью и лицом, осуществляющим деятельность по ее достижению, было проанализировано не одним исследователем. Так, Р. Гукасян признает интерес полностью объективной категорией. В качестве обоснования своего подхода названный автор приводит следующее: «содержание интереса составляет то, что объективно необходимо для жизни и развития общества, класса, человека, для удовлетворения его жизненных потребностей и нужд. Объективность интереса заключается и в том, что он существует независимо от осознания его субъектом-носителем. Осознание интересов ничего не добавляет к их содержанию, так как оно определяется условиями жизни людей»<sup>169</sup>. Обозначенная позиция видится необоснованной. Такое понимание отождествляет интерес и потребность как объективную необходимость в чем-либо. Будучи связующим звеном между целью и деятельностью лица, интерес не может признаваться лишь объективно существующей категорией. Целью в данном случае следует признавать удовлетворение потребности, а интерес выступает в качестве определенной мыслительной деятельности в форме выбора средства (в том числе правового) достижения такой цели: приобретение жилья для удовлетворения потребности в безопасности; рыбная ловля для удовлетворения потребности в еде и т.д.

В.П. Грибанов, полагал, что интерес - это «потребность, принявшая форму сознательного побуждения и проявляющаяся в жизни в виде желаний, намерений,

---

<sup>167</sup> Там же. С. 56.

<sup>168</sup> Третьяков С.В. Субъективное право как интерес? Трактовка категории субъективного (частного) права в рамках классической теории интереса // Вестник гражданского права. 2020. № 4. Т. 20. С. 11.

<sup>169</sup> Гукасян Р. Проблема интереса в советском гражданском процессуальном праве. – Саратов: Приволжское книжное издательство, 1970. С. 8-9.

стремлений, а в конце концов в тех отношениях, в которые вступают лица в процессе своей деятельности»<sup>170</sup>. Представленную позицию следует считать обоснованной, поскольку именно такой подход позволяет разграничить интерес и потребность по их содержанию. Потребность существует объективно и не зависит от осознания ее человеком. Именно осознанность необходимости удовлетворения потребности способствует возникновению интереса. К примеру, автомобильный дилер обязан осуществлять сервисное и гарантийное обслуживание реализованных им автомобилей под страхом расторжения дилерского договора, который является основным правовым средством для получения им прибыли, необходимой для ведения деятельности. Осознавая потребность в получении прибыли на основании заключенного дилерского договора, дилер заинтересован в оказании лицам, приобретающим у него автомобили, услуг по сервисному и гарантийному обслуживанию. Таким образом, видится правильным признавать интерес в качестве осознанной лицом потребности.

Приведенное определение позволяет утверждать, что понятие интереса включает в себя два основных элемента: 1) объективный и 2) субъективный. В качестве объективного элемента выступает потребность субъекта в чем-либо, то есть объективная необходимость. Субъективным же элементом является осознание лицом обозначенной необходимости. Некоторыми авторами критикуется представленный взгляд. Так, А.В. Рыжик высказывает мнение, согласно которому потребность лишь способствует возникновению интереса, но не входит в его содержание<sup>171</sup>. С представленной позицией нельзя согласиться. Безусловно, именно потребность формирует интерес, однако это совершенно не означает, что она не входит в его содержание. Интерес как таковой представляет из себя потребность, преломленную человеческим сознанием. Следовательно, если бы потребность отсутствовала, то о наличии какого-либо интереса не могло бы быть и речи. Поскольку интерес не может существовать без потребности, нужно рассматривать потребность в качестве необходимого элемента интереса. Таким образом, аналитическое деление структуры интереса на объективный и субъективный элементы необходимо считать оправданным.

Поскольку потребность формирует интерес можно сделать вывод, что интерес также представляет собой элемент целеполагания. Достаточно точно взаимодействие потребности, интереса и цели лица в процессе целеполагания было описано

---

<sup>170</sup> Грибанов В.П. Интерес в гражданском праве // Советское государство и право. - М.: Наука, 1967, № 1. С. 53

<sup>171</sup> Рыжик А.В. Теория интереса собственника в российском гражданском праве: Дис. ... д-ра юрид. наук. М., 2022. С. 51.

С.Ю. Филипповой: «Можно представить последовательность этапов становления цели: 1) возникновение потребности; 2) осознание потребности (по нашему мнению, этот этап можно назвать возникновением интереса); 3) появление (постановка) цели»<sup>172</sup>. Следовательно, лицо, осознавая свою потребность (формируя интерес), ставит перед собой конкретную цель, заключающуюся в ее удовлетворении и, как следствие, производит подбор средств (в том числе правовых), способных обеспечить ее достижение.

В то же время юридические лица не могут иметь потребностей, поскольку таковые присущи только живым организмам. Каким же образом должен определяться интерес для таких субъектов права? Общеизвестным является наличие у юридических лиц органов управления, содержащих в себе человеческий субстрат. Такие органы управления традиционно подразделяют на волеобразующие и волеизъявляющие<sup>173</sup>. Основными функциями обозначенных органов являются принятие стратегических решений и их воплощение. Поскольку интерес является самостоятельным элементом целеполагания, видится верным утверждать, что его выявление должно осуществляться на основании процесса достижения юридическими лицами их целей. Какие цели могут быть у юридических лиц. Поскольку действующее российское законодательство подразделяет данных субъектов на коммерческие и некоммерческие организации, правильно будет предположить, что основная цель юридического лица заключается либо в максимизации получаемой прибыли, либо в выполнении социально-полезной функции. Таким образом, интерес коммерческих организаций выражается в деятельности его органов управления при принятии стратегического решения, заключающейся в прогнозировании рисков и учете потенциальной прибыли или убытков. Данный вывод означает, что если для лиц физических интерес представляет собой осознанную потребность, то для лиц юридических – просчитанную необходимость. Так, органы коммерческой организации, являющейся дистрибьютором, понимая, что в соответствии с заключенным договором, направленным на продвижение определенного товара, на данную организацию возложена обязанность по наиболее масштабному продвижению товара, поставляемого ему контрагентом, на определенной территории, ставят перед таким юридическим лицом цель поставлять данный товар в как можно большее количество торговых точек на этой территории. Такая цель нехарактерна для большинства общегражданских договоров, имеющих разовый характер.

Рассмотрим вопрос о соотношении интереса и субъективного права. Представленная концепция Р. Иеринга позволила многим исследователям сформировать собственные

---

<sup>172</sup> Филиппова С.Ю. Инструментальный подход в науке частного права. – М.: Статут, 2013. С. 41.

<sup>173</sup> Гражданское право: учебник: в 4 т. Том 1 / отв. ред. д-р юрид. наук., проф. Е.А. Суханов. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Статут, 2023. С. 205.

воззрения на субъективное право через призму интереса.. Особенно данная теория имела значение для формирования учения о субъективном праве. Г.Ф. Шершеневич, опираясь на концепцию Р. Иеринга дал другое понятие субъективного права, уже не отождествляя его с интересом в отличие от названного немецкого ученого<sup>174</sup>. По мнению Г.Ф. Шершеневича, субъективное право представляет собой «обусловленную объективным правом возможность осуществления интереса»<sup>175</sup>. Таким образом, обозначенный исследователь уже не рассматривал субъективное право и интерес в качестве синонимов. Г.Ф. Шершеневичем была отмечена невозможность существования субъективного права без наличия имущественного либо неимущественного интереса управомоченного лица<sup>176</sup>. Как видим, указанный ученый признавал существование как имущественных, так и неимущественных интересов.

Согласно позиции Г.Ф. Шершеневича при отождествлении субъективного права и интереса происходит смешение цели субъективного права и его сущности. Цель субъективного права, по мнению исследователя, заключается в обеспечении интересов общества и отдельных субъектов. Сущность же данного права представляет собой средство к достижению данной цели, то есть определенную автономию воли для удовлетворения своего интереса. *Таким образом, Г.Ф. Шершеневич понимал субъективное право в качестве правового средства осуществления (удовлетворения) интереса, что следует признать обоснованным.*

Также восприняв концепцию интереса Р. Иеринга в части значения интереса для формирования правовой системы, изложил понятие субъективного права другой российский правовед – Ю.С. Гамбаров. Аналогично Г.Ф. Шершеневичу обозначенный автор критиковал отождествление субъективного права и интереса. Согласно позиции Ю.С. Гамбарова «не все интересы пользуются защитой и ведут к праву, точно так же, как и не все, получающие даже защиту права, представляют собой субъективные права...Интерес превращается в субъективное право только тогда, когда защита его и самый объект этой защиты определяются индивидуальной волей, получающей в свое распоряжение и необходимые средства (иск, возражение и т.д.) для осуществления защиты»<sup>177</sup>. Следовательно, указанный ученый включал интерес в содержание субъективного права. Тем не менее, нельзя согласиться с тем, что субъективное право служит исключительно в качестве средства **защиты** интереса. Данный подход означал бы, что интерес проявляется

---

<sup>174</sup> Там же.

<sup>175</sup> Шершеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права. – М.: Издание Бр. Башмаковых, 9-ое издание, 1911. С. 71.

<sup>176</sup> Там же. С. 72.

<sup>177</sup> Гамбаров Ю.С. Курс гражданского права. Т. 1. Общая часть – С-Петербург: Типография М.М. Стасюлевича, 1911. С. 377.

только на стадии охранительных правоотношений. При этом на стадии регулятивных отношений (то есть при нормальной динамике имущественного оборота) интерес не подлежал бы учету со стороны права. С такой позицией согласиться нельзя. Обязательственное право требовать от должника исполнения (безусловно являющееся субъективным) в первую очередь предназначено для обеспечения получения кредитором предмета исполнения. Право собственности наделяет управомоченное лицо возможностью пользоваться, владеть и распоряжаться конкретной вещью. Для реализации обозначенных правомочий при нормальном течении гражданского оборота отсутствует необходимость в защите интересов управомоченных лиц. Данные примеры иллюстрируют, что субъективные права, помимо средства защиты, представляют собой также средства удовлетворения интересов лиц, ими наделенными.

Своеобразная интерпретация концепции Р. Иеринга была представлена А.В. Венедиктовым. Указанный автор тоже отождествляет субъективное право и интерес, однако понимает интерес не как связь между целью и деятельностью управомоченного, а как «общую волю господствующего класса»<sup>178</sup>. В связи с этим под субъектом права названным исследователем понимается каждый носитель такого интереса. При этом лицо может даже не осознавать наличие у него данного интереса, поскольку наделение таким интересом производится названной «общей волей». Представленная позиция видится спорной. Учитывая, что теория интересов основывается на том постулате, что вся правовая система конструируется в результате непрерывной борьбы интересов, утверждение о том, что законодательство есть результат общей воли полностью противоречит данной логике. Более того, автором не было раскрыто понятие «общей воли господствующего класса» и как именно должны определяться носители интереса.

Иного мнения относительно понятия интереса придерживался С.Н. Братусь: «Субъективное право – это определенная мера возможного поведения, закрепленная за данным лицом. Носителем субъективного права, независимо от возраста и состояния психики, является человек как общественное существо. Правильно, что определенная мера возможного поведения предоставляется для защиты и осуществления определенного интереса, - на то и существует право, - но интерес сам по себе не является субъективным правом, а его предпосылкой и целью»<sup>179</sup>. Видится правильным согласиться с представленным мнением. Удовлетворение и защита интереса безусловно являются целями субъективного права, однако это совершенно не означает, что отсутствие интереса

---

<sup>178</sup> Венедиктов А.В. Государственная социалистическая собственность. – Москва, Ленинград: Издательство Академии наук СССР, 1948. С. 38.

<sup>179</sup> Братусь С.Н. Субъекты гражданского права. – М.: Госюриздат, 1950. С. 20.

неизбежно повлечет за собой прекращение такого права. В то же время нельзя говорить о том, что лицо «приобретет» субъективное право, не будучи в нем заинтересованным (за исключением тех случаев, когда наделение им происходит в силу закона). Следовательно, также правильным представляется и утверждение о том, что интерес должен признаваться и предпосылкой субъективного права. Таким образом, можно сделать вывод, что интерес и субъективное право обладают функциональной связью.

Согласно мнению Ю.К. Толстого интерес должен входить в содержание субъективного права в качестве обязательного элемента. Автор подчеркивает, что удовлетворение интереса является целью субъективного права, без которой последнее не может существовать. Определяет субъективное право Ю.К. Толстой как «закрепленную за управомоченным в целях удовлетворения его интересов меру возможного поведения в данном правоотношении, обеспеченную возложением обязанности на других лиц»<sup>180</sup>. Следует согласиться с автором в том отношении, что целью субъективного права действительно является удовлетворение интереса управомоченного. *Данное обстоятельство позволяет еще раз утвердить мнение о том, что субъективное право является правовым средством удовлетворения интереса.* Так, право собственности на грузовое транспортное средство позволяет экспедитору удовлетворить свой интерес, заключающийся в организации перевозок.

Тем не менее, неверным является полагать, что интерес представляет собой именно элемент субъективного права. Представляется, что состав субъективного права верно описан Н.Г. Александровым, согласно мнению которого структура субъективного права состоит из трех элементов (правомочий): 1) право на собственное поведение управомоченного лица; 2) право требовать определенного поведения от другого лица; 3) право на защиту<sup>181</sup>. Такой состав субъективного права позволяет охватить все возможные действия управомоченного, стремящегося удовлетворить свой интерес, посредством использования правовых средств. Допустим, перевозчик является собственником автомобиля, который он использует исключительно с целью перемещения товара по одному из многих других маршрутов, для которых он использует иной транспорт. Следовательно, у лица наличествует потребность в организации перевозок по данному маршруту, а интерес его заключается в пользовании автомобилем, который оно удовлетворяет посредством субъективного права собственности на данный объект. Впоследствии маршрут, для которого использовался автомобиль решением органов

---

<sup>180</sup> Толстой Ю.К. К теории правоотношения. – Л.: Издательство Ленинградского Университета, 1959. С. 45-46.

<sup>181</sup> Александров Н.Г. Законность и правоотношения в советском обществе. - М.: Госюриздат, 1955. С. 108.

публичной власти был перекрыт в связи с закладкой в той местности пешеходной зоны. Лицо более не заинтересовано в использовании автомобиля для организации перевозок по этому маршруту, поскольку сам маршрут был ликвидирован. Означает ли это, что право собственности на данный автомобиль должно прекратиться в связи с отпадением его необходимого элемента? Ответ на данный вопрос является отрицательным.

Особняком по отношению к вышеприведенным теориям стоит концепция Ф.О. Богатырева. Автор не приводит существа понятия субъективного права и подходит к решению указанной проблемы с функциональной точки зрения, придавая своей теории инструментальный характер. Согласно позиции названного исследователя в тех случаях, когда позитивным законодательством закрепляется то или иное субъективное право, лицу, им обладающему, предоставляются как мера возможного поведения, так и средство защиты. В том же случае, когда конкретного субъективного права для удовлетворения интереса не закреплено в нормативных правовых актах, лицу со стороны законодательства предоставляется только возможность защищать данный интерес<sup>182</sup>.

Приведенная позиция Ф.О. Богатырева нуждается в уточнении. Как верно замечает А.В. Малько: «В случае положительной оценки обществом, государством интересов личности ей предоставляются возможности и условия для их удовлетворения... Напротив, когда интересы личности приобретают антиобщественную направленность, государство стремится преградить дорогу реализации последних, сдерживая, тормозя их»<sup>183</sup>. Следовательно, правотворец, осознавая различные интересы членов общества, наполняет законодательство теми или иными правовыми средствами их удовлетворения или защиты. Таким образом, может возникнуть ситуация, при которой для удовлетворения или защиты того или иного интереса действующим позитивным законодательством не будет предусмотрено правового средства в виде субъективного права. Это связано с разными причинами. С.Н. Малеин, к примеру, утверждал, что трансформация интереса в субъективное право может сдерживаться теми или иными экономическими возможностями государства и общества на определенный период их развития<sup>184</sup>.

В связи с этим следует согласиться с мнением В.П. Грибанова, согласно которому интерес является «предпосылкой не только приобретения, но и осуществления и защиты гражданских прав»<sup>185</sup>. Следовательно, лицо, осознавая свою потребность либо просчитывая необходимость и решив удовлетворить

---

<sup>182</sup> Богатырев Ф.О. Интерес в гражданском праве. // Журнал российского права, 2002, № 2.

<sup>183</sup> Малько А.В. Эффективность правового регулирования // Правоведение. 1990. N 6. С. 61.

<sup>184</sup> Малеин Н.С. Охраняемый законом интерес // Советское государство и право. 1980. N 1. С.27.

<sup>185</sup> Грибанов В.П. Интерес в гражданском праве // Советское государство и право. - М.: Наука, 1967, № 1. С. 55.

ее правомерным путем, формирует свой законный интерес на приобретение, осуществление или защиту субъективных прав. Защите в таком случае, по справедливому замечанию обозначенного ученого подлежит не всякий интерес, а лишь такой, который не противоречит интересам государства и общества<sup>186</sup>. Таким образом, законными интересами лиц, для удовлетворения которых законодательством не предусмотрено субъективного права, следует считать такие, удовлетворение которых вытекает из нормативных установлений (в первую очередь из норм-принципов).

Интересы, для удовлетворения которых законодательством не предоставлено субъективное право, становятся видимыми для правовой сферы только в случае, когда лицо обращается за их защитой. Тем не менее, это не означает, что подобные интересы не могут удовлетворяться в рамках нормальных регулятивных отношений вопреки вышеизложенному мнению Ф.О. Богатырева. При нормальном движении гражданского оборота, в котором не происходит перехода в стадию охранительных отношений, нужно утверждать, что интересы субъектов в нем участвующих все равно могут удовлетворяться, то есть играть отдельную роль в процессе регулятивных отношений. Особенно явно приведенный вывод прослеживается в сфере коммерческой деятельности. Законодатель не уделяет настолько пристального внимания конкретизации субъективных прав коммерсантов в нормативных правовых актах, насколько он это делает по отношению к рядовым гражданам. Регулирование деятельности коммерсантов, как правило, заключается в предоставлении пределов правомерности, в которых они могут осуществлять свою деятельность. Соответственно, не обладая конкретными субъективными правами, коммерсанты в подавляющем большинстве случаев удовлетворяют свои интересы без перехода в стадию охранительных отношений.

Данный вывод возможно подтвердить еще одним примером. В Определении Судебной коллегии по экономическим спорам ВС РФ от 20.08.2020 г. № 306-ЭС19-2986(5) по делу № А65-27205/2017 высшей судебной инстанцией было принято новое решение по делу, в котором рассматривался вопрос действительности соглашений о прощении долга<sup>187</sup>. Между ООО «Новая Нефтехимия» (далее – «Кредитор») и ПАО НКБ «Радиотехбанк» (далее – «Должник») были заключены два договора субординированного депозита, в соответствии с которыми Кредитор передал Должнику денежные средства в размере 350 000 000 рублей в целях последующего их возврата вместе с начисленными процентами. Впоследствии между указанными сторонами было заключено два соглашения о прощении

---

<sup>186</sup> Там же.

<sup>187</sup> Определение Судебной коллегии по экономическим спорам ВС РФ от 20.08.2020 г. № 306-ЭС19-2986(5) по делу по делу № А65-27205/2017 // СПС «Консультант Плюс».

долга, согласно которым Кредитор сложил с Должника его имущественные обязанности по возврату долга. Кредитор, будучи акционером ПАО «Татфондбанк» – крупнейшего акционера Должника, был заинтересован в продолжении деятельности Должника. Впоследствии в отношении Должника была инициирована процедура признания несостоятельным (банкротом), и арбитражный управляющий стремился оспорить обозначенные соглашения о прощении долга. Вынесенным Определением Судебной коллегии ВС РФ по экономическим спорам по делу было принято решение, подтверждающее действительность и правомерность спорных соглашений о прощении долга. В мотивировочной части Определения ВС РФ указал, что Кредитор преследовал разумный экономический интерес, направленный на получение имущественной выгоды от сохранения на финансовом рынке находящегося под его частичным контролем Должника в качестве действующего участника.

Кредитором в обозначенном правоотношении являлась коммерческая организация. В соответствии с п. 1 ст. 50 ГК РФ коммерческими организациями признаются юридические лица, преследующие в качестве основной цели своей деятельности получение прибыли. Данная основная цель деятельности может достигаться посредством использования различных правовых средств, например договоров, ценных бумаг и т.д. Выбор правовых средств, направленных на получение прибыли, коммерческой организацией осуществляется с точки зрения как можно большей ее максимизации. По этой причине вполне разумно будет предположить, что Кредитор, заключая спорные соглашения о прощении долга, преследовал удовлетворение своего законного имущественного интереса в максимизации получаемой прибыли от наличия на рынке Должника, над которым он мог осуществлять частичный корпоративный контроль. Таким образом, в приведенном примере в качестве потребности Кредитора выступает получение прибыли; в качестве же интереса – получение прибыли от сохранения на рынке Должника.

Тем не менее, действующим законодательством не закреплено отдельного субъективного права для удовлетворения данного интереса и достижение подобного правового эффекта возможно только при наличии определенного юридического состава. Следовательно, ВС РФ в указанном Определении правильно осуществил квалификацию отношений сторон спорных соглашений о прощении долга, защитив законный интерес Кредитора, заключавшийся в получении прибыли в связи с продолжением осуществления деятельности Должником. Однако необходимо иметь в виду, что, если конкурсный управляющий Кредитора не стал бы оспаривать обозначенные соглашения, законный интерес Кредитора, для удовлетворения которого позитивным правом не выделяется отдельного субъективного права, был бы удовлетворен в рамках нормальных регулятивных

отношений сторон. Данный вывод обосновывается тем обстоятельством, что ВС РФ подтвердил действительность обозначенных соглашений о прощении долга.

Вышеприведенный анализ позволяет прийти к следующим выводам.

*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 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. Задача правовой помощи корректировать поведение субъектов таким образом, чтобы лица, осуществляя выбор средств удовлетворения своего интереса, придерживались правовых средств, не прибегая к правонарушениям.*

*При формировании законодательного массива правотворец учитывает различные интересы членов общества, предоставляя средства, предназначенные для удовлетворения и/или защиты их интересов. В качестве отдельного средства удовлетворения и защиты интереса выступает субъективное право. Интерес и субъективное право 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. Данное обстоятельство должно устанавливаться посредством анализа действующих правовых норм – в первую очередь норм-принципов. Интересы, которые в силу объективного права подлежат удовлетворению и/или защите (в том числе при наличии субъективного права в качестве правового средства их удовлетворения и/или защиты), должны признаваться законными интересами.*

В юридической науке существует дискуссия относительно терминологических различий понятий «законный интерес», «правовой (юридический) интерес» и «охраняемый

законом интерес». Так, согласно позиции Р.Е. Гукасяна законный интерес и охраняемый законом интерес являются тождественными понятиями и представляют собой одно и то же явление<sup>188</sup>. В то же время исследователь утверждал, что необходимо различать понятия законного интереса и правового интереса<sup>189</sup>. Обосновывал такое разделение автор тем обстоятельством, что правовые интересы могут представлять собой любые экономические, духовные или политические интересы того или иного лица, однако охраняемыми законом такие интересы становятся только в том случае, если объективное право предусматривает конкретное правовое средство для их реализации и защиты. Таким образом, правовым интересом может признаваться такой, для удовлетворения и/или защиты которого позитивное право не предусматривает какого-либо правового средства. Следует согласиться с мнением обозначенного ученого относительно тождественности понятий законный интерес и охраняемый законом интерес. Тем не менее, видится неправильным утверждать, что интерес, удовлетворение или защита которого никаким образом не предусмотрена действующим позитивным правом, можно называть «правовым». Интерес лица может заключаться в даче взятки должностному лицу с целью получения определенных преференций или избежания ответственности. Безусловно, позитивным правом не предусматривается ни одного правового средства для удовлетворения или защиты такого интереса. Может ли в таком случае данный интерес признаваться правовым? Правильным видится отрицательный ответ на поставленный вопрос.

Н.А. Шайкенов разделяет понятия законный интерес, охраняемый законом интерес и юридический интерес<sup>190</sup>. По мнению названного автора любой интерес, опосредованный объективным правом, признается охраняемым законом интересом. В зависимости от того, обеспечена ли реализация интереса со стороны законодательства предоставлением лицу субъективного права Н.А. Шайкенов разделяет охраняемые законом интересы на законные интересы и юридические интересы. Законными интересами, согласно представленной концепции указанного исследователя, признаются такие, для реализации которых объективным правом не предусматривается отдельное субъективное право. Юридическими же интересами являются такие, для реализации которых в позитивном праве присутствует отдельное субъективное право. Представленная концепция видится громоздкой. В представленном разделении присутствует логика, однако отсутствует целесообразность. Видится верным исключить верхнее звено классификации в виде «охраняемых законом

---

<sup>188</sup> Гукасян Р. Е. Правовые и охраняемые законом интересы // Советское государство и право. М.: Наука, 1973. № 7. С. 116.

<sup>189</sup> Там же. С. 115.

<sup>190</sup> Шайкенов Н.А. Правовое обеспечение интересов личности. – Свердловск: Изд-во Урал. ун-та, 1990. С. 163-186.

интересов», поскольку как законный, так и юридический интерес не могут признаваться таковыми, если они не опосредуются правом. Следовательно, разделение интересов на законные и юридические в соответствии с теорией Н.А. Шайкенова имеет место, но исключительно аналитическое, поскольку сущностно как интерес, обеспеченный субъективным правом, так и необеспеченный, представляют собой одно и то же явление.

А.В. Малько поддерживает мнение о том, что понятия законного интереса и охраняемого законом интереса являются синонимичными<sup>191</sup>. Точно также обозначенный ученый соглашается с необходимостью различать законные и правовые интересы в том содержании, которое им придавал Р.Е. Гукасян. Автором приводится определение законного интереса, согласно которому «это отраженное в объективном праве либо вытекающее из его общего смысла и в определенной степени гарантированное государством простое юридическое дозволение, выражающееся в стремлениях субъекта пользоваться конкретным социальным благом, а также в некоторых случаях обращаться за защитой к компетентным органам – в целях удовлетворения своих потребностей, не противоречащих общественным»<sup>192</sup>. Видится верным согласиться с тем, что законный интерес находит свое отражение в объективном праве и гарантирован государством, однако нельзя утверждать, что интерес выражается в стремлении пользоваться социальным благом. К сожалению, автором никак не раскрывается понятие социального блага. В связи с этим использование данной категории в определении интереса также не позволяет уяснить сущности законного интереса. Как уже было обозначено ранее, законный интерес выражается в стремлении удовлетворить потребность посредством использования правовых средств. Следовательно, законный интерес суть стремление к использованию выбранного правового средства с целью удовлетворить объективную необходимость. Удовлетворение интереса происходит посредством обеспечения возможности лицу использовать выбранное им правовое средство. Таким образом, выражение «стремление к использованию социального блага» в определении, приведенном А.В. Малько, необходимо заменить на «стремление к использованию правового средства с целью удовлетворить свою потребность».

Согласно мнению А.В. Рыжика интересы, опосредуемые правом, должны разделяться на законные и правовые<sup>193</sup>. Автор отдельно отмечает, что охрана со стороны закона является свойством законных и правовых интересов, поэтому оба представленных вида действительно могут быть обозначены в качестве «охраняемых законом», но только

---

<sup>191</sup> Малько, А. В. Субъективное право и законный интерес // Известия высших учебных заведений. Правоведение, 2000. № 3(230). С. 36.

<sup>192</sup> Там же. С. 35.

<sup>193</sup> Рыжик А.В. Охраняемый законом интерес: проблемы правоприменения // Цивилист. 2023. N 1. С. 30- 31.

терминологически. Следовательно, охраняемый законом интерес является лишь синонимичным термином, а не отдельной сущностью. Разделение же интересов на законные и правовые строится по тому же критерию, который был представлен Н.А. Шайкеновым: в зависимости от обеспеченности удовлетворения интереса субъективным правом со стороны законодательства. Следует согласиться с автором относительно того, что охраняемость интересов законом является именно свойством интересов, опосредуемых правом. Что же касается разделения интересов на законные и правовые, то, как это уже было указано выше, оно может быть только аналитическим, поскольку существо интереса не меняется в связи с наличием или отсутствием субъективного права для его удовлетворения.

Таким образом, для обозначения интересов, имеющих юридическое значение, правильным видится использование термина «законные интересы». Охрана интереса со стороны закона представляет собой свойства любого законного интереса, в связи с чем можно сделать вывод, что «охраняемый законом интерес» и «законный интерес» являются синонимичными понятиями. Законодательством может быть не предусмотрено отдельного субъективного права для удовлетворения интереса. По этой причине аналитически законные интересы могут быть разделены по данному критерию на правовые (юридические) интересы – те, которые могут быть удовлетворены отдельным субъективным правом; и остальные законные интересы (необеспеченные субъективным правом). Такое понимание позволяет правильно определить набор правовых средств, которые необходимо использовать для удовлетворения правовых и иных интересов, реализация которых не обеспечена со стороны законодательства отдельным субъективным правом.

Внимания заслуживает классификация интересов на имущественные и неимущественные. Поскольку предметом настоящего диссертационного исследования выступает категория возмездности, необходимо уяснить, какие именно интересы подлежат удовлетворению в рамках возмездных правоотношений контрагентов? В зависимости от того, какой ответ дается на поставленный вопрос, можно будет обозначить те законные интересы, удовлетворение и защита которых обеспечивается существующим правопорядком в зависимости от квалификации правоотношений.

В работе, посвященной исследованию необходимости учета имущественных и неимущественных интересов кредиторов в обязательстве, Е.В. Пассек отмечал, что для признания наличия интереса в обязательстве со стороны кредитора необходимо, «чтобы совершение или несвершение должником действия, к которому он обязан – не было для кредитора безразличным, чтобы исполнению обязательства кредитор придавал известное

значение»<sup>194</sup>. Следовательно, указанный автор утверждал, что интерес выражается в некотором стремлении его обладателя, что следует считать обоснованным. Автор полагал, что интерес может возникать у лиц только в отношении таких объектов, которые обладают определенной ценностью. Таким образом, интерес, по мнению обозначенного ученого, представляется стремлением субъекта права присвоить объект, а ценность – свойством такого объекта, в связи с которым субъект намерен его присвоить<sup>195</sup>. По мнению Е.В. Пассека, под имущественным интересом следует понимать такой, который возникает у лиц по поводу объектов, обладающих имущественной ценностью, то есть входящих в состав имущества. Неимущественные же интересы, согласно представленной позиции, касаются благ, не состоящих ни в каком отношении к объему и составу имущества (честь и достоинство, здоровье, доброе имя и др.). Соответственно, по мнению Е.В. Пассека, действие, составляющее предмет обязательства, будет обладать имущественной ценностью и, как следствие, представлять имущественный интерес для кредитора только в том случае, «если конечным результатом его совершения должником будет поступление в имущество кредитора или другого лица какого-нибудь материального объекта; в противном же случае действие это или представляет для кредитора интерес неимущественный или не представляет вовсе никакого интереса»<sup>196</sup>.

Позиция автора видится верной. Действительно, критерий разделения интересов на имущественные и неимущественные основывается на том, могут ли входить объекты данных интересов в состав имущества или нет. Тем не менее, связывать имущественные интересы исключительно с отношениями по поводу присвоения материальных объектов на сегодняшний день является неактуальным. Научно-технологический прогресс и развитие юридической мысли породили множество объектов, обладающих имущественной ценностью, но являющихся нематериальными по своей сути. В качестве таковых могут быть названы программы для ЭВМ, ноу-хау, изобретения, произведения, невзаимозаменяемые токены и другие. В связи с этим для того, чтобы понять какие имущественные интересы могут называться законными ввиду обеспечения их удовлетворения и защиты со стороны позитивного права, необходимо выявить критерий, по которому имущественные отношения как отношения, направленные на удовлетворение имущественных интересов, могут признаваться частноправовыми.

---

<sup>194</sup> Пассек Е.В. Неимущественный интерес в обязательстве. – Киев: Типография К. Матисена, 1893. С. 7.

<sup>195</sup> Там же. С. 9.

<sup>196</sup> Там же. С. 13-12.

## §2. ИМУЩЕСТВЕННЫЕ ОТНОШЕНИЯ КАК ОТНОШЕНИЯ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА УДОВЛЕТВОРЕНИЕ ИМУЩЕСТВЕННОГО ИНТЕРЕСА

Совершенно справедливо было замечено в работе «Русское гражданское право» под авторством Д.И. Мейера, что содержание частного права «с одной стороны определяется потребностями человека и его стремлением к их удовлетворению, с другой миром вещей, способных удовлетворять потребностям человека...С этим-то стремлением, с этой волею человека только и имеет дело гражданское право»<sup>197</sup>. Действительно, гражданское законодательство выстраивается под влиянием различных интересов членов общества, жизнедеятельность которых оно регулирует. В связи с чем с инструменталистской точки зрения оно представляет собой набор правовых средств, предназначенных для удовлетворения и защиты таких интересов (стремлений). Однако какова же сущность отношений, в которые вступают субъекты в целях удовлетворения своих интересов, в частности имущественных, если смотреть на частное право с содержательной стороны? Согласно позиции, изложенной в обозначенном труде, таковыми отношениями являются «отношения лиц к имуществу»<sup>198</sup>. Следовательно, указанный автор ограничивал сферу гражданского (частного) права исключительно имущественными отношениями. То есть такими, которые возникают и существуют по поводу определенных имущественных ценностей (имущества). При таком подходе, удовлетворению и защите подлежали бы исключительно имущественные интересы лиц – субъектов частного права. Данная позиция видится слишком жесткой и выводящей из сферы гражданско-правового регулирования множество институтов. Так, имя или личное изображение никаким образом не могли бы подлежать частноправовой защите, что недопустимо на сегодняшний день в эпоху развития современных технологий и социальных сетей.

Под объектами же данных отношений в обозначенном труде понимались «только такие вещи, такие тела, которые состоят в гражданском обороте и имеют значение имущества, т.е. представляют собой какую-либо ценность»<sup>199</sup>. В качестве основных двух разновидностей указанных объектов в работе выделялись вещи и чужие действия. Таким образом, в определение имущественных отношений, являющихся частноправовыми, был добавлен дополнительный элемент. Таковыми могут признаваться только такие отношения, которые возникают и существуют по поводу имущества. Поскольку имущественными отношениями могут признаваться только такие, которые возникают и существуют по поводу имущества, следовательно такие имущества должны быть пригодны

---

<sup>197</sup> Мейер Д.И. Русское гражданское право: Чтения Д.И. Мейера, изданные по запискам слушателей / Под ред. Л.И. Вицина. 3-е изд. // Издание Николая Тибелина. СПб., 1864. С. 2-3.

<sup>198</sup> Там же. С. 3.

<sup>199</sup> Там же. С. 119-120.

к обороту (по поводу них должно быть возможно совершать гражданско-правовые сделки). Следует отметить, что выделение оборотоспособности объектов имущественных отношений в качестве необходимого их признака является обоснованным и помогает отграничить имущественные отношения от множества иных. Так, в связи с обозначенным признаком нельзя назвать имущественными отношения, связанные с вручением Президентом различных государственных наград. Тем не менее, данный признак все равно не разрешает противоречие, когда оборотоспособные и представляющие ценность объекты выступают элементами публично-правовых отношений, как, например, земельные участки, переходящие из состава одного государства в состав другого; и когда необоротоспособные объекты принадлежат на праве собственности лицу со специальной правосубъектностью (ядерное оружие).

К.Д. Кавелин определял предмет частного (гражданского) права следующим образом: «К гражданскому праву принадлежат все права и юридические отношения, которые имеют предметом физические вещи, услуги и вообще всякие материальные, вещественные ценности... Можно называть гражданское право “правом на вещественные ценности” или “правами на вещи, услуги и материальные ценности”... Занимаясь исключительно вещами и материальными ценностями, гражданское право так же беспощадно, так же математически точно, мы готовы почти сказать так же бездушно, как внешняя природа; из всех юридических наук оно ближе всех подходит к математике, которая тоже занимается лишь внешней стороной внешних предметов»<sup>200</sup>. Следовательно, представленный автор разделял мнение Д.И. Мейера по поводу определения имущественных отношений посредством их объекта, а также относительно того, что в предмет гражданского (частного) права входят исключительно такие отношения. Критика такого подхода была представлена выше.

Содержание же имущественных отношений К.Д. Кавелин раскрывал через их предмет. Данное явление обозначенный автор понимал «в смысле материальной, вещественной ценности, – будет ли то предмет или вещь в общепринятом смысле, или услуга, или даже право, если они могут быть оценены на деньги»<sup>201</sup>. Следовательно, имущественными, по мнению указанного исследователя, правоотношения могут признаваться только в том случае, когда предмет, по поводу которого они возникают и существуют, может быть подвергнут денежной оценке. По всей видимости в современном

---

<sup>200</sup> Кавелин, К.Д. Что есть Гражданское право и где его пределы? Один из современных юридических вопросов. / Кавелин К.Д. Гражданское право. История русского судостроения. – М.: Издательство Юрайт, 2023. С. 243-244.

<sup>201</sup> Кавелин К.Д. Права и обязанности по имуществам и обязательствам в применении к русскому законодательству. Опыт систематического обозрения. // Типография М.М. Сталюсевича, С-Петербург, 1879. С. 3.

понятийном аппарате под тем явлением, которое К.Д. Кавелин обозначал термином «предмет», понимается «объект», под которым в современной науке права как раз понимаются явления объективной действительности, относительно которых субъекты права вступают в правоотношения. Действительно, объекты имущественных отношений могут быть подвергнуты денежной оценке, однако данный критерий навряд ли можно признать достаточным. Так, денежной оценке безусловно можно подвергнуть уплату гражданами обязательных налогов и сборов. Тем не менее, частноправовыми такие отношения назвать абсолютно точно нельзя. Таким образом, помимо возможности денежной оценки объектов имущественных отношений, возникающих и протекающих в рамках частного права, необходимо выявить дополнительный критерий.

Как верно указывал Г.Ф. Шершеневич, установление пределов частного права, то есть круга отношений, которые входят в предмет данной отрасли, помогает уяснить какие именно интересы подлежат охране нормами данной правовой отрасли<sup>202</sup>. Обозначенный ученый критиковал ограничение частноправовой сферы исключительно имущественными отношениями частных лиц<sup>203</sup>. Указанный исследователь, помимо имущественных отношений, включал в предмет частного права также и отношения личные неимущественные (например, отношения по поводу авторства). Следовательно, признавал, что удовлетворению и защите в рамках частного права подлежат как имущественные интересы лиц, так и неимущественные. Определял же имущественные отношения Г.Ф. Шершеневич не по их объекту, как это делали вышепредставленные исследователи, а по возможности самих *отношений* быть оцененными в денежном эквиваленте. Следовательно, в отличие от К.Д. Кавелина, Г.Ф. Шершеневич говорил не об оценке объектов отношений, а об оценке самих отношений.

При таком понимании признание отношений имущественными происходит уже не в связи с тем, что их объектом выступает что-либо, способное быть выраженным в деньгах, а в связи с тем, что сами эти отношения представляют собой экономическую ценность, то есть сами по себе представляют собой имущество. Категорию же имущества указанный автор понимал следующим образом: «С юридической точки зрения под имуществом понимается совокупность подлежащих денежной оценке юридических отношений, в которых находится известное лицо... Следовательно, содержание имущества с юридической точки зрения выражается с одной стороны в а) совокупности вещей, принадлежащих лицу на праве собственности и в силу иных вещных прав, и б) в

---

<sup>202</sup> Шершеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права. – М.: Издание Бр. Башмаковых, 9-ое издание, 1911. С. 2.

<sup>203</sup> Там же. С. 6.

совокупности прав на чужие действия..., а с другой стороны в а) совокупности вещей, принадлежащих другим лицам, но временно находящихся в его обладании, и б) совокупности обязательств, лежащих на нем...»<sup>204</sup>. В связи с этим Г.Ф. Шершеневич полагал, что каждое лицо может обладать только одним имуществом, в которое уже входят разнородные и в некоторых случаях даже полностью обособленные друг от друга объекты<sup>205</sup>. Таким образом, обозначенный исследователь в качестве имущественных частноправовых отношений понимал такие, которые складываются между частными лицами и представляют собой экономическую ценность (имущество).

Данный подход значительно отличается от тех, которых придерживались предшественники Г.Ф. Шершеневича, и обладает крайней степенью логической стройности. Тем не менее, при таком понимании видится невозможным признавать законными те имущественные интересы лиц, для удовлетворения и защиты которых, в законодательстве не содержится отдельного субъективного права. Это связано с тем, что по мнению указанного исследователя, имущество составляют только четыре вышеобозначенных разновидности имущественных отношений, все из которых наличествуют в объективном праве. Проведенный выше анализ продемонстрировал, что позитивное право не может содержать в себе абсолютно все субъективные права, способные удовлетворить любые имущественные интересы частных лиц. Оставлять же такие интересы без средств защиты или возможности быть удовлетворенными представляется неправильным по отношению к их обладателям. Такой подход может оставить большую сферу для недобросовестного поведения или каких-либо иных правовых злоупотреблений по отношению к имущественным интересам, для удовлетворения и защиты которых в действующем законодательстве отсутствует отдельное субъективное право.

В советский период российской истории стало очевидным, что в государстве, стремящемся к полному отрицанию и забвению частной собственности, места частному праву совершенно не остается. Тем не менее, такой переход не мог случиться в одночасье с образованием СССР. В связи с этим многие ученые-правоведы разрабатывали свои концепции определения предмета частного права, а также имущественных отношений, способных органично существовать в таком «переходном периоде» полного отказа от частной собственности<sup>206</sup>.

---

<sup>204</sup> Там же. С. 132.

<sup>205</sup> Там же. С. 133.

<sup>206</sup> См.: Агарков М.М. Предмет и система советского гражданского права. / Агарков М.М. Изданные труды по гражданскому праву. В 2 т. Том 1.: Социальная ценность частного права и отдельных институтов общей

Так, М.М. Агарков утверждал, что в предмет советского гражданского права входят имущественные отношения и в некоторых исключительных случаях отношения неимущественные, но только такие, которые непосредственно связаны с отношениями имущественными, регулируемым советским гражданским правом и не включаются в предмет какой-либо иной отрасли права<sup>207</sup>. Обозначенный автор отождествлял имущественные, экономические и производственные отношения, указывая, что любые имущественные отношения в советском государстве могут складываться только в процессе производства<sup>208</sup>. Раскрывая же существо имущественных (производственных) отношений, указанный исследователь пояснял следующее: «Производственные отношения отвечают на вопрос о собственности в данном обществе. Собственность представляет собой присвоение человеком предметов природы внутри и посредством определенной общественной формы»<sup>209</sup>. Следовательно, М.М. Агарков квалифицировал имущественные отношения в качестве отношений, урегулированных нормами права и складывающихся по поводу присвоения тех или иных объектов материального мира. Обозначенный автор признавал, что не все отношения, в которые вступают субъекты права, можно с легкостью отграничить или наоборот отождествить с имущественными отношениями. Исследователь полагал, что смешанные институты, в которых происходит тесное переплетение имущественных отношений с отношениями иного порядка «следует относить к гражданскому праву или к другой отрасли права в зависимости от того, какие отношения наиболее характерны для данного института»<sup>210</sup>. Данный подход следует считать обоснованным, поскольку он позволяет отграничить частноправовые отношения от других отношений, регулируемых иными отраслями права, к примеру, налоговых.

Следует оговориться, что ограничение сферы частноправовых отношений исключительно производством связано с существовавшим социо-культурным контекстом, при котором М.М. Агарков вел свою деятельность. Отметим, что критерий квалификации имущественных отношений в качестве отношений по присвоению материальных благ видится неточным. Означает ли данный критерий, что все частноправовые отношения должны иметь результатом своего завершения смену собственника объекта? Правильно ли понимать, что объектами частного права в таком случае являются исключительно вещи, поскольку только на такие объекты может возникать право собственности? На эти вопросы

---

части гражданского права. – М.: Статут, 2012.; Аскназий С.И. Основные вопросы теории социалистического гражданского права. М.: Статут, 2008; Братусь С.Н. Предмет и система советского гражданского права // Госюриздат, М.: 1963.

<sup>207</sup> Агарков М.М. Указ соч. С. 86.

<sup>208</sup> Там же. С. 87.

<sup>209</sup> Там же. С. 87.

<sup>210</sup> Там же. С. 105.

можно дать исключительно отрицательные ответы, поскольку положительные ответы на них неоправданно бы ограничивали частноправовую сферу, исключая из нее, например, оборот исключительных прав на средства индивидуализации или соглашения о предоставлении имущества в аренду. Следовательно, позиция М.М. Агаркова нуждалась в дополнении.

Развитие подход М.М. Агаркова получил в трудах С.Н. Братуся, по мнению которого советское гражданское право регулирует имущественные отношения, облеченные в товарно-денежную форму, а также неимущественные отношения, но только те, которые непосредственно связаны с имущественными (авторское и изобретательское право)<sup>211</sup>. Указанный автор отрицал тождественность имущественных и производственных отношений, утверждая, что данные виды отношений, безусловно, взаимосвязаны между собой, но, тем не менее, представляют различные явления<sup>212</sup>. С.Н. Братусь полагал, что производственные отношения являются более широким по смыслу термином, нежели отношения имущественные. Обозначенный исследователь считал, что имущественные отношения представляют собой составной элемент отношений производственных, будучи следствием волевого поведения субъектов права. По этой причине советское гражданское право регулирует именно имущественные отношения, а не производственные, поскольку способно регулировать исключительно волевое поведение людей. Позиция С.Н. Братуся относительно волевого характера имущественных отношений видится верной и обоснованной. Действительно, частное право регулирует исключительно поведение людей, которое неизбежно является волевым. В тех случаях, когда человек утрачивает возможность формировать и выражать свою волю или же осознавать реальное значение своей воли (действий) право предоставляет такому человеку специальные средства, содействующие в реализации его воли в соответствии с его интересами (опекуны, патронаж, рукоприкладчики, признание совершенной с пороками воли сделки недействительной и другие).

Существо имущественных отношений, по мнению С.Н. Братуся, можно обозначить термином «отношения собственности». Однако такое понимание исследуемого явления совершенно не означает, что они ограничиваются исключительно отношениями между собственниками. По мнению, С.Н. Братуся, под такими отношениями следует понимать «волевые отношения, связанные с различными формами использования собственности»<sup>213</sup>. Это означает, что исследуемым понятием охватывается не только состояние присвоенности

---

<sup>211</sup> Братусь С.Н. Предмет и система советского гражданского права – М.: Госюриздат, 1963. С. 5-9.

<sup>212</sup> Там же. С. 9.

<sup>213</sup> Там же. С. 33.

объектов (статика оборота), но и их продвижение (динамика оборота). Таким образом, обозначенный автор развил позицию М.М. Агаркова, уточнив, что имущественные отношения представляют собой отношения собственности, но представил данную позицию вместе с необходимыми уточнениями. Следовательно, С.Н. Братусь понимал под имущественными отношениями отношения собственности, которые могут функционально выражать собой как статику гражданского оборота (например, обладание лицом вещью на праве собственности), так и его динамику (например, обмен имущественными благами на основании заключенного договора), выраженные в товарно-денежной форме.

Таким образом, отношения собственности, согласно данной концепции, скорее понимались как форма взаимоотношений, нежели как топорная смена собственников в процессе товарообмена. В связи с этим видится не совсем корректным использования термина «собственность» для названия подобных отношений. Право собственности как центральный элемент вещного права действительно представляет статичную сторону гражданского оборота. Динамика же частных правоотношений выражается в обязательственном праве, а также в иных подотраслях частного права, в которых происходит распределение и обмен объектами права (например, в наследственном праве). В то же время термин «собственность» как будто подталкивает к тому, что объектами частного права могут выступать исключительно явления материального мира – то есть такие объекты, которыми лица могут обладать на основании какого-либо вещного права. Такой подход нельзя признать удовлетворительным, что уже обосновывалось выше.

С.С. Алексеев поддерживает мнение С.Н. Братуся относительно предмета советского гражданского права и существа имущественных отношений, однако приводит основные характеристики данной категории более структурировано. Понятие имущественных отношений указанный исследователь описывает следующим образом: «Отличительные черты имущественных отношений выражаются в их объектах, субъектном составе и содержании. По признаку объекта имущественные отношения характеризуются тем, что они возникают по поводу конкретных средств производства или предметов потребления – вещей (материальных благ). По признаку субъектов имущественные отношения характеризуются тем, что они складываются между конкретными субъектами – “отдельными лицами” (Ф. Энгельс). По своему содержанию имущественные отношения – это отношения собственности, имеющие волевой характер»<sup>214</sup>. Таким образом, в советской доктрине гражданского права закрепилось мнение о том, что имущественные отношения представляют собой волевые отношения собственности, возникающие и существующие

---

<sup>214</sup> Алексеев С.С. Собрание сочинений. В 10 т. Том 1: Гражданское право: Сочинения 1958-1970 годов. – М.: Статут, 2010. С. 36.

между конкретными лицами, складывающиеся по поводу обладания или обмена материальных благ, которые могут быть присвоены субъектами права на каком-либо вещном праве. Данная концепция выглядит логически стройной, однако все еще не снимает того противоречия, что частное право также охватывает и иные имущественные отношения, не связанные с переходом права собственности. В связи с этим данную теорию следует признать неполной.

Представленный анализ позиций относительно предмета регулирования частного права продемонстрировал, что большинство исследователей с теми или иными оговорками включали в предмет частного права имущественные отношения. Дореволюционные исследователи квалифицировали отношения в качестве имущественных в зависимости от возможности оценить в денежном эквиваленте либо объекты таких отношений (имущества), которые в то же время должны быть пригодными к обороту, либо сами отношения. Следовательно, в дореволюционной науке частного права чаще всего в качестве основных признаков имущественных отношений выделялись экономическая ценность объектов таких отношений и возможность использовать такие объекты в гражданском обороте (совершать по поводу них сделки).

В советский же период ученые подчеркивали, что имущественные отношения обладают особым субъектным составом – они возникают и существуют между отдельными лицами. Кроме того, доктрина советского гражданского права прочно установила необходимость выделения объектов материального мира (вещей) в качестве элемента имущественных отношений. Дополнилось понимание существа имущественных отношений, которые стали определяться как волевые производственные отношения (отношения собственности), которые выражают собой как статику гражданского оборота (то есть присвоенность определенных благ конкретными лицами), так и его динамику (то есть распределение благ между различными лицами посредством совершения гражданско-правовых актов).

Для целей квалификации отношений в качестве имущественных перечисленных признаков не представляется достаточным. В науке высказывались соображения, что предметный критерий разграничения отраслей права является неточным и его необходимо дополнить. В качестве дополнительного критерия разграничения отраслей принято выделять метод правового регулирования конкретной отрасли. Так, В.Ф. Яковлев утверждал следующее: «Во-первых, далеко не всякая дифференциация общественных отношений влечет за собой деление в праве и не всякому единству общественных отношений соответствует особая отрасль права. Во-вторых, деление права на отрасли есть дифференциация в самом праве. Очевидно, что отрасли права отличаются друг от друга и

по юридическим признакам, и по признакам самого права. Поэтому попытки обосновать и изучить систему советского права лишь с позиции предмета успеха не принесли»<sup>215</sup>. Таким образом, поскольку имущественные отношения представляют собой предмет гражданского права, на их существо в полной мере будет влиять и метод регулирования данной отрасли права. Следует оговориться, что такое влияние не является односторонним. Как сами по себе общественные отношения, регулируемые определенным образом (по отношению к которым применяется тот или иной метод регулирования), так и способы и приемы регулирования таких отношений находятся в синергетическом единстве и оказывают друг на друга взаимное влияние.

С критикой относительно разграничения гражданского и административного права представителями юридической науки зарубежных стран выступал С.И. Аскназий. Он отмечал, что представителями буржуазной цивилистической мысли не было выработано четкого критерия разграничения правовых отраслей, который может быть выражен либо в существе подлежащих правовому регулированию отношений или сам тип регулирования<sup>216</sup>. Обозначенный исследователь утверждал, что и в науке советского гражданского права различные ученые не могли обеспечить полноценное разграничение данной отрасли права с иными отраслями исключительно на основании выявления специфики гражданско-правовых отношений, в связи с чем они неизбежно дополняли их характеристиками, относящимися к методу правового регулирования таких отношений<sup>217</sup>. Указанный автор критиковал использование предметного критерия разграничения отраслей права как единственного: «То обстоятельство, что некоторые отрасли права, например трудовое, колхозное и др., строятся по содержанию регулируемых правом отношений, само по себе не может служить основанием, чтобы до детального анализа вопроса признать этот принцип построения отдельных отраслей права полностью применимым к построению всех отраслей права»<sup>218</sup>. С.И. Аскназий приводил соображение, согласно которому замена договорной формы регулирования имущественных отношений формой прямых предписаний контролирующих органов неизбежно переводит такие отношения из сферы регулирования гражданского права в сферу административного<sup>219</sup>. В связи с этим обозначенный ученый приходит к выводу о том, что в вопросе разграничения

---

<sup>215</sup> Яковлев В.Ф. Гражданско-правовой метод регулирования общественных отношений. – Свердловск, 1972. С. 4.

<sup>216</sup> Аскназий С.И. Основные вопросы теории социалистического гражданского права. – М.: Статут, 2008. С. 291.

<sup>217</sup> Там же. С. 296.

<sup>218</sup> Там же. С. 306.

<sup>219</sup> Там же. С. 307.

гражданского и административного права характерным является определенный тип правового регулирования в качестве определенных приемов воздействия государства на поведение лиц<sup>220</sup>. В то же время С.И. Аскназий отмечал, что метод правового регулирования также не может быть признан единственным критерием в вопросе выделения правовых отраслей и должен применяться совместно с выявлением существа регулируемых отношений, то есть с определением предмета отрасли. Он утверждал: «В определении гражданского и административного права должны быть учтены как метод правового регулирования отношений, подходящих под каждое из этих понятий, так и предопределяющие этот метод содержание этих отношений и задачи и цели, которые государством выдвинуты»<sup>221</sup>. Представленные рассуждения советского правоведа следует считать обоснованными. Действительно, отношения по поводу одних и тех же объектов могут быть включены в предметы регулирования различных правовых отраслей, в связи с чем при анализе поставленного вопроса необходимо использовать дополнительный критерий, в качестве которого выступает метод.

Отдельного внимания заслуживает тезис С.И. Аскназия о взаимном влиянии отношений, входящих в предмет правового регулирования гражданского права, и способов их регулирования (метода): «Право не только закрепляет уже сложившиеся отношения, но и «создает» новые, равно оно воздействует на ранее сложившиеся, изменяя их в соответствии с назревшими потребностями. Специфика правового регулирования в связи с этим может определяться не только содержанием регулируемого отношения, но также и теми задачами, которые применительно к этому отношению выдвигает государство...»<sup>222</sup>. Существо же метода гражданского права обозначенный автор усматривал в том, что государственные органы не выступают в гражданско-правовых отношениях в качестве субъекта, осуществляющего функции властвующего, и правовые последствия в таких отношениях возникают «вне сферы государственного управления»<sup>223</sup>. Разъясняя данный вывод, С.И. Аскназий отмечал, что гражданско-правовые отношения «осуществляются вне прямого государственного управления – в гражданско-правовых отношениях соответствующие государственные органы не определяют поведения лиц своими прямыми предписаниями, равно эти органы не принимают на себя в силу занимаемого ими положения в системе государственных органов *ex officio* оказания каких-либо услуг гражданам и пр.»<sup>224</sup>.

---

<sup>220</sup> Там же. С. 307-308.

<sup>221</sup> Там же. С. 313.

<sup>222</sup> Там же. С. 326.

<sup>223</sup> Там же. С. 330.

<sup>224</sup> Там же. С. 331-332.

К основным критериям определения гражданско-правовой нормы по характеру воздействия на поведение лиц (то есть по методу ее регулирования) указанный автор относил: 1) основания возникновения гражданско-правовых отношений; 2) субъективный состав соответствующих правоотношений; 3) структурный тип данных правоотношений<sup>225</sup>. В качестве оснований возникновения гражданско-правовых отношений С.И. Аскназий выделял соглашения сторон (договоры); односторонние волевые акты лиц, основанные на автономии их воли; а также нормы права, связывающие с определенными юридическими фактами возникновение, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей. Касательно субъективного состава гражданско-правовых отношений обозначенный исследователь утверждал, что в таких правоотношениях ни одна из сторон не может повлиять на поведение другой исключительно в силу своего положения. Такой критерий как структурный тип отношений касается специфики гражданско-правовой юридической связи, что еще раз подтверждает то обстоятельство, что существо отношений, входящих в сферу гражданского права и метод их регулирования оказывают друг на друга взаимное влияние. По мнению С.И. Аскназия, существо гражданско-правовых отношений в первую очередь заключается в равноправии их сторон, то есть в том, что их стороны выступают друг по отношению к другу на началах равенства.

Следует согласиться с мнением С.И. Аскназия относительно того, что метод правового регулирования действительно должен учитываться в вопросе разграничения отраслей права между собой. Тем не менее, критика представленного исследователя относительно попыток выявить существо отношений, входящих в предмет гражданского права, выглядит необоснованной и противоречит мысли автора, о взаимном влиянии предмета и метода. Необходимость учета метода при определении специфики входящих в сферу гражданского права отношений никак не препятствует анализировать существо данных отношений. По этой причине в качестве безусловного достижения С.И. Аскназия можно отметить его методологическую установку относительно вопроса разграничения правовых отраслей между собой, но на современном этапе развития научной юридической мысли требуется равный анализ как метода регулирования гражданско-правовых отношений, так и их существа.

Уже упомянутый В.Ф. Яковлев выделял ряд признаков гражданско-правовых имущественных отношений, являющихся следствием особого **дозволительного** метода регулирования указанной отрасли права. В числе таковых перечисляются имущественная обособленность участников гражданских правоотношений, эквивалентно-возмездный

---

<sup>225</sup> Там же. С. 332.

характер отношений, а также равенство участников гражданских правоотношений<sup>226</sup>. В качестве ключевых характеристик, присущих исключительно методу правового регулирования гражданского права указанный автор выделял правонаделение, диспозитивность, осуществление прав исключительно по инициативе сторон правоотношений, а также юридическое равенство субъектов права<sup>227</sup>.

Под имущественной обособленностью указанный исследователь понимал имущественно-распорядительную самостоятельность субъектов права, то есть такое состояние имущественной сферы лиц, при котором она находится в самостоятельном распоряжении своего обладателя и может расширяться или наоборот сужаться исключительно по его воле<sup>228</sup>. Данное мнение следует считать обоснованным. Действительно субъекты советского гражданского (и современного частного) права осуществляют распоряжение своим имуществом исключительно по своей собственной воле и имеют предусмотренные законом средства защиты от произвольного вмешательства в их имущественную сферу.

Признак эквивалентно-возмездного характера имущественных отношений В.Ф. Яковлев квалифицирует в качестве производного от названного признака имущественной обособленности<sup>229</sup>. Автор отмечает, что именно самостоятельное распоряжение имуществом является причиной возмездного характера перехода определенного блага из имущественной сферы одного субъекта в имущественную сферу другого. Тем не менее, указанный ученый делает оговорку, согласно которой «рассматриваемая черта не характеризует отношений собственности в их статике и свойственна лишь их динамике, она раскрывает сущность отношений обмена вещами и услугами. Поэтому **утверждать, что эквивалентность является универсальным признаком имущественных отношений – это значит необоснованно, вопреки действительности сузить круг отношений, регулируемых гражданским правом (выделено мной – В.В.)**»<sup>230</sup>. Кроме того, исследователь замечает, что в гражданском обороте между гражданами также распространены безвозмездные отношения, в которых отсутствует так называемый «обмен эквивалентами». Таким образом, автором делается вывод, что хотя эквивалентность не характеризует некоторые отношения, регулируемые гражданским правом, тем не менее, она представляет собой необходимый признак большинства таких отношений. Представленная позиция видится верной. Большинство

---

<sup>226</sup> Яковлев В.Ф. Гражданско-правовой метод регулирования общественных отношений. // Свердловск, 1972. С. 32-39.

<sup>227</sup> Там же. С. 64-111.

<sup>228</sup> Там же. С. 34-36..

<sup>229</sup> Там же. С. 37.

<sup>230</sup> Там же. С. 37.

гражданско-правовых отношений действительно предусматривают обмен эквивалентами между субъектами. В то же время нельзя отрицать существование и отношений, в которых эквивалент предоставляется только с одной стороны. Например, в качестве таковых можно выделить договор дарения или пожертвования. По этой причине необходимо определить, что именно следует понимать под «эквивалентом» и как наличие или отсутствие обмена эквивалентами влияет на существование отношений сторон.

В.Ф. Яковлевым было правильно замечено, что большинство имущественных отношений имеют эквивалентно-возмездный характер. Данный тезис означает, 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 гражданско-правовых (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 верным 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.

Признак равенства В.Ф. Яковлев описывал не как юридическое равенство субъектов в смысле распространения на них юридической силы правовых норм в равной мере, а как равенство экономическое. Такое равенство субъектов, по мнению исследователя, заключается «в тождестве экономической роли, которую они играют в отношениях, регулируемых гражданским правом: каждый из них выступает в качестве субъекта, обладающего имущественно-распорядительной самостоятельностью по имуществу, принадлежащему им как собственникам или закрепленному за ними в оперативное управление»<sup>231</sup>.

Выделение служебного характера права по отношению к экономике, осуществленное исследователем, объясняется политико-социальными реалиями, в которых он жил. В советский период экономические отношения рассматривались как базис, а право лишь как надстройка. В то же время следует отметить некорректность подобной трактовки

---

<sup>231</sup> Там же. С. 38.

равенства сторон, приведенной В.Ф. Яковлевым. Равенство заключается отнюдь не в том, что стороны частноправового имущественного отношения выполняют одинаковые экономические роли. Так, два юридических лица могут быть дистрибьюторами определенного товара на разных территориях, но, когда они вступают друг с другом в договорные отношения, их равенство обосновывается не тем, что они выполняют тождественные экономические роли, а тем, что для приобретения, осуществления и защиты своих субъективных прав им предоставляются равные возможности. Следовательно, юридическое равенство сторон имущественных частноправовых отношений должно пониматься как предоставление им со стороны объективного права равных возможностей для приобретения, осуществления и защиты своих субъективных прав. Данный тезис также подтверждается И.А. Покровским, полагавшим, что всем субъектам права со стороны позитивного права предоставляются субъективные права, которые они могут использовать самостоятельно и на свое усмотрение в целях удовлетворения своих собственных интересов. Исследователь отметил, что человеческая личность желает быть: «Самостоятельным субъектом целеполагания. А с этой точки зрения правопорядок не может обойтись без признания человека как такового, юридической личностью, субъектом прав и без предоставления ему прав в субъективном смысле, как необходимого средства для осуществления индивидуальной самостоятельности и самоутверждения»<sup>232</sup>. Таким образом, предоставление позитивным правом равных возможностей для удовлетворения своих эгоистических интересов должно признаваться юридическим равенством.

Среди современных представителей юридической науки, высказывавшихся относительно существа частноправовых имущественных отношений, следует выделить В.В. Ровного. Обозначенный исследователь утверждал, что такая юридическая связь представляет собой отношения собственности, как это делали и вышеупомянутые советские правоведы<sup>233</sup>. Тем не менее, в отличие от своих предшественников В.В. Ровный полностью разделял имущественные отношения и производственный процесс<sup>234</sup>. Автор отмечал следующее: «Одни отношения в жизни вещи более близки сфере производства, другие – менее. Сложно, например, сравнивать на предмет присутствия производственного момента отношения по изготовлению новой вещи и по поводу ее конфискации или реквизиции. Поэтому объединяющим в том и в другом случае, а значит, и объясняющим их единую – имущественную – природу должно быть что-то иное, то что в равной мере

---

<sup>232</sup> Покровский И.А. Основные проблемы гражданского права. – Петроград: Издание Юридического книжного склада «Право», 1917. С. 90.

<sup>233</sup> Ровный В.В. Проблемы единства российского частного права. – Томск.: дис. докт. наук ...2000. С. 37.

<sup>234</sup> Там же. С. 36.

присуще и тем, и другим отношениям...все эти отношения кажутся нам намного более далекими от процесса производства в сравнении с другим процессом – процессом их присвоения»<sup>235</sup>. Следовательно, В.В. Ровный в качестве ключевого элемента имущественных отношений (отношений собственности) выделял процесс присвоения. «Процесс присвоения, формально представленный в виде отношений собственности, есть более всеобъемлющая и универсальная связь в обществе в сравнении с производственной связью»<sup>236</sup>, – писал В.В. Ровный. Указанный автор отмечает, что присвоение является главной целью имущественных отношений<sup>237</sup>. Следует согласиться с обозначенным ученым относительно того, что производственный процесс не может объяснить всю сущность и полноту имущественных отношений. Вполне возможно привести целый перечень отношений, признаваемых частноправовыми, но никак не относящихся к процессу производства. Например, к таковым относятся оказание гостиничных услуг, торговое представительство, образовательные услуги и другие. В этом смысле волевые отношения по присвоению имущественных благ (собственности) действительно кажутся более универсальной категорией по сравнению с волевыми отношениями в процессе производства.

Тем не менее, насколько верным будет утверждать, что действия по оказанию услуг, выполнению работ или иные действия, направленные на исполнение обязательств, можно присвоить? По мнению В.В. Ровного, утверждение о том, что действия по выполнению работ присваиваются является вполне верным и естественным. Автор утверждает: «Действие в виде выполняемых работ экономически также – суть собственность. Работа всегда находит свое воплощение в материальном, овеществленном эффекте, ибо цель выполняемых работ заключается в создании потребительской стоимости в ее вещественном выражении»<sup>238</sup>. Относительно же оказания услуг данный автор полагает, «что и здесь существует присвоение того или иного положительного экономического эффекта с той лишь существенной особенностью, что благо здесь неотделимо от того акта, в котором оно производится»<sup>239</sup>. Подобная позиция видится неверной в силу некорректного смешения правовой материи и экономики. Право и экономика безусловно взаимосвязаны между собой, но это совершенно не означает, что институты той или иной области знания следует объяснять через институты другой. Право собственности является абсолютным вещным правом, объектом которого могут быть исключительно объекты материального мира

---

<sup>235</sup> Там же. С. 36.

<sup>236</sup> Там же. С. 36.

<sup>237</sup> Там же С. 37.

<sup>238</sup> Там же. С. 39.

<sup>239</sup> Там же. С. 42.

(вещи). Присвоение означает получение в фактическое владение того или иного объекта материального мира (вещи), поскольку только ими возможно фактически обладать. В связи с этим имущественные отношения нельзя сводить к волевым отношениям собственности, направленным на присвоение имущественных благ, поскольку такая квалификация не охватывает большого круга отношений традиционно считающихся частноправовыми.

Таким образом, выделение всех перечисленных признаков с известными оговорками относительно понимания частного или гражданского права в разные периоды развития юридической науки, позволяет составить обобщенное определение частноправовых имущественных отношений и предположить, что под ними различными исследователями понимаются *отношения собственности, складывающиеся по поводу объекта, пригодного к обороту и способного быть оцененным в денежном эквиваленте, существующие между субъектами, обладающими автономией воли, имущественно-распорядительной самостоятельностью и выступающими по отношению друг к другу на началах равенства.*

Представленное обобщенное определение имущественных отношений нуждается в дополнении. Ранее уже было отмечено, что отношения, предусматривающие динамику гражданского оборота, должны признаваться имущественными и эквивалентными. В то же время частное право регулирует не только отношения по обмену эквивалентами (не только динамику оборота), но и отношения присвоенности определенных объектов конкретным лицам (статике оборота). Эквивалент, таким образом, представляет собой объект, пригодный для обмена на основании частноправовых сделок и/или способный удовлетворять имущественные интересы лица, его принимающего. *Следовательно, ядро имущественных отношений и предмета частного права составляют не отношения собственности, а отношения по поводу эквивалентов, глобальный процесс обмена которыми создает гражданский оборот, и присвоенных объектов, которые принадлежат своим обладателям на определенном абсолютном праве (присвоены) и находятся в статичном положении по отношению к гражданскому обороту.* Присвоенные объекты, в том числе, могут быть как отчуждаемыми (пригодными к использованию в качестве эквивалентов), так неотчуждаемыми (честь, достоинство, деловая репутация и другие). Право собственности является, безусловно, основным абсолютным правом, выделяемым в позитивном гражданском законодательстве, однако не единственным. Например, доля в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью принадлежит ее обладателю на основании абсолютного права, но такое право не является правом собственности. Кроме того, услуги не могут находиться на праве собственности, поскольку не являются объектами материального мира (вещами), тем не менее, на ежедневной основе многие лица как оказывают услуги (предоставляют их в качестве эквивалента), так и

потребляют полезные свойства от процесса оказания услуг (принимают их в качестве эквивалента). Таким образом, понимание имущественных отношений, составляющих предмет частного права, как отношений собственности является некорректным, поскольку необоснованно сужает сферу регулирования частного права.

Возможно ли утверждать, что эквивалентность отношений имеет место только в том случае, когда эквивалентны предоставляются двумя сторонами правоотношения? По мнению автора настоящей работы, на данный вопрос следует ответить отрицательно. Безвозмездную передачу имущества в собственность следует считать точно такой же передачей эквивалента, но только одной стороной. Следовательно объект гражданского (частного) права в рамках заключенного безвозмездного договора выполняет свою функцию эквивалента – выступает объектом гражданско-правовой (частноправовой) сделки. В связи с этим любые отношения, предусматривающие динамику гражданского оборота, должны признаваться эквивалентными. Возмездные отношения в таком случае должны признаваться *двусторонне-эквивалентными*, а безвозмездные – *односторонне-эквивалентными*. Такой взгляд позволит обосновать, например, существование права требования передачи имущества в собственность (исполнения обязательства в натуре), возникающее у одаряемого при неисполнении дарителем консенсуального договора дарения. Таким образом, любые отношения, предусматривающие динамику гражданского оборота, придают объектам, по поводу которых они возникают и существуют, свойство эквивалента и должны признаваться эквивалентными. Наделение объекта свойством эквивалента, следовательно, означает, что такой объект **обязательно** должен быть *предоставлен* в рамках сложившихся правоотношений.

Наделение того или иного объекта свойством эквивалента означает выполнение данным объектом определенной функции. Субъекты частного права выступают в отношениях друг с другом на началах имущественно-распорядительной самостоятельности, под которой понимается такое состояние имущественной сферы лиц, при котором она находится в самостоятельном распоряжении своего обладателя и может расширяться или наоборот сужаться исключительно по его воле. Следовательно, предоставление эквивалента всегда будет расширять имущественную сферу стороны, его принимающей. Таким образом, придание объектам свойства эквивалента означает выполнение данными объектами обозначенной функции. При этом эквивалентами могут признаваться только явления, которые непосредственно находятся в процессе обмена или предоставления. В рамках же обычной присвоенности (нахождении у субъекта, например, на праве собственности) объект нельзя назвать эквивалентом. Правильным будет сделать вывод о том, что состояние эквивалента для объектов является временным и переходящим.

Такой взгляд позволяет квалифицировать в качестве эквивалентов ранее не известные для частноправового оборота явления, а также те, что не укладываются в традиционный перечень объектов, закрепленный в ст. 128 ГК РФ.

Представленный анализ позволяет сделать вывод о том, что частноправовые имущественные отношения должны пониматься как *отношения обмена и/или предоставления эквивалентов, пригодных к гражданскому обороту и/или способных удовлетворять законные имущественные интересы принимающих их лиц посредством своего предоставления, и отношения присвоенности объектов, в которых субъекты выступают на началах юридического равенства, автономии воли и имущественно-распорядительной самостоятельности*. Говоря о динамике оборота, следует отметить, что в тех случаях, когда происходит взаимный обмен эквивалентами (например, товар на деньги), такие отношения следует считать *двусторонне-эквивалентными*. Когда же происходит передача эквивалента от одной стороны к другой при отсутствии какого-либо встречного эквивалента (безвозмездные отношения, среди которых выделяется договор дарения), такие отношения нужно квалифицировать в качестве *односторонне-эквивалентных*.

Подобный взгляд на имущественные отношения, как на обмен эквивалентами, также нашел свое отражение в Постановлении Конституционного суда РФ № 2-П от 21.01.2025 г., в котором высшая судебная инстанция указала следующее: «Эквивалентными могут являться встречные предоставления в соответствии с условиями нескольких взаимосвязанных договоров и иных сделок. Иными словами, удовлетворение имущественного интереса стороны правоотношения, т.е. его выгода от исполнения своей обязанности (в том числе при отчуждении обществом имущества в пользу вышедшего участника) может не быть очевидной из одних только условий конкретного обязательства, однако может явствовать из совокупности связанных между собой обязательств»<sup>240</sup>. Следовательно, именно возмездные отношения, как отношения, предусматривающие взаимный обмен эквивалентами независимо от количества договоров, обуславливающих такой взаимообмен, называются Конституционным судом РФ «эквивалентными». Данная позиция подтверждает обоснованный выше взгляд на имущественные отношения, составляющие предмет частного права, как на отношения обмена эквивалентами и присвоенности объектов. Следует заметить, что эквивалентными должны презюмироваться все частноправовые имущественные отношения, предусматривающие динамику

---

<sup>240</sup> Постановление Конституционного Суда РФ от 21.01.2025 г. № 2-П «По делу о проверке конституционности подпункта 5 пункта 3 статьи 39, пункта 1 статьи 41, пунктов 1 и 2 статьи 248, пунктов 1 и 2 статьи 249, а также пункта 1 статьи 346.15 Налогового кодекса Российской Федерации в связи с запросом Верховного Суда Российской Федерации» // "Собрание законодательства РФ", 03.02.2025, № 5, ст. 403.

гражданского оборота, а не только возмездные. Безвозмездные отношения тоже охватываются понятием отношений обмена эквивалентами, но передача эквивалента в них происходит только с одной стороны. По этой причине необходимо называть возмездные отношения двусторонне-эквивалентными, а безвозмездные – односторонне-эквивалентными. Такой взгляд не противоречит позиции Конституционного суда РФ, а лишь дополняет ее. Неэквивалентными же следует признавать отношения, например, по поводу чести и достоинства, в рамках которых у управомоченного лица есть право требовать ненарушения прав у неограниченного круга лиц, а на всех других субъектах права лежит соответствующая обязанность.

Отдельного анализа заслуживает вопрос относительно того, какими должны признаваться отношения, складывающиеся в рамках статике гражданского оборота по поводу объектов, пригодных к гражданскому обороту. Например, такие отношения складываются между собственником вещи и неограниченным кругом неуправомоченных лиц. Как уже было замечено ранее, объект частного права наделяется свойством эквивалента **исключительно при выполнении двух следующих условий**: 1) он пригоден для совершения по поводу него частноправовых сделок и/или его предоставление способно удовлетворить законные имущественные интересы принимающего его лица; 2) по поводу него складываются отношения, предусматривающие динамику гражданского оборота (находится в процессе «обмена»). Как видно, в приведенных отношениях отсутствует второе из двух обозначенных ключевых условий. В таком случае объект не выполняет функцию эквивалента, в связи с чем не может им признаваться. Тем не менее, следует отнести указанные отношения к отношениям особого рода и обозначить как *потенциально эквивалентные*, поскольку относительно их объекта могут возникать эквивалентные отношения в случае перехода в стадию динамики гражданского оборота.

Как было указано ранее, развитие нормативного правового регулирования может не успевать за развитием реально складывающихся общественных отношений. Появляются новые объекты, по поводу которых складываются социальное взаимодействие, а также виды общественных отношений, вырабатываемые в следствие появления новых различных интересов членов общества в их повседневной деятельности. Впоследствии нормативный правовой массив пополняется правотворцем новыми нормами, что ознаменовывает собой подтверждение легитимации таких интересов позитивным правом. Возникает вопрос, являются ли для права безразличными вновь возникающие новые объекты или общественные отношения до закрепления соответствующих норм в объективном праве? Отрицательный ответ на данный вопрос по сути блокировал бы возможность технологического, научного и любого иного развития на законодательном уровне.

С другой стороны, произвольное включение в правовую сферу любых объектов и отношений является весьма опасным в связи с тем, что размывает контуры правовой системы. Существует множество неотчуждаемых объектов, прав и благ, закрытый перечень которых устанавливается действующим законодательством. Их круг вполне обосновано не может быть подвергнут произвольному расширению складывающейся практической деятельностью. Такие объекты, права и блага служат защите и удовлетворению самых базовых и основных интересов личности, общества и государства. В связи с этим абсолютно не правильно было бы предположить, что оказание услуг по эвтаназии, например, должно включаться в круг частноправовых имущественных отношений исключительно в силу того, что в их оказании зачастую заинтересованы как исполнители, так и заказчики. Данный вывод обосновывается не только существующим публично-правовым запретом такой деятельности, но и тем, что она направлена на лишение жизни – неотчуждаемого блага. Следовательно, свобода формирования новых объектов или общественных отношений должна быть признана исключительно в части таких благ, которые могут выполнять функцию эквивалентов и, соответственно, по поводу таких отношений, которые являются эквивалентными.

Так, отечественное позитивное законодательство ранее не содержало в себе каких-либо норм относительно такого результата интеллектуальной деятельности, как программа для ЭВМ, однако оборот данных объектов существовал и функционировал. Следует сделать вывод о том, что все новые блага появлялись в имущественном обороте лишь по той причине, что субъекты права были заинтересованы в данных благах. Обозначенная заинтересованность выражалась и выражается в присвоении данных благ, принятии в качестве эквивалентов или же предоставлении в качестве эквивалентов. Таким образом, появление новых объектов или видов общественных отношений или иных благ, которые могут быть эквивалентными или выступать в качестве эквивалентов всегда должно свободно восприниматься правом и регулироваться и/или охраняться уже сформировавшимся набором правовых средств. Выявление подобных новых благ должно происходить в первую очередь по функциям, которые выполняют эквиваленты. В том случае, если неизвестное позитивному праву благо способно расширить или же сохранить существующее состояние имущественной сферы лица и в то же время сузить ее при своем отчуждении – такое благо должно признаваться эквивалентом.

Проведенный анализ позволяет выявить понятие законных имущественных интересов, подлежащих удовлетворению посредством имущественных субъективных прав, имущественных отношений и иных правовых средств. Таковыми должны признаваться интересы лица в принятии, предоставлении или присвоении объекта, наделенного

свойством эквивалента (товара, иного имущества, работы или услуги) в свое самостоятельное распоряжение с учетом соблюдения процедуры такого принятия, предоставления или присвоения и иных требований, установленных объективным правом. При таком подходе к интересам, удовлетворению будут подлежать в том числе и те интересы, которые не обеспечены отдельным субъективным правом со стороны позитивного законодательства.

### §3. ПРИЗНАКИ ВОЗМЕЗДНОСТИ КАК ЧАСТНОПРАВОВОЙ КАТЕГОРИИ

Приведенное ранее исследование законных интересов и их влияния на квалификацию отношений в качестве частноправовых имущественных позволяет перейти к исследованию юридического содержания категории возмездности. В самом упрощенном виде возмездными отношениями можно назвать такие, в которых стороны встречно обмениваются предоставлениями. Такое же понимание возмездности закреплено и в ст. 423 ГК РФ, в соответствии с п. 1 которой договор, по которому сторона должна получить плату или иное встречное предоставление за исполнение своих обязанностей, является возмездным. Безвозмездным же согласно п. 2 указанной статьи ГК РФ признается договор, по которому одна сторона обязуется предоставить что-либо другой стороне без получения от нее платы или иного встречного предоставления. Приведенная формула, к сожалению, не позволяет выявить действительной сути возмездных отношений, в связи с чем следует провести более глубокий анализ возмездности как таковой.

К.П. Победоносцев понимал разделение договоров на возмездные и безвозмездные аналогично закреплённому во французском законодательстве, действовавшем в тот период, разделению на «обоюдointересные» и безвозмездные<sup>241</sup>. В качестве критерия построения приведенной классификации обозначенным автором выделялась «цель договора», предполагаемая сторонами при его заключении<sup>242</sup>. Существо обоюдointересных и безвозмездных договоров К.П. Победоносцев раскрывал следующим образом: «Если в договоре видно, что при заключении каждая сторона имела свою выгоду, материальную или денежную, договор будет *обоюдointересный*; если видимая выгода на одной стороне, а с другой стороны не видно выгоды или вознаграждения, или видно только намерение доставить выгоду одной противоположной стороне, то договор будет безвозмездный или дарственный»<sup>243</sup>.

Такой подход относительно критерия, на котором основывается представленное разделение, видится не совсем корректным применительно к современному этапу развития права и не находит подтверждения в судебной практике. Вступая в договорные отношения, контрагенты разумно преследуют свои «эгоистические»<sup>244</sup> интересы. На это обстоятельство указывал еще Р. Иеринг: «Если справедливо, что оборот ничего не дает нам даром, что мы должны оплачивать все потребное для производства товара, начиная с того момента, когда материал, из которого готовится товар, покидает землю, до последней минуты, когда

---

<sup>241</sup> Победоносцев К.П. Курс гражданского права. Часть третья: Договоры и обязательства. – М.: Статут, 2003. С. 30.

<sup>242</sup> Там же. С. 30.

<sup>243</sup> Там же. С. 30.

<sup>244</sup> Иеринг Р. Цель в праве. Т. 1. – Санкт-Петербург: Издание Н.В. Муравьева, 1881. С. 49.

он попадет в наши руки, то это значит, что немногими грошами, уплачиваемыми нами за чашку кофе, за газетный листок, мы принимаем участие в издержках, необходимых для производства обоих этих предметов»<sup>245</sup>. Приведенный немецким правоведом пример демонстрирует, что, заключая договор розничной купли-продажи, владелец газетного киоска или кофейни стремится посредством покупной цены покрыть свои издержки и получить определенную прибыль, когда потребители, в свою очередь, стремятся удовлетворить свои потребности в новостной литературе или горячих напитках.

Данное обстоятельство совершенно не означает, что стороны заключенного договора ведут себя недобросовестно, стремясь любыми средствами присвоить себе больше «наживы». Однако корректность фразы «цель договора» вызывает сомнения. Обозначенное словосочетание как будто подразумевает, что, заключая какой-либо возмездный договор, его стороны, помимо того, что заинтересованы в получении определенного блага, должны переживать<sup>246</sup> о том, будет ли удовлетворен встречным предоставлением их контрагент. Такое положение дел является далеким от реальности. В большинстве случаев лица, заключая договор, имеют лишь одну цель – удовлетворение своего интереса, а не интереса другой стороны. В этом смысле применение термина «цель договора» и, как следствие, выявление существа разделения договоров на возмездные и безвозмездные посредством данного критерия являются некорректными.

Приведенное выше рассуждение нуждается в определенном пояснении. Стремление контрагентов удовлетворить свои эгоистические интересы посредством вступления в договорные отношения совершенно не означает, что они не могут оказывать друг другу какое-либо содействие в исполнении их соглашения и уж тем более, что они должны взаимно препятствовать в этом. В соответствии с п. 3 ст. 307 ГК РФ при установлении, исполнении обязательства и после его прекращения стороны обязаны действовать добросовестно, учитывая права и законные интересы друг друга, взаимно оказывая необходимое содействие для достижения цели обязательства, а также предоставляя друг другу необходимую информацию. Некоторые исследователи связывают введение данной нормы с признанием со стороны нашего законодателя необходимости честного, добросовестного ведения дел между контрагентами, отмечая, что «требование честного ведения дел применяется на протяжении взаимодействия сторон и предполагает взаимный учет сторонами их прав и законных интересов (согласно п. 3 ст. 307 ГК РФ),

---

<sup>245</sup> Там же. С. 173.

<sup>246</sup> Специфическая природа явлений права, нравственности, эстетики, их отличия друг от друга и от других **переживаний** коренятся не в области интеллектуального, а в области эмоционального, импульсивного в нашем смысле их состава (См.: Петражицкий, Л.И. Теория права и государства в связи с теорией нравственности в 2 ч. Часть 1. – М.: Издательство Юрайт, 2023. С. 65.).

честное и предусмотрительное поведение, а также недопущение введения в заблуждение и намеренного обмана (в том числе сокрытия важных сведений) и отсутствие действий, которые могли бы стать препятствием надлежащему исполнению обязательства»<sup>247</sup>. Следует согласиться с представленным разъяснением относительно добросовестного поведения сторон обязательственного отношения, в том числе договорного. Субъекты частного права обязаны действовать разумно и добросовестно в правоотношениях, в которых они принимают участие, что вытекает из общих положений действующего гражданского законодательства, закрепленных в ст. 1 ГК РФ.

Представленная позиция, в том числе, нашла свое отражение в разъяснениях Верховного суда РФ. Согласно п. 1 Постановления Пленума Верховного суда РФ от 23.06.2015 г. № 25 «О применении судами некоторых положений раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации», оценивая действия сторон как добросовестные или недобросовестные, следует исходить из поведения, ожидаемого от любого участника гражданского оборота, **учитывающего права и законные интересы другой стороны, содействующего ей, в том числе в получении необходимой информации**<sup>248</sup>.

Значение данного требования для стадии исполнения обязательства в науке некоторыми исследователями именуется как «принцип содействия сторон в исполнении обязательства». С.В. Сарбаш полагает, что каждая сторона обязательства должна оказывать другой стороне **все возможное** содействие в исполнении ею своих обязательств<sup>249</sup>. По мнению указанного ученого, «отрицание принципа сотрудничества при исполнении не соответствует современным тенденциям развития обязательственного или, по крайней мере, договорного права»<sup>250</sup>. В подтверждение своей точки зрения С.В. Сарбаш ссылается на ст. 5.3. Принципов международных коммерческих договоров УНИДРУА (далее – Принципы УНИДРУА) в редакции 1994 года, согласно которой каждая сторона должна сотрудничать с другой стороной, если такое сотрудничество можно разумно ожидать в связи с исполнением обязательств этой стороны<sup>251</sup>.

---

<sup>247</sup> Алякин Д.С. Исполнение обязательств, вытекающих из договора транспортировки нефти по российскому праву // Вестник Санкт-Петербургского государственного университета. Право. 2024. № 4. С. 1059.

<sup>248</sup> Постановление Пленума Верховного суда РФ от 23.06.2015 г. № 25 «О применении судами некоторых положений раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» // «Российская газета», № 140, 30.06.2015 г.

<sup>249</sup> Сарбаш С.В. Исполнение договорного обязательства. – М.: Статут, 2005. С. 114.

<sup>250</sup> Там же. С. 114.

<sup>251</sup> Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА) (1994 год) // «Закон», N 12, 1995.

Всеобщий характер принципа содействия сторон в исполнении обязательств вызывает сомнения и видится чрезмерным. Данное обстоятельство, в том числе, связано с процитированной С.В. Сарбашом статьей Принципов УНИДРУА. В новой редакции Принципов УНИДРУА 2016 года обозначенная норма не претерпела никаких изменений, хотя и была перенесена в ст. 5.1.3<sup>252</sup>. Следует уделить особое внимание тому моменту, что в данной формулировке говорится о том, что обязанность сотрудничать возлагается на контрагента **только в том случае, если такое сотрудничество может быть разумно ожидаемым другой стороной**. Следовательно, утверждать, что на сторонах договорного обязательства на стадии его исполнения лежит обязанность оказывать другой стороне **все возможное** содействие было бы неправильным. Действительно, возложение на поставщика, надлежащим образом исполнившего свое обязательство по поставке товара, обязанность явиться в место нахождения покупателя за деньгами только лишь по той причине, что у последнего были заблокированы все его банковские счета, и он не имел возможности рассчитаться с контрагентом безналичными денежными средствами, существенно бы нарушало баланс интересов сторон. В то же время содействие в исполнении обязательств является необходимым, когда оно соответствует требованиям разумности, добросовестности и не является чрезмерно обременительным для лица. Так, покупатель явно должен сообщить поставщику адрес, по которому он ожидает доставки своего товара, поскольку умышленное сокрытие данной информации должно расцениваться как недобросовестное поведение – именно такое требование оказывать взаимное содействие в исполнении обязательств сторонами предусмотрено в п. 3 ст. 307 ГК РФ.

Данный вывод также подтверждается разъяснениями высшей судебной инстанции. Так, в силу п. 10 Постановления Пленума Верховного суда РФ от 24.03.2016 г. № 7 «О применении судами некоторых положений Гражданского кодекса Российской Федерации об ответственности за нарушение обязательств» **должник обязан принять все разумные меры для уменьшения ущерба**, причиненного кредитору обстоятельством непреодолимой силы, **в том числе уведомить кредитора** о возникновении такого обстоятельства, а в случае неисполнения этой обязанности - возместить кредитору причиненные этим убытки<sup>253</sup>.

---

<sup>252</sup> Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА) (2016 год) // [Электронный ресурс], URL.: <https://www.unidroit.org/wp-content/uploads/2021/06/Unidroit-Principles-2016-Russian-bl.pdf> (дата обращения: 04.05.2025 г.).

<sup>253</sup> Постановление Пленума Верховного суда РФ от 24.03.2016 г. № 7 «О применении судами некоторых положений Гражданского кодекса Российской Федерации об ответственности за нарушение обязательств» // «Российская газета», № 70, 04.04.2016 г.

Таким образом, обязанность оказывать взаимное содействие в исполнении обязательств, в том числе договорных, может возлагаться на стороны только в том случае, когда такое содействие соответствует требованиям разумного и добросовестного поведения. Закрепление подобной обязанности, предусмотренной императивной нормой, следует оценить положительно, поскольку оно способствует сохранению существующего правопорядка и органической связи обязательственного права с общими положениями гражданского законодательства. Такой подход не противоречит взгляду, согласно которому контрагенты, заключая и исполняя договоры, стремятся в первую очередь удовлетворить свои эгоистические интересы, а лишь способствует тому, чтобы такой инструмент как договор не превращался в средство для реализации произвола. Следовательно, выделение «цели договора» в качестве критерия классификации договоров на возмездные и безвозмездные необходимо признать некорректным, поскольку у договора, как правового средства, которое его стороны используют для решения своих хозяйственных задач, не может быть цели.

Иное понимания разделения договоров на возмездные и безвозмездные, не связанное с выделением цели договора в качестве основного критерия классификации, было продемонстрировано Г.Ф. Шершеневичем. Существо обозначенного деления было описано данным исследователем следующим образом: «Договор признается возмездным, когда каждая сторона за свое действие в пользу другой получает право требовать соответствующего действия от другой»<sup>254</sup>. Безвозмездными, в свою очередь, должны признаваться договоры, в которых действие осуществляется в пользу только одной из их сторон. При этом автором отмечалось, что действия, взаимно предоставляемые друг другу контрагентами по возмездным договорам, не должны быть равноценными с экономической точки зрения, но обязаны быть наделенными свойством экономической ценности<sup>255</sup>. Приведенная позиция является традиционной в вопросе понимания существа анализируемой классификации. Аналогичным образом суть данного разделения определяет и ряд других исследователей<sup>256</sup>. Такое же понимание возмездных и безвозмездных договоров закреплено и вышеупомянутой ст. 423 ГК РФ. Данный подход в общих чертах раскрывает сущность возмездности, однако для более глубокого анализа этой юридической категории его следует признать недостаточно полным.

---

<sup>254</sup> Шершеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права. – М.: Издание Бр. Башмаковых, 9-ое издание, 1911. С. 450.

<sup>255</sup> Там же. С. 450.

<sup>256</sup> См.: Гражданское право: учебник: в 4 т. Том 3. / отв. ред. д-р юрид. наук., проф. Е.А. Суханов. – 3-е изд., перераб. и доп. «Статут», М.: 2023. С. 193; Гражданское право: учеб.: в 3 т. Т. 1 – 4-е изд., перераб. и доп. / Е.Ю. Валявина, И.В. Елисеев [и др.]; отв. ред. А.П. Сергеев, Ю.К. Толстой. ТК Велби, Изд-во Проспект, М.: 2005. С. 598.

Возникает вопрос являются ли возмездность или безвозмездность характеристиками договора как правоотношения или как юридического факта (сделки)? Еще дореволюционными представителями частноправовой науки деление явлений на возмездные и безвозмездные применялось не только к договорным отношениям (а в некоторых случаях и вовсе не применялось к договорным отношениям), а и к сделкам. Так, о существовании указанной классификации сделок высказывался В.И. Синайский, согласно мнению которого «нормальной сделкой может быть признана только возмездная (та, которая требует эквивалента), т.к. гражданский оборот преимущественно меновой оборот»<sup>257</sup>. Примечательно, что в отношении договоров во втором выпуске процитированной работы подобной классификации применено не было<sup>258</sup>. К.Н. Анненков также поддерживал разделение сделок на возмездные и безвозмездные: «Под сделками дарственными или безвозмездными следует разуметь такие, которыми доставляется выгода одной только стороне без всякого эквивалента в пользу другой; а под сделками возмездными, напротив, такие, которые направлены на действие в пользу другого лица и на соответственное воздействие со стороны последнего в пользу первого»<sup>259</sup>. Следует заметить, что указанным исследователем было раскрыто содержание понятий возмездных и безвозмездных сделок в отличие от упомянутого В.И. Синайского, который видимо не счел, что с данным разделением могут возникнуть какие-либо вопросы.

Решение обозначенного вопроса можно обнаружить посредством рассмотрения проблемы соотношения таких понятий как «сделка» и «договор». Существует мнение, что договор является разновидностью сделки. Данная позиция, в том числе, поддерживается действующим российским законодательством, что подтверждается ст. 154 ГК РФ, названной «Договоры и односторонние сделки». В научном сообществе в качестве апологета обозначенного подхода можно выделить Ю.С. Гамбарова, утверждавшего, что двусторонние сделки «предполагают согласную волю двух или нескольких лиц, направленную на то, чтобы вызвать известные юридические последствия для них или представляемых ими лиц, и они носят общее название договоров»<sup>260</sup>. Данное мнение поддерживалось и И.Б. Новицким: «Двусторонней или взаимной сделкой (договором)

---

<sup>257</sup> Синайский В.И. Русское гражданское право. Выпуск I. Общая часть. Вещное право. Авторское право. 2-е изд. – Киев: Типография «Прогресс», 1917. С. 98.

<sup>258</sup> Синайский В.И. Русское гражданское право. Выпуск II. Обязательственное, семейное и наследственное право. Киев: Типография Р.К. Лубковского, 1915.

<sup>259</sup> Анненков К. Система русского гражданского права. Том 1. 3-е изд. – Санкт-Петербург: Типография М.М. Стасюлевича, 1910. С. 428.

<sup>260</sup> Гамбаров Ю.С. Курс гражданского права. Т. 1. Общая часть. – С-Петербург: Типография М.М. Стасюлевича, 1911. С. 678.

называется сделка, содержащая согласное выражение воли двух или нескольких сторон»<sup>261</sup>. К сожалению, представителями обозначенного подхода, как правило, тождественность сделки и договора преподносится в качестве аксиомы, без дополнительных пояснений.

Подобный взгляд на сделку и договор, как на идентичные явления, подвергался и продолжает подвергаться критике в научных трудах различных исследователей. Так, О.С. Иоффе подчеркивал, что договор является широким по содержанию понятием и должен изучаться в трех своих проявлениях: 1) как юридический факт (сделка); 2) как правоотношение; 3) как форма, используемая при его заключении<sup>262</sup>. Представленная позиция впоследствии была развита Б.И. Пугинским, также полагавшим, что «договор может выглядеть и как письменный документ, и как правовое соглашение лиц, и как обязательство, определяющее права и субъективные обязанности договорных контрагентов»<sup>263</sup>. Обозначенным ученым особенно оспаривалось отождествление сделки и договора: «Договор представляет собой соглашение, закрепляющее достигнутый баланс интересов его участников, а не собственно действие, направленное на достижение некоего правового результата. Сделка как действие, не требующее согласования, и договор как совокупность действий, основанных на соглашении и закрепляющих его, – это совершенно разные правовые феномены, которые не должны смешиваться»<sup>264</sup>. Приведенная позиция относительно различия сделки и договора видится обоснованной. Действительно, сделка признается юридическим действием, основным отличительным признаком которого является то обстоятельство, что воля совершающего (-их) его лица (-иц), выраженная в волеизъявлении, направлена на достижение определенного правового эффекта, порождаемого таким действием<sup>265</sup>. Договор же в свою очередь имеет особое содержание, выражающееся в его условиях, которые представляют собой программу совместной деятельности его сторон – такой основополагающий элемент договора просто не может быть охвачен лишь понятием «юридического действия».

Наиболее последовательно к вопросу соотношения понятий «договор» и «сделка» подошла С.Ю. Филиппова. По мнению обозначенного исследователя, договор представляет собой объективированный результат сделки как юридического действия<sup>266</sup>. Механизм

---

<sup>261</sup> Новицкий И.Б. Сделки. Исковая давность. – М.: Государственное издательство юридической литературы, 1954. С. 30.

<sup>262</sup> Иоффе О.С. Обязательственное право. – М.: «Юрид. лит.», 1975. С. 27-26.

<sup>263</sup> Пугинский Б.И. Теория и практика договорного регулирования. – М.: ИКД «Зерцало-М», 2008. С. 15.

<sup>264</sup> Там же. С. 26.

<sup>265</sup> См.: Агарков М.М. Понятие сделки по советскому гражданскому праву. / Агарков М.М. Изданные труды по гражданскому праву. В 2 т. Том 1.: Социальная ценность частного права и отдельных институтов общей части гражданского права. М.: «Статут», 2012. С. 229.

<sup>266</sup> Филиппова С.Ю. Юридические факты в гражданском праве: [в 3 ч.]. Часть I. – М.: Статут, 2020. С. 211.

взаимодействия между собой ипостасей договора описывается С.Ю. Филипповой следующим образом: «Если заключение договора действительно можно квалифицировать как действие, т.е. сделку, из заключенной сделки возникает правоотношение (например, договорное обязательство) при этом сам договор – индивидуальный регулятор отношений сторон, не является ни сделкой, ни правоотношением»<sup>267</sup>. Данный подход видится верным, поскольку позволяет встроить в систему понятий регуляторную роль договора в частном праве, не смешивая его при этом с другими институтами, такими как правоотношение и сделка. Таким образом, понятия договор и сделка не могут признаваться тождественными.

То обстоятельство, что сделка является действием, направленным на достижение определенного эффекта (определенных правовых последствий) как то: заключение договора, расторжение договора, перевод долга на другое лицо, уступка права требования другому лицу и др. – приводит к выводу о том, что сделка не может признаваться возмездной или безвозмездной. Невозможность применения данной классификации к сделкам обусловлена объективными причинами. 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». В связи с этим верным видится высказывание А.А. Симолина: «Возмездность или безвозмездность зависят исключительно от того, находится ли действие одного лица в известной юридической зависимости от действия другого лица или не находится, но нисколько не зависят от того, какой юридический факт являлся основанием для возникновения обязанности одного или нескольких лиц совершить в пользу других известные действия»<sup>268</sup>.

---

<sup>267</sup> Там же. С. 211-212.

<sup>268</sup> Симолин А.А. Влияние момента безвозмездности в гражданском праве. – Казань: Типография Императорского Университета, 1916. С. 12.

По мнению М.И. Брагинского, существует только три дихотомических деления договоров. Подобный способ выделения разновидностей предполагает выявление определенного критерия, позволяющего сконструировать только две видовые группы явлений, взаимоисключающих друг друга. При таком подходе как бы ставится черта, разделяющая две противоположные стороны. Среди таковых обозначенным автором выделяются следующие классификации договоров:

- 1) в зависимости от распределения прав и обязанностей между сторонами договора:
  - а) двусторонние и б) односторонние;
- 2) в зависимости от момента возникновения договора: а) консенсуальные и б) реальные;
- 3) в зависимости от наличия встречного предоставления в договоре: а) возмездные и б) безвозмездные<sup>269</sup>.

Следует заметить, что только деление договоров на возмездные и безвозмездные представляет из себя дихотомию в истинном смысле, поскольку разновидности в других обозначенных классификациях не взаимоисключают друг друга.

Последняя из представленных классификаций как раз входит в объект исследования настоящей работы, и ее существо уже было в общих чертах представлено ранее. Что же касается других, то под двусторонними договорами следует понимать такие, права и обязанности по которым предоставляются каждой из их сторон; под односторонними же – по которым права принадлежат только одной стороне, а обязанности другой<sup>270</sup>. Консенсуальными признаются договоры, наделяющиеся свойством юридического действия с момента достижения их сторонами соглашения; реальными – с момента предоставления контрагенту определенного имущества на основании заранее достигнутого соглашения<sup>271</sup>. М.И. Брагинским верно замечено, что большинство частноправовых договоров являются двусторонними, возмездными и консенсуальными, что обуславливается спецификой предмета данной правовой отрасли<sup>272</sup>. В то же время следует задаться вопросами, как представленные классификации договоров влияют на квалификацию конкретного договора?

---

<sup>269</sup> Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга первая: Общие положения. 3-е изд., стер. – М.: Статут, 2011. С. 385.

<sup>270</sup> Там же. С. 385.

<sup>271</sup> Там же. С. 386.

<sup>272</sup> Там же. С. 386.

В качестве классического примера одностороннего договора Г.Ф. Шершеневичем приводился договор займа<sup>273</sup>. Указанный исследователь наглядно демонстрировал существо одностороннего договора на примере займа, разъясняя, что «при займе обязанность лежит только на должнике – уплатить взятую сумму денег, тогда как кредитору принадлежит только право взыскать эту сумму, но обязанности он не несет»<sup>274</sup>. Тем не менее, с течением времени позиция законодателя относительно правовой природы договора займа подвергалась изменениям, в связи с чем действующий ГК РФ позволяет конструировать данное соглашение и как односторонний, и как двусторонний договор, предполагающий обязанность заимодавца предоставить заем и обязанность заемщика возвратить переданную сумму. Относительно такого двойственного подхода позитивного права к природе договора займа в юридической науке закрепилось мнение, согласно которому реальный договор займа является односторонним, а консенсуальный договор займа, считающийся заключенным с момента достижения соглашения, становится двусторонним, поскольку у заемщика появляется право требовать выдачи займа<sup>275</sup>. Можно ли в таком случае прийти к выводу о том, что реальный договор всегда будет односторонним договором, в то время как консенсуальный – двусторонним? Анализ законодательства приводит к отрицательному ответу на данный вопрос. Так, в соответствии с п. 1 ст. 785 ГК РФ по договору перевозки груза перевозчик обязуется доставить **вверенный** ему отправителем груз в пункт назначения и выдать его управомоченному на получение груза лицу (получателю), а отправитель обязуется уплатить за перевозку груза установленную плату. Представленное законодательное определение договора перевозки груза означает, что данное соглашение является реальным и в то же время двусторонним, поскольку заключенным оно признается только с момента «вверения» груза отправителем перевозчику и обе его стороны наделены как правами, так и обязанностями. Данный вывод не является новым открытием и уже находил свое отражение в трудах ученых-правоведов. В числе таковых можно выделить работу В.А. Егiazарова, в которой исследователь отметил следующее: «Договор перевозки по своему характеру является возмездным и взаимным. Он является... взаимным, поскольку перевозчик обязан перевезти груз и имеет право на провозную плату, а грузоотправитель обязан внести эту провозную плату и имеет право на перевозку сданного груза. Договор перевозки грузов считается заключенным с момента принятия перевозчиком груза и, следовательно, относится к числу реальных договоров»<sup>276</sup>.

---

<sup>273</sup> Шершеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права. – М.: Издание Бр. Башмаковых, 9-ое издание, 1911. С. 449.

<sup>274</sup> Там же. С. 449.

<sup>275</sup> Гражданское право: учебник: в 4 т. Том 4. / отв. ред. д-р юрид. наук., проф. Е.А. Суханов. – 3-е изд., перераб. и доп. М.: «Статут», 2023. С. 307.

<sup>276</sup> Егiazаров В.А. Транспортное право: учебник. 8-е изд., доп. и перераб. М.: Юстицинформ, 2015. С. 60-61.

Поскольку между двусторонними (взаимными) / односторонними и консенсуальными / реальными договорами отсутствует прямая корреляция, возможно она наличествует между обозначенными классификациями и возмездными / безвозмездными договорами? Действующим российским гражданским законодательством выделяется договор безвозмездного пользования (ссуды), понятие которого закреплено в п. 1 ст. 689 ГК РФ. В соответствии с формулировкой обозначенной нормы по договору безвозмездного пользования (договору ссуды) одна сторона (ссудодатель) обязуется передать или передает вещь в безвозмездное временное пользование другой стороне (ссудополучателю), а последняя обязуется вернуть ту же вещь в том состоянии, в каком она ее получила, с учетом нормального износа или в состоянии, обусловленном договором. Следовательно, представленное соглашение всегда является безвозмездным, двусторонним и может конструироваться как по реальной, так и по консенсуальной модели. Безвозмездность является конститутивным признаком данного договора, но что произойдет с его двусторонним характером в том случае, если он будет заключен по реальной модели? А.А. Иванов утверждал, что двусторонний характер анализируемого договора в таком случае не изменится: «Полная синаллагма присутствует в консенсуальном договоре ссуды. Обе стороны в данном случае несут равнозначные обязанности – передать вещь в ссуду (для ссудодателя) и возратить ее (для ссудополучателя). Но даже если договор будет реальным, он сохранит черты взаимности, поскольку на ссудодателе и в этом случае лежит обязанность отвечать за недостатки вещи, переданной в ссуду (ст. 693 и 697 ГК)»<sup>277</sup>. Представленный вывод видится неверным. обязательство передать вещь, соответствующую условиям договора, не является встречной по отношению к обязательству ссудополучателя возратить эту вещь с учетом нормального износа, в связи с чем реальный договор ссуды должен признаваться односторонним. Приведенные рассуждения позволяют сделать вывод о том, что реальный безвозмездный договор всегда будет односторонне-обязывающим – это единственный случай взаимообусловленности вышеуказанных трех классификаций договоров.

На основании проведенного анализа можно сделать вывод, что каждая из трех указанных классификаций договоров является независимой от остальных. Представленный тезис имеет важное практическое и теоретическое следствие. Поскольку каждая из обозначенных характеристик не может обусловить собой другую (за исключением лишь одного обозначенного выше случая), это означает, что конструирование договоров на основании данных разновидностей должно осуществляться либо его сторонами, либо

---

<sup>277</sup> Гражданское право: учеб.: в 3 т. Т. 2 – 4-е изд., перераб. и доп. / Е.Ю. Валявина, И.В. Елисеев [и др.]; отв. ред. А.П. Сергеев, Ю.К. Толстой. ТК Велби, Изд-во Проспект, М.: 2005. С. 343.

законодателем. Правильным видится отдать роль определения таких существенных признаков каждого вида договоров законодателю. Это совершенно не означает, что лица каким-то образом ограничиваются в своих возможностях определять существо и условия заключаемых ими соглашений. Гражданским законодательством РФ провозглашается принцип свободы договора, одним из проявлений которого является возможность участников оборота формировать смешанные и непоименованные договоры. Следовательно, если заключенное соглашение сущностно схоже с каким-либо видом договоров, закрепленным в ГК РФ, но в нем отсутствуют предусмотренные данным нормативным правовым актом характеристики для этого вида, то такое соглашение следует квалифицировать либо как иной вид договоров, предусмотренный позитивным правом, либо как смешанный договор, включающий в себя элементы разных договоров, либо как непоименованный договор.

Например, договор поручения может заключаться как по возмездной, так и по безвозмездной модели в соответствии со ст. 972 ГК РФ. Для договора же возмездного оказания услуг позитивным правом такой возможности не предусмотрено, что должно исключать применение к соглашению, предусматривающему безвозмездное оказание услуг, норм гл. 39 ГК РФ и означать необходимость его квалификации в качестве договора дарения. Вывод о том, что безвозмездное оказание услуг представляет собой договор дарения нашел свое отражение и в сложившейся судебной практике. Так, в Постановлении Арбитражного суда Московского округа от 18.04.2017 г. № Ф05-2343/2017 по делу № А40-107785/2015 прямо указано, что оказание услуг без какого-либо встречного предоставления является дарением<sup>278</sup>. Таким образом, определение характеристик каждого конкретного договора играет ключевую роль в вопросах квалификации и выявлении применимых правовых норм.

Отдельное исследование существа юридических категорий «возмездность» и «безвозмездность» было проведено А.А. Симолиным. Работа названного ученого является одним из немногих трудов в отечественной науке права, посвященных именно раскрытию содержания обозначенных понятий. Согласно мнению А.А. Симолина, вопрос о возмездности или безвозмездности определенного действия в первую очередь «надо разрешать смотря по природе того юридического отношения, исполнением обязанности из коего является данное действие»<sup>279</sup>. Следует согласиться с данным тезисом. Для периода времени, в который работал указанный автор, такой подход можно считать

---

<sup>278</sup> Постановление Арбитражного суда Московского округа от 18.04.2017 г. № Ф05-2343/2017 по делу № А40-107785/2015 // СПС «Консультант Плюс».

<sup>279</sup> Симолин А.А. Влияние момента безвозмездности в гражданском праве. – Казань: Типография Императорского Университета, 1916. С. 14.

революционным, поскольку, как было указано ранее, деление на возмездные и безвозмездные, как правило, применялось исследователями к сделкам (юридическим действиям), а не к отношениям. Все же необходимо оговориться, что действия не могут признаваться возмездными или безвозмездными, поскольку данные характеристики применимы исключительно к правоотношениям, в содержание которых входят права и обязанности, предусматривающие совершение различных действий.

Согласно позиции А.А. Симолина, «простейшим типом возмездного юридического отношения будет то, из коего вытекают взаимные действия обоих контрагентов, а простейшим типом безвозмездного отношения будет то, из которого вытекает действие только одного контрагента»<sup>280</sup>. Действительно, именно так выглядит самая общая формула возмездных и безвозмездных отношений. В то же время обозначенным исследователем делается оговорка о том, что двусторонние обязательства не всегда будут возмездными, а односторонние – безвозмездными<sup>281</sup>. В качестве примера, названный автор приводит ситуацию, при которой одно лицо обязалось уплатить другому определенную денежную сумму только при условии, что от последнего оно получит в собственность определенное имущество<sup>282</sup>. С данным мнением следует согласиться, однако пример видится не совсем точным. Описанная ситуация скорее составляет договор купли-продажи, а не отдельные односторонние обязательства. В то же время прощение контрагенту денежного долга за предоставление им скидки по другому заключенному с ним договору явно будет односторонним возмездным обязательством. Такие возмездные действия обозначались А.А. Симолиным как «возмездные действия, находящиеся в условной зависимости»<sup>283</sup>.

Указанным автором также выделялись и другие виды взаимозависимости действий, совершение которых представляет собой исполнение обязанности, входящей в содержание правоотношений, обуславливающая возмездный характер таких отношений. Среди таковых, помимо названной условной, также были отмечены каузальная и синаллагматическая взаимозависимости<sup>284</sup>. Каузальная взаимозависимость, например, имеет место в договоре займа, предусматривающем обязанность заемщика возвратить переданные ему денежные средства вместе с уплатой процентов за пользование ими. В такой ситуации действия должника по уплате процентов находятся именно в каузальной зависимости от действий кредитора, заключавшихся в предоставлении суммы займа в собственность. Синаллагматическая зависимость же имеет место в любых двусторонних

---

<sup>280</sup> Там же. С. 25.

<sup>281</sup> Там же. С. 26.

<sup>282</sup> Там же. С. 26.

<sup>283</sup> Там же. С. 26-27.

<sup>284</sup> Там же. С. 27-31.

договорах, когда совершение определенных действий одним контрагентом обусловлено совершением действий другим. Таким образом, по мнению А.А. Симолина, чтобы правоотношение могло признаваться возмездным, действия сторон, входящие в его содержание, должны находиться между собой в условной, каузальной или синаллагматической взаимозависимости. Данная позиция видится верной. Представленный подход позволяет объяснить, например, почему исполнение нравственного долга, связанного с передачей одаряемому монетки дарителем за подаренный нож, не будет признаваться встречным предоставлением. Такое действие по передаче денег не находится ни в какой взаимозависимости с действиями по предоставлению ножа в дар, в связи с чем должно рассматриваться как ремуераторное дарение.

Приведенный подход А.А. Симолина к возмездности как взаимозависимости действий, представляющих собой исполнения обязанностей, входящих в содержание правоотношения, внешне является схожим с тем, что в юридической науке принято обозначать термином «синаллагма». Одно из самых первых упоминаний о синаллагме, дошедших до наших дней, можно увидеть в учении о контракте Лабеоны – именитого древнеримского юриста, жившего в I в. до н. э.<sup>285</sup>. Представления названного античного правоведа о контракте были изложены Ульпианом, что впоследствии вошло в пятидесятую книгу Дигестов Юстиниана<sup>286</sup>. Разъясняя природу такого явления как *contractus*, Лабейон отмечал, что контракт представляет собой взаимное обязательство, которое греки также обозначали как «синаллагма»<sup>287</sup>. Как указывает А.А. Новицкая, такое представление Лабейона о *contractus* (договоре) предполагало включение в смысловое содержание данного термина только синаллагматические договоры, что означало необходимость выражения в соглашении контрагентов «идеи обмена» в виде взаимности возникающих обязательств для того, чтобы их взаимоотношения могли признаваться юридически значимыми<sup>288</sup>.

Сама по себе концепция договора Лабейона не стала в дальнейшем востребована в юридической доктрине континентальной правовой традиции, однако мысль о том, что частноправовым договорам присуща «идея обмена» заинтересовала многих юристов, в связи с чем учение о синаллагме продолжило свое развитие. Современный этап развития науки позволяет утверждать, что синаллагма представляет собой определенную структуру договорных отношений, которая обуславливает наличие определенной взаимосвязи между

---

<sup>285</sup> Новицкая А.А. Учение о синаллагматическом договоре в римском праве. Контракт Лабейона. // Вестник гражданского права. 2013. № 2. С.25.

<sup>286</sup> Дигесты Юстиниана. Книга 50. Титул XVI. 50.17.19. / Пер. Л.Л. Кофанов // URL.: <http://rimpravo.ru/50-kniga-digest-justiniana#13> (дата обращения – 08.09.2025 г.)

<sup>287</sup> Там же. С. 25.

<sup>288</sup> Там же. С. 57-58.

элементами договора. На основании того, какая именно взаимосвязь элементов договора является синаллагматической (между существованием обязательств контрагентов или между исполнениями обязательств) в юридической науке выделились такие формы (проявления) синаллагматической связи в договорах как генетическая, структурная и кондициональная (условная)<sup>289</sup>. Генетическая синаллагма означает взаимосвязь между существованием обязательств, возникающих из заключенного между сторонами договора<sup>290</sup>. Такое понимание взаимосвязи обязательств означает, что обязанность и право требования одной стороны не может возникнуть и существовать без обязанности и права требования другой стороны. В качестве примера договора, наделенного таким типом синаллагматической структуры и закрепленного в отечественном законодательстве возможно привести договор мены. Так, в силу п. 1 ст. 567 ГК РФ каждая из сторон обозначенного соглашения обязуется передать в собственность другой стороны один товар в обмен на другой. Следовательно, для возникновения двустороннего (взаимного) обязательства из договора мены права требования и обязанности каждой из сторон должны возникнуть одновременно. Кроме того, правами и обязанностями по такому договору наделяются обе его стороны. Можно предположить, что наличие порока волеизъявления какого-либо контрагента, влекущего недействительность сделки по заключению договора данным лицом, будет означать, что обязанность и право требования иного контрагента никогда не возникали. Таким образом, генетическая синаллагма предполагает полную взаимозависимость «жизненных циклов» обязательств из договоров, предусматривающих такую синаллагматическую структуру отношений.

Функциональная синаллагма представляет собой взаимосвязь между исполнениями обязательств, возникающих на основании заключенного договора. Такая структура договорных отношений означает, что контрагент вправе предъявлять требование о встречном исполнении только тогда, когда сам ранее исполнил свое обязательство перед другой стороной договора<sup>291</sup>. Г. Дернбург объяснял обозначенную форму синаллагматической связи следующим образом: «Если же один из контрагентов, не исполнивший, вопреки договору, своей собственной обязанности из данной сделки, вздумает путем иска потребовать исполнения от противной стороны, то получает отказ в своем требовании на основании эксцепции»<sup>292</sup>. Таким образом, функциональная синаллагматическая структура договорных отношений предполагает

---

<sup>289</sup> Быстров А.Я. Синаллагматическая связь в алеаторном договоре: постановка проблемы // Вестник гражданского права. 2024. № 4. С. 76.

<sup>290</sup> Bechman A. Der Kauf nach gemeinem Recht. Bd. 1. Geschichte des Kaufs im Römischen Recht. Erlangen, 1876. S. 541-542.

<sup>291</sup> Bechman A. Op. cit. S. 543-549.

<sup>292</sup> Дернбург Г. Падекты. Т. 3. Обязательственное право. 3-е изд. М.: 1911. С. 53.

взаимообусловленность исполнений обязательств сторон. Схожее правило закреплено и в действующем российском гражданском законодательстве. Так, в соответствии с п. 3 ст. 328 ГК РФ ни одна из сторон обязательства, по условиям которого предусмотрено встречное исполнение, не вправе требовать по суду исполнения, не предоставив причитающегося с нее по обязательству другой стороне.

Идея кондициональной синаллагмы выражается в том, что прекращение обязательства одной из сторон договора по основаниям иным, чем исполнение данного обязательства (например, невозможность исполнения), также прекращает и взаимное обязательство другой стороны договора. Следовательно, основная идея кондициональной (условной) синаллагмы заключается в том, что лицо не должно осуществлять предоставление в адрес своего контрагента в том случае, если оно полностью утратит все шансы получить встречное предоставление в свою пользу. Примером подобного проявления синаллагматической связи, закрепленного в отечественном законодательстве, следует признать расторжение договора в связи с существенным его нарушением контрагентом, при котором одна из сторон в значительной степени лишается того, на что рассчитывала при заключении договора (п. 2 ст. 450 ГК РФ). В обозначенной ситуации сторона, наделенная правом требовать расторжения договора, может не осуществлять исполнение и возложенной на нее договором обязанности. Или же расторжение договора в связи с односторонним отказом от его исполнения, совершенным одной из его сторон, при котором обязанность другой стороны осуществить исполнение также прекращается с момента признания данного отказа состоявшимся (п. 1 ст. 450.1 ГК РФ).

В связи с обозначенной трактовкой кондициональной (условной) синаллагмы некоторыми учеными делался вывод о тождественности данной формы (проявления) синаллагмы с функциональной. Так, Д.В. Дождев отмечал следующее: «Синаллагматическое обязательство характеризуется единством генетического и функционального аспектов взаимности: контракт вступает в силу, только если обязанность возникает одновременно на обеих сторонах отношения, и каждая из сторон обязана к исполнению только до тех пор, пока исполнение встречного требования остается возможным, так что потребовать предоставления от другой стороны можно, лишь исполнив свое (или по крайней мере приступив к исполнению)»<sup>293</sup>. Представленный вывод обозначенного исследователя прямо свидетельствует о включении кондициональной (условной) синаллагмы в состав функциональной. Это связано с тем, что Д.В. Дождев включает в данный аспект синаллагматической связи оба элемента: 1) требование к

---

<sup>293</sup> Дождев Д.В. Римское частное право / Под ред. В.С. Нерсесянца. М., 1996. С. 486.

контрагенту самому исполнить лежащую на нем обязанность прежде, чем требовать исполнения от другой стороны договора; 2) обязанность лица сохраняется ровно до тех пор, пока существует корреспондирующая обязанность другого лица, состоящего с ним в договорном отношении (или до тех пор, пока не будет исполнена надлежащим образом ввиду исполнения контрагентом корреспондирующей обязанности в полном объеме). Отождествление функциональной и кондициональной (условной) формы (проявления) sinalлагмы наличествует и в действующем российском гражданском законодательстве. Подтверждением данного тезиса выступает то обстоятельство, что в п. 2 ст. 328 ГК РФ содержится правило, согласно которому в случае непредоставления обязанной стороной предусмотренного договором исполнения обязательства либо при наличии обстоятельств, очевидно свидетельствующих о том, что такое исполнение не будет произведено в установленный срок, сторона, на которой лежит встречное исполнение, вправе приостановить исполнение своего обязательства либо отказаться от его исполнения. В то же время, как было указано выше, ст. 328 ГК РФ закрепляет в себе также и функциональную форму (проявление) sinalлагмы.

Тем не менее, следует подчеркнуть, что освобождение стороны от возложенной на нее договором обязанности в связи утратой ею возможности получить встречное предоставление скорее является общим правилом всего договорного права нежели исключительно особенностью sinalлагматических договоров. Подтверждением данного тезиса в первую очередь будет то обстоятельство, что нормы относительно расторжения договоров, которые приводились как примеры закрепления в отечественном законодательстве правил, посвященных кондициональной (условной) формы (проявления) sinalлагмы, находятся в разделе «Общие положения о договоре» и распространяются на любые договорные отношения, регулируемые российским гражданским законодательством. Более того, согласно п. 5 Постановления Пленума ВАС РФ от 06.06.2014 г. № 35 «О последствиях расторжения договора» если при рассмотрении спора, связанного с расторжением договора, по которому одна из сторон передала в собственность другой стороне какое-либо имущество, судом установлено **нарушение эквивалентности встречных предоставлений** вследствие неисполнения или ненадлежащего исполнения своих обязанностей одной из сторон, сторона, передавшая имущество, вправе требовать возврата переданного другой стороне в той мере, в какой это нарушает согласованную сторонами эквивалентность встречных предоставлений<sup>294</sup>. Следовательно, даже если сторона договора предоставит контрагенту свое исполнение, но не получит встречного

---

<sup>294</sup> Постановления Пленума ВАС РФ от 06.06.2014 г. № 35 «О последствиях расторжения договора» // Вестник ВАС, № 8, август, 2014.

предоставления, такая сторона будет наделена правом требовать возврата всего **неэквивалентно исполненного**. Таким образом, кондициональная (условная синаллагма) с одной стороны поглощается спецификой синаллагмы функциональной, а с другой – **общим правилом договорного права о недопустимости нарушения эквивалентности отношений сторон**.

Возвращаясь к тезису Д.В. Дождева, следует указать, что представленное данным ученым понимание синаллагматического договора означает, что таковым будет договор, в котором наличествуют как генетическая, так и функциональная форма (проявление) синаллагмы. Верным видится задать вопрос: что является первичным? То есть является ли синаллагма исключительно теоретическим конструктом, не имеющим какого-либо прикладного предназначения, или же напротив признание договора синаллагматическим будет иметь за собой ряд важных с практической точки зрения последствий? Признание верной первой из обозначенных точек зрения будет означать, что синаллагма является лишь аналитическим критерием объединения различных видов договоров в одну группу. Правильность же второго варианта подразумевает, что наделение договора синаллагматическим характером придает ему ряд специфических черт. Как было указано выше, родоначальник учения о синаллагме Лабен выделял синаллагматическую связь в качестве единственного критерия определения юридической значимости договора. При таком понимании синаллагмы она безусловно имела самое настоящее прикладное значение, поскольку отсутствие в договоре синаллагматической структуры означало бы, что между сторонами было заключено соглашение, на которое не распространяются нормы права о договорах и, как следствие, не было заключено договора вовсе.

В современный период распространение данного правила абсолютно на все частноправовые договоры не соответствует действительности. Законодательству широко известны односторонне-обязывающие договоры, в которых у одной стороны есть только право требования, а у другой обязанность, что исключает наличие в данных договорах генетической формы (проявления) синаллагмы. Однако выделяются и договоры двусторонне-обязывающие, в которых у каждого контрагента наличествуют как права, так и обязанности, причем возникающие и прекращающиеся одновременно. Тем не менее, всегда ли имеет место в таких соглашениях функциональная форма (проявление) синаллагматической структуры? Как было обозначено, функциональная синаллагматическая связь в российском законодательстве обозначается в качестве «встречного исполнения обязательств». С.В. Сарбаш полагает, что встречность исполнения характерна «для любого синаллагматического обязательства, ибо стороны такого

обязательства как бы предоставляют исполнение навстречу друг другу»<sup>295</sup>. Поскольку встречность исполнения обязательств представляет собой функциональную форму (проявление) синаллагмы, можно было бы упрекнуть указанного автора в тавтологии. Тем не менее, следует заметить, что обозначенный исследователь имел в виду то обстоятельство, что в каждом договоре, в котором наличествует генетическая синаллагматическая структура, в то же время всегда будет иметь место и функциональная форма (проявление) синаллагмы.

Сложившаяся судебная практика находит в себе подтверждение вывода о том, что функциональная и генетическая синаллагма всегда существуют одновременно. Так, согласно п. 57 Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 22.11.2016 г. № 54 «О некоторых вопросах применения общих положений Гражданского кодекса Российской Федерации об обязательствах и их исполнении» встречным признается исполнение обязательства одной из сторон, которое обусловлено исполнением другой стороной своих обязательств, вне зависимости от того, предусмотрели ли стороны очередность исполнения своих обязанностей (п. 1 ст. 328 ГК РФ). Например, по общему правилу в договоре купли-продажи обязанность продавца передать товар в собственность покупателя и обязанность последнего оплатить товар являются встречными по отношению друг к другу<sup>296</sup>. Кроме того, Верховный суд РФ в Определении от 14.12.2023 г. № 307-ЭС23-26697 по делу № А56-14705/2022 признал правомерным неисполнение подрядчиком его обязательств в установленные договором сроки в связи с непредоставлением заказчиком разрешительной документации на проведение работ (ордера ГАТИ)<sup>297</sup>. Арбитражный суд Московского округа в Постановлении от 31.01.2025 г. № Ф05-30012/2024 по делу № А40-11044/2024 указал, что покупатель по договору купли-продажи товара в рассрочку (на условиях коммерческого кредита) имел бы право на иск к поставщику только в том случае, если бы им была полностью исполнена его обязанность по оплате товара<sup>298</sup>.

Таким образом, встречность исполнения обязательств (функциональная синаллагматическая структура) характерна для всех двусторонне-обязывающих договоров, которые, в свою очередь, содержат в себе генетическую форму (проявление) синаллагмы в том случае, если жизненный цикл прав и обязанностей у всех сторон данных договоров взаимообусловлен. В связи с этим правильным будет утверждать, что как генетическая

---

<sup>295</sup> Сарбаш С.В. Исполнение взаимных обязательств. М.: Статут, 2004. С. 17.

<sup>296</sup> Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 22.11.2016 г. № 54 «О некоторых вопросах применения общих положений Гражданского кодекса Российской Федерации об обязательствах и их исполнении» // «Российская газета», № 275, 05.12.2016 г.

<sup>297</sup> Определение Верховного Суда РФ от 14.12.2023 г. № 307-ЭС23-26697 по делу № А56-14705/2022 // СПС «Консультант Плюс».

<sup>298</sup> Постановление Арбитражного суда Московского округа от 31.01.2025 г. № Ф05-30012/2024 по делу № А40-11044/2024 // СПС «Консультант Плюс».

форма (проявление) синаллагмы, так и функциональная, представляют собой именно характерные черты синаллагматического договора и не должны рассматриваться отдельно друг от друга, поскольку существовать они могут только одновременно. Следовательно, признание договора синаллагматическим имеет за собой важные практические последствия, что исключает возможность обозначения синаллагматической структуры лишь в качестве аналитического критерия группирования различных видов договоров. Данный вывод обосновывается тем обстоятельством, что обязательства в синаллагматическом договоре всегда будут признаваться встречными, в связи с чем такой договор неизбежно будет наделенным двусторонне-обязывающим характером.

Конструирование же договора в качестве двусторонне- / или односторонне-обязывающего, как это было доказано выше, осуществляется правотворцем при закреплении в законодательстве конкретного вида договоров. Сказанное означает, что хотя синаллагма более не является критерием определения юридической значимости заключенного между сторонами соглашения, она трансформировалась в мерило, определяющее жизненный цикл обязательственной связи, возникающей у контрагентов на основании договора, и последовательность предоставлений, опосредуемых таким соглашением.

Представленный вывод, в том числе, поддерживается и в юридической науке<sup>299</sup>. Так, М.И. Брагинский отмечал, что термин «встречные обязательства», закрепленный в уже не раз упомянутой ст. 328 ГК РФ, представляет собой синоним термина «взаимные обязательства», характерного именно для двусторонне-обязывающих (синаллагматических) договоров<sup>300</sup>. Тем не менее, данная точка зрения имеет и своих противников. По мнению А.А. Новицкой, «при таком подходе происходит проблема с квалификацией реальных договоров...где отсутствует генетический аспект синаллагмы, но имеет место встречный характер предоставлений», в связи с чем понятия «встречный договор», «взаимный договор» и «синаллагматический договор» необходимо разделять<sup>301</sup>. По этой причине представленный ученый предлагает разграничивать понятия «взаимный (синаллагматический) договор» и «встречный (меновый) договор» и понимать первое из обозначенных как родовое, в содержание которого могут входить как двусторонние договоры со встречным характером предоставлений, так и учредительные договоры

---

<sup>299</sup> См.: Иоффе О.С. Обязательственное право. // М.: Юрид. лит., 1975. С. 34; Müller R. Gesellschaftsvertrag und Synallagma. Zurich, 1971. S. 5.

<sup>300</sup> Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга первая: Общие положения. 3-е изд., стер. – М.: Статут, 2011. С. 386-387.

<sup>301</sup> Новицкая А.А. Учение о синаллагматическом договоре в римском праве. Контракт Лабеоны. // Вестник гражданского права. 2013. № 2.. С. 45.

(договор простого товарищества), которые традиционно исключаются из списка синаллагматических по причине отсутствия взаимообусловленности исполнений возникающих из них обязанностей<sup>302</sup>. С позицией А.А. Новицкой нельзя согласиться. Реальные договоры действительно не могут быть признаны синаллагматическими, но это совершенно не означает, что с квалификацией данных договоров существует какая-либо проблема. Как было указано ранее, синаллагма олицетворяет собой идею обмена, который наличествует в отношениях между контрагентами. Практическими следствиями признания договора синаллагматическим выступают встречность (взаимность) обязательств сторон, возникающих из заключенного соглашения, единовременный момент их возникновения, а также наделение обоих контрагентов как субъективными правами, так и обязанностями. Следовательно, отсутствие какой-либо из перечисленных характеристик синаллагматического договора неизбежно влечет вывод о том, что заключенное между лицами соглашение синаллагматическим не является.

Тем не менее, идея обмена может выражаться и в иных формах, помимо синаллагматического договора. Подобные формы создаются законодателем в самых различных целях. Например, чтобы защитить одну из сторон договора или чтобы исключить риск сомнения в факте заключенности договора. Одной из таких форм как раз выступают реальные договоры. При помощи соглашений обозначенного вида стороны точно также предоставляют друг другу различные эквиваленты, однако юридический состав их заключения и, как следствие, возникновения из них обязательств является осложненным. В то же время реальные договоры, как и синаллагматические, могут служить средством взаимного предоставления сторонами эквивалентов в пользу друг друга. Данное обстоятельство совершенно не представляет из себя проблему, а только свидетельствует о многогранности и разносторонности договорного права как подотрасли права частного.

Относительно же договора простого товарищества в юридической науке действительно существует дискуссия о наличии в обозначенном соглашении синаллагматической структуры. В соответствии с п. 1 ст. 1040 ГК РФ по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) двое или несколько лиц (товарищей) обязуются соединить свои вклады и совместно действовать без образования юридического лица для извлечения прибыли или достижения иной не противоречащей закону цели. Согласно мнению А.А. Горевой обозначенное соглашение представляет собой синаллагматический договор, поскольку возникающие из него обязательства выстраиваются на началах взаимности, которая «обусловлена тем, что основанием

---

<sup>302</sup> Там же. С. 42.

принятия товарищем на себя обязательств по внесению вклада является принятие аналогичных обязательств иными товарищами»<sup>303</sup>. Такое понимание автором взаимности связано с более широкой трактовкой данного понятия, приведенной в нормативной теории синаллагмы, в соответствии с которой любые обязательства, возникающие из договоров, являются взаимными<sup>304</sup>. В качестве обоснования своей позиции А.А. Горевой приводится пункт 4 статьи III-1:102 Модельных правил европейского частного права (DCFR), который по мнению данного исследователя свидетельствует о признании всех обязательств из договоров взаимными<sup>305</sup>.

Следует провести подробный анализ вышеуказанного правила, закрепленного в акте международной частноправовой унификации. Так, согласно пункту 4 статьи III-1:102 Модельных правил европейского частного права (DCFR) «обязанность является встречной по отношению к другой обязанности, если:

(а) обязанность должна быть исполнена в обмен на исполнение другой обязанности;  
(б) это обязанность по оказанию содействия в исполнении или принятию исполнения по другой обязанности; или

(с) она настолько явно связана с другой обязанностью или ее предметом, что исполнение одной обязанности разумно понимается как зависящее от исполнения другой обязанности»<sup>306</sup>. Аналогичное правило содержится и в другом акте частноправовой унификации – Принципах европейского договорного права (PECL), который стал основой для разработки многих положений ранее обозначенного акта мягкого права<sup>307</sup>. Из приведенного пункта Модельных правил европейского частного права следует, что единственным основанием, под которое можно подвести договор простого товарищества с целью обоснования встречности (взаимности) возникающих из него обязательств, является подпункт (с). В то же время нельзя утверждать, что данный подпункт непременно полностью охватывает анализируемое соглашение. Аргумент о том, что «товарищ принимает на себя обязательство по внесению вклада только потому, что другие товарищи также принимают на себя аналогичные обязательства»<sup>308</sup> безоснователен, поскольку заставляет прибегать к учету мотивов сторон, традиционно не имеющих значения в

---

<sup>303</sup> Горева А.А. Общая цель и внесение вкладов как признаки договора простого товарищества.: Дис....канд. юрид. наук М., 2024. С. 157.

<sup>304</sup> Там же. С. 143.

<sup>305</sup> Там же. С. 144.

<sup>306</sup> Модельные правила европейского частного права / Пер. с англ.; Науч. ред. Н.Ю. Рассказова. М.: Статут, 2013. С. 211-212.

<sup>307</sup> Пугинский Б.И., Амиров А.Т. Современный Lex Mercatoria: Учебное пособие. М.: ИКД «Зерцало-М», 2023. С. 367-368.

<sup>308</sup> Горева А.А. Общая цель и внесение вкладов как признаки договора простого товарищества.: Дис....канд. юрид. наук М., 2024. С. 152.

процессе правовой квалификации. Более того, сама суть договора простого товарищества заключается в достижении «совкладчиками» общей цели, в связи с чем правильнее было бы утверждать, что товарищи принимают на себя обязательства ради удовлетворения своих имущественных или иных интересов, заключающихся в этой цели, а не по той причине, что другие лица решили принять на себя аналогичные обязательства.

Представленный вывод, в том числе, поддерживается зарубежными представителями юридической науки. Так, К. Шейфер отмечает, что обязательства товарищей по внесению вкладов не являются зависимыми друг от друга, в связи с чем договор простого товарищества не может признаваться синаллагматическим<sup>309</sup>. Другим апологетом обозначенной позиции является Р. Мюллер, считающий, что в договоре простого товарищества отсутствует обмен встречными предоставлениями – необходимое условие для признания договора синаллагматическим; в связи с чем вопрос о прекращении или приостановлении исполнения обязательств других товарищей при неисполнении обязательства одной из сторон данного договора должен разрешаться в зависимости от влияния такого неисполнения на возможность достижения поставленной общей цели, а не на том основании, что их обязательства являются встречными (взаимными)<sup>310</sup>.

Указанная позиция нашла свое отражение и в сложившейся российской судебной практике. Так, Арбитражный суд города Москвы в Решении от 20.05.2022 г. по делу № А40-199781/2021 отметил следующее: «Вклад товарища в общее дело не является платой за что либо, так как по договору простого товарищества товарищи соединяют вклады, которые становятся их же общим имуществом, которое используется совместно в интересах товарищей, следовательно, вклад в общее дело порождает общность имущества на внесенные вклады, что само по себе исключает право товарища, внесшего вклад, на какое либо встречное предоставление со стороны другого товарища, обязательства по внесению вкладов не являются встречными предоставлениями сторон договора простого товарищества друг другу, так как не являются "обменом" вкладами либо предоставлением чего либо в "обмен" на вклад»<sup>311</sup>.

Кроме того, в ряде судебных актов<sup>312</sup> указано, что конститутивные признаки договора простого товарищества были сформулированы Президиумом ВАС РФ в

---

<sup>309</sup> Schäfer C. in: Münchener Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch: BGB, Band 7: Schuldrecht – Besonderer Teil IV §§ 705-853, Partnerschaftsgesellschaftsgesetz, Produkthaftungsgesetz. 8. Auflage. C.H. Beck, 2020. BGB § 706 Rn. 20; Rn. 165.

<sup>310</sup> Müller R. Gesellschaftsvertrag und Synallagma. Zurich, 1971. S. 79-83.

<sup>311</sup> Решение Арбитражного суда г. Москвы от 20.05.2022 г. по делу № А40-199781/2021 // СПС «Консультант Плюс».

<sup>312</sup> См.: Решение Арбитражного суда г. Москвы от 22.12.2016 г. по делу № А40-214299/2014 // СПС «Консультант Плюс»; Постановление Девятого Арбитражного апелляционного суда от 27.03.2017 по делу № А40-214299/2014 // СПС «Консультант Плюс».

Постановлении от 12.03.2013 г. № 13096/12, в соответствии с которым: «Совместность действий товарищей является конституирующим признаком этого договора, взаимный обмен удовлетворениями между товарищами (пункт 2 статьи 308 Гражданского кодекса) не может составлять его основную, превалирующую цель. Обязанности товарищей по отношению друг к другу могут быть связаны с внесением вкладов в общее имущество, управлением этим имуществом и совместными делами товарищей, однако не должны состоять лишь в совершении действий одним товарищем по отношению к другому, приводящих к удовлетворению экономического интереса последнего, и встречной обязанности такие действия оплатить»<sup>313</sup>. Таким образом, российская правоприменительная практика утвердила подход, согласно которому обязательства товарищей по внесению вкладов, возникающие из договора простого товарищества, не могут признаваться встречными. Следовательно, договор о совместной деятельности не является синаллагматическим, ввиду отсутствия в нем функционального аспекта синаллагмы.

Аргумент о том, что Пленум ВАС РФ в Постановлении от 11.07.2011 г. № 54 «О некоторых вопросах разрешения споров, возникающих из договоров по поводу недвижимости, которая будет создана или приобретена в будущем» указал на синаллагматическую природу договора простого товарищества в связи с тем, что обязательства, возникающие из него, являются встречными, не соответствует действительности<sup>314</sup>. В п. 7 обозначенного Постановления закреплено, что в ситуации, когда вопреки условиям договора товарищ, обязанный внести вклад в общее дело в виде права аренды или посредством передачи земельного участка в общую собственность товарищей, уклоняется от совершения необходимых для этого действий, другие участники договора простого товарищества вправе в судебном порядке требовать исполнения указанного договора применительно к п. 3 ст. 551 ГК РФ. Представленное разъяснение высшей судебной инстанции совершенно не означает, что обязательства товарищей по внесению ими вкладов ради достижения общей цели являются встречными. В описанной ситуации ВАС РФ лишь подчеркнул возможность товарищей, исполнивших свои обязанности, предусмотренные договором, требовать соответствующего исполнения от товарища, нарушающего условия договора. Причем такое требование в целях его исполнения должно быть удовлетворено в судебном порядке и не может зависеть исключительно от произвольных действий лиц, являющихся участниками анализируемых

---

<sup>313</sup> Постановление Президиума ВАС РФ от 12.03.2013 г. № 13096/12 // СПС «Консультант Плюс».

<sup>314</sup> Горева А.А. Общая цель и внесение вкладов как признаки договора простого товарищества.: Дис...канд. юрид. наук М., 2024. С. 149.

правоотношений. В то же время при встречности обязательств обе стороны управомочены как приостанавливать исполнение своих обязательств, так и отказываться от их исполнения вовсе. Для реализации данных возможностей не установлено обязательного требования об обращении в какие-либо государственные органы, в том числе и в судебные. Следовательно, как российское законодательство, так и правоприменительная практика отвергли подход к договору простого товарищества как к синаллагматическому, что видится верным.

Подобная позиция об ошибочности признания договора о совместной деятельности наделенным синаллагматической структурой поддерживается и представителями российской юридической науки. С.Ю. Филиппова утверждает, что какие-либо попытки применить нормы обязательственного права к отношениям, складывающимся между товарищами, как правило, не увенчиваются успехом<sup>315</sup>. В связи с этим обозначенный автор приходит к принципиальному выводу о том, что любые отношения, возникающие между сторонами договора о совместной деятельности, в принципе не представляют из себя обязательства<sup>316</sup>. Обосновывается данный тезис в первую очередь тем обстоятельством, что «в отличие от обязательства в простом товариществе каждый выполняет указанные договором действия “для себя”, для удовлетворения своей правовой цели», в то время как обязательство всегда предполагает осуществление действий «в пользу кредитора», что принципиально отличает такие отношения, от тех, что возникают из договора о совместной деятельности<sup>317</sup>. Кроме того, как верно подмечает указанный исследователь, одним из ключевых элементов обязательства являются его стороны: кредитор и должник – в договоре же о совместной деятельности среди товарищей невозможно выделить кого-либо, кто мог бы признаваться кредитором, поскольку все действия товарищи осуществляют ради достижения общей цели, а не в чью-либо пользу<sup>318</sup>. По этой причине С.Ю. Филиппова приходит к выводу о том, что отношения, возникающие на основании договора простого товарищества являются относительными, поскольку складываются между конкретными лицами, но не обязательственными<sup>319</sup>.

Представленная позиция обозначенного автора видится абсолютно верной в том смысле, что деятельность товарищей является однонаправленной в отличие от классических синаллагматических договорных конструкций, в которых предоставления идут от контрагентов как бы «навстречу друг другу». Природа отношений,

---

<sup>315</sup> Филиппова С.Ю. Частноправовые средства организации и достижения правовых целей. М.: Статут, 2011. С. 278.

<sup>316</sup> Там же. С. 278-279.

<sup>317</sup> Там же. С. 279.

<sup>318</sup> Там же. С. 280.

<sup>319</sup> Там же. С. 280-281.

складывающихся между товарищами, заслуживает отдельного исследования и действительно отличается от присущей обязательственным правоотношениям в их классическом понимании, поскольку действуют стороны договора о совместной деятельности не в пользу друг друга, а ради достижения общей поставленной цели. Более того, следует полностью согласиться с мнением о том, что обязательственные отношения являются не единственным видом отношений относительных. Таким образом, договор простого товарищества не может признаваться синаллагматическим в связи с тем, что в них отсутствует обмен, что исключает возможность квалификации отношений товарищей в качестве встречных (взаимных).

Ю.А. Тарасенко занимает аналогичную позицию об отсутствии кредитора в рамках отношений, возникающих между сторонами договора простого товарищества, и полагает, что «фидуциарный характер, свойственный всем разновидностям совместной деятельности..., не позволяет в случае, например, уклонения кого-либо из участников от внесения вклада в общее дело, рассматривать его в качестве должника, а соответственно, использовать в отношении такого участника какие-либо меры принуждения»<sup>320</sup>. Кроме того, в связи с приведенным выводом указанный автор утверждает, что договор о совместной деятельности, таким образом, является безвозмездным<sup>321</sup>.

Подобный тезис обозначенного исследователя обуславливает вопрос о том, каким же образом соотносятся синаллагматические и возмездные/безвозмездные договоры? Поскольку синаллагма олицетворяет собой идею обмена, видится очевидным тот факт, что синаллагматический договор просто не может являться безвозмездным. С целью увязать синаллагматическую структуру договоров с идеей об обмене их сторонами встречными предоставлениями некоторыми учеными-правоведами были разработаны собственные концепции различных аспектов синаллагмы. Так, польский исследователь М.Е. Голецки полагает, что функциональная форма (проявление) синаллагмы в первую очередь связана с эквивалентностью обязательств, возникающих из договора: «Суть взаимосвязи между обязательствами в данном случае заключается в том, что обязательство одной стороны является эквивалентом обязательства другой стороны или что обязательство одной стороны рассматривается другой стороной как эквивалентное»<sup>322</sup>. Таким образом, синаллагматический договор просто не может признаваться безвозмездным, поскольку

---

<sup>320</sup> Тарасенко Ю.А. Юридическое лицо: Проблема производной личности. / Гражданское право. Актуальные проблемы теории и практики в 2 т. Том 1 / ответственный редактор В. А. Белов. — 2-е изд., стер. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. С. 287.

<sup>321</sup> Там же. С. 287.

<sup>322</sup> Mariusz Jerzy Golecki. Synallagma and freedom of contract – The concept of Reciprocity and fairness in Contracts from the Historical and Law and Economic Perspective // German Working Papers in Law and Economics, Vol. 2003, Paper 18. P. 8.

обратное противоречило бы самой сути данного явления. Следовательно, разграничение sinalлагматических с иными видами договоров (несиналлагматическими) может быть представлено в следующем виде:

<b>Синаллагматический</b>	<b>Несиналлагматический</b>
Двусторонне-обязывающий	Односторонне-обязывающий или двусторонне-обязывающий
Содержит встречные обязательства сторон	Не содержит встречные обязательства сторон
Консенсуальный	Реальный или консенсуальный
Возмездный	Возмездный или безвозмездный

Как видно из представленной таблицы, **встречность возникающих из sinalлагматического договора** обязательств является ключевым квалифицирующим признаком sinalлагматических договоров. Данное обстоятельство не умаляет значения остальных из обозначенных признаков, поскольку отсутствие хотя бы одного из них неминуемо будет означать невозможность признания соглашения сторон sinalлагматическим.

Как было указано в предыдущем параграфе настоящей работы, частное право регулирует отношения по поводу эквивалентов (динамика оборота) и объектов (статика оборота) данной отрасли. Характеризовать в качестве возмездных или безвозмездных можно только такие, которые складываются и существуют в стадии динамики гражданского оборота, поскольку именно данная стадия предполагает движение имущественных благ между субъектами и, как следствие, их **встречное предоставление**. Следовательно, возмездные отношения представляют собой эквивалентные отношения. Но не любые, а лишь двусторонне-эквивалентные отношения, так как именно данная разновидность эквивалентных отношений предполагает взаимный обмен эквивалентами между субъектами частного права. Безвозмездные же отношения должны признаваться односторонне-эквивалентными отношениями.

Признание любых возмездных отношений двусторонне-эквивалентными отношениями означает, что встречные предоставления, передаваемые в рамках таких отношений, выполняют определенные функции эквивалентов – расширяют, сохраняют в том же состоянии или сужают имущественную сферу сторон правоотношения. Так, действие по передаче товара, входящее в содержание обязательств из договора купли-продажи, расширяет имущественную сферу покупателя и одновременно сужает имущественную сферу продавца. В то же время такое действие находится в sinalлагматической взаимозависимости с действием покупателя по уплате покупной цены,

которое соответственно расширяет имущественную сферу продавца и сужает имущественную сферу покупателя.

В то же время могут существовать и иные формы взаимозависимости, помимо sinalлагматической, на что обращал внимание А.А. Симолин. Среди таковых выделяется, например, зависимость каузальная, при которой от предоставления определенного эквивалента в принципе зависит приобретение соглашением юридической силы. Следовательно, каузальная взаимозависимость отличается от sinalлагматической, поскольку моменту возникновения прав и обязанностей у сторон договора в таком случае предшествует предоставление эквивалента от одного контрагента другому. Примером подобной взаимозависимости выступает договор займа, по которому займодавец получит от заемщика, помимо возвращенной денежной суммы, также проценты за ее использование в течение определенного периода времени.

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 настоящего 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.

Однако следует заметить, что не любое удовлетворение имущественных интересов контрагента в связи с исполнением заключенного договора обосновывает возмездный характер такого соглашения. В п. 1 ст. 582 ГК РФ закреплен договор пожертвования, который представляет собой дарение вещи или права в общепользных целях. Согласно же

п. 3 и п. 5 названной статьи ГК РФ пожертвование обуславливается жертвователем определенной целью использования передаваемого имущества, нарушение которой может повлечь отмену пожертвования. Допустим, одна коммерческая организация передала в качестве пожертвования научно-исследовательскому институту денежные средства в целях финансирования строительства новой исследовательской лаборатории. Впоследствии данная коммерческая организация за свои собственные средства построила рядом с возводящейся лабораторией гостиничный комплекс, нежилые помещения с целью использования под розничную торговлю и иные объекты недвижимости, предназначенные для выполнения функций городской инфраструктуры. Работники введенной в эксплуатацию лаборатории в связи с удобным местоположением начали приносить коммерческой организации большой доход, поскольку проживали в построенном гостиничном комплексе, приобретали товары в розничных магазинах, а также возмездно пользовались другими инфраструктурными объектами. Можно ли в таком случае утверждать, что договор пожертвования, заключенный между коммерческой организацией и научно-исследовательским институтом, является возмездным, в связи с тем, что его исполнение привело к удовлетворению имущественных интересов коммерческой организации? Следует отрицательно ответить на поставленный вопрос. Удовлетворение имущественных интересов коммерческой организации произошло не по той причине, что научно-исследовательский институт исполнил принятые на себя обязательства, а потому, что с данной коммерческой организацией вступали в договорные отношения работники построенной лаборатории. Таким образом, для квалификации отношений в качестве возмездных необходимым условием является наличие непосредственной причинно-следственной связи между предоставлением лицу эквивалента и удовлетворением его имущественных интересов.

Представленный в настоящем параграфе анализ позволяет прийти к выводу о том, что для квалификации отношений в качестве возмездных необходимо выполнение следующих условий:

- 1) сторонами договорного отношения осуществляется предоставление эквивалентов;
- 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.

Возвращаясь к тезису Ю.А. Тарасенко о безвозмездности договора простого товарищества, на основании изложенного можно возразить указанному автору. Стороны договора простого товарищества действительно не осуществляют в пользу друг друга встречные предоставления, и их деятельность по исполнению данного соглашения является односторонней. Тем не менее, внесение эквивалента в качестве вклада в совместную деятельность является непосредственной причиной достижения товарищами общей цели и, как следствие, удовлетворения имущественных интересов остальных товарищей. По этой причине нельзя признавать договор о совместной деятельности безвозмездным.

Обозначенное понимание возмездности имеет важнейшее практическое значение для коммерческой практики. В ст. 572 ГК РФ закреплено определение договора дарения, согласно которому предмет указанного соглашения может составлять практически любые действия, осуществляемые на безвозмездной основе. В то же время, в пп. 4 п. 5 ст. 575 ГК РФ содержится прямой законодательный запрет на использование договора дарения во взаимоотношениях между коммерческими организациями. Учитывая данное обстоятельство, понимание возмездности в узком смысле (т.е. исключительно в качестве обмена предоставлениями как осуществления действий во исполнение договора) необоснованно сужало бы сферу коммерческих договоров, пригодных для использования при продвижении товаров от изготовителей до конечных приобретателей. В качестве договоров, которые бы попадали под указанный законодательный запрет, можно было бы отнести уже обозначенное соглашение о совместной деятельности, соглашение об учреждении юридического лица, прощение долга, абонентские договоры, алеаторные соглашения, если в результате одна из сторон так и не предоставила эквивалент (например, страховое возмещение) и многие другие.

В политико-правовом смысле следует отметить, что любое ограничение свободы договора согласно самой сути частного права должно иметь максимально узкий характер, обеспечивающий исключительно достижение социально полезной цели его введения. В связи с этим введение того или иного запрета, составляющего ограничение свободы договора, должно иметь свое обоснование и четкие рамки. Продемонстрированная концепция возмездности видится оптимальным вариантом как для обоснования возможности использования многих договорных конструкций при продвижении товаров в рамках торгового оборота, так и для создания вполне четкой, не размытой границы действия ограничения свободы договора во взаимоотношениях между коммерческими организациями.

Только такие отношения, которые отвечают всем четырем вышеуказанным признакам, могут быть квалифицированы в качестве возмездных в истинном смысле. В то

же время термин «возмездность» или же его антоним «безвозмездность» часто употребляются в законе в несколько иных значениях. Так, согласно абз. 3 п. 1 ст. 149.3 ГК РФ если бездокументарные ценные бумаги были *безвозмездно* приобретены у лица, которое не имело права их отчуждать, правообладатель вправе истребовать такие ценные бумаги во всех случаях. В обстоятельствах, представленных в гипотезе обозначенной нормы, речь идет совершенно не о том, что суду надлежит установить, действительно ли отсутствовало удовлетворение законных имущественных интересов отчуждателя бездокументарных ценных, поскольку такового в принципе не могло произойти в силу его неуправомоченности. Следовательно, для того, чтобы выявить наличие основания для истребования обозначенных объектов по указанной правовой норме необходимо выявление **односторонне-эквивалентного характера** отношений, а не их безвозмездности (то есть установление того факта, что эквивалент передавался только одним контрагентом). Это означает, что следствием вступления в такие отношения является с одной стороны сужение имущественной сферы правообладателя в связи с действиями неуправомоченного отчуждателя, а с другой – увеличение имущественной сферы приобретателя, без обратного эффекта. Таким образом, сужение имущественной сферы происходит даже не у стороны договорного отношения. Представленный вывод находит свое отражение в Решении Арбитражного суда г. Москвы от 18.12.2020 г. по делу № А40-37388/20-111-287, в котором суд истребовал в пользу истца, являющегося юридическим лицом, 5 обыкновенных бездокументарных акций, в связи с совершением сделки по их отчуждению неуправомоченным лицом, поскольку был установлен факт получения эквивалента исключительно приобретателем<sup>323</sup>.

Согласно абз. 2 п. 2 ст. 46 ГК РФ лица, к которым имущество гражданина, объявленного умершим, перешло по *возмездным* сделкам, обязаны возвратить ему это имущество, если доказано, что, приобретая имущество, они знали, что данный гражданин находится в живых. В данном случае аналогично вышеприведенному примеру установлению подлежит эквивалентность отношений, но уже выражающаяся в их **двусторонне-эквивалентном характере**. Следовательно, при доказанности со стороны живого гражданина, ранее признанного умершим, отсутствия предоставления эквивалента со стороны отчуждателя имущества (вместе с иными фактами, подлежащими доказыванию в соответствии с обозначенной нормой), принадлежавшие ему объекты права будут возвращены.

---

<sup>323</sup> Решение Арбитражного суда г. Москвы от 18.12.2020 г. по делу № А40-37388/20-111-287 // СПС «Консультант Плюс».

Сходное правило закреплено и в п. 1 ст. 302 ГК РФ, согласно которому *возмездно* приобретенное у неуправомоченного отчуждателя добросовестным приобретателем имущество может быть истребовано первоначальным собственником только при том условии, что оно выбыло из владения собственника либо титульного владельца помимо их воли. В абз. 2 п. 37 Постановления Пленума ВС РФ № 10, Постановления Пленума ВАС РФ № 22 от 29.04.2010 г. дополнительно разъясняется, что приобретение не может признаваться для целей обозначенной нормы не может признаваться возмездным, если отчуждатель не получил согласованное встречное предоставление в полном объеме<sup>324</sup>. Данное обстоятельство подтверждает тот факт, что для применения обозначенного средства защиты в том числе необходимо установление эквивалентности отношений между добросовестным приобретателем и неуправомоченным отчуждателем, поскольку непредоставление оговоренного эквивалента со стороны приобретателя устраняет признание за такими отношениями **двусторонне-эквивалентного характера**, а значит имущество подлежит изъятию вне зависимости от дополнительных условий.

Таким образом, следует различать возмездность и эквивалентность отношений. Для того, чтобы отношения могли признаваться эквивалентными достаточно внешнего (механического) обмена эквивалентными предоставлениями. Именно эквивалентность отношений часто выступает мерилем, определяющим возможность применения таких средств защиты, как истребование имущества или отказ в таком истребовании.

Для чего же в таком случае необходимо устанавливать возмездность отношений? Договорные связи в коммерческом обороте на сегодняшний день усложнены большим количеством участников и массой новых объектов. В канале сбыта, опосредующем продвижение лишь одного товара от его изготовителя до конечного приобретателя, может быть задействовано огромное количество участников, использующих в договорных отношениях друг с другом различные правовые средства, обеспечивающие достижение наиболее эффективного товародвижения. Так, в канале сбыта транспортных средств могут участвовать сразу несколько заводов, которые подразделяются на завод-изготовитель «первоначального машинокомплекта» и заводы-переработчики, осуществляющие мелко-/ и крупноузловую сборку поставляемых им «первоначальных машинокомплектов», по сути создавая транспортное средство. Впоследствии заводы-переработчики осуществляют продажи собранных транспортных средств дистрибьюторам, распространяющим данные товары на определенных территориях дилерам с целью доведения до конечных

---

<sup>324</sup> Постановление Пленума ВС РФ № 10, Постановление Пленума ВАС РФ № 22 «О некоторых вопросах, возникающих в судебной практике при разрешении споров, связанных с защитой права собственности и других вещных прав» от 29.04.2010 г. // «Российская газета», 21.05.2010 г.

приобретателей. Все договорные связи в таком канале сбыта носят долгосрочный характер и направлены на обеспечение максимизации экономических показателей. В связи с этим различные контрагенты в рамках обозначенного канала сбыта могут применять правовые средства стимулирования друг друга к более эффективному с экономической точки зрения сотрудничеству. В качестве таковых средств могут быть выделены скидки за объем закупки, большой охват территории, на которой распространена продукция, или же бонусы в виде дополнительно поставляемой продукции в связи с выполнением определенных количественных критериев. В данных обстоятельствах именно выявление возмездности системы отношений между сторонами может позволить корректно структурировать договорные связи внутри канала сбыта, а также избежать риска возникновения неосновательного обогащения на стороне какого-либо из его участников. Так, предоставление в качестве бонусов дополнительной продукции «бесплатно» не является в действительности безвозмездным отношением, поскольку в рамках системы взаимодействия субъектов такое предоставление происходит за «усилия» контрагента. Следовательно, такую передачу дополнительной продукции следует квалифицировать в качестве оплаты за оказанные услуги.

Кроме того, в существующих экономических реалиях свобода договора в сфере торгового оборота часто ограничивается в целях обеспечения достижения социально-полезных целей. Так, например, согласно пп. 4 п. 1 ст. 575 ГК РФ запрещается дарение между коммерческими организациями. Следовательно, выявление возмездности отношений позволяет определить нахождение контрагентов в рамках правового поля и соотнести их взаимную деятельность с существующими законодательными ограничениями, минимизируя риск признания сделки недействительной.

#### §4. СПОСОБЫ И ЗНАЧЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ ВОЗМЕЗДНОСТИ В ДОГОВОРЕ

Договорные условия можно обозначить как программу взаимной деятельности контрагентов, направленной на достижение поставленных ими перед собой правовых целей, обеспечивающих получение прогнозируемого хозяйственного результата. В юридической науке существует дискуссия относительно того, как именно с точки зрения правовой квалификации должны трактоваться условия заключенного между сторонами соглашения. О.С. Иоффе, к примеру, полагал, что договорные условия в совокупности составляют отдельное понятие «содержания договора», в связи с чем их определение в качестве прав и обязанностей контрагентов должно признаваться ошибочным, поскольку некорректно смешивает в себе две ипостаси договора: сделки (юридического факта) и обязательства (правоотношения)<sup>325</sup>. М.И. Брагинский, в свою очередь, утверждал, что «договорные условия представляют собой способ фиксации взаимных прав и обязанностей», в связи с чем нужно разделять взаимные права и обязанности контрагентов как условия их правоотношения и договорные условия как условия договора-сделки<sup>326</sup>.

Приведенные концепции, как видно, фокусируются исключительно на двух обозначенных проявлениях договора (как сделки и как обязательства), не учитывая того обстоятельства, что договор может также выступать и в качестве документа (формы), и в качестве акта индивидуального регулирования. В этом смысле верным видится согласиться с высказыванием С.Ю. Филипповой: «Договор может в отдельных случаях лишь упорядочивать имеющиеся у сторон права и обязанности, организовывать процесс их реализации и исполнения, не порождая при этом новых обязанностей, не изменяя и не прекращая существующих»<sup>327</sup>. Следовательно, договорные условия действительно следует рассматривать в качестве института особого рода в целях избежания смешения договора-правоотношения и договора-сделки. Тем не менее, такая правовая квалификация обозначенного явления никак не препятствует определению условия договора в качестве способов фиксации взаимных прав и обязанностей сторон, но не тех, что являются составной частью возникшего между сторонами правоотношения или совершенной сделки по заключению договора, а именно как прав и обязанностей установленного контрагентами акта индивидуального регулирования.

Все три обозначенных группы условий (условий правоотношения, условий сделки и условий акта индивидуального регулирования) имеют смысловые пересечения. Так, сделка

---

<sup>325</sup> Иоффе О.С. Обязательственное право. – М.: Юрид. лит., 1975. С. 27-28.

<sup>326</sup> Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга первая: Общие положения. 3-е изд., стер. – М.: Статут, 2011. С. 296.

<sup>327</sup> Филиппова С.Ю. Частноправовые средства организации и достижения правовых целей. М.: Статут, 2011. С. 89.

по заключению договора на сбор сельскохозяйственных товаров может совершаться под условием, согласно которому исполнитель, обладающий комбайном, приступает к сбору урожая яблоневого сада только в том случае, если деревья в принципе дадут плоды (условия договора-сделки). Соответственно, исполнитель-комбайнер в силу возникшего из договора обязательства должен будет осуществить в пользу заказчика- владельца сада действия по сбору урожая, если яблони дадут плоды (условия договора-обязательства). Однако именно определение данных условий в качестве прав и обязанностей сторон, составляющих программу взаимной деятельности (условий акта индивидуального регулирования), позволяет объединить представленные условия, избежав риска смешения разнородных категорий. Таким образом, *под условиями договора следует понимать способы фиксации взаимных прав и обязанностей контрагентов, возникших из установленного сторонами акта индивидуального регулирования, составляющих взаимную программу действий, направленных на достижение поставленных правовых целей, обеспечивающих получение прогнозируемого хозяйственного результата.*

Каким же образом стороны должны формировать взаимные права и обязанности с целью придания своему соглашению свойство возмездности? На первый взгляд, можно было бы утверждать, что типичным примером таких условий является уплата цены договора за совершение контрагентом определенных действий (будь то передача имущества в собственность, выполнение работ или оказание услуг). Тем не менее, как верно указывал еще А.А. Симолин: «В жизни, несомненно, встречается масса договоров, где вещь приобретает в собственность не за деньги, а за какой-либо другой эквивалент, также за вещь, за труд и т.п.»<sup>328</sup>. Действительно, контрагенты в зависимости от избранной ими договорной конструкции, к тому же совершенно не обязательно направленной на приобретение имущества в собственность, производят экономический взаимообмен самыми различными благами, признаваемыми эквивалентом по отношению друг к другу. Таким образом, нижеприведенный анализ будет посвящен систематизации способов фиксации в договорах прав и обязанностей сторон, имеющих отношение к предоставлению ими того или иного эквивалента.

В первую очередь поставленная цель исследования требует точного уяснения места условий о предоставляемом эквиваленте среди иных договорных условий. И если различия анализируемой категории с большинством из известных видов условий договоров (например, с условием о качестве, условием о сроках исполнения обязательств и др.)

---

<sup>328</sup> Симолин А.А. О возмездном отчуждении и приобретении вещей в собственность. / Сборник статей по гражданскому и торговому праву: Памяти профессора Габриэля Феликсовича Шершеневича. – М.: Издание бр. Башмаковых, 1915, С. 152.

выглядят настолько явными, что не требуют отдельных объяснений, то соотношение указанных договорных условий с условием договора о предмете неминуемо создает определенные сложности в связи со следующим.

Действующий ГК РФ, следуя традициям своих предшественников, никак не определяет условие договора о предмете, лишь перечисляя его в качестве существенного условия любого договора в п. 1 ст. 432. Такое положение дел породило множество концепций и дискуссий в юридической науке относительно существования условия договора о предмете. В самом общем виде, как верно подмечает М.И. Брагинский, условие договора о предмете может быть определено как ответ на вопросы «что?» и «сколько?»<sup>329</sup>. Однако такое поверхностное рассмотрение, естественно, не является достаточным для полноценного понимания природы исследуемой категории.

Анализ существующих подходов к определению существования условия договора о предмете в своей работе приводит В.В. Кулаков<sup>330</sup>. Как утверждает указанный автор сформировавшиеся на сегодняшний день позиции в отношении данного вопроса могут быть условно разделены на три группы. Согласно подходу первой из них предмет договора по своей природе является тождественным объекту правоотношения, возникающему из договора, и как следствие, представляет собой тот или иной объект права. Такой позиции придерживается, к примеру, О.Ю. Скворцов<sup>331</sup>. Другая же группа отстаивает мнение, согласно которому под предметом договора надлежит понимать минимум необходимых действий, которые стороны должны совершить (либо не должны совершать) в целях его надлежащего исполнения, разделяя тем самым понятия предмет договора и объект договора (имущественное благо, в отношении которого контрагенты осуществляют действия по исполнению договора). Апологетом данной концепции является В.В. Витрянский<sup>332</sup>. И третья группа, сторонники которой пытаются примирить первые два представленных подхода, указав, что существо условия договора о предмете заключается как в согласовании сторонами конкретного имущественного блага, так и в совершении контрагентами определенных действий в отношении данного блага. В качестве примера такого подхода возможно привести тезис В.В. Груздева: «Предмет договора — направленность данного

---

<sup>329</sup> Брагинский М.И., Витрянский В.В. Указ. соч. С. 16.

<sup>330</sup> Кулаков В.В. О критериях разграничения договора оптовой купли-продажи и договора поставки по законодательству Российской Федерации // Коммерческое право: актуальные проблемы и перспективы развития: Сборник статей к юбилею доктора юридических наук, профессора Бориса Ивановича Пугинского. М.: Статут, 2011. С.130-137

<sup>331</sup> Гражданское право: учебник: в 3 т. Т. 1 / под ред. А.П. Сергеева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Проспект, 2018. С. 874.

<sup>332</sup> Витрянский В.В. Существенные условия договора в отечественной цивилистике и правоприменительной практике // Вестник ВАС РФ. 2002. N 6. С. 78.

договора. Поскольку договор-сделка, как известно, во всех случаях направлен на правовые последствия, постольку существенным пунктом выступает указание на предмет договорного обязательства, а именно то имущественное предоставление, которое должно последовать по данному обязательству... В частности, при обсуждении предмета договора должны быть согласованы экономические блага (вещи, включая деньги, овеществленные результаты работ, услуги, исключительные права) и условия их перехода между контрагентами»<sup>333</sup>. Следует согласиться с последней из представленных концепций по той причине, что главной задачей условия любого договора о предмете как способа фиксации взаимных прав и обязанностей сторон действительно является определение общей направленности обязательств сторон, возникающих на основании его заключения. В связи с этим разделение объекта правоотношения и действий контрагентов, совершаемых по поводу него, было бы неоправданным.

Тем не менее, какое тогда место в системе договорных условий должны занимать условия о предоставляемых эквивалентах, если один из них неизбежно будет входить в состав условия договора о предмете, как демонстрирует вышеприведенный анализ? Ответ на данный вопрос приведен в совместной работе В.В. Кулакова и С.Ю. Филипповой, указавшими, что два объекта договора (эквивалента, подлежащих взаимнообмену) могут быть разделены на «сильный» и «слабый» объект: «Именно по “сильному” объекту определяется направленность обязательства. “Слабым” объектом является тот, который предоставляется взамен “сильному”, он следует судьбе “сильного”, зависит от него»<sup>334</sup>. Таким образом, представленный тезис позволяет прийти 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. Необходимо понимать, что как «сильный», так и «слабый» объекты договора сущностно (как отдельные объекты) и функционально являются встречными предоставлениями по отношению друг другу, поскольку в процессе исполнения договора обмениваются друг на друга. Однако фиксация прав и обязанностей

---

<sup>333</sup> Груздев В.В. Существенные условия договора и последствия их несогласования сторонами // Журнал российского права. 2019. № 10. С. 92.

<sup>334</sup> Кулаков В.В., Филиппова С.Ю. Функции условия о цене в договоре // Издательство «Зерцало», «Коммерческое право. Научно-практический журнал», М. 2012, № 1 (10). С. 42-43.

сторон по поводу них происходит в двух различных вышеуказанных условиях договора: 1) условия о предмете; 2) условия о встречном предоставлении.

В своей работе, посвященной исследованию системы договоров в гражданском праве России, Ю.В. Романец отметил, что «в гражданском праве не существует абстрактно возмездных или безвозмездных договоров. Фактор возмездности (безвозмездности) служит основой для разграничения обязательств в рамках более глубокого признака направленности»<sup>335</sup>. Следовательно, по мнению названного ученого, наличие или отсутствие в договоре согласованных встречных предоставлений не имеет для юридической квалификации договоров никакого самостоятельного значения. Поясняя свою мысль дальше, автор констатирует, что все безвозмездные договоры либо представляют собой отдельный тип договора, либо являются разновидностью какого-либо договора возмездного, утверждая, что связано это с особенностями законодательной техники, предусматривающей отдельную регламентацию того или иного безвозмездного договора только в том случае, когда безвозмездность создает для такого договора «существенные отличия правоотношений» из него вытекающих. К сожалению, относительно того, что именно из себя представляют обозначенные «существенные отличия правоотношений», исследователем не дается каких-либо комментариев.

С представленным мнением Ю.В. Романаца возможно согласиться только частично. Действительно в некоторых случаях законодательная техника приводит к появлению безвозмездных типов договоров. Тем не менее, отсутствие фиксации в позитивном праве того или иного договора в качестве отдельной договорной конструкции совершенно не означает, что такое соглашение нельзя называть договором в принципе. Самыми очевидными примерами в данном случае являются прощение долга, соглашение о соглашении о залоге и соглашение о цессии, которые, хотя и не закреплены в качестве отдельных типов договоров во второй части Гражданского кодекса РФ, тем не менее, несомненно представляют собой договоры, поскольку являются соглашениями, устанавливающими взаимные гражданские права и обязанности (автономное регулирование) их сторон. Кроме того, наличие или отсутствие «слабого» встречного предоставления действительно оказывает существенное влияние и регулирование такой договорной конструкции и со стороны позитивного законодательства. Так, в соответствии со ст. 891 ГК РФ по договору безвозмездного хранения хранитель обязан хранить вещь с той мерой заботливости, которую он проявляет и по отношению к своим собственным вещам, в то время как в случае с хранением возмездным стандарты заботливости хранителя

---

<sup>335</sup> Романец Ю.В. Система договоров в гражданском праве России. – М.: Норма, Инфра-М, 2013. С. 243-254.

значительно повышаются. Договор безвозмездного хранения из приведенного примера нормативно не выведен в отдельные положения из общей главы ГК РФ, посвященной данному договору, однако представленный тезис явно свидетельствует о том, что у правоотношений, вытекающих из возмездного договора хранения и безвозмездного договора хранения, явно имеются «существенные отличия». То же самое можно сказать про договор поручения и договор займа.

Другой тезис указанного ученого-правоведа заключается в том, что некоторые договорные конструкции в ГК РФ закреплены исключительно в качестве возмездных, в связи с чем отсутствие «слабого» встречного предоставления в таком договоре должно влечь его недействительность. В качестве примеров Ю.В. Романец приводит договоры подряда, возмездного оказания услуг, транспортной экспедиции, перевозки и другие. Тем не менее, вступая в противоречие со своим же мнением, автор отмечает следующее: «Согласно ст. 702 ГК подрядное обязательство может быть только возмездным. Однако в реальной жизни возникают правоотношения, в которых одно лицо безвозмездно выполняет подрядные работы для другого. Поскольку такие обязательства существуют и в них нет ничего противозаконного, вряд ли правильно признавать их недействительными»<sup>336</sup>.

Трудно понять итоговое мнение автора в силу противоречивости его суждений. Вне всяких сомнений следует согласиться с тем, что признавать договор подряда, в котором отсутствует «слабое» встречное предоставление, недействительным, нет ни политических, ни юридических оснований. Выполнение работ для другого лица без получения оплаты в отсутствие императивно установленного запрета должно признаваться таким же имеющим юридическую силу соглашением, как и возмездный договор подряда. То же самое касается и других договорных конструкций. Таким образом, соглашение о безвозмездном совершении любого не нарушающего закона действия при отсутствии прямого запрета на заключение подобных соглашений, должно признаваться юридически действительным. Хотя бы в силу закрепленного в ст. 421 ГК РФ принципа свободы договора. Однако какие нормы действующего законодательства будут применяться в том случае, если сконструированный в позитивном праве возмездный договор будет заключаться в качестве безвозмездного? Правильным видится признать, что договор, в рамках которого присутствует предоставление эквивалента только одной стороной и удовлетворение интересов исключительно другой стороны, должен либо признаваться такой же договорной конструкцией, заключенной по безвозмездной модели, при условии наличия прямого указания в ГК РФ о возможности существования такой модели (как например с договором

---

<sup>336</sup> Романец Ю.В. Указ. соч. С. 248.

хранения), либо подчиняться правилам указанного нормативного правового акта, посвященным договору дарения, специфика которого будет рассмотрена далее.

Как показывают приведенные выше рассуждения, возмездность действительно является одним из определяющих факторов в вопросе формирования правового режима того или иного соглашения (то есть в вопросе о том, какие нормы будут распространяться на такой договор). Необходимость уяснения характера согласованных сторонами встречных предоставлений, следовательно, теснейшим образом связана с квалификацией заключенного между ними договора как типовой модели, предусмотренной действующим законодательством (поименованного договора). Сложнее обстоит дело с непоименованными и смешанными договорами, возможность заключения которых в самом общем виде закреплена в ст. 421 ГК РФ, в соответствии с п. 2 и п. 3 которой контрагенты вправе заключить договор как предусмотренный, так и не предусмотренный действующим законодательством (непоименованный договор); либо договор, содержащий в себе элементы различных договорных конструкций, урегулированных законом (смешанный договор).

Проблема существа и юридической характеристики непоименованных и/или смешанных договоров издавна служит предметом научных изысканий многих представителей юридической науки. Указанные явления совместно принято обозначать «нетипичными» или «неурегулированными» конструкциями. Ключевой вопрос, касающийся указанных явлений, связан с определением правовых норм, которые должны применяться к таким неординарным соглашениям субъектов гражданского оборота. Так, еще Л.С. Таль определял последовательность применения норм права к пробелам, содержащимся в соглашениях сторон, неурегулированных действующим позитивным правом. К таковым должны применяться общие нормы действующего законодательства о сделках и договорах; нормы, наиболее соответствующие целям, ради достижения которых было заключено соответствующее соглашение; а также нормы «культурного идеала» того или иного общества, в котором было заключено подобное соглашение, под которыми скорее всего автор понимал правовые обычаи<sup>337</sup>.

Как видится, определенные подходы, разработанные Л.С. Талем актуальны и сегодня, однако требуется уточнение к каким именно неурегулированным соглашениям данный подход применим, а к каким нет. В обозначенной работе указанного автора выявить данный ответ не представляется возможным. На подобную проблему наличия нетипичных институтов в частном праве и правильности осуществления их правового регулирования

---

<sup>337</sup> Таль Л.С. Положительное право и неурегулированные договоры. // Журнал «Право», Еженедельная юридическая газета, Санкт-Петербург, 1912, № 42. С. 2219-2230.

также указывал и М.М. Агарков в своей работе, посвященной предмету и системе советского гражданского права: «Имеются промежуточные институты, в которых имущественные и организационные отношения так тесно переплетаются, что их невозможно отделить друг от друга. Эти институты следует относить к административному или к гражданскому праву, в зависимости от того какие отношения в них преобладают и являются наиболее характерными для данного института. Отнесение таких институтов к административному праву не исключает соответственного применения к ним правил гражданского права и наоборот»<sup>338</sup>.

О.Н. Садиковым была предложена классификация нетипичных институтов в гражданском праве, под которыми данный автор понимал такие институты, которые «не укладываются в рамки привычных правовых категорий, известных кодифицированному гражданскому законодательству, и содержат в себе необычные или даже аномальные элементы, относящиеся нередко к сфере других отраслей права: административного, трудового, семейного и т.д.»<sup>339</sup>. Действительно, если посмотреть на договоры в соответствии с обозначенной классификацией, то исследуемые институты должны подразделяться на комплексные институты, смежные институты, а также незавершенные институты. Под комплексными институтами необходимо понимать такие, которые входят в предмет регулирования различных отраслей права, а не только гражданского, как например концессионные соглашения в сфере государственно-частного партнерства или соглашения о суррогатном материнстве. Смежные институты представляют собой явления, объединяющие в себе разнородные элементы одной отрасли права (в нашем случае – частного права), ярчайшим из примеров которых выступают смешанные и непоименованные договоры. Незавершенные институты характеризуются наличием существенных отклонений от закрепленных в позитивном гражданском законодательстве категорий, как вещные права хозяйственного ведения и оперативного управления.

Следует согласиться с представленной классификацией. Действительно, постановка вопроса о правильности правового регулирования и применимости тех или иных норм действующего законодательства возможна как в контексте различных отраслей права, так и в рамках одной отрасли права или даже конкретного правового института, относящегося к одной отрасли права. В связи с этим необходимо отметить, что такое явление как возмездность исследуется в настоящей работе исключительно в рамках частного права.

---

<sup>338</sup> Агарков М.М. Предмет и система советского гражданского права. // Журнал «Советское государство и право», М.: 1940, № 8-9. С. 61.

<sup>339</sup> Садиков О.Н. Нетипичные институты в советском гражданском праве. // Журнал «Советское государство и право», М.: 1979, № 2. С. 32–39.

В качестве примера комплексного института возможно привести Соглашение о взаимодействии между Министерством связи и массовых коммуникаций РФ и Координационным центром национального домена сети Интернет по вопросам управления национальным доменом «RU» от 18.02.2009 г.<sup>340</sup>. Согласно ст. 1 обозначенного документа его предметом является формирование и согласование основных принципов развития системы регистрации доменных имен в национальном домене «RU». Как указано в ст. 4 данного Соглашения, оно не налагает на подписавшие его стороны финансовых обязательств. Очевидно, что посредством заключения подобного соглашения указанное Министерство РФ возложило выполнение определенной публичной функции на Координационный центр. В связи с этим оценивать его с позиции возмездности или безвозмездности в частноправовом понимании, как и любых иных комплексных институтов, не представляется возможным и не является целесообразным.

Что же касается институтов незавершенных, то они тяготеют либо к публичным отношениям, где категория возмездности неприменима, либо к частным. В последнем случае обозначенные институты будут подчиняться всем правилам гражданского законодательства, в том числе посвященным и особенностям возмездных/безвозмездных отношений. В связи с изложенным дальнейший анализ значимости учета встречных предоставлений как необходимого элемента юридической квалификации договоров будет посвящен смежным частноправовым институтам.

Возможность заключения договора, не предусмотренного позитивным законодательством, в свое время была предметом дискуссии виднейших российских ученых-правоведов. В качестве примеров позиций сторонников концепции предоставления защиты таким нетипичным договорным конструкциям можно привести мнение Я.А. Канторовича, согласно которому «современный торговый и общественный быт выдвигает все новые договорные соглашения, такие, которые законодательство еще не успело выяснить с юридической стороны и определить их стороны. Такие договорные соглашения, хотя и не включенные еще законодателем в установленный круг договорных типов также признаются имеющими юридическую силу... В особенности это замечается в области торгового права, в которой возникли и развились на практике многочисленные институты правоотношений без содействия закона»<sup>341</sup>. Другим апологетом представленной

---

<sup>340</sup> «Соглашение о взаимодействии между Министерством связи и массовых коммуникаций РФ и Координационным центром национального домена сети Интернет по вопросам управления национальным доменом «RU»» (утв. Минкомсвязью России № ИЩ-П11-694, Координационным центром национального домена сети Интернет 18.02.2009 г.) // СПС «Консультант Плюс».

<sup>341</sup> Канторович Я.А. Основные идеи гражданского права. – Харьков: Юридическое издательство НКЮ УССР, 1928. С. 49.

концепции являлся К.А. Граве: «Наше обязательственное право не знает замкнутого числа видов договоров, и поэтому с точки зрения нашей правовой системы допустимы любые договорные отношения, не стоящие в противоречии с основными началами нашего права, хотя бы они и не укладывались в известные Гражданскому кодексу и другим законодательным актам виды договоров»<sup>342</sup>.

В качестве сторонника противоположной позиции возможно привести мнение М.В. Гордона, в соответствии с которым система договоров может устанавливаться исключительно действующим Гражданским кодексом (то есть позитивным правом) и «при появлении нового типа договорных отношений, следует поэтому каждый раз изучать вопрос о том, насколько дело идет о таких отношениях, которые не укладываются в известные ранее правовые признаки»<sup>343</sup>. Также с относительной осторожностью к возможности заключения непредусмотренных позитивным законодательством договоров относился В.А. Рясенцев, указавший, что «если условие договора, в котором участвует государственный орган, не соответствует содержанию договоров, известных нашему праву, и не вытекает из специального постановления, то такая сделка не может быть признана действительной»<sup>344</sup>.

Правильным видится согласиться с первой из представленных концепций. Для запрещения сторонам заключать соглашения, прямо не поименованные в нормативных актах, нет никаких оснований. Общественные отношения, складывающиеся при протекании различных экономических процессов, в том числе в процессе товародвижения, с каждым новым днем приобретают все более новые специфические черты, которым не отвечает ни одна из предусмотренных действующим гражданским законодательством правовых форм. Именно так и происходит наполнение частноправового массива обязательственного права новыми договорными конструкциями, которые впоследствии надлежит воспринять и позитивному законодательству. На данное обстоятельство также обращал внимание Б.И. Пугинский: «Развитие торгового оборота привело к видоизменению прежних и появлению новых видов договоров. Некоторые из них используются преимущественно в коммерции, другие имеют как торговое, так и общегражданское применение»<sup>345</sup>. Более того, констатация того факта, что субъектами

---

<sup>342</sup> Граве К.А. Договор трудового поручения // Всесоюзный институт юридических наук Министерства юстиции СССР. – М.: Юридическое издательство Министерства юстиции СССР, 1947. – Выпуск V. – С. 71.

<sup>343</sup> Гордон М.В. Система договоров в советском гражданском праве // Харьковский юридический институт им. Л.М. Кагановича. Кафедра гражданского права и процесса. – Харьков: Издательство Харьковского государственного университета им. А.М. Горького, 1954. – Выпуск 5. – С. 65 – 87.

<sup>344</sup> Рясенцев В.А. Вопросы недействительности сделок в судебной практике // Социалистическая законность. 1950. № 8. С. 41

<sup>345</sup> Пугинский Б.И. Коммерческое право России. - М.: Юрайт-Издат, 2003. С. 96.

частного права могут заключаться исключительно закрепленные в законе соглашения, противоречила бы самой сути данной отрасли права, поскольку бы шла вразрез с утвердившимся в ней методом правового регулирования, главный постулат которого может быть обозначен как: «все, что прямо не запрещено законом – должно быть разрешено»<sup>346</sup>.

В связи с представленной выше дискуссией отечественных правоведов в отношении необходимости признания юридической силы за нетипичными соглашениями субъектов права внимания заслуживает исторический анализ основных позитивных (писанных) отечественных нормативно-правовых актов, регулировавших частноправовые отношения в разные периоды времени. Так, в Своде законов гражданских, входящем в состав Свода законов Российской империи (Том X), нигде прямо не упоминалось о возможности сторон заключить договор, не представляющий собой одну из предусмотренных данным нормативным правовым актом типовых форм<sup>347</sup>. Тем не менее, системный анализ норм позволяет выявить, что стороны все же имели возможность составить любое соглашение, не выходящее за рамки общих требований, предъявляемых законом к договору. Приведенный вывод подтверждается статьями 1528, 1529 и 1530, в соответствии с которыми договор составляется по взаимному согласию договаривающихся лиц и его предметом могут быть только имущества или действия других лиц; договор признается недействительным только в том случае, если он заключается с заведомо противоправной целью; и стороны вправе включать в заключаемый ими договор любые условия, не противоречащие действующему законодательству. Данное обстоятельство также подтверждается и работами современников указанного нормативного акта. В своем учебнике по гражданскому праву Г.Ф. Шершеневич непосредственно прописал следующее в отношении общественного значения договора: «Договорные отношения увеличиваются не только в количественном отношении. Они чрезвычайно усложняются включением различных побочных условий, так что требуется опытный глаз юриста, чтобы определить основную юридическую природу договора. Кроме того, бытовые условия необыкновенно благоприятствуют развитию новых видов договоров из сочетания различных юридических элементов»<sup>348</sup>.

---

<sup>346</sup> См.: Яковлев В.Ф. Гражданско-правовой метод регулирования общественных отношений. // Свердловск. –1972. –212 с.

<sup>347</sup> Свод законов Российской империи, Том X, 1900. // СПС «Консультант Плюс».

<sup>348</sup> Шершеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права. // Издание Бр. Башмаковых, 9-ое издание, М.: 1911. С. 448.

Гражданский кодекс РСФСР 1922 года также не содержал в себе никаких указаний по поводу признания юридической силы нетипичных договорных конструкций<sup>349</sup>. Однако структура его норм и буквальный смысл закрепленных в нем формулировок уже не позволяли с такой уверенностью утверждать, что не нашедшие в нем отражения соглашения сторон обязательно должны признаваться действительными, в связи с чем по справедливому замечанию М.И. Брагинского и возникла вышеописанная дискуссия в ученых кругах<sup>350</sup>.

Впервые в российской правовой действительности принцип признания нетипичных соглашений нашел свое отражение в Гражданском кодексе РСФСР 1964 года<sup>351</sup>. В соответствии со ст. 4 названного законодательного акта гражданские права и обязанности могли возникать в том числе из действий граждан и организаций, которые хотя и не предусмотрены законом, но в силу общих начал и смысла гражданского законодательства порождают гражданские права и обязанности. Комментируя указанную норму, С.Н. Братусь отметил следующее: «Судебная практика до издания Основ и новых ГК, хотя и с колебаниями, признала, что советское гражданское законодательство не знает замкнутого перечня оснований возникновения обязательств, т.е. что эти обязательства могут создаваться договорами и иными действиями граждан и организаций, не укладываемыми в систему договоров и иных действий, предусмотренных нормами обязательственной части ГК и иных законодательных актов»<sup>352</sup>.

В ГК РФ подход, изложенный в ГК РСФСР 1964 года, также нашел свое отражение. При этом достаточно более подробно раскрыта суть нетипичных договорных конструкций, за которыми признается юридическая сила. В действующей редакции уже упомянутой ст. 421 ГК РФ закреплено, что к непоименованным договорам не применяются положения об отдельных видах договоров, следовательно, такие соглашения регулируются только общими положениями о договорах, общими положениями об обязательствах и другими нормами общей части гражданского законодательства РФ. Однако положения об отдельных видах договоров могут быть применены к непоименованным договорам в исключительных случаях по аналогии закона в целях защиты охраняемых законом

---

<sup>349</sup> Гражданский кодекс РСФСР. Постановление ВЦИК «О введении в действие Гражданского кодекса РСФСР», принятое на IV сессии 31 октября 1922 года // Собрание узаконий и распоряжений Рабочего и крестьянского правительства, № 71, 25.11.22.

<sup>350</sup> Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга первая: Общие положения. 3-е изд., стер. – М.: Статут, 2011. С. 406-407.

<sup>351</sup> Гражданский кодекс РСФСР от 11 июня 1964 г. // Ведомости Верховного Совета РСФСР от 18 июня 1964 г., № 24.

<sup>352</sup> Научно-практический комментарий к ГК РСФСР / под редакцией Е. А. Флейшиц. // Москва : Юридическая литература, 1966. С. 16.

интересов слабой стороны договора, третьих лиц, публичных интересов или недопущения грубого нарушения баланса интересов сторон, на что отдельно еще ранее обновления формулировки указанной правовой нормы обратил внимание Пленум ВАС РФ в пункте 5 своего Постановления «О свободе договора и ее пределах» № 16 от 14.03.2014 г.<sup>353</sup>. К смешанным же договорам в соответствующих частях применяются правила о договорах, элементы которых в них содержатся, если иное не вытекает из соглашения сторон или существа таких договоров. Следовательно, важность правильной квалификации договора в качестве непоименованного, смешанного или типового заключается в том, какие нормы законодательства впоследствии будут применяться к такому соглашению.

Однако каким же именно образом происходит квалификация соглашения сторон в качестве непоименованного, смешанного или типового? Вопрос приобретает особую актуальность в связи с тем, что в некоторых случаях типовые элементы смешения в договорах смешанных могут быть настолько сильно взаимосвязаны друг с другом, что применять к различным их частям нормы, регулирующие разные виды договоров, не будет возможным. Еще одним свидетельством, демонстрирующим неполноту представленных в действующем гражданском законодательстве определений, может служить ситуация, когда в заключенном между сторонами договоре присутствуют как поименованные, так и непоименованные элементы, например, соглашение о товарной неустойке, включенное в договор поставки.

Доктринальные разработки в отношении исследуемого вопроса пестрят многообразием. Так, согласно мнению И.Б. Новицкого «смешанным называется договор, который порождает обязательства, входящие в состав двух, либо нескольких урегулированных законом типичных договорных отношений»<sup>354</sup>. Автор уточняет, что комбинирование может иметь место как на одной, так и на всех сторонах договора, приводя в пример две различные ситуации. Первая имеет место, когда продавец передает своему контрагенту товар в собственность, а последний вместо уплаты определенной денежной суммы принимает на себя обязательство выполнить определенные работы. Следовательно, в данном случае одна из сторон выполняет действия по договору купли-продажи, а вторая – действия по договору подряда. Комбинирование же на одной стороне смешанного договора будет иметь место, когда арендодатель передает жилое помещение во временное владение и пользование и, помимо этого, также оказывает определенные услуги, например, по снабжению арендатора пищей. Тем не менее, И.Б. Новицкий отмечает, что нельзя

---

<sup>353</sup> Постановление Пленума ВАС РФ «О свободе договора и ее пределах» № 16 от 14.03.2014 г. // "Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации", 2014 г., № 8.

<sup>354</sup> Новицкий И.Б., Лунц Л.А. Общее учение об обязательстве. – М.: Юрид. лит., 1950. С. 102.

признавать в качестве смешанного такой договор, в котором лишь конкретизируется обязанность, как например, в договоре хранения картофеля, по которому хранитель обязуется осуществлять периодическую переборку принятого на хранения имущества. Следует согласиться с мнением автора, действительно, в данном случае переборка представляет собой проверку состояния хранимых предметов, что является только уточнением обязанности должника по хранению, а не возложением на него обязательств, предусмотренных иными типовыми договорными конструкциями.

Своеобразную концепцию смешанных договоров представил В.А. Ойгензихт<sup>355</sup>. По мнению данного исследователя, многие ученые заблуждаются, когда определяют смешанный договор как такое соглашение, в котором комбинируются две и более типовых договорных конструкции. Заблуждение заключается в том, что обозначенный тезис смешивает в себе два различных проявления договора: 1) договор как правоотношение; 2) договор как документ (форма). В связи с данными обстоятельствами В.А. Ойгензихт предлагает разделять договоры на «конгломерированные», под которыми понимаются соглашения сторон, механически соединяющие в себе различные виды договоров, будучи лишь документом фиксирующим в себе отношения контрагентов по поводу исполнения разных отдельных поименованных договоров; и на «интегрированные», которые представляют собой целостные соглашения с единым комплексным объектом настолько неординарным, что не позволяет отнести такой договор ни к одной из существующих в действующем законодательстве договорной модели. Под последним из указанных видов договоров автор как раз предлагал понимать договоры смешанные. В качестве примеров интегрированных договоров ученым приводятся договор перевозки, в котором перевозка интегрирована с хранением, а также договор купли-продажи, по которому оплата осуществляется в рассрочку, поскольку в таком случае происходит интеграция договора купли-продажи и кредитного договора. Степень интеграции различных обязательств в интегрированных договорах может различаться, поэтому по общему правилу к таким договорам не могут применяться иные нормы, кроме тех, что непосредственно регулируют данный договор по его преобладающему элементу (следовательно, в представленных выше примерах – нормы о договоре перевозки и нормы о договоре купли-продажи). Тем не менее, по мнению В.А. Ойгензихта возможны исключения, когда дополнительные обязательства из интегрированных договоров настолько слабо связаны с основными, в связи с чем к ним было бы целесообразно применять нормы, посвященные соответствующим договорам.

---

<sup>355</sup> Ойгензихт В.А. Нетипичные договорные отношения в гражданском праве. Учеб. пособие. – Душанбе, 1984. С. 4-9.

Представленная концепция является противоречивой и не позволяет выявить ни действительное существо смешанных договоров, ни четкое различие между интегрированными и конгломерированными договорами, а также порядок применения норм права к таким соглашениям. С критикой данной теории выступал и О.Н. Садиков, указавший, что «ни интегрированный договор, ни единое обязательство не могут иметь характер смешанного договора, ибо не отвечают его основному признаку. Если их нельзя отнести к числу уже предусмотренных позитивным правом договорных типов, налицо новый договор, который, пока он не получил специальной регламентации, подчинен общим положениям обязательственного права, а при их недостаточности – правилам о наиболее близком договоре (в порядке аналогии закона)»<sup>356</sup>. С обозначенной критикой следует согласиться, поскольку утверждение иного неизбежно приводит к абсолютному размытию границ правоприменения, так как воля сторон при заключении договора могла быть добросовестно направлена на регулирование одной части их «интегрированного» договора нормами, посвященными одному виду договоров, а другой – нормами, посвященными другому виду. Но, к примеру, суду, рассматривающему спор указанных контрагентов по существу, степень интеграции их отношений может показаться слишком сильной, в связи с чем он сможет применять исключительно нормы, посвященные преобладающему в договоре элементу. Таким образом, свобода сторон в определении правового режима их соглашения будет значительно ущемлена. Теория интегрированных договоров не может рассматриваться в качестве эффективной для имплементации в действующее позитивное право, поскольку размывает любые рамки в вопросах заключения сторонами смешанных или непоименованных договоров, что порождает неопределенность в правовом регулировании.

Любопытные подходы выработала судебная практика США в отношении применения главы 2 Единообразного торгового кодекса США (далее – «ЕТК»), посвященной договору купли-продажи товаров, к смешанным договорам. Как указывают W.H. Henning и W.H. Lawrence под смешанными договорами (в контексте договора купли-продажи) следует понимать «действия, включающие в себя, помимо продажи товаров, также и элементы других видов договоров, такие как положения об оказании услуг, продажа или аренда недвижимого имущества, отчуждение или предоставление лицензии на право использования интеллектуальной собственности»<sup>357</sup>.

---

<sup>356</sup> Садиков О.Н. Нетипичные институты в советском гражданском праве. // Журнал «Советское государство и право», М.: 1979, № 2. С. 36.

<sup>357</sup> William H. Henning, William H. Lawrence. Understanding sales and leases of goods – 2<sup>nd</sup> ed. // Copyright 2009, Mathew Bender & Company, Inc., a member of the LexisNexis Group. P. 13.

Обозначенные исследователи отмечают, что в американской судебной практике сложилось два подхода в отношении применения норм ЕТК к смешанным договорам: 1) «*predominant purpose test*»; 2) «*gravamen of the action*». В соответствии с первым из приведенных подходов суду надлежит применять ко всему смешанному договору нормы, посвященные превалирующему комбинируемому элементу в таком соглашении. Таким образом, согласно представленному подходу если суд придет к выводу о том, что соглашение, в отношении которого возник спор, в первую очередь было направлено на передачу товара в собственность, а другие закрепленные в нем обязательства имеют лишь вспомогательную роль, то применяться к такому договору будут исключительно нормы о купле-продаже товаров. Данный подход по сути устраняет само понятие смешанного договора, поскольку при такой квалификации любые нетипичные соглашения будут сводиться к уже существующим поименованным видам договоров. Иногда в литературе такой подход именуют «принцип поглощения»<sup>358</sup>.

Суть же второго подхода заключается в том, что суд при разрешении спора по существу будет применять к смешанному договору только те нормы, которые регулируют комбинируемый элемент, по поводу которого возникло разбирательство. Представленная концепция не оспаривает существования смешанных договоров, однако все равно имеет свои значительные недостатки. Это объясняется тем, что спор может возникать по поводу более чем одного комбинируемого элемента договора. Кроме того, стороны разбирательства могут изначально не знать по поводу какого именно комбинируемого элемента возник спор. Что делать в подобных ситуациях представленный подход, к сожалению, не объясняет. В отечественной литературе можно встретить еще один принцип регулирования смешанных соглашений – принцип комбинирования. Данный принцип означает, что к каждому комбинируемому элементу смешанного договора будут применяться нормы, регулирующие соответствующий вид договоров. К числу же концепций, воспринявших представленный принцип, можно отнести *gravamen of the action*, поскольку данным подходом также предусматривается разделение договора на комбинируемые элементы.

Следует признать, что именно этот принцип был воспринят российским гражданским законодательством. Это подтверждается не только формулировкой п. 3 ст. 421 ГК РФ, указанной выше, но и действующей судебной практикой. Так, Девятый арбитражный апелляционный суд, оценивая заключенность смешанного договора, отметил,

---

<sup>358</sup> Савельев А.И. Отдельные вопросы правового регулирования смешанных договоров в российском и зарубежном гражданском праве. // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ № 8/2011. М.: 2011. С. 13.

что факт заключения такого договора является доказанным, поскольку сторонами были согласованы существенные условия как договора поставки, так и договора коммерческого кредита (элементы комбинирования в договоре, по поводу которого разрешался спор)<sup>359</sup>. Десятый арбитражный апелляционный суд указал, что договор, по которому одна сторона обязалась по заданию другой стороны разработать, изготовить и испытать своими силами подвижной состав и впоследствии передать последней в собственность за определенную в договоре сумму является смешанным договором, к которому в равной мере должны применяться нормы ГК РФ, посвященные договорам подряда и поставки<sup>360</sup>.

По мнению А.И. Савельева: «Было бы достаточно противоречиво и непоследовательно разрешить сторонам заключать непоименованные договоры, но в то же время не предоставить им возможности включать элементы данных договоров в состав смешанных договоров, комбинируя их с элементами уже известных законодательству поименованных договорных типов»<sup>361</sup>. Таким образом, указанным исследователем утверждается то обстоятельство, что договор, содержащий как поименованные, так и непоименованные комбинируемые элементы, должен признаваться договором смешанным. В литературе иногда встречается подход, согласно которому буквальное толкование легальной дефиниции смешанных договоров, данной в п. 3 ст. 421 ГК РФ, такой вывод исключает. Сама идея смешанного договора предполагает, что смешивается именно то, что озвучено законодателем в качестве самостоятельных договорных моделей. Именно это обстоятельство и предполагает в качестве основного метода регулирования смешанных договоров применение в соответствующих частях правил о поименованных договорах. Очевидно, что применение правил, установленных для непоименованного договора, затруднительно ввиду отсутствия таковых. По этой причине любой договор, включающий в себя элемент непоименованного договора, должен признаваться обычным поименованным – с той лишь спецификой, что к «непоименованной» части будут применяться общие положения о договорах и обязательствах<sup>362</sup>.

Следует решительно не согласиться с последней из представленных позиций. Безусловно, для непоименованных договоров в действующем законодательстве отсутствуют конкретные правила регулирования, поскольку в этом как раз и заключается

---

<sup>359</sup> Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 14.02.2024 г. № 09АП-90801/2023 по делу № А40-106607/2023 // СПС «Консультант Плюс».

<sup>360</sup> Постановление Десятого арбитражного апелляционного суда от 01.10.2024 г. № 10АП-13970/2024 по делу № А41-6061/2024. // СПС «Консультант Плюс».

<sup>361</sup> Карапетов А.Г., Савельев А.И. Свобода договора и ее пределы. Т. 2: Пределы свободы определения условий договора в зарубежном и российском праве. – М.: Статут, 2012. С. 178.

<sup>362</sup> Жученко. С.П. Смешанные договоры в контексте европейской (континентальной) правовой традиции. / Свобода договора: Сборник статей / Рук. авт. кол. и отв. ред. докт. юрид. наук М.А. Рожкова. – М.: Статут, 2016. С. 163.

конститутивный признак данной правовой категории, однако это вовсе не может означать, что договор, содержащий в себе непоименованный элемент, необходимо «насильственным» образом подстраивать под какую-либо поименованную договорную конструкцию. Это бы противоречило закрепленной свободе сторон определять содержание и правовой режим своего соглашения и представляло бы собой чрезмерной вмешательство в автономию воли контрагентов. В российском гражданском законодательстве существуют как общие положения об обязательствах, так и общие положения о договорах, которые как раз и служат тем позитивно-правовым массивом, на основании которого будут разрешаться споры касательно непоименованных элементов смешанных договоров. Таким образом, верным является мнение А.И. Савельева, согласно которому п. 3 ст. 421 ГК РФ необходимо толковать расширительно и признавать договор, содержащий поименованные и непоименованные в законе элементы, договором смешанным.

Проблемы при определении момента заключения смешанного договора могут возникнуть в ситуации, когда такое соглашение включает в себя элементы реального и консенсуального договора. Как указывает Е.А. Останина момент заключения в таком случае должен определяться как момент передачи имущества, как это имеет место при заключении реальных договоров, поскольку российское законодательство основывается на принципе приоритета более строгого требования над менее строгим<sup>363</sup>. Следует согласиться с приведенным мнением автора, поскольку обратное создало бы большую почву для злоупотребления недобросовестными участниками гражданского и торгового оборотов своими правами в форме обхода закона, так как позволяло бы произвольно изменять правовой режим того или иного соглашения, установленный законодателем.

Другую разновидность нетипичных соглашений, возможность заключения которых предусмотрена действующим российским гражданским законодательством принято называть непоименованными договорами. В литературе отсутствует единство мнений в отношении природы данного явления. По общему правилу под такими договорами принято понимать «договоры, не предусмотренные в законе (такие соглашения иногда именуют договорами *sui generis* (особого рода))»<sup>364</sup>. Таким образом, непоименованным является такой договор, все элементы которого на момент его заключения отсутствуют в действующем позитивном праве.

---

<sup>363</sup> Останина Е.А. Смешанный договор в контексте учения о юридических фактах // Вестник Челябинского государственного университета, 2010, № 33 (214). С. 38.

<sup>364</sup> Гражданское право: учебник: в 3 т. Т. 1 / под ред. А. П. Сергеева. — 2-е изд., перераб. и доп. // Москва: Проспект, 2018. С. 857.

Как верно указывает Е.А. Останина, в качестве главного критерия отнесения договора к поименованным является наличие гражданско-правового регулирования отношения, возникающего в рамках данного договора<sup>365</sup>. Таким образом, простое упоминание договора в гражданско-правовом либо ином нормативном правовом акте не дает оснований признавать такой договор поименованным. Следовательно, нетипичная договорная конструкция, название которой даже может упоминаться в действующем законодательстве, но не содержится гражданско-правового регулирования отношений, возникающих из нее, должна признаваться либо смешанной, либо непоименованной, поскольку «цель установления поименованных договоров состоит в том, чтобы избавить стороны от необходимости разрабатывать проекты заключаемых договоров по принципу “чистой доски” (tabula rasa)»<sup>366</sup>. Такой подход видится обоснованным, так как механическое упоминание договора в акте позитивного права не может признаваться удовлетворительным критерием разграничения поименованных и непоименованных/смешанных договоров.

Какие нормы должны применяться к непоименованным договорам? По мнению А.Г. Карапетова, непоименованные договоры регулируются общими положениями о договорах, об обязательствах и о сделках, однако к ним также возможно применять и правила, касающиеся отдельных видов договоров по аналогии закона<sup>367</sup>. Указанный исследователь задается вполне логичным вопросом: можно ли распространить правовые нормы, посвященные тому или иному поименованному виду договоров на весь заключенный между сторонами непоименованный договор? Предположим, стороны заключили дилерский договор, содержащий элемент поставки. Можно ли регулировать все отношения сторон, вытекающие из данного договора, исключительно положениями ГК РФ, посвященными договору поставки? Ответ, к которому приходит ученый, является отрицательным, с чем, безусловно, следует согласиться. Объясняется такой вывод следующим: «“Оптовая” и тем самым по сути аномальная аналогия закона, приводящая к применению к непоименованному договору не отдельной нормы из законодательного режима аренды, а всего этого специального режима целиком, есть очевидное свидетельство того, что на самом деле спорный договор непоименованным в реальности не является»<sup>368</sup>.

Ю.В. Романец приводит следующую иерархию применения норм права к непоименованным договорам: в первую очередь применению подлежат

---

<sup>365</sup> Останина Е.А. Вопросы квалификации непоименованных договоров // Вестник Челябинского государственного университета, 2010, № 25(206). С. 43.

<sup>366</sup> Останина Е.А. Там же.

<sup>367</sup> Договорное право (общая часть): постатейный комментарий к статьям 420–453 Гражданского кодекса Российской Федерации / Отв. ред. А. Г. Карапетов. – Москва: М-Логос, 2020. С. 98.

<sup>368</sup> Указ. соч. С. 100-101.

«унифицированные нормы обязательственного права», поскольку такой договор характеризуется родовыми признаками обязательства; далее должны применяться общие положения о договоре, ввиду наличия у непоименованного договора родовых черт договора; и в том случае, если заключенный между сторонами непоименованный договор содержит в себе направленность аналогичную договору, предусмотренному действующим законодательством (передача имущества в собственность, передача во временное владение и пользование и др.), то к нему должны непосредственно применяться нормы, посвященные данному поименованному типу договоров<sup>369</sup>.

Обозначенная иерархия применяемых к непоименованным договорам правовых норм видится методологически неверной. В юридической науке и практике утвердился принцип *lex specialis derogate generali*, в соответствии с которым в первую очередь к отношениям должны применяться нормы, наибольшим образом направленные на их регулирование. Согласно п. 3 ст. 421 (и ст. 307) ГК РФ отношения из смешанных договоров регулируются теми нормами, которые отражают в себе элементы заключенного соглашения. Следовательно, к непоименованным договорам в первую очередь надлежит применять общие положения о договорах и уже затем общие положения об обязательствах.

Тезис, согласно которому к непоименованным договорам должны применяться нормы, посвященные поименованному договорному типу, при наличии в таком нетипичном соглашении общей направленности с данным типом договоров, хотя и кажется наиболее соответствующим действующему законодательству, все равно является методологически неверным. Правовой институт непоименованных договоров существует с целью позволить контрагентам заключать любые соглашения, прямо не запрещенные законом. Распространение на такие нетипичные соглашения общих положений о договорах и общих положений об обязательствах свидетельствует о признании их юридической силы со стороны законодателя. Применение же к данным договорам норм, регулирующих отдельные виды договоров, противоречит самой идее о возможности заключения непоименованного договора, поскольку сводит его лишь к специфической разновидности отдельного поименованного соглашения.

В этой связи следует признать неверными суждения Ю.В. Романца и А.Г. Карапетова в отношении соглашения о товарной неустойке, которая, по мнению данных авторов, хотя и относится к родовому понятию неустойки, тем не менее, не имеет ее основного квалифицирующего признака – передачи денежных средств, что означает

---

<sup>369</sup> Романец Ю.В. Система договоров в гражданском праве России. – М.: Норма, Инфра-М, 2013. С. 80.

необходимость его причисления в группу непоименованных договоров<sup>370</sup>. Как показывают приведенные ранее рассуждения относительно смешанных договоров, в качестве комбинируемых элементов могут выступать как те, что предусмотрены, так и те, что не предусмотрены в действующем позитивном праве. Таким образом, методологически верно будет квалифицировать соглашение о товарной неустойке не в качестве непоименованного, а в качестве смешанного договора.

Крайне точно в контексте исследуемой проблемы высказывался М.И. Брагинский: «при наличии специальной главы ГК, а значит, и специального типа договоров, какой бы ни была специфика соответствующего вида договоров, он не может считаться договором *sui generis* («своего рода»)»<sup>371</sup>. Однако вразрез с таким своим правильным выводом ученый все равно подмечает, что к непоименованным договорам в первую очередь должны применяться нормы сходного типа договоров.

По мнению автора настоящей работы непоименованный договор представляет собой такое соглашение сторон, которое не входит в рамки ни одного из закрепленных в действующем позитивном праве договорных типов, что как раз и придает такому договору свойство *sui generis*. Возможность подвести такое соглашение под регулирование какого-либо типа договоров означает, что такой договор либо является специфической разновидностью данного договорного типа, либо является смешанным договором с непоименованным элементом. Применение норм к непоименованным договорам должно выстраиваться следующим образом: в первую очередь к таким соглашениям должны применяться нормы общих положений о договоре, затем нормы общих положений об обязательствах и уже далее нормы, посвященные сделкам, и прочие нормы общей части Гражданского кодекса РФ. Применение же к непоименованным договорам норм об отдельных договорных типах или видах возможно только в исключительных случаях, например таких, как защита публичных интересов, но только в порядке аналогии закона.

Представленный анализ позволяет прийти к выводу о том, что ключевым фактором, позволяющим соотнести типовые договорные модели со смешанными или непоименованными, являются некие «элементы» или «признаки», о которых упоминали практически все вышеуказанные ученые в контексте исследуемой проблематики. Так, М.О. Гредингер указывал, что в качестве таких признаков для непоименованных договоров выступают: 1) наличие согласия двух лиц на заключение предполагаемой сделки; 2)

---

<sup>370</sup> См.: Романец Ю.В. Система договоров в гражданском праве России. – М.: Норма, Инфра-М, 2013. С. 82.; Договорное право (общая часть): постатейный комментарий к статьям 420–453 Гражданского кодекса Российской Федерации / Отв. ред. А. Г. Карапетов. – Москва: М-Логос, 2020. С. 89.

<sup>371</sup> Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга первая: Общие положения. 3-е изд., стер. – М.: Статут, 2011. С. 411.

сходство заключаемой сделки с каким-либо гражданским (поименованным) договором; 3) наличие исполненного со стороны одного из контрагентов обязательства по передаче встречного предоставления; 4) возможность защиты данной сделки на основании *actio praescriptis verbis*. Необходимо оговориться, что указанный ученый проводил свое исследование исключительно в рамках римской правовой традиции и понимал под «безымянными» (непоименованными) договорами лишь такие соглашения, которые «представляют собой обмен одной ценности на другую, причем обе они юридически признаются равнозначительными»<sup>372</sup>. Следовательно, анализу автора подлежали исключительно такие договорные конструкции, по которым «слабое» встречное предоставление какой-либо типичной договорной конструкции заменялось «сильным» встречным предоставлением от другого поименованного договора или же представляло собой непоименованный элемент. Как показывают рассуждения, приведенные выше, такой договор, описанный М.О. Гредингером, в современных условиях нельзя считать непоименованным, однако это обстоятельство не умаляет заслуг ученого в исследовании данной проблематики и развитии методики выявления квалифицирующих признаков договоров.

По мнению А.Г. Карапетова, квалификация договоров в качестве непоименованных должна происходить посредством сопоставления заключенного между сторонами соглашения с «квалифицирующими признаками» закрепленных в гражданском законодательстве РФ поименованных договоров. Данные квалифицирующие признаки, обыкновенно, содержатся в нормах-дефинициях, определяющих тот или иной договор. Также эти признаки можно найти и в иных нормах. Например, в ст. 614 ГК РФ содержится указание на то, что арендная плата может не только в виде определенной суммы платежей, но и в иных формах. В некоторых случаях квалифицирующие признаки договоров обнаруживаются путем их толкования судебной практикой. Примером является договор подряда ввиду того обстоятельства, что нигде в действующем позитивном праве не разъясняется, что представляет из себя такое понятие как «выполнение работ». Так, Верховный суд РФ в Определении от 04.03.2025 г. № 18-КГ24-368-К4 прямо указал, что «применительно к договору подряда существенными условиями указанного договора являются его предмет (определение вида и объема подлежащих выполнению работ) и сроки выполнения работ»<sup>373</sup>. В том случае, «если заключенный договор не соответствует квалифицирующим нормам законодательного режима ни одного из поименованных

---

<sup>372</sup> Гредингер М.О. Опыт исследования безымянных договоров. – Рига: Типография Л. Бланкенштейна. Ткацкая ул. 13, 1893. С. 31-47.

<sup>373</sup> Определение Верховного суда РФ от 04.03.2025 г. № 18-КГ24-368-К4 // СПС «Консультант Плюс».

договоров, он должен считаться непоименованным»<sup>374</sup>. При всей привлекательности такого подхода стоит заметить, что он не объясняет по каким критериям следует выделять квалифицирующие нормы. При таких обстоятельствах велик риск того, что различные судебные органы могут по-разному определять квалифицирующие нормы для одной и той же договорной конструкции.

Еще ранее Ю.В. Романец представил сходную методику квалификации непоименованных договоров, однако он попытался вывести понятие квалифицирующих признаков поименованных договоров. Так, по мнению указанного исследователя, «квалифицирующий признак предопределяет регулирование, в то время как элементы правового механизма (права и обязанности сторон, субъектный состав, предмет, форма и порядок заключения и расторжения договора, имущественная ответственность и т.д.) предопределяются квалифицирующим признаком. Поэтому включение в договор условия, противоречащего его квалифицирующему признаку, во-первых, не делает это обязательство непоименованным и, во-вторых, влечет недействительность соответствующего поименованного договора»<sup>375</sup>. К сожалению, приведенное разъяснение сущности квалифицирующих признаков договоров вносит мало ясности и является противоречивым. Например, вне всяких сомнений можно утверждать, что уплата денежных средств за передаваемый товар предопределяет регулирование договора купли-продажи, однако, если передавать товар без уплаты покупной цены и вообще без какого-либо встречного предоставления, такой договор будет признаваться договором дарения, а никак не недействительной сделкой. Кроме того, сам критерий выделения квалифицирующих признаков договора, заключающийся в том, что они «предопределяют регулирование» договорной конструкции, является размытым и не может быть установлен с абсолютной точностью.

Обозначенные подходы к пониманию сути квалифицирующих признаков договоров, по мнению автора настоящей работы, не являются удовлетворительными. Признание заключенного между сторонами соглашения непоименованным, смешанным или поименованным не может осуществляться без учета анализа реализации возмездности в таком соглашении.

Как было утверждено ранее, 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

---

<sup>374</sup> Карапетов А.Г., Савельев А.И. Свобода договора и ее пределы. Т. 2: Пределы свободы определения условий договора в зарубежном и российском праве. – М.: Статут, 2012. С. 115-129.

<sup>375</sup> Романец Ю.В. Система договоров в гражданском праве России. – М.: Норма, Инфра-М, 2013. С. 81.

«сильном» и «слабом» встречном предоставлении. «Сильным» встречным предоставлением по договору купли-продажи, например, будут являться действия продавца по передаче товара в собственность покупателю; в качестве же «слабого» встречного предоставления в таком случае выступают действия покупателя по уплате покупной цены. Следовательно, в качестве как «сильного», так и «слабого» встречных предоставлений нужно понимать минимум необходимых действий, совершаемых сторонами договорного обязательства, а также материальный объект таких действий, при его наличии.

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 примера возможно привести распространенные на сегодняшний день на практике соглашения о конфиденциальности (NDA). Вывод о том, что данная договорная конструкция представляет собой непоименованный договор находит свое отражение в сложившейся судебной практике. Так, Арбитражный суд г. Москвы, разбирая спор, связанный с привлечением контрагента к ответственности по причине нарушения NDA, прямо указывает следующее: «Соглашение о конфиденциальности по своей правовой природе является гражданско-правовым договором, не имеющим своего отдельного специального законодательного регулирования» – уточняя, что право на заключение таких договоров прямо предусмотрено пунктом 2 статьи 421 Гражданского кодекса РФ <sup>376</sup>. Аналогичный вывод также содержится в Апелляционном определении Московского городского суда от 14.10.2014 г. по делу № 33-34658/14<sup>377</sup>.

В качестве «сильного» встречного предоставления в соглашении о конфиденциальности выступает негативное обязательство должника перед кредитором, заключающееся в неразглашении согласованной сторонами информации. Поскольку ни один из предусмотренных действующим гражданским законодательством РФ договорный вид не предусматривает в своей конструкции аналогичное «сильное» встречное

---

<sup>376</sup> Решение Арбитражного суда г. Москвы от 26.02.2021 г. по делу № А40-180795/20-51-1302 // СПС «Консультант Плюс».

<sup>377</sup> Апелляционное определение Московского городского суда от 14.10.2014 г. по делу № 33-34658/14 // СПС «Консультант Плюс».

предоставление, видится правильным сделать вывод о квалификации NDA как непоименованного договора. «Слабое» же встречное предоставление в таком соглашении может отсутствовать в принципе в случае заключения безвозмездного соглашения о конфиденциальности либо заключаться в осуществлении любых других действий по поводу иных объектов, прямо не запрещенных законом; поскольку вопрос «слабого» предоставления не играет роли при квалификации договора в качестве непоименованного.

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. Представленная методика в качестве своего несомненного преимущества позволяет не только соотносить между собой закрепленные в позитивном праве виды договоров, но и разграничивать смешанные и непоименованные договорные конструкции.

## §5. УСЛОВИЕ ДОГОВОРА О ЦЕНЕ КАК СПОСОБ РЕАЛИЗАЦИИ ВОЗМЕЗДНОСТИ В ДОГОВОРЕ

Условие договора о цене следует признать в качестве отдельной разновидности условия о встречном предоставлении. Причем таким условием контрагенты всегда фиксируют взаимные права и обязанности относительно «слабого» встречного предоставления. Обозначенное условие является одним из наиболее важных факторов, определяющих договорную работу субъектов торгового оборота. Тем не менее, по справедливому замечанию Б.И. Пугинского ни действующее на сегодняшний день законодательство, ни изыскания большинства современных ученых-правоведов не уделяют ему сколь бы то ни было значительного внимания<sup>378</sup>.

Проблематикой согласования условия о цене договора занимались еще дореволюционные юристы. Так, П.П. Цитович оперировал термином «цена» исключительно в отношении договора купли-продажи, утверждая, что под обозначенной категорией прежде всего необходимо понимать оценку предмета данного договора в денежном эквиваленте<sup>379</sup>. В другом же труде указанного автора, изданном пятью годами позднее, данный правовед еще раз подтвердил сделанный им ранее вывод, добавив, что условие о цене имеет двоякое значение в том смысле, что представляет собой именно оценку товара на деньги, а не сумму денег, причитающуюся к уплате за приобретаемый товар. Сделано было такое уточнение в связи с тем, что в некоторых случаях, а особенно в торговом обороте, цена уплачивается должником не денежными средствами, а, например, правами требования<sup>380</sup>. Таким образом, по мнению именитого коммерциалиста П.П. Цитовича цена всегда определяется в качестве суммы единиц денежных средств, которыми обозначена ценность конкретного товара или партии товаров, подлежащих передаче во исполнение договора купли-продажи, однако уплачиваться она может и в иных благах, в том числе и в правах требования.

Другой известный дореволюционный ученый-правовед Г.Ф. Шершеневич указывал, что цена договора представляет собой инструмент измерения товаров, наравне с их мерами (длина, поверхность, емкость и др.) и весами (граммы, килограммы, тонны и др.), главной целью которого является определение равноценности встречного предоставления, передаваемого за продаваемые объекты<sup>381</sup>. Отдельно данный автор выделял то

---

<sup>378</sup> Пугинский Б.И. Договорное регулирование цен на товары. // Издательство «Зерцало», «Коммерческое право. Научно-практический журнал», М. 2012, № 1 (10). С. 5-6.

<sup>379</sup> Цитович П.П. Очерк основных понятий торгового права. – М.: АО «Центр ЮрИнфоР», 2001. С. 221.

<sup>380</sup> Цитович П.П. Учебник торгового права. Выпуск первый / Орд. профессора Императорского Университета Св. Владимира П. Цитовича; Издание книгопродавца Н.Я. Оглоблина. – Киев; СПб.: [Типо-литогр. Высочайше утв. Товарищ. И.Н. Кушнерев и К<sup>о</sup> в Москве], 1891. – [4], X, II. – С. 39-53.

<sup>381</sup> Шершеневич, Г. Ф. Учебник торгового права: учебник для вузов / Г. Ф. Шершеневич ; составитель В. А. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. С. 149-150.

обстоятельство, что обозначенные инструменты измерения товаров обладают особой значимостью, затрагивающей как частные, так и публичные интересы, в связи с чем государство всегда стремилось обеспечивать их точность и непоколебимость. Для достижения указанных целей на нормативном уровне различными странами устанавливались единые меры измерения длины (к примеру, метрическая система), а также вводились единые процедуры проверки измерения товаров (такие как, например, законодательно закреплённая процедура приемки товаров по весу).

Что касается цены, то сначала государственной властью вводилась так называемая «такса» в качестве императивно установленного денежного эквивалента, причитающегося к уплате за каждый отдельный вид товара. Тем не менее, рост экономики и быстрое развитие промышленности, являвшиеся причиной все более скорого появления на рынке новых видов товаров, сменили обозначенную парадигму жестко устанавливаемых публичной властью цен на принцип свободного их определения сторонами договорных отношений, оставив лишь некоторые исключения в виде цен на особо значимые для общества товары и услуги (лекарственные средства, железнодорожные перевозки и др.)<sup>382</sup>. В подтверждение высказанного тезиса автор приводил следующую мысль, описывая обязанность покупателя уплатить покупную цену по договору купли-продажи: «Передаваемой в собственность вещи соответствует ее цена, выражаемая в деньгах. Цена должна быть определенной или определяемой при помощи экспертов, заведенного порядка, курса. Закон наш не требует, чтобы цена была справедливой, т.е. соответствующей меновой ценности предмета»<sup>383</sup>.

Следовательно, Г.Ф. Шершеневич так же, как и П.П. Цитович, определял условие договора о цене в качестве денежного эквивалента, подлежащего уплате за товар, однако не указывал отдельно, что такой эквивалент может быть предоставлен и иными объектами, помимо денег. Правильным видится согласиться с мнением Г.Ф. Шершеневича. Условие о цене должно определяться в качестве именно денежного эквивалента, причитающегося к уплате за «сильное» встречное предоставление. Если же «слабое» 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.

В ГК РСФСР 1922 года по отношению к договору купли-продажи, в ст. 184, было установлено правило, согласно которому «купля-продажа за наличный расчет может быть

---

<sup>382</sup> Там же. С. 150-151.

<sup>383</sup> Там же. С. 174-175.

совершена в устной форме без ограничения по сумме», а в ст. 188 – «продавец обязан передать проданное имущество покупателю в соответствии с договором, а покупатель обязан его принять и уплатить условленную цену». Таким образом, главный кодифицированный акт гражданского законодательства России, действовавший в начале советского периода, при его буквальном прочтении предоставлял сторонам договора купли-продажи еще большую свободу, чем она была во времена Российской Империи, поскольку абсолютно никак их не стесняла в определении денежного эквивалента, причитающегося за товар. Также ГК РСФСР 1922 года выделял условие о цене договора в качестве существенного, то есть такого, без согласования которого любой договор нельзя было бы признать заключенным (ст. 130).

Закрепление такой свободы в гражданском законодательстве явилось поводом для некоторых ученых рассуждать о необходимости создания отдельного торгового законодательства, свободного от ограничений указанного гражданского кодекса. Так, В.М. Гордон в своей работе «Система советского торгового права», изданной в 1924 году, утверждал, что необходимость согласования сторонами условий о предмете, цене и сроках торговых договоров для признания их заключенными является нецелесообразной и противоречит духу торгового права, поскольку определение данных условий в ходе ведения торговли, как правило, происходит в момент исполнения договоров. Во избежание каких-либо злоупотреблений со стороны того или иного контрагента и в целях учета защиты интересов каждой из сторон договора ученый-правовед предлагал разработать и императивно утвердить шаблоны торговых договоров под каждую отдельную ситуацию с оставлением «пустых мест» для заполнения количественных данных в виде предмета, срока и цены. Следовательно, указанным автором предлагалось в принципе отвергнуть идею о необходимости согласования иных условий договора, помимо существенных, при заключении торгового соглашения и заменить данное требование составлением шаблонных бланков договоров под каждую конкретную ситуацию и стандартов, которым бы должны были соответствовать реальные предмет договора, его цена и сроки<sup>384</sup>. Согласиться с такой откровенно революционной идеей автора не представляется возможным ввиду ее утопичности. Во-первых, вряд ли представляется возможным разработать такое количество шаблонных бланков, способных охватить абсолютно все ситуации, складывающиеся при ведении договорной работы в процессе торговли; во-вторых, согласование условий договора основывается на реальной воле сторон, вступающих в договорные отношения,

---

<sup>384</sup> Гордон В.М. Система советского торгового права. – Харьков: Юридическое издательство Н.К.Ю. У.С.С.Р, 1924. С. 13-14.

которая всегда отличается у каждого отдельного субъекта, в связи с чем в утверждении обозначенных шаблонов нет необходимости.

В то же время по замечанию И.Б. Новицкого из всех перечисленных в ст. 130 ГК РСФСР 1922 года объективно существенных условий договора, под которыми понимаются условия о предмете цене и сроке, истинно таковым признавалось исключительно условие о предмете, поскольку, например, договор имущественного найма, не содержащий в себе срока его предоставления, не мог быть признан недействительным, а договор поручения мог как закреплять в себе условие о встречном предоставлении (цене), так и быть безвозмездным, что также подтверждалось сложившейся на тот момент судебной практикой<sup>385</sup>.

В дальнейшем же периоде развития российского государства была существенно сужена свобода сторон договора в определении его цены. В первую очередь следует отметить то обстоятельство, что в соответствии с новым ГК РСФСР 1964 года условие о цене уже не выделялось в качестве существенного условия всех частноправовых договоров (ст. 160). Помимо этого, изменились и нормы, посвященные цене договора купли-продажи, в соответствии с новыми редакциями которых продажа товаров государственными, кооперативными и другими общественными организациями по общему правилу могла осуществляться только по установленным государством ценам (ст. 240). Как указывал О.С. Иоффе, соглашением сторон могла определяться цена только таких заключаемых договоров купли-продажи в соответствии с которыми реализовывались излишки сельскохозяйственной продукции колхозов, не продаваемые государству, или в соответствии с которыми граждане продавали друг другу свое собственное имущество<sup>386</sup>.

Часть I ГК РФ, принятая в 1994 году, так же, как и предыдущий российский ГК 1964 года не включила цену в перечень объективно существенных условий договора, подлежащих согласованию сторонами, выделив в таком качестве исключительно предмет (ст. 432). Тем не менее, в подразделе, посвященном общим положениям о договоре появилась отдельная норма, касающаяся цены договора, согласно которой в России вновь был установлен принцип свободного определения сторонами договорных отношений условия о цене (ст. 424). При этом императивное установление цен публичной властью на определенные товары, работы и услуги возможно только при прямом указании на это со стороны закона.

---

<sup>385</sup> Новицкий И.Б., Лунц Л.А. Общее учение об обязательстве. // Государственное издательство юридической литературы, М., 1950. С. 149

<sup>386</sup> Иоффе О.С. Обязательственное право. - М.: Юрид. лит., 1975. С. 220.

В качестве примера возможно привести установленное в п. 5 ст. 8 Федерального закона от 28.12.2009 г. № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» правило, согласно которому Правительство РФ вправе устанавливать предельно допустимые розничные цены социально-значимых продовольственных товаров на определенный срок с целью стабилизации цен на такие товары в конкретном регионе<sup>387</sup>. Перечень таких товаров и порядок установления предельно допустимых розничных цен на них закреплены в Постановлении Правительства РФ от 15.07.2010 № 530<sup>388</sup>.

Очевидная схожесть установленного правового регулирования с дореволюционным обозначила и восстановление существовавших на тот период времени доктринальных воззрений на юридическую природу цены со стороны современных ученых-правоведов. Так, М.И. Брагинский указывал следующее: «Встречным удовлетворением при передаче товаров, выполнении работ или оказании услуг служат именно деньги, признаваемые всеобщим эквивалентом. Свою функцию мерил стоимости они выполняют через цену»<sup>389</sup>.

Таким образом, как показывает проведенный исторический анализ законодательства и взглядов различных ученых-правоведов цена в качестве правового института неразрывно связана с таким объектом права как деньги. 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. Подытожив, следует также указать, что о цене как об условии договора может идти речь лишь в том случае, когда в качестве встречного предоставления им предусмотрена передача контрагенту именно денежных средств; в

---

<sup>387</sup> Федеральный закон от 28.12.2009 г. № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» // «Российская газета», № 253, 30.12.2009.

<sup>388</sup> Постановление Правительства РФ от 15.07.2010 № 530 «Об утверждении Правил установления допустимых розничных цен на отдельные виды социально значимых продовольственных товаров первой необходимости, перечня отдельных видов социально значимых продовольственных товаров первой необходимости, в отношении которых могут устанавливаться предельно допустимые розничные цены, и перечня отдельных видов социально значимых продовольственных товаров, за приобретение определенного количества которых хозяйствующему субъекту, осуществляющему торговую деятельность, не допускается выплата вознаграждения» // «Российская газета», № 163, 26.07.2010.

<sup>389</sup> Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга первая: Общие положения. 3-е изд., стереотип. - М.: Статут, 2011. С. 329.

ситуациях же когда в качестве такого предоставления договором определено иное имущество следует говорить об условии об ином встречном предоставлении, но не о цене договора.

Цены на некоторые виды товаров, работ или услуг могут быть установлены в императивном порядке государством или же прописаны в договоре более экономически сильными субъектами рынка. Утрачивает ли в таком случае условие договора о цене характер субъективной ценности для стороны договора, ее уплачивающей? Правильным видится отрицательный ответ на поставленный вопрос. В силу закрепленного в ст. 421 ГК РФ принципа свободы договора каждое лицо по общему правилу свободно в своем решении заключать или не заключать тот или иной договор. Следовательно, если цена, установленная в качестве встречного предоставления за приобретаемый объект права, не устраивает конкретного субъекта, значит он не будет вступать в такие договорные отношения по поводу него. Но если же указанное лицо все же примет решение заключить договор, содержащий такое условие о цене, есть все основания полагать, что данный денежный эквивалент должен признаваться для него в качестве выражения его субъективной ценности получаемого по договору встречного предоставления.

Необходимо оговориться о том, что цена сама по себе, безотносительно к содержанию договора как правового института, представляет собой категорию экономическую. Как верно указывает К.К. Лебедев: «Цена как экономико-правовая категория воплощает в себе стоимость объекта, поступающего в качестве товара в гражданский (коммерческий) оборот...»<sup>390</sup>. Следовательно, когда производитель устанавливает цену на изготовленный им товар, включая в нее все понесенные издержки, помимо себестоимости самого объекта, или же оптовая торговая организация фиксирует стоимость партии товара с учетом посреднической наценки, необходимо признать, что в данных случаях речь идет о цене (стоимости) как экономической категории, пока не имеющей правового значения. Только лишь в случае фиксации данной математической суммы в качестве условия **заключенного договора** и дальнейшего исполнения указанного соглашения она обретает свойство юридической значимости. Происходит это по той причине, что приобретатель субъективно посчитал (воспринял), что такое количество денежных средств составляет для него ценность получаемого по договору блага. Сказанное совершенно не означает, что стоимость товара всегда в одностороннем порядке устанавливается отчуждателем и воспринимается приобретателем. Частному праву и гражданскому законодательству РФ уже давно знаком институт переговоров, которые как

---

<sup>390</sup> Лебедев К.К. Правовое значение структуры договорной цены. // Издательство «Зерцало», «Коммерческое право. Научно-практический журнал», М. 2012, № 1 (10). С. 21.

раз и предназначены для обсуждения сторонами договорных условий с целью достижения соглашения. Однако схематично данные отношения все равно после завершения всех прений сторон выстраиваются как предоставление отчуждателем товара, работы или услуги по цене, составляющей субъективную ценность приобретателя и воспринятую последним в качестве условия заключенного договора.

Представленные рассуждения позволяют не согласиться с мнением Л.В. Андреевой, согласно которому автор негативно оценивает исключение в современном российском гражданском законодательстве условия о цене из перечня объективно существенных условий договора, а также не придания ему такого качества по отношению к договору купли-продажи ввиду особой его значимости для процесса ведения торговой деятельности и обеспечения стабильности правопорядка<sup>391</sup>. Как было указано ранее, условие о цене выражает именно субъективную ценность встречного предоставления для конкретной стороны договора (конкретного субъекта права), в связи с чем несогласование данного условия также должно учитываться судебными органами в случае возникновения спора на основании такого соглашения, не влияя на его юридическую действительность. Что касается обеспечения стабильности правопорядка, то диспозитивной нормой, закрепленной в п. 3 ст. 424 ГК РФ, установлено положение, в соответствии с которым в случае несогласования сторонами условия о цене договора в возмездном договоре его исполнение должно быть оплачено по цене, которая обычно взимается за такое исполнение при сравнимых обстоятельствах. Следовательно, интересы каждой из сторон остаются защищены и без признания условия о цене договора в качестве объективно существенного по отношению ко всем частноправовым договорам или в качестве такового по отношению к договору купли-продажи.

Как уже обозначалось ранее, гражданским законодательством допускаются исключения из принципа свободы определения условия о цене договора в виде императивно устанавливаемых цен на товары, работы или услуги со стороны органов государственной власти. Представленные исключения, как правило, связаны с особой общественной значимостью данных объектов и крайней заинтересованной государства в поддержании уровня цен на них в этой связи. Данное обстоятельство, по мнению Т.А. Батровой, позволяет сделать вывод о том, что указанные ограничения на установления договорных цен отчуждения объектов можно воспринимать в качестве защиты интересов в том числе и участников торгового оборота, поскольку они тоже, безусловно, являются

---

<sup>391</sup> Андреева Л.В. Цена в торговом договоре. // Издательство «Зерцало», «Коммерческое право. Научно-практический журнал», М. 2012, № 1 (10). С. 15-16.

членами общества<sup>392</sup>. Б.И. Пугинский же отмечает, что указанные ограничения обыкновенно производятся непоследовательно и не соответствуют объективно существующим реалиям, в связи с чем «порядок установления централизованных цен и тарифов требует совершенствования»<sup>393</sup>. Указанный именитый ученый-правовед также привел перечень мер государственного регулирования цен на товары, работы или услуги: 1) посредством налогообложения направленного на укрепление соответствия договорных цен рыночным ценам на отчуждаемые объекты; 2) регулирование норм прибыли для предприятий-монополистов; 3) определение состава затрат, входящих в состав цены (себестоимость, изготовление и др.); 4) регулирование предельного уровня надбавок для оптовых торговых организаций; 5) определение предельного уровня цен на продукцию топливно-энергетического комплекса; 6) прямое централизованное установление цен на продукцию оборонного назначения, тарифы транспорта и. другие<sup>394</sup>. Следовательно установление государством цен на реализуемые товары, работы или услуги является лишь одной из многих мер, направленных на ограничение принципа свободы определения договорной цены.

В качестве еще одного исключения из принципа свободы определения условия договора о цене можно обозначить возложенную на заказчиков в сфере публичных закупок обязанность по определению и обоснованию начальной (максимальной) цены контракта, закрепленную в ст. 22 Федерального закона от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – «Закон о контрактной системе») и ст. 4 Федерального закона от 18.07.2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (далее – «Закон о корпоративных закупках»)<sup>395</sup>. Существо обозначенной обязанности заключается в том, что субъект, выступающий на стороне заказчика в сфере публичных закупок, не свободен в полной мере в процессе согласования цены контракта и обязан представить обоснование и определение цены каждой конкретной закупки. Введение данного требования позитивным законодательством обусловлено защитой

---

<sup>392</sup> Батрова Т.А. Ограничение свободы договора в части определения цены товара // Издательство «Зерцало», «Коммерческое право. Научно-практический журнал», М. 2012, № 1 (10). С. 50.

<sup>393</sup> Пугинский Б.И. Договорное регулирование цен на товары. // Издательство «Зерцало», «Коммерческое право. Научно-практический журнал», М. 2012, № 1 (10). С. 14.

<sup>394</sup> Пугинский Б.И. Указ. соч. С. 13-14.

<sup>395</sup> Федеральный закон от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // "Собрание законодательства РФ", 08.04.2013, N 14, ст. 1652; Федеральный закон от 18.07.2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» // "Собрание законодательства РФ", 25.07.2011, N 30 (ч. 1), ст. 4571.

публичных интересов российского государства, связанных с обеспечением прозрачности публичных закупок и противодействием коррупционной деятельности.

При этом, как указывает О.А. Беляева методика в императивном порядке установлена только для закупок, проводимых на основании обозначенного Закона о контрактной системе<sup>396</sup>. Данный порядок на федеральном уровне закреплен в Приказе Минэкономразвития России от 02.10.2013 г. № 567<sup>397</sup>. Определение же и обоснование цен в закупках, проводимых на основании Закона о корпоративных закупках, отличается достаточным уровнем вариативности<sup>398</sup>.

Существуют различные методы обоснования цен в рамках публичных закупок. Проведя их систематизацию, О.А. Беляевой были выделены следующие: 1) метод анализа рынка; 2) проектно-сметный метод; 3) затратный метод<sup>399</sup>. Метод анализа рынка заключается в исследовании заказчиком в сфере публичных закупок открытых источников на предмет выявления какие именно цены уплачиваются на рынке за аналогичные товары, работы или услуги. Проектно-сметный метод характерен для обоснования цены в рамках контрактов, заключаемых на выполнение строительно-монтажных работ, и состоит в обосновании цены контракта в рамках сметы на конкретный этап работ, составляемой на основании проектной документации и сметных нормативов, что способствует последующему незначительному колебанию цены. Существо затратного метода заключается в обосновании цены контракта как суммы произведенных в рамках его исполнения затрат.

В связи с изложенным, следует сделать вывод о том, что в некоторых случаях установление государством цен на определенные виды объектов или порядка определения и обоснования условия договора о цене действительно является обоснованным и общественно необходимым изъятием из принципа свободы определения условия договора о цене. В то же время производиться данное установление должно в исключительных случаях и с учетом возможности применения иных мер ограничения принципа свободы определения цены договора, поскольку возможность возникновения ошибок в ходе правоприменения, быстро изменяющиеся экономические реалии и затрудненная процедура

---

<sup>396</sup> Беляева О.А. Основы теории корпоративных закупок: монография. – М.: Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации: Норма: ИНФРА-М, 2026. С. 95.

<sup>397</sup> Приказ Минэкономразвития России от 02.10.2013 г. № 567 «Об утверждении Методических рекомендаций по применению методов определения начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем)» // «Журнал руководителя и главного бухгалтера ЖКХ», № 1, январь, 2014 (часть II) (Методические рекомендации - начало).

<sup>398</sup> Беляева О.А. Там же.

<sup>399</sup> Беляева О.А. Как рассчитать и обосновать цены в корпоративных закупках // Конкуренция и право, 2024, № 2. С. 68-70.

изменения нормативного материала могут создать большие риски для обеспечения нормальных условий существования торгового оборота в Российской Федерации.

Особый интерес представляет собой рассмотрение вопроса о необходимости установления «справедливой цены договора», то есть такой, размер которой реально соответствует экономической (рыночной) стоимости отчуждаемого объекта. Всегда ли цена договора должна соответствовать объективной рыночной стоимости отчуждаемого товара, работы или услуги (то есть быть справедливой)? Некоторыми современными учеными высказывается тезис о существовании в российском законодательстве принципа справедливой цены договора. Так, А.А. Томтосов полагает, что стороны договора обязаны устанавливать справедливую цену договора, поскольку иное положение дел может привести к неосновательному обогащению, недействительности совершенной сделки и даже деликту, что обуславливает наличие данного принципа справедливости установления цены договора в российском праве, под которым прежде всего необходимо понимать «уравнивание, согласование, соответствие и соразмерность»<sup>400</sup>. С обозначенным тезисом никак нельзя согласиться. Во-первых, рассуждения указанного автора содержат методологическую ошибку: нельзя воспринимать принцип справедливости в «уравнительном смысле», то есть смешивать с принципом равенства. На допущение такой ошибки многими исследователями указывает и В.А. Вайпан: «В отечественной юридической литературе изучение проблемы справедливости ведется, главным образом, с общетеоретических позиций (справедливость как принцип права или как его объективное свойство трактуется в виде определенных требований, например, равенства, соразмерности, эквивалентности, духовности и т.д.)... Их разница будет в том, что равенство само по себе выражает отношения совпадения, взаимозаменяемости объектов, соизмеримости по определенным критериям, тогда как справедливость выражает оценку таких отношений (на уровне справедливые/несправедливые), их соответствие преобладающим в обществе ценностям и моральным представлениям»<sup>401</sup>. Применительно же к договорным отношениям указанный ученый-правовед предлагает понимать принцип справедливости как «обеспечение баланса распределения прав и обязанностей между сторонами договора, эквивалентности встречных предоставлений сторон»<sup>402</sup>. Эквивалентность же по справедливому указанию В.М. Сырых как раз противопоставляется принципу равенства<sup>403</sup>. Под эквивалентностью следует понимать не уравнение положений

---

<sup>400</sup> Томтосов А.А. Цена гражданско-правового договора: монография. / А.А. Томтосов. – М.: Юстицинформ, 2023. С. 101.

<sup>401</sup> Вайпан В.А. Теория справедливости: право и экономика. – М.: «Юстицинформ», 2017. С.8; С. 30.

<sup>402</sup> Вайпан В.А. Указ. соч. С. 57.

<sup>403</sup> Сырых В.М. Почему право является эквивалентным и, как правило, несправедливым? // Журнал СФУ. Гуманитарные науки, № 10, 2017, С. 598-605.

сторон, а соответствие их встречных предоставлений какому-либо избранному мерилу. Для условия договора о цене таким мерилем в силу прямого указания ст. 424 ГК РФ выступает соглашение контрагентов. Следовательно, справедливой ценой договора является та, которая прямо соответствует достигнутому между сторонами соглашению, а не та, которая бы ставила контрагентов в равное положение.

Во-вторых, во всех случаях подведения вышеназванным автором «несправедливой цены» под причину возникновения неосновательного обогащения, недействительности сделки или деликта у данных явлений в действительности оказывается совершенно другое основание либо они в принципе отсутствуют. Так, автор сам приходит к выводу о том, что несоответствие цены договора изменившейся рыночной стоимости его объекта не может составлять неосновательного обогащения, если при совершении сделки отсутствовали какие-либо пороки воли<sup>404</sup>.

В-третьих, в ситуации определения цены договора, учитывающей баланс интересов его сторон, корректнее говорить о «разумной», а не о «справедливой» цене договора. Так, О.В. Фонотова в своей работе «Определение цены на основе принципа разумности в Принципах УНИДРУА» указала, что обозначенный в приведенном названии статьи акт мягкого права оперирует понятием «разумной цены», то есть такой, которая была согласована сторонами договора на основании принципа разумности и, как следствие, составляет такой размер денежного эквивалента за встречное предоставление, уплата которого учитывает интересы обеих сторон договора. Данное правило не является императивным требованием для выработки условия о цене договора абсолютно во всех ситуациях и имеет ограниченную сферу применения. Учет разумности подлежащей уплате цены возможен в том случае, когда сторонами вовсе не было согласовано условие о цене договора, а выявить уплачиваемые цены при сравнимых обстоятельствах за аналогичные товары, работы или услуги не представляется возможным ввиду, например, эксклюзивности встречного предоставления. Также необходимость согласования разумной цены может быть вызвана ее установлением конкретной стороной договора в одностороннем порядке. Еще одним проявлением принципа разумности согласовании цены договора является ситуация, при которой определение цены возложено на третье лицо к договорному отношению, отказывающееся осуществлять данное действие. В данном случае в силу прямого указания Принципов УНИДРУА условие договора о цене также будет определяться на основании принципа разумности<sup>405</sup>. Правило о разумности

---

<sup>404</sup> Томтосов А.А. Цена гражданско-правового договора: монография. / А.А. Томтосов. – М.: Юстицинформ, 2023. С. 124.

<sup>405</sup> Фонотова О.В. Определение цены на основе принципа разумности в Принципах УНИДРУА. // Издательство «Зерцало», «Коммерческое право. Научно-практический журнал», М. 2012, № 1 (10). С. 84-86.

согласования договорной цены, к сожалению, пока еще не нашло отражения в действующем гражданском законодательстве РФ, в связи с чем следует согласиться с мнением указанного ученого-правоведа о том, что контрагентам надлежит активно пользоваться положениями приведенного акта *lex mercatoria*, а законодателю учесть авторитет его составителей и имплементировать названные нормы.

Договор как правовое средство, направленное на возникновение, изменение и прекращение автономного регулирования отношений сторон, необходимо рассматривать как структурное единство его условий. В связи с этим условие о цене необходимо исследовать в системной взаимосвязи с иными условиями, подлежащими согласованию контрагентами в процессе заключения договора. Как верно указывают В.В. Кулаков и С.Ю. Филиппова в своей статье «Функции условия о цене в договоре», условие договора о предмете, включающее в себя минимум необходимых действий, направленных на исполнение данного договора, а также предоставляемое по такому договору благо (в том случае если оно предоставляется), определяет два объекта возникающего на основании такого соглашения обязательства, передача сторонами которых друг другу рассматривается в качестве встречных предоставлений. Следовательно, поскольку договор представляет собой орудие экономического обмена, материальных объектов, подлежащих взаимной передаче в таком отношении, всегда не менее двух: один конкретизируется в условии о предмете договора, а другой – в условии о встречном предоставлении к предмету договора, в том числе и условии о договорной цене. Основываясь на сказанном, обозначенные ученые-правоведы делают абсолютно верный вывод о том, что условие о цене договора в действительности является отражением условия о предмете договора. Следует только оговориться о том, что правильнее употреблять термин «условие о встречном предоставлении», поскольку, как было указано выше, условие о цене является отдельной разновидностью условия о встречном предоставлении.

Данными авторами обосновывается концепция «сильных» и «слабых» объектов договора, в соответствии с которой «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» объекта. Таким «слабым» объектом договора всегда будут выступать деньги, подлежащие уплате за то или иное имущество по какому-либо договору, в связи с чем условие договора о цене справедливо исключено из перечня объективно существенных договорных условий и даже может определяться диспозитивной нормой гражданского законодательства (п. 3 ст. 424 ГК РФ), в то время как предмет обязательно должен быть согласован при заключении договора любого вида.

Тем не менее, реально существующая практика ведения экономической деятельности свидетельствует о том, что именно цена, несмотря на свою «слабость» вызывает первоочередный интерес при согласовании договорных условий. Установление разумной договорной цены будет способствовать стимулированию контрагента на надлежащее исполнение его обязательств, а ее занижение напротив с очевидностью будет способствовать утрате условия о цене его реальной связи с предоставляемым по договору благом и, как следствие, создаст отсутствие интереса для контрагента в исполнении его обязательств. Учитывая сказанное, названные исследователи делают вывод о том, что основной функцией условия о цене является стимулирование контрагента к надлежащему исполнению возложенных на него обязательств в его собственном интересе. Выполнение данной функции возможно лишь в случае установления разумной цены договора, без которого другая сторона договора утратит свой интерес в сохранении такой договорной связи и совершении каких-либо действий во исполнение ее<sup>406</sup>.

Таким образом, видится верным сделать вывод о том, что взаимные договоры, как правило, содержат в себе два объекта возникающих из них обязательств, один из которых выступает в роли «сильного» (основного), а второй – в роли «слабого» (предназначенного для обмена на основной). Деньги всегда выступают в роли «слабого» объекта. Основной функцией условия договора о цене является создание надлежащего стимула исполнить контрагентом договор в его собственном эгоистичном интересе. Условие о цене может не выполнять данную функцию в договоре, если размер денежного эквивалента будет неразумно занижен.

На особое значение согласования сторонами условия о встречном предоставлении, в том числе и условия о цене договора, было обращено в юридической практике и теории англосаксонской правовой семьи. В качестве одного из основных элементов договора, которыми любое соглашение должно обладать с целью быть наделенным юридически-обязывающей силой, в Великобритании и иных странах данной правовой традиции выделяется *consideration*. В переводе на русский язык приведенный термин означает «встречное предоставление». Следовательно, если сторонами не будет согласовано (предоставлено) встречное предоставление, заключенное между ними соглашение не будет признаваться юридически действительным.

Возникновение данного правового института в странах англосаксонской правовой системы связано с существовавшим в Англии формулярным процессом, в соответствии с которым лицо, желавшее обратиться в судебные органы за защитой своего права, сначала

---

<sup>406</sup> 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.

должно было сопоставить имевшиеся в его спорной ситуации обстоятельства с утвержденными формулами исков. В качестве прародителей обозначенной доктрины *consideration* принято выделять следующие формулы исков: иск из соглашения (*action of covenant*), иск из долга (*action of debt*), иска о принятии на себя (*action of assumpsit*)<sup>407</sup>.

Рассмотрение сущности доктрины *consideration* необходимо начать с исследования природы в рамках англосаксонской семьи правового института, в связи с которым анализируемая категория в принципе существует – договора. Как указывает Р.О. Халфина понимание договора в англосаксонской системе права сильно рознится с тем, к которому привыкли страны континентальной Европы. Данное обстоятельство в первую очередь связано с тем, что, как было указано ранее, договорное право очень долгое время было отдано на откуп исключительно английским судебным органам, в связи с чем ни в правоприменительной практике, ни в кругах ученых не сложилось единого подхода к определению правовой природы договора.

Так, указанный автор, обозначила, что в английской правовой традиции сложилось два основных подхода к сущности договора. В соответствии с первым из этих подходов договор представляет собой одностороннее волеизъявление лица о принятии на себя обязательства что-либо предоставить, которое может быть сделано как в письменной форме посредством составления документа, скрепленного печатью, так и в устной форме. Такой взгляд на договор как на одностороннюю сделку обусловлен существованием в английском праве формальных договоров, которые как могут содержать в себе согласованную волю всех его сторон, так и исключительно обещание должника исполнить обязательство, порождаемое таким договором. Юридическое же значение подобные акты (формальные договоры) приобретают в силу составления их в особой форме.

Представители же другого подхода утверждают, что договор представляет собой двустороннее соглашение, существование которого невозможно без согласования воли, выраженного в едином волеизъявлении всех его сторон<sup>408</sup>. Данный подход к определению договора в английской юридической науке более подробно обоснован в работе В.Р. Ансона, который обозначил в качестве договора «сделанное другому лицу и относящееся к будущему заявление или заверение, которое устанавливает, что лицо, сделавшее заявление,

---

407 См.: Jenks E. The history of the doctrine of consideration in English law: being the Yorke prize essay for the year 1891. London, 1892.; Ames J.B. The History of Assumpsit. I. Express Assumpsit // Harvard Law Review, Vol. 2, No. 1 (Apr., 15, 1888); Holdsworth W.S. Debt, Assumpsit, and Consideration // Michigan Law Review. Vol. 11. N 5 (Mar., 1913).

408 Халфина Р.О. Договор в английском гражданском праве. Отв. ред.: Орловский П.Е. – М.: Изд-во АН СССР, 1959. С. 103-104.

исполнит или воздержится от совершения какого-либо определенного действия, и которое предоставляет другому лицу право требовать исполнения такого заявления или заверения...»<sup>409</sup>, а также акцепт предоставленного заверения другой сторон. Следовательно, если отталкиваться от того обстоятельства, что оферта и акцепт представляют собой две части фактического состава, а не отдельные юридические действия<sup>410</sup>, обозначенный подход рассматривает договор в качестве двусторонней сделки, являющейся соглашением, что означает наличие у договаривающихся согласованной воли при его заключении.

В отсутствие единого понимания договора судебными органами были выведены ключевые элементы договора, необходимые, для его признания со стороны законодательства. К их числу, как правило, относят следующие: 1) наличие соглашения сторон в отношении условий договора посредством предоставления оферты и ее акцепта; 2) намерение сторон договора породить правовые последствия в связи с его заключением и исполнением; 3) наличие определенной формы договора либо встречного предоставления от одной из сторон по такому договору<sup>411</sup>. Выделение формы в качестве возможного обязательного элемента действительности договора связано с тем, что, в английском праве все еще сохранилось учение о формальных договорах. Однако возможность «отодвинуть на второй план» форму договора в качестве обязательного условия его действительности посредством передачи встречного предоставления свидетельствует о сближении права Англии с правовыми системами континентальной правовой семьи, в том числе и с российским гражданским законодательством. Так, согласно ст. 162 ГК РФ несоблюдение письменной формы сделки не влечет ее недействительность, что представляет собой установление примата существа соглашения над его формой. Таким образом, встречное предоставление (*consideration*), признается английским правом обязательным элементом договора, без которого он не может быть признан юридически действительным.

В самом общем виде встречное предоставление определяется как «некоторая выгода (*gain*) для стороны, принимающей на себя обязательство по договору, – выгода, происходящая от действия или от воздержания от действия со стороны кредитора, предоставленную или обещанную кредитором»<sup>412</sup>. *Consideration* является необходимым условием действительности всех договоров, являющихся неформальными, то есть заключаемых не в форме документа, скрепленного печатью. В судебной практике Англии

---

<sup>409</sup> Ансон В.Р. Основы договорного права. – М., Изд.: Международная книга., 1947. С. 3.

<sup>410</sup> Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право: Общие положения. Кн. 1 - 3-е изд., стереотип. - М.: Статут, 2001. С. 200.

<sup>411</sup> См: Халфина Р.О. Указ. соч. С. 120-121; Ансон В.Р. Указ. соч. С. 4; Белых В.С. Договорное право Англии: сравнительно-правовое исследование: монография. – Москва : Проспект, 2017. С. 70.

<sup>412</sup> Ансон Р.В. Указ. соч. С. 47.

одно из самых известных определений встречного предоставления было представлено в решении по делу *Currie v. Misa (1875)*, в соответствии с положениями которого «надлежащее встречное предоставление, с точки зрения права, выражается либо в некотором воздержании от действия, ущербе, потере или ответственности на стороне лица, которому дается обещание, либо в определенном праве, интересе, прибыли или выгоде для лица, такое обещание давшего»<sup>413</sup>.

Представленные определения позволяют сделать вывод о том, что встречное предоставление состоит либо в определенных экономических потерях лица, которому было предоставлено обещание, либо в некоторой выгоде лица, обещание давшее. Причем, как указывает Г. Трайтель, основным требованием для признания встречного предоставления состоявшимся выступает именно ущерб, претерпеваемый лицом, которому было направлено обещание, поскольку выгода обещающего лица может быть поставлена и под случайное условие. Так, указанный автор приводит в пример ситуацию, при которой одно лицо обязалось банку выплатить деньги с процентами за то, что тот произведет выплату денежных средств в пользу другого лица. Банк как получатель обещания терпит потери, состоящие из выплаченной денежной суммы, в то время как лицо, давшее обещание, не приобретает никакой выгоды в связи с предоставленным обещанием. Однако, как замечает вышеуказанный ученый, дела, в которых встречное предоставление признавалось состоявшимся только при наличии выгоды лица, давшего обещание, без какого-либо ущерба для лица, обещание принявшего, также известны<sup>414</sup>. В этой связи следует согласиться с В.С. Белых, утверждающим, что, ввиду размытости определения понятия *consideration*, более удачным видится его понимание не как выгоды или ущерба, а как действия или воздержания от действия, желаемое должником и устанавливаемое им в качестве цены предоставленного им обещания или иного блага, поскольку вопрос о том, будет ли такая «цена» составлять для кого-либо из сторон соглашения выгоду или убыток фактически не имеет значения<sup>415</sup>.

Помимо вышеуказанного, в различной юридической литературе выделяются и иные критерии состоятельности встречного предоставления, речь о которых пойдет ниже<sup>416</sup>.

---

<sup>413</sup> Дубинчин А.А. Английское контрактное право: практическое пособие для российского юриста: заключение договора. М.: Инфотропик Медиа, 2010. С. 169.

<sup>414</sup> G. Treitel. *The law of contract*. Fifteenth edition. // Thomson Reuters, trading as Sweet & Maxwell, 2020, P. 80

<sup>415</sup> Белых В.С. Договорное право Англии: сравнительно-правовое исследование: монография. – Москва : Проспект, 2017. С. 89

<sup>416</sup> См.: Ансон В.Р. Основы договорного права. // М., Изд.: Международная книга., 1947. С. 84-115; Белых В.С. Указ. соч. С. 91-93; Халфина Р.О. Договор в английском гражданском праве. Отв. ред.: Орловский П.Е. // М.: Изд-во АН СССР, 1959. С. 158-166; Jenks Edward. *The history of the doctrine of consideration in English law: being the Yorke prize essay for the year 1891*. // London: C.J. Clay and Sons, 1892. P. 1-105.

Одним из таких критериев обозначают то обстоятельство, что встречное предоставление не должно являться полностью равнозначным тому благу, в обмен на которое оно предоставляется. Существование данного критерия подтверждается и сложившейся судебной практикой. Так, в деле *Haigh v. Brooks (1840)* прямо закреплено, что «суд по общему правилу не должен вдаваться в вопрос, адекватной ли ценности было предоставлено встречное удовлетворение»<sup>417</sup>. Следовательно, можно сделать вывод о том, что встречное предоставление для того, чтобы признаваться состоявшимся, может быть сделанным и просто для вида, то есть быть «номинальным». Согласно мнению Н.А. Зорина, признание со стороны английской судебной практики достаточности номинального встречного предоставления не означает, что суды во всех без исключения случаях считают действительными сделки, заключенные на заведомо неравноправных условиях, поскольку такие сделки могут быть признаны недействительными при наличии ошибки, обмана, других опорочивающих их факторов, но не в силу одной лишь неэквивалентности встречного удовлетворения<sup>418</sup>.

Тем не менее, в соответствии уже с другим критерием состоятельности встречного предоставления оно должно быть реальным, то есть фактически предоставленным и обладающим определенной ценностью с точки зрения права. С одной стороны, указанный критерий видится весьма логичным, поскольку без наличия какого-либо встречного предоставления, пусть даже и не имеющего какой-либо телесной формы, говорить о его существовании никак нельзя. Однако требование о признании определенной «ценности» такого предоставления со стороны права достаточно сильно усложняет ситуацию. Поясняя данный критерий, ученые-правоведы, как правило, ссылаются на дело *Thomas v. Thomas (1842)*, в котором суд указал, что «мотив и встречное удовлетворение – это не одно и то же. Встречное удовлетворение означает нечто, что имеет с точки зрения права определенную ценность и исходит от истца»<sup>419</sup>. Следовательно, необходимость со стороны встречного предоставления быть «ценным» для права возникает в связи с потребностью отграничить действия правовые от каких-либо иных, не имеющих юридического значения, в том числе от морального долга, личной прихоти и других. Таким образом, вне зависимости от того, что встречное предоставление не должно быть равнозначным получаемой выгоде или претерпеваемому ущербу должника, оно все равно должно являться «ценным» с точки зрения права или же, иными словами, быть реальным.

---

<sup>417</sup> Дубинчин А.А. Указ. соч. С. 173.

<sup>418</sup> Зорин Н.А. Встречное удовлетворение в английском праве. // "Законодательство и экономика", 2007, N 10. С. 76.

<sup>419</sup> Дубинчин А.А. Указ. соч. С. 170.

Безусловно, стремление отграничить встречное предоставление от явлений неправового характера создает некоторые ориентиры при определении его реальности в соотношении с тем, что такое предоставление обязательно должно быть равноценно претерпеваемым потерям кредитора или получаемой выгоде должника, однако данные ориентиры являются крайне размытыми. Если бы какие-либо конкретные мотивы или субъективные переживания лиц никогда не имели правового значения, то выполнить критерий реальности встречного предоставления было бы достаточно просто, поскольку фактически у каждого был бы перечень того, что не может быть квалифицировано в качестве встречного предоставления. Но практически каждому мотиву человека или его желанию можно придать правовое значение при соблюдении определенной процедуры, что создает сложность при анализе данного вопроса. Следовательно, требование придания «ценности» со стороны права в отношении встречного предоставления связано не с отграничением его от неправовых действий, а все-таки с защитой стороны, его получающей, во избежание вопиюще недобросовестных действий со стороны контрагентов и с целью обеспечения баланса интересов субъектов договорных отношений. В качестве аналогичного средства защиты стороны договора от действий контрагента, совершенно не несущих в себе никакого блага в ответ на нормальное предоставление, в российском законодательстве следует привести закрепленный в ст. 179 ГК РФ запрет совершения кабальных сделок, то есть таких, которые совершаются под влиянием насилия, угрозы или обмана, выраженный в признании их недействительными. Также Постановлением Пленума ВАС РФ «О свободе договора и ее пределах» от 14.03.2014 № 16 введен механизм оспаривания несправедливых условий договора, под которыми понимаются такие договорные условия, которые являются чрезмерно обременительными для одной из сторон договора и существенным образом нарушают баланс интересов сторон<sup>420</sup>.

Желание добиться равенства в определенные периоды истории являлось задачей не только частного права, но и всей юриспруденции, что можно проследить хотя бы по примеру Великой Французской революции. Отдельная работа, посвященная проблеме равенства и эквивалентности в праве, была написана В.М. Сырых<sup>421</sup>. Так, согласно мнению указанного автора, на замену принципу равенства с развитием товарно-денежных отношений в праве появился принцип эквивалентности. Это связано с тем, что разные лица преследуют разные эгоистичные цели, которые, как правило, могут быть достигнуты только при помощи столкновения с целями других лиц: продавец получает деньги за товар,

---

<sup>420</sup> Постановлением Пленума ВАС РФ «О свободе договора и ее пределах» от 14.03.2014 № 16 // "Вестник ВАС РФ", N 5, май, 2014.

<sup>421</sup> Сырых В.М. Почему право является эквивалентным и, как правило, несправедливым? // Журнал СФУ. Гуманитарные науки, № 10, 2017, С. 598-605.

а покупатель – сам объект продажи; заемщик получает кредит в банке, а банк – проценты, начисленные за пользование кредитом. Ни о каком равенстве предоставлений в данном случае не может идти речи, поскольку, признав необходимость обратного, люди бы обменивались исключительно деньгами на деньги и товарами на товары (причем аналогичными). Таким образом, правильнее говорить об эквивалентности отношений. Однако, на основании чего же может осуществляться определение эквивалентности взаимоотношений сторон? Представленный ученый-правовед утверждает, что в качестве основания, по которому те или иные предоставления могут быть признаны эквивалентными, могут выступать соглашение сторон, действующее законодательство либо какая-либо иная общепризнанная шкала эквивалентности. Под эквивалентностью следует понимать не уравнение положений сторон, а соответствие их встречных предоставлений какому-либо избранному мерилу. Следовательно, для права в первую очередь являются актуальными вопросы поиска данного «мерила» эквивалентности, в качестве которого может выступать соглашение сторон, норма позитивного права или же правовой обычай.

Продемонстрированные рассуждения позволяют сделать вывод о том, что, хотя и встречное предоставление (*consideration*) не должно быть равнозначным претерпеваемым потерям или предоставленной выгоде должнику, оно все равно должно быть «эквивалентным» в общеюридическом смысле, что означает «обладающим ценностью с точки зрения права». Мерилом эквивалентности в данном случае будут выступать императивные положения законодательства или же соглашение сторон.

Другой критерий состоятельности встречного предоставления заключается в том, что оно обязательно должно предоставляться именно кредитором. Причем осуществление данного действия посредством представителя не считается исключением из этого правила, поскольку судебной практикой признается, что *consideration* в таком случае будет исходить от представляемого, а не от представителя<sup>422</sup>. Следует отметить, что такое положение дел существенно отличается от того, что принято во множестве правовых порядков континентальной Европы, в которых третьи лица могут исполнять обязательства по договорам между другими сторонами (причем даже без какого-либо возложения в случаях, прямо определенных в законодательстве).

В качестве еще одного критерия состоятельности встречного предоставления выделяется требование, в соответствии с которым оно не должно быть совершенно в прошлом, то есть до момента заключения договора и возникновения обязательства. При

---

<sup>422</sup> Ансон В.Р. Основы договорного права. // М., Изд.: Международная книга., 1947. С. 91.

определении данного критерия также имеется определенная сложность. Дело в том, что английской судебной практикой выделяются встречные предоставления, подлежащие исполнению (*executory consideration*), и встречные предоставления исполненные (*executed consideration*). Отличия двух данных видов заключаются в том, что в первом случае в качестве встречного предоставления выступает обязательство, которое кредитор обещает исполнить в связи с другим предоставлением должника (консенсуальный договор), а во втором – само предоставление, одновременно выполняющее функции оферты и надлежащего исполнения<sup>423</sup>. Следовательно, в качестве *past consideration* (то есть такого встречного предоставления, которое признается недействительным в силу того обстоятельства, что оно было совершено в прошлом) можно признать только такое, которое было совершено в прошлом и никак не связано с существующими или складывающимися отношениями сторон.

Приведенный в настоящей работе анализ позволяет сделать вывод о том, что доктрина *consideration* представляет собой учение, на котором строится вся теория договора в науке и правоприменительной практике Англии и других стран англосаксонской системы права. Встречное предоставление является обязательным элементом неформальных (простых) договоров, без которого они не могут быть признаны действительными. *Consideration* представляет собой определенную выгоду лица, предоставившего обещание или иное благо и/или некоторые экономические потери, которые претерпевает лицо, получившее обещание или иное благо. Для того, чтобы признаваться действительным встречное предоставление должно обязательно быть предоставлено именно кредитором; должно быть эквивалентным (реальным); не должно быть состоявшимся до момента заключения договора и возникновения обязательства; не должно быть обязательно равноценным предоставляемым другой стороной благом. Как справедливо замечает Э. Дженкс, несравненное преимущество исследованной в настоящей работе доктрины заключается в том, что при разрешении споров судам для определения наличия правовой связи между сторонами нет необходимости определять какой именно договор заключен: купля-продажа, подряд или др., поскольку основным элементом юридической квалификации договорных отношений является передача встречного предоставления<sup>424</sup>.

---

<sup>423</sup> Белых В.С. Договорное право Англии: сравнительно-правовое исследование: монография. – Москва : Проспект, 2017. С. 92

<sup>424</sup> Дженкс Э. Английское право. – М.: Юридическое издательство Союза ССР, 1947. С. 333.

## **ГЛАВА III. ПРОЯВЛЕНИЯ ВОЗМЕЗДНОСТИ В ОТДЕЛЬНЫХ ДОГОВОРАХ, ЗАКЛЮЧАЕМЫХ КОММЕРСАНТАМИ**

### **§1. ПРОЯВЛЕНИЯ ВОЗМЕЗДНОСТИ В ДОГОВОРАХ, НАПРАВЛЕННЫХ НА ПЕРЕДАЧУ ИМУЩЕСТВА В СОБСТВЕННОСТЬ**

Проведенное в предыдущих главах настоящей работы исследование позволяет перейти к рассмотрению проявлений возмездности в отдельных видах торговых договоров.

Одна из известных классификаций торговых (коммерческих) договоров, построена на их разделении в соответствии с критерием цели, ради достижения которой они заключаются<sup>425</sup>. Абсолютно верно значимость и существо указанного разделения отмечает В.А. Беловым, который полагает, что все свои договоры торговцы (коммерсанты) заключают для того, чтобы «приобретать и реализовывать товары (способность к распоряжению ими) непосредственно (самостоятельно) или через специализированных торговых (коммерческих) посредников; пользоваться ресурсами профессионального внешнего содействия торговле (коммерции). Сообразно этим трем целям надлежит выделять и три типа торговых (коммерческих) договоров: (1) реализационные; (2) посреднические; (3) содействующие торговле»<sup>426</sup>.

Теоретической основой представленной классификации выступает утвердившаяся в философии концепция инструментализма, существо которой заключается в использовании «полезности» в качестве основного мерила необходимости формирования нового знания, что достигается посредством исследования деятельности субъектов, направленной на достижение поставленных перед ними целей. Объяснение особенностей применения представленного философского учения приводится С.Ю. Филипповой: «Инструментализм в юриспруденции предполагает вместо продолжения многовековых бесплодных дискуссий о сущности отдельных юридических понятий постановку конкретных задач: 1) определения целей, для достижения которых может использоваться то или иное правовое решение (например, выявление способов возможного использования конструкции микрозайма); 2) подыскания наиболее эффективных правовых средств для достижения правовых целей лица (с помощью каких правовых средств можно приобрести необходимое имущество не имея достаточно денег, — сопоставляя лизинг, получение кредита, микрозайма, заключение договора с рассрочкой платежа и пр.)»<sup>427</sup>.

---

<sup>425</sup> См.: Пугинский Б.И. Коммерческое право России. – М.: Юрайт-Издат, 2003. С. 92-109.; Андреева Л.В. Коммерческое (торговое) право: Учебник (3-е издание, переработанное и дополненное). [Электронное издание] – М.: — "КНОРУС", 2012.

<sup>426</sup> Белов В.А. Торговое (коммерческое) право: академический курс. Том III. Торговые договоры: учебник для вузов. – М.: Издательство Юрайт, 2024. С. 164.

<sup>427</sup> Филиппова С.Ю. Инструментальный подход в частном праве: основные положения и критическая оценка опыта применения. // Известия высших учебных заведений. Правоведение. – 2011. – № 6(299). – С. 43.

При этом необходимо понимать, что в основу названного критерия ложатся не любые цели сторон соглашений и даже не типовые юридические результаты, на достижение которых направлено заключение данных договоров, а именно индивидуальные цели коммерсантов, преследуемые ими в процессе продвижения товаров от их изготовителя до конечного приобретателя. Существо обозначенных индивидуальных целей заключается в моделировании хозяйственных результатов, к которым должна будет привести деятельность сторон по исполнению обязательства из заключенного между ними договора. На важность учета целей, связанных с достижением определенного хозяйственного результата, при формировании условий заключаемого договора также обращал внимание И.Г. Вахнин: «Цели договора определяют его назначение как правового средства, поэтому они связаны с эффективностью выполнения договором своих функций. Процесс формирования условий договора представляет собой деятельность по объективизации его в качестве правового средства, а значит, и по определению его целей. Отсюда разработчики договора в ходе формирования условий договора юридически моделируют будущее поведение с учетом своих целей. При этом приходится моделировать сами цели, следуя модели структуры деятельности сторон договора на ее первом этапе - мотивации деятельности. Поскольку постановка цели является побуждающим элементом действия, то и моделирование целей договора в процессе формирования его условий является исходным моментом, определяющим его содержание, т.е. условия договора»<sup>428</sup>.

В самом общем виде под реализационными договорами следует понимать такие соглашения сторон, «которые оформляют отношения по возмездной реализации товара для предпринимательских и хозяйственных нужд»<sup>429</sup>. В этом смысле реализационные договоры являются близким по содержанию понятием с тем, что в дореволюционной отечественной юридической литературе понималось под «объективно торговой сделкой». Существо данной категории, как указывал П.П. Цитович, представляет собой «покупку для перепродажи или наоборот – продажу для покупки»<sup>430</sup>. Современное понимание реализационных договоров, тем не менее, отличается от того, что дореволюционные ученые-правоведы имели в виду под объективно торговой сделкой. Существующие экономические реалии предопределили, что реализационные договоры могут заключаться уже не столько для обязательной перепродажи приобретаемого товара, сколько для достижения контрагентами иных хозяйственных результатов, как то переработка,

---

<sup>428</sup> 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.

<sup>429</sup> Пугинский Б.И. Коммерческое право России. // М.: Юрайт-Издат, 2003. С. 95.

<sup>430</sup> Цитович П.П. Учебник торгового права. Выпуск первый // Издание книгопродавца Н.Я. Оглоблина. Киев; СПб.: Типо-литогр. Высочайше утв. Товарищ. И.Н. Кушнерев и К<sup>ов</sup> в Москве, 1891. – [4], X, II. С. 40.

промышленное потребление и др. В этой связи по справедливому замечанию В.А. Белова понимание направленности реализационных договоров следует расширить, что иллюстрируется указанным исследователем следующим примером: «Предположим, тремя различными покупателями закупается уголь: первым – для сжигания в печи ТЭЦ, вторым – для коксования, и только третьим – для дальнейшей перепродажи. Согласно принятой нами парадигме коммерческого права каждый из договоров, оформляющих эти акты продажи, будет считаться коммерческим (торговым), поскольку во всех трех случаях купленный уголь будет перепродан. Разница только в том, что лишь в третьем (последнем) случае он будет перепродан непосредственно (как уголь), а в двух других – попадет к покупателем «внутри» произведенных с его помощью товаров (соответственно, электрической энергии и стали)»<sup>431</sup>. Таким образом, одним из признаков реализационных договоров является направленность на достижение определенного (прогнозируемого) экономического результата их заключения, который может заключаться в: 1) дальнейшей перепродаже приобретаемого товара; 2) промышленном потреблении приобретаемого товара; 3) обработке приобретаемого товара; 4) переработке приобретаемого товара.

Еще один основополагающий признак реализационных договоров связан с тем, что товары по таким договорам всегда передаются их приобретателям в собственность<sup>432</sup>. В.А. Беловым данный признак ставится под сомнение. Ученый утверждает, что в действительности для коммерсантов (участников торгового оборота) приобретение права собственности на товары зачастую является обременительным, поскольку истинной их целью выступает получение «господства над меновой ценностью (стоимостью) товаров», в связи с чем право собственности выступает лишь одной из правовых форм, фиксирующим данное господство за конкретным коммерсантом<sup>433</sup>. Данный вывод, по мнению исследователя, позволяет отграничить реализационные договоры от некоторых посреднических договоров, по которым товары также передаются в собственность (дистрибьюторский и дилерский договоры).

Анализируя представленный тезис В.А. Белова, следует заметить, что право собственности все же является основной (если не единственной) правовой формой, позволяющей лицам осуществлять господство над меновой стоимостью приобретаемых товаров. Действительно, в действующем законодательстве не закреплено иных правовых

---

<sup>431</sup> Торговое (коммерческое) право: актуальные проблемы теории и практики: учебное пособие для вузов / В. А. Белов [и др.]; под редакцией В.А. Белова. – М.: Издательство Юрайт, 2024. С. 462.

<sup>432</sup> 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, 2024. С. 399.

<sup>433</sup> Белов, В.А. Торговое (коммерческое) право: академический курс. Торговые договоры : учебник для вузов – Москва : Издательство Юрайт, 2024. С. 174.

форм господства над объектами, выражающих обозначенное господство в наиболее полной мере, как это происходит в случае с правом собственности.

Тем не менее, крайне полезным является замечание ученого относительно разграничения реализационных договоров с видами договоров, оформляющих отношения независимого посредничества, по которым товары также передаются в собственность. Необходимо понимать, что такие договоры в первую очередь различаются между собой по прогнозируемому хозяйственному результату, ради достижения которого они заключаются. Если реализационные договоры направлены на достижения тех хозяйственных результатов, о которых было упомянуто выше, то договоры, оформляющие независимое посредничество, используются их сторонами для достижения наиболее полного и эффективного продвижения передаваемых товаров на определенной территории (то есть в качестве прогнозируемого хозяйственного результата в данном случае выступает максимальное число перепродаж товара конечным приобретателям).

В то же время нужно оговориться, что в договорах, оформляющих независимое посредничество, контрагент, приобретающий товары в собственность, в силу установленных такими договорами обязательств остается относительно несвободным в формировании цен перепродажи таких товаров и зачастую в определении территории, на которой им будет в дальнейшем реализовываться данные товары. Так, например, общепринятой является практика по установлению в дилерских договорах максимальной цены перепродажи закупаемых товаров. В дистрибьюторских договорах повсеместно указывается территория, на которой будет осуществляться продвижение приобретаемых в собственность товаров. Следовательно, для описания конститутивного признака реализационных договоров нужно также опираться и на тезис, представленный В.А. Беловым, согласно которому лицо, приобретающее товары по реализационному договору, должно в результате наиболее полным образом иметь господство над меновой стоимостью переданного ему объекта. Таким образом, реализационные договоры всегда предусматривают возникновение у приобретателя товаров права собственности на них, которое он может впоследствии может осуществлять наиболее полным образом, будучи свободным от любых обязательственных притязаний.

В качестве другого признака реализационных договоров принято выделять особый объект, по поводу приобретения которого такие договоры заключаются. В качестве такого объекта признают товары, являющиеся родовыми, заменимыми и движимыми вещами<sup>434</sup>.

---

<sup>434</sup> 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, 2024. С. 399.

Торговля, как правило, осуществляется именно по поводу указанных объектов. Тем не менее, современные экономические реалии позволяют усомниться в некоторых указанных характеристиках товаров, приобретаемых на основании реализационных договоров, а именно, в том, что такие товары всегда должны быть движимыми вещами.

Многими исследователями даже утверждается, что недвижимость не может признаваться объектом торговой деятельности (товаром). Их основные аргументы состоят в том, что сделки с недвижимостью, как правило, носят разовый характер и требуют заключения в письменной форме, в то время как «торговые сделки заключаются в упрощенной форме и нуждаются в оперативном порядке оформления»<sup>435</sup>. Другой аргумент заключается в «невозможности свободного перемещения данной вещи от продавца к покупателю»<sup>436</sup>. Представляется, что приведенные доводы являются спорными. Для того, чтобы понять, может ли недвижимость быть признана товаром с точки зрения коммерческого оборота, сначала необходимо привести определение этого термина. В соответствии со ст. 130 ГК РФ к недвижимым вещам отечественное законодательство относит земельные участки, участки недр и все, что прочно связано с землей, воздушные, морские суда и суда внутреннего плавания, жилые и нежилые помещения, а также машино-места. Согласно мнению Р. С. Бевзенко относительно понятия недвижимости в российском праве существует две позиции<sup>437</sup>. Сторонники первой основывают отделение недвижимых вещей от движимых на юридическом критерии (недвижимостью является все, что прямо указано в законе в данном качестве). Приверженцы же второй обосновывают это критерием функциональным (недвижимостью является все, что прочно связано с землей).

Анализ вышеназванной статьи ГК РФ позволяет утверждать, что в большей степени правы сторонники первой позиции, ведь если бы юридический критерий не был ключевым, в правовой действительности бы не появилось разделение недвижимости на «недвижимость в силу природы» (прочно связанная с землей) и «недвижимость в силу закона» (те же морские и воздушные суда, которые могут свободно перемещаться). Можно сделать вывод о нецелесообразности непризнания объекта гражданских прав товаром (и, как следствие, объектом реализационных договоров) лишь потому, что законом ему придан особый режим, связанный с осуществлением контрольных функций государства? Спекулятивная перепродажа недвижимости ничем не отличается от той же

---

<sup>435</sup> Андреева Л.В. Коммерческое (торговое) право: Учебник (3-е издание, переработанное и дополненное). [Электронное издание] – М.: — "КНОРУС", 2012.

<sup>436</sup> 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, 2024. С. 128.

<sup>437</sup> Бевзенко Р. С. Земельный участок с постройками на нем: введение в российское право недвижимости. – М.: М-Логос, 2017. С. 8-21.

торговли движимыми вещами. Сделки с недвижимостью могут осуществляться как разово, так и систематически. Обязательность оформления сделок с недвижимостью в письменной форме не нарушает существо коммерции, поскольку на сегодняшний день большинство коммерсантов и так заключают письменные соглашения между собой. А слова о том, что свободное перемещение недвижимости невозможно, противоречит правовому режиму морского судна, свободно перемещаемого в пространстве. Таким образом, следует признать, что объектами реализационных договоров могут выступать как движимые, так и недвижимые вещи. Вопрос обязательной квалификации товара в качестве вещи, является дискуссионным и заслуживает отдельного исследования, что не входит в круг задач, поставленных в настоящей работе.

Другой выделяемый признак реализационных договоров заключается в том, что такие договоры всегда предусматривают физическое перемещение товара<sup>438</sup>. Относительно данного признака следует сказать, что реализационные договоры действительно по общему правилу предусматривают физическое перемещение товара. Тем не менее, возможны исключительные ситуации, при которых товар может находиться в одном и том же месте при одновременном изменении его собственников. В качестве примера возможно привести хранение в товарном складе, при котором поклажедатель осуществляет его реализацию посредством передачи складского свидетельства. Более того, передача товара может осуществляться не только по месту покупателя, но и продавца, что подтверждается устоявшейся мировой практикой. Так, в широко применяемом акте «мягкого права», принятом Международной торговой палатой, – Инкотермс 2020 содержится термин EXW, в соответствии с которым продавец будет считаться выполнившим свои обязанности по поставке, когда он предоставит товар в распоряжение покупателя на своем предприятии<sup>439</sup>. Следовательно, в ходе исполнения договора, заключенного на условиях EXW, никакого физического перемещения товара происходить не будет, однако нельзя отрицать его торговый характер. Аналогичное правило содержится в ст. 316 ГК РФ, согласно которой обязательство предпринимателя передать товар по общему правилу должно исполняться в месте изготовления или хранения данного товара при условии, что кредитор заранее уведомлен о данном месте и что в соглашении сторон не предусмотрено иного места исполнения.

---

<sup>438</sup> 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, 2024. С. 400.

<sup>439</sup> Инкотермс 2020. // URL.: [https://www.alt.ru/information/glossarium/exw\\_ex\\_works\\_франко\\_завод/](https://www.alt.ru/information/glossarium/exw_ex_works_франко_завод/) (дата обращения: 09.11.2024).

Таким образом, реализационные договоры составляют основу процесса торговли, поскольку любой выстроенный канал сбыта непременно включает в себя хотя бы один реализационный договор. В качестве ключевых признаков реализационных договоров необходимо выделить следующие:

- 1) реализационные договоры всегда заключаются для обеспечения прогнозируемого хозяйственного результата в виде дальнейшей перепродажи товара, обработки товара, переработки товара или производственного потребления товара;
- 2) на товар, приобретаемый по реализационному договору, у приобретателя всегда возникает право собственности, что означает для него возможность наиболее полным образом осуществлять господство над меновой стоимостью такого товара, будучи свободным от любых обязательственных притязаний его контрагентов, способных ограничить его дальнейшие действия по поводу купленного товара;
- 3) реализационные договоры всегда являются возмездными.

Однако, в чем же именно заключается квалификационное значение возмездности в реализационных договорах? Для ответа на поставленный вопрос необходимо изначально провести анализ проявлений возмездности в реализационных договорах. В качестве такого проявления следует понимать слабое встречное предоставление, о котором ранее неоднократно упоминалось в рамках настоящей работы.

С.Ю. Филипповой разработана классификация реализационных договоров на основании критерия встречного предоставления, которое получает контрагент за товары, передаваемые приобретателю в собственность<sup>440</sup>. Согласно данной классификации, исследуемые соглашения возможно поделить на:

- 1) куплю-продажу и ее разновидности (встречное предоставление – деньги);
- 2) мену, бартер, толлинг (встречное предоставление – иной товар, работы, услуги);
- 3) товарный кредит и вещевой заем (встречное предоставление – вещи того же рода и качества).

В качестве каких договорных конструкций возможно будет квалифицировать вышеуказанные соглашения, если в них в принципе будет отсутствовать встречное предоставление? Как указано в п. 47 Постановления Пленума ВС РФ «О некоторых вопросах применения общих положений Гражданского кодекса Российской Федерации о заключении и толковании договора» № 49 от 25.12.2018 г. «при квалификации договора для решения вопроса о применении к нему правил об отдельных видах договоров (п. 2 и п. 3

---

<sup>440</sup> 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, 2024. С. 404.

ст. 421 ГК РФ) необходимо прежде всего учитывать существо законодательного регулирования соответствующего вида обязательств и признаки договоров, предусмотренных законом или иным правовым актом, независимо от указанного сторонами наименования квалифицируемого договора, названия его сторон, наименования способа исполнения и т.п.»<sup>441</sup>. Следовательно, процесс квалификации договора в качестве того или иного вида договоров, закрепленных в действующем гражданском законодательстве, осуществляется посредством соотнесения условий, предусмотренных заключенным между сторонами соглашением, с квалифицирующими признаками поименованных договорных конструкций, о чем уже говорилось в предыдущей главе настоящей работы. Поскольку в качестве основного квалифицирующего признака выделяется взаимосвязь сильного и слабого встречных предоставлений, отсутствие в ранее обозначенных соглашениях условия о слабом встречном предоставлении может привести к выводу о неизбежной их трансформации в иной договор.

Очевидно, что в первую очередь в качестве такой «иной» договорной конструкции, которая приходит на ум, является дарение. В российской юридической науке существовала дискуссия относительно правовой природы дарения и его места в системе права. Так, К.П. Победоносцев утверждал, что дарение представляет собой самостоятельный способ приобретения права собственности<sup>442</sup>. В работе под авторством Д.И. Мейера высказывалось мнение о том, что дарением является безвозмездное приобретение самых различных прав, в связи с чем его место необходимо определить в общей части гражданского права<sup>443</sup>.

Г.Ф. Шершеневич полагал, что дарение представляет собой именно «безвозмездный договор, направленный непосредственно на увеличение имущества одаряемого в соответствии с уменьшением имущества дарителя»<sup>444</sup>. Критикуя позицию К.П. Победоносцева, ученый утверждал, что дарение нельзя относить исключительно к способам приобретения права собственности, поскольку «даже в дарении, направленном на перенесение права собственности, момент перехода последнего не всегда совпадает с моментом соглашения, и тогда между дарителем и одаряемым устанавливается обязательственное отношение»<sup>445</sup>. Относительно же позиции, изложенной в работе

---

<sup>441</sup> Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 25.12.2018 г. № 49 «О некоторых вопросах применения общих положений Гражданского кодекса Российской Федерации о заключении и толковании договора» // «Российская газета», № 4, 11.01.2019 г.

<sup>442</sup> Победоносцев К.П. Курс гражданского права. Первая часть: Вотчинные права. – М.: Статут, 2002. С. 428.

<sup>443</sup> Мейер Д.И. Русское гражданское право: В 2-х ч. По испр. и доп. 8-му изд. 1902. – М.: 1997, Серия «Классика российской цивилистики». С. 241.

<sup>444</sup> Шершеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права. – М.: Издание Бр. Башмаковых, 9-ое издание, 1911. С. 490.

<sup>445</sup> Там же. С. 491.

Д.И. Мейера, исследователь отметил, что такой взгляд является неудобным с педагогической точки, поскольку все правовые аспекты дарения могут быть изложены исключительно в рамках особенной части гражданского права<sup>446</sup>.

Следует согласиться с мнением Г.Ф. Шершеневича относительно договорной природы дарения, однако необходимо поставить под сомнение обоснованность высказанной им критики. Причисление дарения к способам приобретения права собственности никак не исключает возможность признания дарения договором, поскольку договор как правовой институт (в который, помимо дарения, входят и иные соглашения) принято относить к способам приобретения права собственности. Более того, сам критикуемый автор К.П. Победоносцев нигде не отрицает договорного существа дарения, а напротив прямо утверждает противоположное: «Во всех законодательствах дар причислен к договорам. Вследствие дара может поэтому возникнуть обязательство с одной стороны относительно другой. Дар становится торжественным обещанием подарить или сделать что-либо в пользу одаряемого, так что исполнение здесь поставляется в зависимость от дарительного соглашения»<sup>447</sup>. Что же касается критики работы Д.И. Мейера, то, как верно было замечено В.В. Витрянским, суть изложенного подхода несколько отличалась от того, как ее интерпретировал Г.Ф. Шершеневич<sup>448</sup>. В обозначенном труде лишь разделялось дарение как институт договорного права и дарение как отчуждательный акт, совершаемый вне договорных отношений. В качестве последнего понимались действия дарителя по отчуждению имущества одаряемому при отсутствии соглашения. При наличии же между сторонами соглашения о передаче имущества в собственность в качестве дара такие отношения должны признаваться договорными.

Представленный анализ наводит на мысль о том, что дискуссия относительно правовой природы дарения была связана лишь с различием в понимании тех или иных правовых категории. Однако кардинально иное понимание института дарения было представлено Б.Б. Черепахиным<sup>449</sup>. Так, по мнению данного автора «по самому существу своему дарение представляется проявлением активности одного лица – дарителя, воля которого призывает к жизни данную сделку и, без всякого участия одаряемого, приводит ее к завершению...следует в данном случае отказаться от фикции договора и заменить чрезвычайно искусственную договорную конструкцию дарения естественной и простой

---

<sup>446</sup> Там же.

<sup>447</sup> Победоносцев К.П. Указ. соч. С. 432.

<sup>448</sup> Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга вторая: Договоры о передаче имущества. Изд. 4-ое, стереотипное. – М.: Статут. 2002, С. 289.

<sup>449</sup> Черепахин Б.Б. Дарение по Гражданскому Кодексу РСФСР. // Право и Жизнь. М., 1923. – Книга 4. – С. 45 – 57.

конструкцией дарения, как односторонней юридической сделки, именно, как односторонне управомочивающего волеизъявления»<sup>450</sup>. Следовательно, обозначенный ученый полагал, что дарение является односторонней сделкой, что неизбежно исключает данный институт из договорной сферы. Относительно же возможности одаряемого отказаться от принятия дара автор утверждал, что такая возможность предусмотрена и при наследовании, однако никто не берется утверждать, что завещание в таком случае должно признаваться договором.

Вряд ли возможно согласиться с указанным мнением Б.Б. Черепахина. Неправильно было бы утверждать, что дарение может быть совершенным без какого-либо волеизъявления одаряемого (будь то принятие или отказ от дара). Дар может передаваться как в результате предварительного соглашения сторон, так и непосредственно в момент заключения сторонами соглашения. Действующее гражданское законодательство закрепило договорную природу дарения и (в отличие от того, которое действовало в период жизни Б.Б. Черепахина) позволяет конструировать данный договор и как реальный, и как консенсуальный. Очевидно, что консенсуальный договор дарения никак не может быть признан односторонней сделкой. Относительно реальной модели данного договора необходимо оговориться, что в соответствии с п. 2 ст. 433 ГК РФ существуют договоры, которые являются заключенными с момента передачи имущества, что не отрицает наличия соглашения между его сторонами<sup>451</sup>. Таким образом, по современному российскому законодательству дарение представляет собой договор – соглашение сторон, порождающее между ними обязательственное правоотношение. Отсутствие обязанности на стороне одаряемого осуществлять какие-либо активные действия для заключения такого договора по реальной модели представляет собой лишь правовую презумпцию согласия на вступление в данные отношения, закрепленную позитивным правом в целях освобождения участников гражданского оборота от лишних формальностей. В этой связи правильным видится мнение О.С. Иоффе, согласно которому «если в повседневной жизни у одаряемого зачастую не испрашивают предварительного согласия на заключение договора, то происходит это потому, что оно предполагается, а как только подобное предположение будет опровергнуто, дарение не может быть признано совершенным»<sup>452</sup>.

Уяснив договорную природу дарения, следует перейти к рассмотрению его квалифицирующих признаков. Рассмотрим подходы сторонников признания дарения

---

<sup>450</sup> Там же. С. 47.

<sup>451</sup> Хаскельберг Б.Л., Ровный В.В. Консенсуальные и реальные договоры в гражданском праве. Изд. 2-е. – М.: Статут, 2004. – 124 с.

<sup>452</sup> Иоффе О.С. Обязательственное право. – М.: Юрид. лит., 1975. С. 394.

договором к его квалифицирующим признакам. Так, Г.Ф. Шершеневич в качестве данных признаков выделяет безвозмездность такого договора; увеличение имущества одаряемого; уменьшение имущества дарителя; намерение одарить<sup>453</sup>.

В.И. Синайским изложены сходные признаки, хотя и по несколько иной формуле: «а) под дарением разумеется договор, б) коим предоставляется одаряемому известная ценность, в) за счет имущества дарителя, г) как акт его щедрости»<sup>454</sup>. Необходимо иметь в виду, что отсутствие упоминания безвозмездного характера договора дарения среди указанных признаков не означает, что данный исследователь признавал такое соглашение возмездным. Его умолчание связано лишь с тем, что, по мнению В.И. Синайского, безвозмездность отношений дарения естественно вытекает из всех вышеобозначенных признаков.

Тем не менее, существует и методологически иной взгляд. Так, по мнению, И.В. Елисеева безвозмездность является главным признаком договора дарения, в то время как остальные представляют собой лишь производные от него, что обосновывается следующим тезисом: «В юридической литературе обосновывались и другие признаки договора дарения, восходящие к классическому римскому праву: бесповоротность перехода прав, бессрочность дарения, увеличение имущества одаряемого, уменьшение имущества дарителя и некоторые иные. Все эти признаки, действительно, обычно присущи дарению. Но все они производны от безвозмездного характера дарения, а потому не имеют самостоятельного значения»<sup>455</sup>.

В.В. Витрянский же, критикуя подход названного исследователя, утверждает, что в таком случае договор дарения будет невозможно разграничить с иными безвозмездными договорными конструкциями, предусматривающими передачу имущества или освобождение контрагента от его оплаты либо иного встречного предоставления, в которых отсутствует намерение одарить другую сторону такого соглашения<sup>456</sup>.

Абсолютно все авторы, мнения которых были приведены выше, признают в качестве основных квалифицирующих признаков договора дарения те, что были названы в качестве таковых еще Г.Ф. Шершеневичем. Различие во взглядах в данном случае заключается лишь в методике самой квалификации. Таким образом, по мнению И.В. Елисеева, квалификация соглашения в качестве дарения в первую очередь должна строиться на определении

---

<sup>453</sup> Шершеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права. – М.: Издание Бр. Башмаковых, 9-ое издание, 1911. С. 490-493.

<sup>454</sup> Синайский В.И. Русское гражданское право. Выпуск II. Обязательственное, семейное и наследственное право. – Киев: Типография Р.К. Лубковскаго, 1915. С. 91.

<sup>455</sup> Гражданское право: учеб.: в 3 т. Т. 2 – 4-е изд., перераб. и доп. / Е.Ю. Валявина, И.В. Елисеев [и др.]; отв. ред. А.П. Сергеев, Ю.К. Толстой. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. С. 138.

<sup>456</sup> Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга вторая: Договоры о передаче имущества. Изд. 4-ое, стереотипное. – М.: Статут. 2002, С. 336.

безвозмездного характера отношений с последующим учетом всех иных признаков; согласно же тезису В.В. Витрянского – данный процесс необходимо начинать с выявления направленности воли стороны на одарение его контрагента. Как уже было указано ранее в настоящем диссертационном исследовании, определение возмездного или безвозмездного характера соглашений, закрепленных в гражданском законодательстве, осуществляется правотворцем. Следовательно, 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 односторонне-эквивалентные 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). Это наводит на мысль о том, что дарение представляет собой единственно истинно безвозмездный договор, закрепленный в отечественном гражданском законодательстве.

Таким образом, 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. Представляется, что данные признаки возможно принять за основу квалификации договора дарения. Именно они позволят разграничить договор дарения от иных соглашений, опосредующих передачу имплицитного встречного предоставления.

*Признак безвозмездности* дарения можно обозначить как отсутствие встречного предоставления за передаваемый дар. Согласно мнению В.В. Витрянского: «Как и в российском дореволюционном гражданском праве, договор дарения не теряет своих

качеств, если имеется встречное предоставление, которое носит чисто условный либо символический характер (например, вручение дарителю одаряемым мелкой монетки за подаренные острый предмет или комнатное растение). При этом важное значение имеет осознание сторонами того факта, что встречное предоставление является именно данью традиции и не выполняет роль компенсации за полученное имущество. При отсутствии осознания условности и символического характера предоставления со стороны одаряемого и, напротив, направленности воли сторон именно на компенсацию дара их правоотношения не могут рассматриваться в качестве договора дарения даже в том случае, когда встречное предоставление явно не эквивалентно полученному дару»<sup>457</sup>. Представленный тезис нуждается в уточнении. Вряд ли можно согласиться с тем, что символическое предоставление монеты за подаренные родственником часы в силу существующей приметы и человеческого опасения «поругаться со своим близким» можно признать встречным предоставлением в юридическом смысле слова. Более того, даже если представить, что такую передачу следует признавать встречным предоставлением, каким образом должен будет поступать суд в случае возникновения спора, связанного с таким договором? Передача каких именно объектов может быть квалифицирована в качестве «символического предоставления», за которым не следует порочности дарственной сделки? Нет необходимости отвечать на поставленные вопросы, чтобы понять, что подобная квалификация таких «символов» в качестве встречного предоставления создает массу сложностей.

Получение либо установление того или иного права (относительного или абсолютного) всегда является правовой целью сторон договора, ради достижения которой они вступают в договорные отношения друг с другом.

Если договором предусмотрено взаимное предоставление сторонами неких благ друг другу, имущественные эквиваленты, которые контрагенты предоставляют друг другу, всегда являются взаимообусловленными. К примеру, продавец передает товар покупателю в собственность с целью приобретения права собственности на денежные средства, уплачиваемые покупателем; гражданин-потребитель передает денежные средства салону красоты с целью установления в свою пользу обязательственного права требования, позволяющего ему требовать осуществления со стороны работника данной организации действий по стрижке его волос и т.д. Таким образом, предоставление должно признаваться встречным только в том случае, когда воля каждого контрагента в договорном отношении была прямо направлена на осуществление исполнения обязательства со своей стороны с

---

<sup>457</sup> Брагинский М.И., Витрянский В.В. Там же. С. 331.

целью получения или легитимации (то есть освобождения от притязаний) исполнения от другого контрагента.

В таком случае, что же именно следует понимать под символическими предоставлениями из приведенного выше примера В.В. Витрянского? Передача дарителю монеты за подаренный нож должна признаваться исполнением, предусмотренным таким же самостоятельным договором дарения. Воля лица, передающего нож в дар своему соседу, занимающемуся коллекционированием колюще-режущих изделий, совершенно не направлена на получение от последнего какой-либо монеты. То же самое можно сказать и про такого соседа, поскольку деньги передаются в таком случае не за предоставленный нож, а лишь из опасения рассориться с товарищем, что юридически должно квалифицироваться как «намерение одарить». Следовательно, две приведенные в обозначенном примере передачи имущества должны признаваться двумя самостоятельными договорами дарения.

В соответствии с абз. 2 п. 1 ст. 572 ГК РФ при наличии встречной передачи вещи или права либо встречного обязательства договор не признается дарением и к нему надлежит применять правила о притворных сделках. Как утверждает А.Л. Маковский, «если дарению корреспондирует встречное предоставление со стороны одаряемого – в виде ли встречной передачи вещи или права либо принятия одаряемым встречного обязательства – договор в силу статьи 572 ГК РФ “не признается дарением”, в этом качестве он ничтожен, а к отношениям сторон должны быть применены правила о притворной сделке. Это означает, что с учетом существа таких отношений к ним применяются правила о возмездной сделке, которую стороны действительно имели в виду (п. 2 ст. 170). Для того, чтобы считаться “встречным”, предоставление не обязательно должно быть предусмотрено тем же самым договором, что и “подарок”. Оно может быть предметом отдельной сделки и иногда даже с другим лицом (например, в случае, когда за полученный или обещанный дар “одаряемый” исполняет обязанность дарителя перед третьим лицом). Важна причинная обусловленность «дарения» встречным предоставлением со стороны “одаряемого”»<sup>458</sup>.

В то же время существует и другое мнение, высказанное М.Г. Масевич, согласно которому дарение не должно признаваться притворной сделкой, а должно квалифицироваться, исходя из действительного содержания воли сторон<sup>459</sup>.

Различие данных взглядов заключается в том, что в первом случае (тезис А.Л. Маковского) наличие встречного предоставления, предусмотренного даже в другом

---

<sup>458</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая: Текст, комментарии, алфавитно-предметный указатель / Под ред. О.М. Козырь, А.Л. Маковского, С.А. Хохлова. М., 1996. С. 305.

<sup>459</sup> Гражданское право России. Обязательственное право: Курс лекций. / Отв. ред. О.Н. Садилов // [Электронное издание]. М.: Юрист, 2004.

договоре-документе неизбежно влечет признание такого «дарения» притворной сделкой. В то время как вторая из представленных позиций менее категорична в данном отношении и утверждает лишь применение к таким соглашениям норм, посвященных иным договорным конструкциям.

Представляется верным провести анализ правовой природы притворных сделок. Как утверждает Ю.С. Гамбаров под притворными сделками понимаются такие, «которые дают, с согласия участвующих или заинтересованных в них лиц, только наружный вид сделки, не имея в виду вызывать соответствующие ей юридические последствия...обе стороны согласны с самого начала на то, что они заключают сделку, не соответствующую их намерениям...»<sup>460</sup>. Таким образом, в качестве основного элемента притворных сделок выделяется цель сторон своим внешним волеизъявлением создать видимость совершения ими одной сделки, в то время как воля их направлена на достижение иных правовых последствий.

В доктрине существует и иной взгляд на существо притворных сделок. Так Н.В. Рабинович полагает, что притворной должна признаваться любая сделка, в которой волеизъявление внешне создает впечатление того, что стороны совершают сделку одного вида, но в действительности достигаются иные правовые последствия, пусть даже стороны не преследовали какую-либо противоправную цель и действовали вполне «открыто»<sup>461</sup>. Более правильной видится первая позиция. Признавать притворной абсолютно каждую сделку, которая внешне может представлять собой один договор, но на деле являться другим совершенно не целесообразно. Так, две коммерческие организации, не являющиеся кредитными, могут заключить договор, предусматривающий предоставление денежных средств в собственность с обязательством их возврата с процентами, посредством подписания единого документа, который бы именовался «кредитный договор». Нет никаких оснований признавать такой договор притворной сделкой, поскольку воля сторон была направлена на достижение правомерных правовых последствий без намерения что-либо сокрыть данным волеизъявлением. Однако применять к такому соглашению конечно нужно нормы не о кредитном договоре, а о договоре займа, ввиду отсутствия необходимого субъектного состава для кредитного договора. Данное обстоятельство также подтверждает вышеупомянутый п. 47 Постановления Пленума ВС РФ № 49 от 25.12.2018 г.

Вывод о необходимости выявления наличия противоправной цели сокрытия одним волеизъявлением другой сделки для квалификации сделки в качестве притворной находит

---

<sup>460</sup> Гамбаров Ю.С. Курс гражданского права. Т. 1. Общая часть – С-Петербург: Типография М.М. Стасюлевича, 1911. С. 731.

<sup>461</sup> Рабинович Н.В. Недействительность сделок и ее последствия. // Издательство Ленинградского университета, 1960. С. 87-88.

отражение в действующем законодательстве, а также судебной практике. В соответствии с п. 2 ст. 170 ГК РФ притворной является сделка, которая совершена *с целью* прикрыть другую сделку, в том числе сделку на иных условиях. Согласно же п. 87 Постановления Пленума ВС РФ «О применении судами некоторых положений раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» № 25 от 23.06.2015 г. в связи с притворностью недействительной может быть признана лишь та сделка, которая направлена на достижение других правовых последствий и прикрывает иную волю всех участников сделки. Намерения одного участника совершить притворную сделку для применения указанной нормы недостаточно<sup>462</sup>. Таким образом, намерение обеих сторон притворной сделки, направленное на сокрытие своим волеизъявлением иной сделки, является ключевым элементом квалификации сделки в качестве притворной.

В связи с изложенным применительно к договору дарения возможно сделать ряд выводов. Договор, лишь названный сторонами «дарением» без намерения сокрыть какую-либо иную сделку, предусматривающий встречное предоставление со стороны условного «одаряемого», вовсе не является договором дарения, а представляет собой иной договор, что не создает основания для признания такого договора притворной сделкой. В том случае, если имущественное предоставление со стороны одаряемого в пользу дарителя предусматривается иным договором-документом и обусловлено предоставленным даром, такие отношения тоже должны квалифицироваться в качестве иной договорной конструкции, отличной от дарения. В описанной ситуации контрагенты двумя различными документами оформили свои отношения по *одному единому договору*, без намерения сокрыть иную сделку (например, мену или куплю-продажу), поэтому признание такой сделки притворной должно быть исключено. Таким образом, в качестве притворной сделки, связанной с дарением, может быть квалифицирована только такая, при совершении которой воля сторон была направлена на достижения иных последствий, кроме увеличения имущества одного контрагента за счет имущества другого на безвозмездной основе, совершаемая без намерения одарить с целью сокрытия действительных правовых последствий с помощью создания внешнего сходства с договором дарения.

Отдельного внимания заслуживает квалифицирующий *признак намерения* дарителя предоставить имущество одаряемому в качестве дара. Согласно мнению В.В. Витрянского данный признак должен пониматься как намерение дарителя «увеличить имущество

---

<sup>462</sup> Постановление Пленума ВС РФ № 25 от 23.06.2015 г. «О применении судами некоторых положений раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» // «Российская газета», № 140, 30.06.2015.

одаряемого за счет собственного имущества»<sup>463</sup>. Например, заключение договора поставки, предусматривающего возможность доставлять товары по отгрузочным разнарядкам третьим лицам (получателям), не означает, что между покупателем и получателем наличествует договор дарения. Вполне возможно, что в данном случае осуществляется исполнение иного возмездного договора, например, дилерского.

Намерение одарить должно быть явным, а если договор заключается в письменной форме, то непосредственно закрепленным в его тексте. Именно благодаря такому признаку нельзя признать договором дарения любое предоставление имущества, по отношению к которому не было произведено эксплицитное встречное предоставление. Необходимость учета данного признака при квалификации договора была подтверждена Президиумом ВАС РФ в Постановлении № 8989/12 от 04.12.2012 г. по делу № А28-5775/2011-223/12<sup>464</sup>. Указанное дело касалось оспаривания отказа государственного органа в регистрации прав на недвижимое имущества в связи с тем, что передача данного имущества была произведена со стороны дочернего хозяйственного общества в пользу основного без передачи явно выраженного встречного предоставления. В данном Постановлении Президиум ВАС РФ прямо подчеркнул необходимость явного выражения воли дарителя на передачу имущества в качестве дара, указав следующее: «Дарение имущества предполагает наличие волеизъявления дарителя, намеревающегося безвозмездно передать принадлежащее ему имущество иному лицу именно в качестве дара (с намерением облагодетельствовать одаряемого), а не по какому-либо другому основанию, вытекающему из экономических отношений сторон сделки». Кроме того, суд указал следующее: «Экономические отношения между основным и дочерним обществами могут предполагать не только вложения основного общества в имущество дочернего на стадии его учреждения, но и на любой стадии его деятельности. Кроме того, экономическая целесообразность в отношениях дочернего и основного обществ может вызывать необходимость и обратной передачи имущества. При этом отсутствие прямого встречного предоставления является особенностью взаимоотношений основного и дочернего обществ, представляющих собой с экономической точки зрения единый хозяйствующий субъект».

Представленные тезисы высшей судебной инстанции позволяют сделать ряд выводов. Во-первых, намерение одарить должно быть явно выраженным. Во-вторых, законодательный запрет заключения договора дарения между коммерческими

---

<sup>463</sup> Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга вторая: Договоры о передаче имущества. Изд. 4-ое, стереотипное. – М.: Статут. 2002, С. 332.

<sup>464</sup> Постановление Президиума ВАС РФ № 8989/12 от 04.12.2012 г. по делу № А28-5775/2011-223/12 // «Вестник ВАС РФ», 2013, № 8.

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, хотя бы во взаимоотношениях между дочерними и основными хозяйственными обществами. Отметим что второй из обозначенных выводов также прямо провозглашается в обозначенном Постановлении: «Принцип свободы договора (статья 421 Гражданского кодекса) расширяет возможности оптимизации деятельности взаимосвязанных юридических лиц. При этом не нарушаются права и интересы третьих лиц – кредиторов дочернего и основного обществ, так как их интересы защищаются положениями законодательства о банкротстве (об оспаривании сделок, совершенных в преддверии банкротства), а также нормами об ответственности лиц, имеющих право давать обязательные указания юридическому лицу и т.п.».

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. По этой причине следует критически оценить использование метода исключения из запрета дарения для отдельных, прямо выявленных судебной практикой случаев, поскольку это не согласуется с основополагающими принципами устройства отечественной правовой системы, основанного на нормативном правовом акте, а не судебном прецеденте.

Иной квалифицирующий признак договора дарения заключается в *уменьшении имущества дарителя*. Данное свойство дарения, по мнению Г.Ф. Шершеневича, разграничивает исследуемое соглашение с завещанием, поскольку в момент совершения последнего отсутствует какое-либо уменьшение имущества завещателя, которое не случится никогда, поскольку распределение имущества произойдет только после утраты

его правообладателем правосубъектности<sup>465</sup>. Тем не менее, это не единственный критерий разграничения. Дарение представляет собой договор, который является основанием возникновения обязательственного правоотношения. Завещание же представляет собой одностороннюю сделку по распределению имущества завещателя на случай его смерти, что уже свидетельствует о кардинальной разнице между двумя представленными институтами. В.И. Синайским на основании данного признака предлагает разграничивать дарение и страхования в пользу третьего лица, так как уменьшение имущества страхователя в таком случае не является основой увеличения имущества получателя страховой выплаты, которая так может и не поступить в пользу последнего при отсутствии страхового случая<sup>466</sup>. То же самое можно заметить и в отношениях между комиссионером и лицом, с которым комитент поручил первому заключить договор дарения той или иной вещи. Комиссионер в таком случае, совершая сделку, не является дарителем, поскольку отсутствует уменьшение его имущества, хотя соглашение он заключает вполне безвозмездное, направленное на увеличение имущества одаряемого с намерением предоставить имущество именно в качестве дара.

В качестве другого квалифицирующего признака выделяется *увеличение имущества одаряемого*. Нужно отметить, что данное увеличение обязательно должно происходить на основании уменьшения имущества дарителя. Указанный квалифицирующий признак является прямым следствием предыдущего из перечисленных признаков. Однако нельзя понимать значение представленного атрибута дарения буквально. Это связано с широкой формулировкой предмета договора дарения, закрепленной в действующем гражданском законодательстве РФ. Ввиду того обстоятельства, что под предметом договора следует понимать минимум необходимых действий, которая обязанная сторона должна совершить в отношении объекта договора в целях исполнения соглашения, можно классифицировать действия дарителя следующим образом<sup>467</sup>: 1) передача дарителем одаряемому вещей в собственность, включая деньги и ценные бумаги; 2) передача одаряемому обязательственного права требования дарителем в отношении самого себя; 3) передача одаряемому обязательственного права требования, принадлежащего дарителю, в отношении иного лица; 4) освобождение одаряемого от его имущественной обязанности перед дарителем; 5) освобождение дарителем одаряемого от его имущественной обязанности перед третьим лицом. Как можно заметить, не все из перечисленных действий

---

<sup>465</sup> Шершеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права. – М.: Издание Бр. Башмаковых, 9-ое издание, 1911. С. 492.

<sup>466</sup> Синайский В.И. Русское гражданское право. Выпуск II. Обязательственное, семейное и наследственное право. – Киев: Типография Р.К. Лубковского, 1915. С. 92.

<sup>467</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая: Текст, комментарии, алфавитно-предметный указатель / Под ред. О.М. Козырь, А.Л. Маковского, С.А. Хохлова. М., 1996. С. 302-304.

в истинном смысле являются «увеличением имущества одаряемого». Так, исполнение обязательства одаряемого перед третьим лицом за него (освобождение его от имущественной обязанности перед третьим лицом) или прощение одаряемому долга (освобождение его от имущественной обязанности перед дарителем) не приводит к увеличению его имущества в узком смысле слова. Но, тем не менее, оставляет имущественную сферу одаряемого в том состоянии, в котором бы она оставалась, если бы он не принимал на себя обязательство. В связи с изложенным обозначенный квалифицирующий признак следует понимать как *увеличение или сохранение прав одаряемого на имущество*.

При квалификации договора дарения также следует анализировать и его элементы. По этой причине необходимо более детально рассмотреть предмет договора дарения. Действия по передаче вещей в собственность являются, пожалуй, самым классическим примером предмета договора дарения, не вызывающим каких-либо сложностей при квалификации. Тем не менее, упомянутое Постановление Президиума ВАС РФ № 8989/12 от 04.12.2012 г. по делу № А28-5775/2011-223/12 подтвердило, что не всякая передача вещей в собственность без получения ответного эксплицитного встречного предоставления безоговорочно должна признаваться исполнением договора дарения. В этой связи отношения контрагентов по передаче вещей в собственность могут рассматриваться в качестве договора дарения только при том условии, что в них присутствуют все вышеперечисленные квалифицирующие признаки такого соглашения.

Следовательно, возможно представить ситуацию, при которой одна сторона безвозмездно передает другой какой-либо товар по одному договору с целью получения скидки по другому договору. Так, завод по производству автозапчастей может безвозмездно передать в собственность поставщику материалов какое-то количество уже изготовленных запасных частей с целью снижения последним цены на партию поставляемых материалов. При этом в самом договоре поставки материалов закрепляется их реальная стоимость, но также указывается, что на них предоставляется определенная скидка, поскольку заводом были безвозмездно переданы произведенные автозапчасти. Данное снижение цены даже не обязательно должно соответствовать реальной стоимости безвозмездно переданных запасных частей в силу выраженного в ст. 421 ГК РФ принципа свободы договора, позволяющего сторонам свободно определять договорную цену. Самое главное в подобных отношениях наличие «экономической целесообразности», которая может явствовать из рыночной обстановки, складывающейся в определенный момент времени. Поставляемые материалы могут быть «дефицитным товаром», поэтому «безвозмездное» предоставление уже произведенных автозапчастей вместе с уплатой

покупной цены с учетом скидки, хотя и не учитывающей реальной стоимости переданных запасных частей, может быть для завода не только экономически целесообразным в целях избежания проста производственных мощностей. Представленный пример, таким образом, позволяет сделать вывод о существовании отдельных «обусловленных» договоров о передаче вещей в собственность, которые по внешним признакам и могут быть определены в качестве безвозмездных (в качестве дарения), тем не менее, являются составной частью другого единого соглашения, предусматривающего встречное предоставление. Таким образом, данные договоры не могут быть признаны дарением ввиду их заключения и исполнения не из намерения одарить контрагента, а в связи с реально существующей экономической целесообразностью – удовлетворением законных имущественных интересов контрагентов.

Действия дарителя по передаче одаряемому обязательственного права требования в отношении третьего лица тоже необходимо оценивать с точки зрения наличия в них всех квалифицирующих признаков договора дарения. Сама по себе передача права требования представляет собой двустороннюю сделку, именуемую цессией, которая совершается на основании заключенного между сторонами договора об уступке права требования. Данный договор по общему правилу, закрепленному в ст. 423 ГК РФ, презюмируется возмездным, однако может быть сконструирован и по безвозмездной модели. В случае заключения безвозмездного договора об уступке обязательственного права, в котором такое право передается без намерения одарить цессионария ввиду наличия имплицитного встречного предоставления в виде удовлетворения законных имущественных интересов cedenta, такое соглашение должно признаваться безвозмездным договором цессии, а не дарением.

Освобождение одаряемого от его имущественной обязанности перед третьим лицом представляет собой безвозмездное возложение на дарителя исполнения обязательства одаряемого перед каким-либо его контрагентом. В таком случае даритель сам выступает третьим лицом в обязательственных отношениях одаряемого и лица, с которым он заключил договор. Описанной ситуации посвящена ст. 313 ГК РФ, согласно которой кредитор обязан принять исполнение, предложенное за должника третьим лицом, если исполнение обязательства возложено должником на указанное третье лицо. Основания такого возложения могут быть самыми разными, в том числе представлять собой дарения. В то же время действия по исполнению обязательства другого лица могут сами являться исполнением другого возмездного договора. Предположим, между двумя контрагентами заключен договор купли-продажи, по условиям которого покупатель уплачивает покупную цену не продавцу, а указанному им третьем лицу, перед которым у продавца наличествует задолженность. Следовательно, квалификация действий по исполнению обязательств

другого лица в качестве дарения также должна осуществляться с учетом все ключевых признаков такого соглашения.

Освобождение одаряемого от его имущественной обязанности перед дарителем принято называть прощением долга – отдельному основанию прекращения обязательств в силу ст. 415 ГК РФ. Тем не менее, прощение долга вопреки мнению И.В. Елисеева не всегда может признаваться договором дарения<sup>468</sup>. Как указано в п. 31 Постановления Пленума ВС РФ «О некоторых вопросах применения положений Гражданского кодекса Российской Федерации о прекращении обязательств» № 6 от 11.06.2020 г. прощение долга не свидетельствует о заключении договора дарения, если совершается кредитором в отсутствие намерения одарить должника<sup>469</sup>. Таким образом, можно сделать вывод о том, что соглашение о прощении долга должно признаваться самостоятельным договором в том случае, когда оно заключается без намерения одарить и, как следствие, предусматривает имплицитное встречное предоставление в виде удовлетворения законных имущественных лица, прощающего долг, или же эксплицитное встречное предоставление в виде, например, скидки, предоставляемой по другому договору, заключенному между теми же сторонами. Данный вопрос будет детально исследован в другом параграфе настоящей работы.

Анализ правовой природы и квалифицирующих признаков договора дарения позволяет ответить на вопрос о том, каким же именно образом возмездность проявляется в реализационных договорах и как отграничить каждое из соглашений, входящих в данную группу, от договора дарения. Поскольку «решающим признаком торговли как формы обмена является факт превращения товарной стоимости в денежную»<sup>470</sup> договор дарения не может быть включенным в число реализационных или любых иных торговых договоров, поскольку все его существо прямо противоположно сути торговой деятельности. Коммерсанты не могут передавать имущество в собственность с намерением одарить, так как это противоречило бы самой сути торговли. Данный тезис означает, что каждый реализационный договор, заключаемый коммерсантами в процессе продвижения товара от его изготовителя до конечного приобретателя по каналу сбыта, не может быть безвозмездным. Отграничить возмездные реализационные договоры от договора дарения позволяет концепция эксплицитных и имплицитных встречных предоставлений. Под первыми понимается конкретное имущественное благо, передаваемое в качестве

---

<sup>468</sup> Гражданское право: учеб.: в 3 т. Т. 2 – 4-е изд., перераб. и доп. / Е.Ю. Валявина, И.В. Елисеев [и др.]; отв. ред. А.П. Сергеев, Ю.К. Толстой. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. С. 141.

<sup>469</sup> \_ Постановление Пленума ВС 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 г.

<sup>470</sup> 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, 2024. С. 39.

встречного предоставления по договору. Под вторым же – удовлетворение имущественных интересов коммерсанта, передающего в собственность другому лицу товары, которое может происходить в связи с такой передачей. Примером такого имплицитного встречного предоставления может служить освобождение от обязанности содержать имущество. Так, на заводе, изготавливающем технически-сложные товары, может находиться большое количество крупногабаритных станков, используемых в процессе производства. Утилизация подобных станков в случае их выхода из строя неизбежно повлечет расходы, а хранение парализует часть производственной территории, что также в общеэкономическом понимании представляет собой расход. Однако может найтись контрагент, который готов будет забрать такие станки себе, без взимания платы, поскольку он намерен их использовать по-иному, не связанному с целевым, назначению. В связи с этим следует считать правомерной передачу заводом в собственность контрагенту данных станков без взимания какой-либо платы, поскольку такое соглашение должно квалифицироваться в качестве возмездного ввиду наличия в нем имплицитного встречного предоставления, заключающегося в удовлетворении имущественных интересов завода в устранении расходов на вышедшее из строя имущество.

## §2. ПРОЯВЛЕНИЯ ВОЗМЕЗДНОСТИ В СОГЛАШЕНИИ О ПРОЩЕНИИ ДОЛГА

Как было доказано в предыдущем параграфе настоящей работы, возмездность не может пониматься исключительно в виде взаимного предоставления контрагентами в пользу друг друга конкретных имущественных благ. Могут существовать и договорные конструкции, в которых встречное предоставление одной из сторон может заключаться в удовлетворении ее имущественных интересов за счет предоставления имущественного блага другой стороне. Следовательно, есть основания констатировать возможность существования договорных конструкций с имплицитным встречным предоставлением, заключение которых направлено на достижение коммерсантами прогнозируемого хозяйственного результата в виде дальнейшей перепродажи, переработки, обработки или промышленного потребления товара.

В качестве одного из таких соглашений выделяется прощение долга. Согласно п. 1 ст. 415 ГК РФ обязательство прекращается освобождением кредитором должника от лежащих на нем обязанностей, если это не нарушает прав других лиц в отношении имущества кредитора. Относительно правовой природы данного явления в юридической науке достаточно долгое время продолжается дискуссия, в рамках которой обсуждается, во-первых, договорный характер прощения долга, а, во-вторых, применимость к прощению долга правил о дарении.

Так, Г. Дернбург непосредственно в названии параграфа своей работы «Договоры о прощении долга» провозглашал договорную природу исследуемого явления<sup>471</sup>. Договорный характер прощения долга обосновывался названным ученым тем, что «обязательство прекращается, если веритель освобождает должника от исполнения, изъявляя волю отказаться от требования, а должник соглашается на такое освобождение»<sup>472</sup>. В качестве основного квалифицирующего элемента прощения долга выделялась бессрочность и бесповоротность такого соглашения, поскольку временное освобождение должника от исполнения им его обязательства необходимо квалифицировать в качестве отсрочки<sup>473</sup>. Исследователь отдельно отметил, что соглашение о прощении долга не всегда должно признаваться договором дарения, так как «можно, напр., простить часть долга в виде уступки в интересах деловых отношений, или с тем, чтобы этим вернее обеспечить уплату остальной части. В подобных случаях нет требуемого для дарения *animus domandi*, т.е. намерения оказать щедрость»<sup>474</sup>. Как видим, ученый достаточно

---

<sup>471</sup> Дернбург Г. Пандекты. Обязательственное право. Том 2. / 3-изд. перевод под ред. проф. П. Скловского. М.: 1911. С. 173.

<sup>472</sup> Там же.

<sup>473</sup> Там же.

<sup>474</sup> Дернбург Г. Указ. соч. С. 174

последовательно и однозначно выразил свою позицию. Следует заметить, что обоснование отсутствия дарения происходит через субъективный элемент – намерение одарить, что является правильным при отграничении дарения от иных смежных явлений, как было продемонстрировано в предыдущем параграфе настоящей работы.

Представитель французской правовой традиции Л. Жюлио де ла Морандьер обозначал прощение долга как «освобождение должника от долга в собственном смысле слова», утверждая, что оно «заключается в том, что, не получив платежа, кредитор освобождает должника от его внесения полностью или в части»<sup>475</sup>. Представленная формулировка на первый взгляд сводит исследуемое явление к односторонним действиям кредитора. Тем не менее, сам автор прямо декларирует, что освобождение должника от долга «это не односторонняя сделка»<sup>476</sup>. Обозначенный ученый выделял два отдельных вида прощения долга: 1) освобождение кредитором должника с целью одарить последнего; 2) освобождение кредитором должника в целях удовлетворения собственных интересов первого. Первый вид указанный ученый называл «косвенным дарением», поскольку в результате такого договора отсутствовало увеличение имущества должника в буквальном смысле<sup>477</sup>. В отношении же второго вида такого вывода он не делал. В качестве примера, иллюстрирующего существо второго вида прощения долга, исследователь привел соглашение солидарных кредиторов с их должником об освобождении его от части неисполненных перед ними обязательств с намерением избежать более крупных потерь, которые могут заключаться в полном неисполнении должником его обязательства<sup>478</sup>. Автор отдельно подчеркнул, что такое соглашение нельзя считать безвозмездным в связи с целью, которую преследуют кредиторы при его заключении<sup>479</sup>. Подобный взгляд видится верным, действительно, сложение с должника его имущественной обязанности перед кредитором может быть квалифицировано в качестве договора дарения, но далеко не всегда.

Самостоятельная позиция относительно правовой природы прощения долга была отражена в работе под авторством Д.И. Мейера «Русское гражданское право». Так, в обозначенном труде в качестве самостоятельного основания прекращения обязательств выделялось «отступление верителя от требования удовлетворения по обязательству»<sup>480</sup>. Указанное отступление могло представлять собой как одностороннее юридическое действие кредитора, так и соглашение между кредитором и должником. В первом из

---

<sup>475</sup> Жюлио де ла Морандьер Л. Гражданское право Франции. Том 2. / перевод с французского Е.А. Флейшиц. Издательство иностранной литературы. М.: 1960. С. 576.

<sup>476</sup> Там же. С. 577.

<sup>477</sup> Там же.

<sup>478</sup> Там же.

<sup>479</sup> Там же.

<sup>480</sup> Мейер Д.И. Русское гражданское право: Чтения Д.И. Мейера, изданные по запискам слушателей / Под ред. Л.И. Вицина. 3-е изд. – СПб.: Издание Николая Тибелина., 1864. С. 669.

представленных случаев автор сопоставлял отступление верителя и отчуждательный акт при дарении, для совершения которого нет необходимости в волеизъявлении другой стороны обязательства. Отступление же кредитора от обязательства посредством заключения с должником соглашения могло осуществляться при помощи различных договорных конструкций. Кредитор мог заключить с должником соглашение, по которому первый принимал на себя обязательство не требовать со второго исполнения существующего обязательства. В таком случае обязательство продолжало существовать, однако возможность истребования его исполнения была заблокирована заключенным его сторонами соглашением. В римском праве подобного рода договоры именовались *actum de non petendo*. Кроме того, кредитор и должник могли заключить между собой соглашение, по которому ранее возникшее между ними обязательственное отношение полностью прекращалось. Исследователем отдельно отмечалось, что возможность заключения подобного рода договоров также находила свое отражение в римском праве в качестве *mutuus dissensus*. Представленные ранее воззрения зарубежных авторов на прощение долга отличаются от взгляда Д.И. Мейра, однако подход данного автора создает массу сложностей при соотнесении отчуждательного дарственного акта и прекращающих обязательство соглашений сторон, поскольку в таком случае с достаточной точностью квалифицировать то или иное соглашение не представляется возможным. в связи с чем такой подход нельзя признать оптимальным.

Противоположного взгляда, отрицающего договорную природу прощения долга, придерживался К.Н. Анненков. Свою позицию ученый обосновывал тем, что ст. 1547 книги X Свода законов Российской Империи, действовавшая в то время, определяла прощение долга в качестве одностороннего отказа кредитора от его права требования к должнику<sup>481</sup>. Указанный исследователь критиковал мнение Д.И. Мейра, согласно которому для прощения долга, помимо волеизъявления кредитора, также необходимо согласие должника<sup>482</sup>. К.Н. Анненков утверждал, что, во-первых, важность учета согласия должника является обсуждаемым вопросом как в случае с договором дарения, так и в отношении прощения долга; а во-вторых, отречение кредитора от права требования к должнику не может рассматриваться в качестве дарения, поскольку «дарение заключается в положительном действии дарителя, совершение которого представляется невозможным без принятия его лицом одаренным, между тем как отречение от права требовать исполнения обязательства есть такое отрицательное действие, совершение которого представляется

---

<sup>481</sup> Анненков К. Система русского гражданского права. Том 3. 2-е изд. – Санкт-Петербург: Типография М.М. Стасюлевича, 1901. С. 464.

<sup>482</sup> Там же. С. 465.

возможным и в виде одностороннего акта без участия или согласия должника»<sup>483</sup>. В качестве основных условий действительности (состоятельности) отречения кредитора от права требования исполнения автор выделял наличие у совершающего такую одностороннюю сделку лица способности распоряжаться имуществом (дееспособности), а также прямое и явное изъявление таким лицом его воли на совершение соответствующего отречения. Позиция указанного исследователя является неоднозначной. Нецелесообразно ограничивать договор дарения исключительно положительными действиями дарителя. Тем не менее, исследователем абсолютно верно замечено, что главным критерием определения одностороннего или двустороннего характера дарения и/или прощения долга выступает именно «важность учета согласия должника».

Г.Ф. Шершеневич был сторонником договорной природы прощения долга. Исследователем отдельно подчеркивалось, что стороны обязательства в любой момент могут прекратить его своим соглашением: «Всякое обязательственное отношение, основанное на договоре, на правонарушении или на неосновательном обогащении, может быть во всякое время прекращено соглашением между верителем и должником. Такой договор имеет своим результатом обогащение должника и, как вид дарения, требует на то его согласия»<sup>484</sup>. Следовательно, указанный автор отождествлял прощение долга с дарением и подчеркивал их договорный характер. Если с последним тезисом следует согласиться, то первый, безусловно, вызывает сомнения.

В ГК РСФСР 1922 г. прощение долга или отречение кредитора от его обязательственного права требования отсутствовало в качестве отдельного основания прекращения обязательств или вида договоров. Тем не менее, в указанном нормативном правовом акте была закреплена ст. 129, согласно которой обязательство могло быть прекращено полностью или в части соглашением сторон, в том числе заключением нового договора, предназначенного для замены старого. Такая широкая формулировка, по мнению многих ученых-правоведов, позволяла сторонам обязательства конструировать такие соглашения в том числе в качестве прощения долга.

Так, А.Г. Гойхбарг полагал, что по соглашению, упомянутому в ст. 129 ГК РСФСР 1922 г. кредитор и должник могли полностью прекратить старое обязательство, заменив его новым (новация), или же сохранить действие старого обязательства, но предоставить должнику возможность использовать дополнительный предмет исполнения (отступное). Однако, по мнению обозначенного исследователя, «возможно и простое сложение

---

<sup>483</sup> Там же.

<sup>484</sup> Шершеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права. – М.: Издание Бр. Башмаковых, 9-ое издание, 1911. С. 436.

обязательства по соглашению сторон, которое может быть дарением со стороны кредитора по адресу должника, но может также вытекать и из других созданных между сторонами правоотношений»<sup>485</sup>. Таким образом, указанный автор признавал договорную природу прощения долга, однако в то же время отмечал и то обстоятельство, что оно не всегда должно отождествляться с договором дарения, с чем следует согласиться.

Л.А. Лунц, также ссылаясь на вышеупомянутую ст. 129 ГК РСФСР 1922 г., утверждал, что «прекращение обязательства соглашением сторон (предусмотренное п. «г» ст. 129 ГК) имеет место, например, в тех случаях, когда стороны соглашаются прекратить обязательственные отношения, освободив должника от исполнения»<sup>486</sup>. Следовательно, представленный ученый тоже квалифицировал прощение долга в качестве договора, однако не отразил его соотношения с дарением.

ГК РСФСР 1964 г. тоже не содержал в себе отдельной нормы, посвященной исключительно прощению долга, и продолжал традицию своего предшественника, закрепив в ст. 233 возможность для сторон прекратить возникшее между ними обязательственное правоотношение своим соглашением.

О.С. Иоффе, анализируя институт прощения долга как соглашения сторон обязательства, по которому кредитор слагает с должника его обязанность (долг), отметил, что «мотивы, побуждающие к совершению подобных действий, бывают самыми разнообразными: моральными, юридическими, экономическими. В частности, прекращение взаимного обязательства соглашением сторон происходит обычно потому, что выясняется его хозяйственная нецелесообразность для обоих контрагентов»<sup>487</sup>. Можно сделать вывод о том, что указанный автор полагал, что прощение долга не всегда должно признаваться договором дарения. Данное обстоятельство вытекает из того, что намерение одарить, как было продемонстрировано в предыдущем параграфе настоящей работы, является одним из ключевых квалифицирующих признаков договора дарения, а о нем не может идти речи, когда стороны, например, прекращают соглашением возникшее между ними обязательство в следствие «экономической нецелесообразности» его дальнейшего существования.

Как уже было указано выше в настоящем параграфе, современный ГК РФ выделяет прощение долга в качестве самостоятельного способа прекращения обязательств, закрепленного в ст. 415. Тем не менее, неоднозначность формулировки, содержащейся в данной статье, все еще побуждает современных российских ученых-правоведов

---

<sup>485</sup> Гойхбарг А.Г. Хозяйственное право Р.С.Ф.С.Р. Том I. Гражданский кодекс. 3-е изд. – М.: Государственное издательство, 1923. С. 161.

<sup>486</sup> Новицкий И.Б., Лунц Л.А. Общее учение об обязательстве. – М.: Юрид. лит., 1950. С. 407.

<sup>487</sup> Иоффе О.С. Обязательственное право. – М.: Юрид. лит., 1975. С. 193.

возвращаться к описанной многовековой дискуссии относительно правовой природы прощения долга и его соотношением с договором дарения.

Весьма интересную позицию по обозначенному вопросу занимает А. Эрделевский. Двустороннюю природу прощения долга названный ученый обосновывает дефиницией односторонней сделки, закрепленной в п. 2 ст. 154 ГК РФ. Так, в соответствии с данной нормой односторонней признается такая сделка, для совершения которой необходимо волеизъявление только одной стороны при наличии специального указания о возможности в законе, ином нормативном правовом акте или в соглашении сторон. В связи с изложенным А. Эрделевский приходит к следующему выводу: «Если норма закона, посвященная конкретному юридическому действию, совершение которого влечет возникновение, изменение или прекращение гражданских прав или обязанностей более чем у одного лица, не дает оснований достаточно определенно квалифицировать это действие в качестве односторонней сделки (именно такого рода ситуация возникает с прощением долга, в результате чего у кредитора прекращается право требования, а у должника - корреспондирующая этому требованию обязанность), то такое действие следует считать дву- или многосторонней сделкой. Поэтому прощение долга должно квалифицироваться как двусторонняя сделка, в связи с чем для ее совершения необходимо достижение соглашения между кредитором и должником»<sup>488</sup>. Следовательно, обозначенный ученый-правовед обосновывает договорный характер прощения долга законодательной презумпцией двусторонности сделок, что следует признать вполне обоснованным.

Касательно соотношения прощения долга с договором дарения указанный исследователь утверждает, что прощение долга нельзя признавать дарением абсолютно в каждом случае<sup>489</sup>. Такой вывод делается автором в связи с тем, что в прощении долга далеко не всегда будет присутствовать один из ключевых признаков договора дарения – его безвозмездный характер. Это связано с содержанием, которое автор вкладывает в категорию возмездности, согласно которому нельзя считать соглашение сторон безвозмездным только при фактическом отсутствии встречного предоставления, поскольку «передачу вещи или права нельзя считать безвозмездной, если само действие одаряемого (принятие дара) представляет для дарителя имущественный интерес»<sup>490</sup>. Представленное мнение А. Эрделевского видится верным и аргументированным, в связи с чем с ним следует согласиться.

---

<sup>488</sup> Эрделевский А. Прощение долга и договор дарения. // Российская юстиция, № 3, 2000. СПС «Консультант Плюс».

<sup>489</sup> Там же.

<sup>490</sup> Там же.

И.В. Елисеев и М.В. Кротов тоже являются сторонниками договорной природы прощения долга, однако обосновывают данный подход достаточно запутанно. Обосновывают свою позицию авторы следующим образом: «Если встать на позицию сторонников прощения долга как односторонней сделки, при которой имеет значение лишь выражение воли кредитором, необходимо учесть требования ст. 155 ГК РФ. Указанная статья формулирует общий принцип, что односторонняя сделка создает обязанности лишь для лица, совершившего сделку. Для других лиц односторонняя сделка может создавать обязанности только в случаях, установленных законом либо соглашением с этими лицами... Следовательно, при одностороннем волеизъявлении кредитор не только освобождает должника от лежащей на нем обязанности, но и прекращает те обязанности, которые лежат на нем самом»<sup>491</sup>. Следует согласиться с обозначенными исследователями в том отношении, что прощение долга представляет собой договор. В то же время видится неверным обоснование, в соответствии с которым действия кредитора по освобождению себя самого от лежащей на нем обязанности, помимо освобождения должника, прямо противоречит буквальному смыслу ст. 155 ГК РФ.

Соотнося прощение долга с договором дарения, И.В. Елисеев и М.В. Кротов утверждают, что соглашение о прощении долга всегда должно признаваться разновидностью дарения.<sup>492</sup> По мнению представленных исследователей, прощение долга ни при каких обстоятельствах не может признаваться в качестве возмездного договора, в связи с чем к нему неизбежно должны применяться правила о дарении, предусмотренные ГК РФ. По мнению указанных исследователей, если бы презумпция возмездности, установленная в ГК РФ, распространялась на прощение долга, это создавало бы ряд практических проблем. В числе таких проблем можно назвать сложность в разграничении прощения долга с соглашением о новации. Кроме того, возможность конструирования возмездного соглашения о прощении долга, согласно позиции указанных ученых, позволило бы множеству недобросовестных предпринимателей обходить запрет дарения во взаимоотношениях между коммерческими организациями, установленный в ст. 575 ГК РФ.

С обозначенным мнением И.В. Елисеева и М.В. Кротова нельзя согласиться. Соглашение о прощении долга отличается от новации далеко не возмездным характером последней из названных категорий, а тем, что при новации старое обязательство прекращается возникновением нового, обладающим иным предметом и/или способом исполнения, тогда как прощение долга не порождает за собой никаких новых обязательств

---

<sup>491</sup> Елисеев И.В., Кротов М.В. Проблемы прощения долга как основания прекращения обязательств. // Очерки по торговому праву: Сборник науч. тр. / Под ред. Е.А. Крашенинникова. Ярославль, 2001. Вып. 8. С. 67-68.

<sup>492</sup> Там же. С. 70-73.

и даже не видоизменяет старое. Тезис о том, что возможность конструирования соглашения о прощении долга создаст почву для злоупотреблений недобросовестным участникам оборота полностью противоречит основополагающим началам самой отрасли частного права, которая исходит презумпции добросовестности каждого своего субъекта, в связи с чем выстраивания правового регулирования, исходя из предположения, что нормы непременно будут нарушаться – просто не допустимо.

Противоположных взглядов относительно правовой природы прощения долга придерживается А.Б. Бабаев. По мнению обозначенного автора, «очевидно, что согласие должника на прощение долга не требуется, так как очевидно, что обязанная сторона, поведение которой презюмируется разумным и добросовестным, будет стремиться избавиться себя от лежащей на ней обязанности... Таким образом, по нашему мнению, прощение долга по своей правовой природе является сделкой, для которой необходимо лишь волеизъявление кредитора»<sup>493</sup>. Тем не менее, исследователь также подчеркивает, что в силу принципа свободы договора «стороны могут заключить соглашение, согласно которому кредитор обязуется простить долг обязанной стороны. В случае заключения такого соглашения прощение долга приобретает характер договора»<sup>494</sup>.

Мнение автора в отношении анализируемого вопроса видится неверным. В представленных рассуждениях производится смешение понятий односторонней и двусторонней сделок. Нельзя согласиться с тем, что субъекты права произвольно могут трансформировать одностороннюю сделку в двустороннюю сделку. Сделка как юридическое действие лиц может быть либо односторонней, либо двусторонней (многосторонней). В зависимости от того, какой из названных правовых режимов придан сделке действующим законодательством, определяется достаточность юридического (и фактического) состава для достижения правовых последствий, на которые она была направлена. Следовательно, даже если стороны предусмотрят в своем договоре какие-либо действия, представляющие собой с точки зрения закона одностороннюю сделку – их квалификация не изменится. Ярким примером такой односторонней сделки является отказ от договора, закрепленный в ст. 450.1 ГК РФ.

Кроме того, неверно утверждать, что должник всегда стремится избавиться от лежащей на нем обязанности абсолютно любым способом и «любой ценой». Данный тезис можно обосновать, приведя следующий пример. Предположим, что две коммерческие организации заключили между собой договор поставки тридцати единиц холодильного

---

<sup>493</sup> Бабаев А.Б. Соглашение о новации, предоставлении отступного и прощение долга // Законодательство. 2001. № 9. С. 20.

<sup>494</sup> Там же. С. 20.

оборудования, которое поставщик по условиям данного договора должен был сначала приобрести в другой стране. После осуществления закупки объекта договора, совершения всех необходимых действий для его введения в российский коммерческий оборот и подготовки транспорта для его перевозки контрагент вдруг получает уведомление, согласно которому покупатель прощает ему долг по поставке холодильного оборудования, по поводу которого заключался договор. Поставщик явно окажется в крайне невыгодном положении, поскольку добросовестно намеревался исполнить принятое на себя обязательство, а дальнейшее хранение тридцати единиц оборудования никак не входило в его планы и может повлечь значительные расходы. Приведенный пример демонстрирует, что надлежащее исполнение обязательства с учетом презумпции добросовестности участников гражданского оборота чаще всего представляет собой оптимальный вариант его прекращения как для кредитора, так и для должника. Следовательно, предоставление кредитору возможности своим односторонним волеизъявлением в любой момент прекращать обязательство, без предварительного согласования с должником, существенно бы нарушало баланс интересов сторон обязательства.

Касательно же соотношения прощения долга и договора дарения А.Б. Бабаев отметил, что «договор дарения – это проявление института прощения долга (в форме соглашения), что не дает достаточных оснований говорить о совпадении двух институтов»<sup>495</sup>. Представляется верным согласиться с тем, что прощение долга и договор дарения не совпадают, однако мнение о том, что договор дарения является проявлением прощения долга лишено оснований. Прощение долга не может рассматриваться в качестве разновидности договора дарения. Если такому соглашению присущи все ключевые признаки договора дарения, как то намерение одарить контрагента, безвозмездность и увеличение имущественной массы одаряемого (должника) за счет имущества дарителя (кредитора) – в соответствии с буквальным толкованием п. 1 ст. 572 ГК РФ оно должно признаваться таковым. Тем не менее, отсутствие хотя бы одного из данных признаков свидетельствует о самостоятельно существующем соглашении о прощении долга, не являющимся договором дарения. Следовательно, вывод о том, что договор дарения представляет собой «частность» от прощения долга является неверным, поскольку обе названных категории являются самостоятельными явлениями, абсолютно не зависящими друг от друга.

В литературе отмечается, что при квалификации прощения долга в качестве односторонней сделки «не учитываются возможные негативные последствия прекращения

---

<sup>495</sup> Бабаев А.Б. Указ. соч. С. 21.

обязательства прощением долга для должника, который может быть не заинтересован в прощении долга»<sup>496</sup>. Такие негативные последствия могут выражаться, например, в формировании у участников оборота отношения к должнику как к «лицу, не имеющему возможности платить по своим долгам», что может серьезно ударить по его деловой репутации<sup>497</sup>. Необходимо также подчеркнуть, что неучет воли должника при совершении прощения долга может создать для него и реальные имущественные риски, помимо репутационных, как это было указано выше.

Помимо обозначенного, отмечают ключевое противоречие позиции сторонников квалификации прощения долга в качестве односторонней сделки и отождествления его с договором дарения: «Квалификация прощения долга как односторонней сделки автоматически снимает вопрос о возможности применения к отношениям сторон норм ГК РФ, регулирующих договор дарения (прежде всего, ст. 572, 575 ГК РФ). При этом, признавая возможным само существование такой позиции, представляется ошибочным суждение, в соответствии с которым прощение долга как односторонняя сделка может быть признано дарением при наличии определенных условий (например, очевидной безвозмездности в отношениях сторон)»<sup>498</sup>. Действительно следует согласиться с тем, что односторонняя сделка не может быть трансформирована в двустороннюю, что уже было отмечено в настоящем параграфе выше. Более того, учитывая то обстоятельство, что освобождение одаряемого от его имущественной обязанности дарителем прямо предусмотрено в диспозиции ст. 572 ГК РФ, признание прощения долга в качестве односторонней сделки создавало бы коллизию в отношении запрета дарения между коммерческими организациями, закрепленного в ст. 575 ГК РФ.

Представленный анализ доктринальных позиций относительно правовой природы прощения долга и его соотношения с договором дарения позволяет провести их разделение на следующие группы:

- 1) односторонний характер прощения долга и его отождествление с дарением;
- 2) двусторонний характер прощения долга (признание его договором) и его отождествление с дарением;
- 3) двусторонний характер прощения долга (признание его договором), являющегося независимым по отношению к договору дарения.

Обоснование, приведенное в настоящем параграфе, предоставляет возможность утверждать правильность последнего подхода. Прощение долга является двусторонней

---

<sup>496</sup> Щербаков Н.Б. Прощение долга и коммерческий интерес. // ЭЖ-Юрист, 2005, № 26. С. 3.

<sup>497</sup> Там же.

<sup>498</sup> Там же.

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 исследуемом 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.

Обозначенные выводы также находят свое отражение в сложившейся судебной практике. Так, Пленум Верховного суда РФ в п. 34 Постановления № 6 от 11.06.2020 г. «О некоторых вопросах применения положений Гражданского кодекса Российской Федерации о прекращении обязательств» (далее – «Постановление Пленума ВС РФ № 6») отдельно отметил, что «прощение долга представляет собой двустороннюю сделку с подразумеваемым, по общему правилу, согласием должника на ее совершение»<sup>499</sup>. Таким образом, высшая судебная инстанция в российской судебной системе подтвердила договорную природу прощения долга. В другом же п. 31 обозначенного Постановления содержится указание на то, что «прощение долга не свидетельствует о заключении договора дарения, если совершается кредитором в отсутствие намерения одарить должника. Об отсутствии такого намерения могут свидетельствовать, в частности, взаимосвязь между прощением долга и получением кредитором имущественной выгоды по какому-либо обязательству (например, признанием долга, отсрочкой платежа по другому обязательству, досудебным погашением спорного долга в непросщенной части и т.п.), достижение кредитором иного экономического интереса, прямо не связанного с прощением долга, и т.п.»<sup>500</sup>.

Необходимо отметить, что тенденция следования представленной позиции в отношении правовой природы прощения долга отмечалась в судебной практике еще до истолкования норм ГК РФ, посвященных исследуемой категории, со стороны Верховного

---

<sup>499</sup> 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.

<sup>500</sup> Там же.

суда РФ. Так, Арбитражный суд Северо-Западного округа в Постановлении по делу № А66-21054/2018 от 21.11.2019 г. отказал в квалификации соглашения о прощении долга в качестве дарения в связи с аргументом истца о безвозмездном характере такого соглашения. Суд отдельно подчеркнул, что имущественная выгода кредитора по прощаемому долгу заключалась в «получении денежных средств в сроки более короткие, нежели сроки получения их в судебном порядке», в связи с чем данный договор не может быть признан дарением<sup>501</sup>. Аналогичное обоснование было приведено в Постановлении Арбитражного суда Северо-Западного округа по делу № А66-21055/2018 от 09.10.2019 г.<sup>502</sup>. Следует также подчеркнуть, что в обоих приведенных судебных актах прощение долга обозначалось как «соглашение», что свидетельствует о признании его договорного характера со стороны судов.

Таким образом, прощение долга представляет собой самостоятельный договор, не зависимый от договора дарения. Утверждение, согласно которому «прощение долга может быть признано дарением...» является неверным, поскольку дарение точно также представляет собой самостоятельный договор с определенным предметом и иными необходимыми признаками. 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.

Проведенный анализ правовой природы прощения долга, помимо разграничения сферы его применения с договором дарения, также позволяет соотнести его с другими смежными конструкциями. В качестве таковых понимаются иные способы прекращения обязательства, такие как зачет, отступное, новация.

Зачет встречных требований закреплен в качестве отдельного способа прекращения обязательств в ст. 410 ГК РФ. Согласно формулировке обозначенной нормы встречные однородные обязательства, срок исполнения которых наступил, могут быть прекращены зачетом, для совершения которого достаточно волеизъявления одной из сторон таких прекращаемых обязательств. Как указывал Н.Г. Вавин зачет представляет собой соглашение сторон и имеет договорную правовую природу<sup>503</sup>. По мнению названного ученого, стороны могут придать зачету форму единого соглашения или же направить друг

---

<sup>501</sup> Постановление Арбитражного суда Северо-Западного округа от 21.11.2019 г. по делу № А66-21054/2018 // СПС «КонсультантПлюс».

<sup>502</sup> Постановление Арбитражного суда Северо-Западного округа от 09.10.2019 г. по делу № А66-21055/2018 // СПС «КонсультантПлюс».

<sup>503</sup> Вавин Н.Г. Зачет обязательств. / 2-е изд. испр. и доп. – М.: Издание военно-юридического книжного магазина, 1914. С. 3-12.

другу взаимные претензии, что полностью устранил сомнения в договорном характере данного способа прекращения обязательств. Касательно же тех случаев, когда зачет совершается посредством направления соответствующего заявления одной из сторон обязательства Н.Г. Вавин предлагал подразумевать согласие другой стороны. Согласно представленной теории, лицо, которому было адресовано такое заявление, не вправе как-либо оспорить совершение зачета, поскольку, это автоматически означало бы недобросовестное уклонение данной стороны от исполнения своих обязанностей.

Обозначенная позиция видится громоздкой. Нет никакой необходимости вводить конструкцию предполагаемого согласия стороны, получившей заявление о зачете, в тех обстоятельствах, когда она никак не может опровергнуть данное согласие. В этой связи некоторые ученые усматривают в зачете двоякую правовую природу, согласно которой данный способ прекращения обязательств может быть как результатом соглашения сторон, так и односторонней сделки. Одним из сторонников данной позиции является С.В. Сарбаш, полагающий следующее: «Прекращение требований по соглашению не требует вмешательства законодателя в силу принципа свободы договора. Стороны свободны в определении судьбы своих обязательств и по общему правилу могут прекратить их на любых условиях по соглашению сторон. Поэтому для так называемого договорного зачета не имеют значения ограничения для зачета по однородности и зрелости... Законодательная регламентация зачета понадобилась как раз потому, что для него достаточно заявления одной стороны... для большей свободы экономических взаимоотношений целесообразно допустить зачет односторонней волей»<sup>504</sup>.

С приведенным мнением тоже нельзя согласиться. Отметим, что в судебной практике такой подход тоже не поддерживается. В п. 17 Постановления Пленума ВС РФ № 6 закреплено положение, согласно которому «зачет как односторонняя сделка (пункт 2 статьи 154 ГК РФ) может быть признан судом недействительным, в частности, по основаниям, предусмотренным главой 9 ГК РФ». Сторонники выделения «договорного зачета» обычно находят обоснование данной конструкции в п. 21 названного Постановления, в соответствии с которым стороны вправе согласовать порядок прекращения их встречных требований, отличный от предусмотренного статьей 410 ГК РФ<sup>505</sup>. Однако более детальный анализ данного пункта позволяет понять, что высшая судебная инстанция РФ просто разъяснила положения гражданского законодательства о

---

<sup>504</sup> Сарбаш С.В. Элементарная догматика обязательств: Учебное пособие / Исслед. центр частн. права им. С.С. Алексеева при Президенте РФ, Рос. школа частн. права. – М.: Статут, 2016. С. 318.

<sup>505</sup> См.: Сергеев А.П., Терещенко Т.А. Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 11.06.2020 № 6 о прекращении обязательств: комментарий отдельных разъяснений // Информационно-аналитический журнал "Арбитражные споры". 2020. № 4. С. 119 - 150.

том, что перечень оснований прекращения обязательств является открытым (п. 3 ст. 407 ГК РФ), в связи с чем стороны в силу принципа свободы договора могут соглашением прекратить свои обязательства способом функционально схожим с зачетом, но, тем не менее, другим. Таким образом, зачет представляет собой одностороннюю сделку, совершаемую управомоченной стороной посредством направления заявления, в котором указываются встречные, однородные и созревшие обязательства, подлежащие прекращению. Односторонняя природа зачета является главным его отличием от прощения долга, которое, как было доказано ранее, основывается на соглашении сторон.

Кроме того, зачет и прощение долга имеют между собой функциональное различие. Как верно указывает С.В. Сарбаш «требование лица, заявляющего о зачете (компенсат), должно отвечать трем условиям: 1) встречность; 2) однородность; 3) срочность (зрелость)». Однородность означает, что предметы прекращаемых обязательств должны быть идентичными, то есть чтобы, как отмечал О.С. Иоффе, «их предметы относились к вещам одного и того же рода (например, деньги засчитываются в счет денег, картофель в счет картофеля и т. д.)»<sup>506</sup>. Следовательно, обязательство по поставке товаров нельзя прекратить зачетом против встречного обязательства по уплате денежной суммы. Однако добиться того же результата (прекращения встречных неоднородных обязательств) возможно при заключении сторонами соглашения о взаимном прощении долга.

Допустим между сторонами заключен договор поставки. В период действия договора контрагенты осознали, что поставить в срок нужное количество товара и осуществить его оплату в полном объеме ни у кого из участников данного правоотношения не будет возможности. В таком случае поставщик и покупатель заключают между собой соглашение, по которому размер денежного долга и количество поставляемого товара пропорционально уменьшаются. Названное соглашение следует квалифицировать именно в качестве соглашения о взаимном прощении долга. Согласно п. 32 Постановления Пленума ВС РФ № 6 допускается прощение части долга. Таким образом, в описанной ситуации стороны взаимно слагают друг с друга обязанности с целью удовлетворения своего имущественного интереса в виде обеспечения надлежащего срока исполнения других частей встречных обязательств, а также избежания потенциальной возможности привлечения к ответственности. Данное обстоятельство позволяет сделать вывод о том, что соглашением о прощении долга могут быть прекращены встречные неоднородные обязательства, что функционально отличает прощение долга от зачета.

---

<sup>506</sup> Иоффе О.С. Обязательственное право. – М.: Юрид. лит., 1975. С. 191

Другой смежной конструкцией, существо которой надлежит соотносить с прощением долга, является соглашение о предоставлении отступного. Согласно ст. 409 ГК РФ обязательство по соглашению сторон может быть прекращено предоставлением отступного, то есть уплатой денежных средств или предоставлением иного имущества. Как верно замечает О.Ю. Шилохвост: «Главным вопросом, лежащим в основании противоречивых оценок режима отступного, является вопрос о соотношении во времени первоначального обязательства (средством прекращения которого является отступное) и обязательства по предоставлению отступного»<sup>507</sup>. В связи с этим названный ученый выделяет две основные позиции, сложившиеся в российской науке относительно поставленной проблемы. Согласно первому воззрению «первоначальное обязательство не прекращается до тех пор, пока отступное не будет предоставлено должником в натуре»<sup>508</sup>; сторонники же иной концепции, «напротив, считают, что первоначальное обязательство прекращается в момент заключения соглашения об отступном»<sup>509</sup>.

В связи с этим также существует дискуссия о том, по какой модели в таком случае должно конструироваться соглашение об отступном: 1) по модели альтернативного обязательства; либо 2) по модели факультативного обязательства. В том случае, если мы признаем предоставление отступного альтернативным обязательством, то первоначальное обязательство действительно должно по общему правилу считаться прекращенным в момент заключения соглашения об отступном, поскольку именно в этот момент должник осуществляет свой выбор в пользу предоставления отступного (согласно ст. 308.1 ГК РФ). При конструировании же отступного по модели обязательства факультативного первоначальное обязательство будет существовать вплоть до того момента, пока оно не будет исполнено надлежащим образом либо пока должник не осуществит предоставление отступного.

Верным видится согласиться с исследователями, полагающими, что соглашение об отступном по общему правилу должно конструироваться по модели факультативного обязательства. Данный вывод обосновывается функциональным назначением отступного. Как верно отмечает Т.В. Богачева, «смысл отступного состоит в том, что взамен первоначально указанного в обязательстве предмета исполнения предоставляется иной предмет исполнения. Отступное является платой за отказ от исполнения, указанного в первоначальном обязательстве, средством освобождения должника от необходимости

---

<sup>507</sup> Шилохвост О.Ю. В последний раз про отступное. Необоснованные надежды или нереализованные возможности? // Гражданское право современной России / Сост. О.М. Козырь и А.Л. Маковский. М.: Статут, 2008. С. 199.

<sup>508</sup> Там же.

<sup>509</sup> Там же.

совершать первоначальное исполнение»<sup>510</sup>. Таким образом, предназначение отступного заключается в том, чтобы позволить должнику освободить себя от лежащей на нем имущественной обязанности посредством удовлетворения кредитора иным предметом исполнения, отличным от того, что предусматривало основное обязательство. Необходимо оговориться, что заключение соглашения об отступном не порождает нового обязательства, а лишь добавляет дополнительный предмет обязательства к основному, то есть трансформирует обязательство в факультативное.

Следовательно, придание отступному характера альтернативного обязательства существенно бы нарушало интересы кредитора, который изначально вступал в обязательственное правоотношение ради получения исполнения основного предмета обязательства, поскольку в таком случае по общему правилу выбор должником отступного полностью бы ликвидировал первоначальный предмет обязательства. Данный вывод нашел свое отражение и в толковании данным высшей судебной инстанцией. Так, согласно п. 3 Постановления Пленума ВС РФ № 6 если моменты предоставления отступного и заключения соглашения об отступном не совпадают, то между сторонами возникает факультативное обязательство. Тем не менее, в том же пункте содержится указание, согласно которому стороны могут сконструировать свое соглашение об отступном по модели альтернативного обязательства, но только такой, по которой право выбора предмета исполнения будет принадлежать кредитору. Такая оговорка по всей видимости направлена на защиту интересов кредитора, поскольку любое обязательства всегда направлено на удовлетворение интересов кредитора. Иное положение дел не позволило бы каким-либо образом разграничить соглашение об отступном с новацией.

Представленный анализ правовой природы и функционального назначения соглашения об отступном позволяет соотнести его с соглашением о прощении долга. Оба обозначенных способа прекращения обязательств по своей правовой природе являются договорами, однако квалифицирующие признаки у них, безусловно, разные. Отступное представляет собой дополнительный предмет обязательства, выполняющий функцию платы должника за освобождение от имущественной обязанности по предоставлению кредитору основного предмета обязательства. Такая «плата» подразумевает активные действия со стороны должника, которые могут быть выражены в передаче денежных средств или имущества, оказании услуг, выполнении работ или совершении иных действий, не запрещенных законодательством. Следовательно, основным квалифицирующим признаком соглашения об отступном выступает согласование сторонами «заменяющего»

---

<sup>510</sup> Научно-практический комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации / Под ред. В.П. Мозолина, М.Н. Малейной. М., 2004. С. 755.

предмета обязательства, который может быть использован должником в качестве равнозначного (если не предусмотрено иное) предоставлению по основному обязательству.

В соглашении о прощении долга от должника никаких активных действий по общему правилу не ожидается. Данный договор прекращает основное обязательство в момент своего заключения. Удовлетворение имущественных интересов кредитора в таком случае является прямым следствием сложения с должника его имущественной обязанности, а не получения со стороны должника «заменяющего» предмета исполнения. Прощение безнадежного долга, например, дает экономический эффект для кредитора за счет устранения правовой связи, в которой более не целесообразно находиться. Тем не менее, возможно допустить существование смешанного договора, в котором бы содержались элементы обоих способов прекращения обязательств. Сторонами может быть заключено соглашение об отступном, согласно которому должник в качестве «заменяющего» предмета исполнения может простить кредитору, например, его долг по оплате, возникший на основании другого ранее заключенного между этими лицами договора. В таком случае прощение долга будет выступать составной частью соглашения об отступном.

Еще одной смежной конструкцией, исследование которой необходимо в целях точного понимания сферы применения соглашения о прощении долга, выступает соглашение о новации. В соответствии со ст. 414 ГК РФ обязательство может быть прекращено посредством заключения его сторонами соглашения о замене такого обязательства другим обязательством. Как указывал О.С. Иоффе: «В результате новации старое обязательство прекращается, но его участники не порывают правовых связей друг с другом, так как на базе прекращенного возникает согласованное между ними новое обязательство»<sup>511</sup>. Таким образом, главное отличие новации от соглашения о предоставлении отступного состоит в том, что при заключении соглашения об отступном к основному предмету обязательства добавляется дополнительный «заменяющий», в связи с чем не происходит возникновение нового обязательства.

Соглашение о новации включает в себя два основных элемента, являющиеся его квалифицирующими признаками: 1) прекращение обязательства по соглашению сторон; 2) согласование сторонами предмета, способа и иных условий исполнения нового обязательства.

Можно сделать вывод о том, что соглашение о прощении долга «пересекается» с соглашением о новации в первом из обозначенных ключевых квалифицирующих признаков. Тем не менее, при заключении соглашения о прощении долга не возникает

---

<sup>511</sup> Иоффе О.С. Обязательственное право. – М.: Юрид. лит., 1975. С. 193.

никаких новых обязательств. Соглашение о прощении долга действительно может оказывать изменяющее воздействие на условия других обязательств, существующих между сторонами, его заключающими. Такая ситуация, например, будет иметь место, когда кредитор прощает должнику долг при том условии, что должник предоставит ему скидку по другому договору, заключенному между ними. В описанной ситуации не происходит возникновения какого-либо нового обязательства, а лишь изменяются условия обязательства уже существующего. Таким образом, в отличие от соглашения о новации, прощение долга может оказывать воздействие только на обязательства, возникшие до его совершения.

Проведенный анализ правовой природы прощения долга позволяет перейти к рассмотрению вопроса о том, может ли соглашение о прощении долга быть квалифицировано в качестве торгового договора. Как уже было обозначено, данное соглашение является возмездным и может заключаться в сфере торгового оборота. Однако может ли прогнозируемый хозяйственный результат такого соглашения влиять на канал сбыта коммерсанта? Допустим, между сторонами был заключен договор поставки, по которому продавец обязался передать покупателю в собственность десять тонн зерна в течение тридцати календарных дней. После истечения десяти дней с момента заключения договора покупатель осознал острую необходимость в срочном пополнении его запасов зерна раньше предусмотренного срока для осуществления его переработки, поскольку появилась возможность на более выгодных условиях реализовать переработанную продукцию. В этой связи стороны заключают соглашение о прощении долга, по которому покупатель слагает с продавца обязанность по поставке десяти тонн зерна в течение тридцати дней при том условии, что продавец поставит покупателю семь тонн зерна в течение двадцати дней с момента заключения договора поставки. В качестве имплицитного встречного предоставления в таком соглашении будет выступать удовлетворение законного имущественного интереса покупателя в более скором получении товара. Приведенный пример иллюстрирует, что прогнозируемым хозяйственным результатом соглашения о прощении долга для покупателя-переработчика является выстраивание нового канала сбыта. Таким образом, соглашение о прощении долга может быть квалифицировано в качестве торгового договора.

В связи с этим правильным видится сделать 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.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенное исследование позволило сделать следующие основные выводы.

Учение о торговых действиях следует признать неоправданно забытым. Без него доктрину юридических фактов торгового права нельзя признать состоятельной. Множество явлений, имеющих место в процессе продвижения товара от его изготовителя до конечного приобретателя, выпадают за пределы научного анализа в случае использования только понятия торговая сделка, отождествляемой с двусторонними возмездными договорами. В частности, остаются без внимания односторонние сделки и юридические поступки.

Частноправовой договор необходимо понимать в качестве акта индивидуального регулирования, который может быть рассмотрен в трех своих основных ипостасях: 1) сделка; 2) обязательство; 3) форма. Понимание договора в качестве акта индивидуального регулирования означает, что данное явление представляет собой соглашение его сторон, которое содержит в себе программу взаимных действий контрагентов, направленных на достижение правовых целей, обеспечивающих получение ими определенного прогнозируемого хозяйственного результата.

При формировании законодательного массива правотворец учитывает различные интересы членов общества, предоставляя средства, предназначенные для удовлетворения и/или защиты их интересов. В качестве отдельного средства удовлетворения и защиты интереса выступает субъективное право. Интерес и субъективное право 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. Первостепенная задача правовой помощи состоит в корректировании поведения субъектов таким образом, чтобы лица, осуществляя выбор средств удовлетворения своего интереса, придерживались правовых средств, не прибегая к правонарушениям.

Ядро имущественных отношений и предмета частного права составляют не отношения собственности, а отношения по поводу обмена и предоставления эквивалентов, глобальный процесс обмена которыми создает гражданский (и в том числе торговый) оборот, и объектов, которые принадлежат своим обладателям на определенном абсолютном праве (присвоены) и находятся в статичном положении по отношению к гражданскому обороту. Присвоенные объекты, в том числе, могут быть как отчуждаемыми (пригодными к использованию в качестве эквивалентов), так неотчуждаемыми (честь, достоинство, деловая репутация и другие). Право собственности является, безусловно, основным

абсолютным правом, выделяемым в позитивном гражданском законодательстве, однако не единственным. Таким образом, понимание имущественных отношений, составляющих предмет частного права, как отношений собственности является некорректным, поскольку необоснованно сужает сферу регулирования частного права.

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. Это связано с тем, что, вступая в договорные отношения и исполняя заключенное соглашение, контрагенты стремятся собственные эгоистические интересы, направленные на достижение личных целей. Требование оказывать сторонами друг другу взаимное содействие в исполнении обязательств, установленное императивной нормой (п. 3 ст. 307 ГК РФ), не противоречит данному тезису. Обязанность оказывать данное содействие может возлагаться на стороны только в том случае, когда такое содействие соответствует требованиям разумного и добросовестного поведения. Закрепление подобной обязанности в позитивном праве следует оценить положительно, поскольку оно способствует сохранению существующего правопорядка и органической связи обязательственного права с общими положениями гражданского законодательства. Такой подход не противоречит взгляду, согласно которому контрагенты, заключая и исполняя договоры, стремятся в первую очередь удовлетворить свои эгоистические интересы, а лишь способствует тому, чтобы такой инструмент как договор не превращался в средство для реализации произвола.

При наполнении правового массива договорными конструкциями законодатель осуществляет наделение каждого отдельного вида договоров тремя основными договорными характеристиками: 1) двусторонне-обязывающий/односторонне-обязывающий; 2) возмездный/безвозмездный; 3) консенсуальный/реальный. Для некоторых поименованных видов договоров предусмотрена возможность конструирования их по различным моделям. Договор поручения, например, может быть заключен как по возмездной, так и по безвозмездной модели; договор займа, в свою очередь, как по реальной, так и по консенсуальной. В том случае, если в позитивном праве для отдельного вида договоров предусмотрена только по одной из указанных договорных характеристик, заключение сторонами аналогичного соглашения, наделенного какой-либо другой характеристикой, означает квалификацию такого договора либо в качестве непоименованного или смешанного, либо влечет его недействительность.

Встречность возникающих из синаллагматического договора обязательств является ключевым квалифицирующим признаком договоров, относящихся к данной

разновидности. Другими признаками синаллагматического договора выступают его возмездность, консенсуальность, а также двусторонне-обязывающий характер.

Правовой институт непоименованных договоров существует с целью позволить контрагентам заключать любые соглашения, прямо не запрещенные законом. Распространение на такие нетипичные соглашения общих положений о договорах и общих положений об обязательствах свидетельствует о признании их юридической силы со стороны законодателя. Применение же к данным договорам норм, регулирующих отдельные виды договоров, противоречит самой идее о возможности заключения непоименованного договора, поскольку сводит его лишь к специфической разновидности отдельного поименованного соглашения. Непоименованный договор представляет собой такое соглашение сторон, которое не входит в рамки ни одного из закрепленных в действующем позитивном праве договорных типов, что как раз и придает такому договору свойство *sui generis*. Возможность подвести такое соглашение под регулирование какого-либо типа договоров означает, что такой договор либо является специфической разновидностью данного договорного типа, либо является смешанным договором с непоименованным элементом. Применение норм к непоименованным договорам должно выстраиваться следующим образом: в первую очередь к таким соглашениям должны применяться нормы общих положений о договоре, затем нормы общих положений об обязательствах и уже далее нормы, посвященные сделкам, и прочие нормы общей части ГК РФ.

Предоставление кредитору возможности своим односторонним волеизъявлением в любой момент прекращать обязательство, без предварительного согласования с должником, существенно бы нарушало баланс интересов сторон обязательства. Неверно утверждать, что должник всегда стремится избавиться от лежащей на нем обязанности абсолютно любым способом и «любой ценой». Надлежащее исполнение обязательства с учетом презумпции добросовестности участников гражданского оборота чаще всего представляет собой оптимальный вариант его прекращения как для кредитора, так и для должника. По этой причине сделка по заключению соглашения о прощении долга всегда будет признаваться двусторонней.

Сделка как юридическое действие лиц может быть либо односторонней, либо двусторонней (многосторонней). В зависимости от того, какой из названных правовых режимов придан сделке действующим законодательством, определяется достаточность юридического (и фактического) состава для достижения правовых последствий, на которые она была направлена. Следовательно, даже если стороны предусмотрят в своем договоре какие-либо действия, представляющие собой с точки зрения закона одностороннюю сделку

– их квалификация не изменится. Ярким примером такой односторонней сделки является отказ от договора, закрепленный в ст. 450.1 ГК РФ.

## БИБЛИОГРАФИЯ

### Нормативные правовые акты и правовые акты ненормативного характера

1. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. // URL.: <http://www.pravo.gov.ru> (дата обращения – 01.09.2025 г.).
2. Гражданский кодекс РФ (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ // «Российская газета», № 238-239, 08.12.1994.
3. Гражданский кодекс РФ (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ // «Российская газета», № 23, 06.02.1996.
4. Гражданский кодекс РФ (часть четвертая) от 18.12.2006 № 230-ФЗ // «Российская газета», № 289, 22.12.2006 г.
5. Федеральный закон от 28.12.2009 г. № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» // «Российская газета», № 253, 30.12.2009.
6. Федеральный закон от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // «Собрание законодательства РФ», 08.04.2013, N 14, ст. 1652.
7. Федеральный закон от 18.07.2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» // «Собрание законодательства РФ», 25.07.2011, N 30 (ч. 1), ст. 4571.
8. Постановление Правительства РФ от 15.07.2010 № 530 «Об утверждении Правил установления допустимых розничных цен на отдельные виды социально значимых продовольственных товаров первой необходимости, перечня отдельных видов социально значимых продовольственных товаров первой необходимости, в отношении которых могут устанавливаться предельно допустимые розничные цены, и перечня отдельных видов социально значимых продовольственных товаров, за приобретение определенного количества которых хозяйствующему субъекту, осуществляющему торговую деятельность, не допускается выплата вознаграждения» // «Российская газета», № 163, 26.07.2010.
9. Гражданский кодекс РСФСР от 11 июня 1964 г. // Ведомости Верховного Совета РСФСР от 18 июня 1964 г., № 24.
10. Гражданский кодекс РСФСР. Постановление ВЦИК «О введении в действие Гражданского кодекса РСФСР», принятое на IV сессии 31 октября 1922 года // Собрание узаконений и распоряжений Рабочего и крестьянского правительства, № 71, 25.11.22.
11. Свод законов Российской империи, Том X, 1900. // СПС «Консультант Плюс».
12. «Соглашение о взаимодействии между Министерством связи и массовых коммуникаций РФ и Координационным центром национального домена сети Интернет по

вопросам управления национальным доменом «RU»» (утв. Минкомсвязью России № ИЩ-П11-694, Координационным центром национального домена сети Интернет 18.02.2009 г.) // СПС «Консультант Плюс».

13. Инкотермс 2020. // URL.: [https://www.alt.ru/information/glossarium/exw\\_ex\\_works\\_франко\\_завод/](https://www.alt.ru/information/glossarium/exw_ex_works_франко_завод/) (дата обращения: 09.11.2024).

14. Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА) (2016 год) // [Электронный ресурс], URL.: <https://www.unidroit.org/wp-content/uploads/2021/06/Unidroit-Principles-2016-Russian-bl.pdf> (дата обращения: 04.05.2025 г.).

15. Модельные правила европейского частного права / Пер. с англ.; Науч. ред. Н.Ю. Рассказова. М.: Статут, 2013.

16. Дигесты Юстиниана. Книга 50. Титул XVI. 50.17.19. / Пер. Л.Л. Кофанов // URL.: <http://rimpravo.ru/50-kniga-digest-justiniana#13> (дата обращения – 08.09.2025 г.).

#### **Акты судебных органов**

1. 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.

2. 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.

3. 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.

4. Постановление Конституционного Суда РФ от 21.01.2025 г. № 2-П «По делу о проверке конституционности подпункта 5 пункта 3 статьи 39, пункта 1 статьи 41, пунктов 1 и 2 статьи 248, пунктов 1 и 2 статьи 249, а также пункта 1 статьи 346.15 Налогового кодекса Российской Федерации в связи с запросом Верховного Суда Российской Федерации» // «Собрание законодательства РФ», 03.02.2025, № 5, ст. 403.

5. 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.
6. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 23.04.2019 г. № 10 «О применении части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации» // "Российская газета", № 96, 06.05.2019 г.
7. Постановления Пленума Верховного суда РФ «О некоторых вопросах применения общих положений Гражданского кодекса Российской Федерации о заключении и толковании договора» от 25.12.2018 г. № 49 // «Российская газета», № 4, 11.01.2019.
8. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 22.11.2016 г. № 54 «О некоторых вопросах применения общих положений Гражданского кодекса Российской Федерации об обязательствах и их исполнении» // «Российская газета», № 275, 05.12.2016 г.
9. Постановление Пленума Верховного суда РФ от 24.03.2016 г. № 7 «О применении судами некоторых положений Гражданского кодекса Российской Федерации об ответственности за нарушение обязательств» // «Российская газета», № 70, 04.04.2016 г.
10. Постановление Пленума Верховного суда РФ от 23.06.2015 г. № 25 «О применении судами некоторых положений раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» // «Российская газета», № 140, 30.06.2015 г.
11. Постановление Пленума ВС РФ № 25 от 23.06.2015 г. «О применении судами некоторых положений раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» // «Российская газета», № 140, 30.06.2015.
12. Постановления Пленума ВАС РФ от 06.06.2014 г. № 35 «О последствиях расторжения договора» // Вестник ВАС, № 8, август, 2014.
13. Постановление Пленума ВАС РФ «О свободе договора и ее пределах» № 16 от 14.03.2014 г. // "Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации", 2014 г., № 8.
14. Постановление Президиума ВАС РФ № 8989/12 от 04.12.2012 г. по делу № А28-5775/2011-223/12 // «Вестник ВАС РФ», 2013, № 8.
15. Постановление Пленума ВС РФ № 10, Постановление Пленума ВАС РФ № 22 «О некоторых вопросах, возникающих в судебной практике при разрешении споров, связанных с защитой права собственности и других вещных прав» от 29.04.2010 г. // «Российская газета», 21.05.2010 г.
16. Обзор судебной практики разрешения споров, связанных с применением законодательства о независимой гарантии (утв. Президиумом ВС РФ 05.06.2019. // "Бюллетень Верховного Суда РФ", N 11, ноябрь, 2019.

17. Определение Судебной коллегии по гражданским спорам ВС РФ № 16-КГ21-27-К4 от 23.11.2021 г. // СПС «Консультант Плюс».
18. Определение Судебной коллегии по экономическим спорам ВС РФ от 20.08.2020 г. № 306-ЭС19-2986(5) по делу по делу № А65-27205/2017 // СПС «Консультант Плюс».
19. Определение Верховного Суда РФ от 14.12.2023 г. № 307-ЭС23-26697 по делу № А56-14705/2022 // СПС «Консультант Плюс».
20. Определение Верховного суда РФ от 04.03.2025 г. № 18-КГ24-368-К4 // СПС «Консультант Плюс».
21. Постановление Президиума ВАС РФ от 12.03.2013 г. № 13096/12 // СПС «Консультант Плюс».
22. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 18.04.2017 г. № Ф05-2343/2017 по делу № А40-107785/2015 // СПС «Консультант Плюс».
23. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 31.01.2025 г. № Ф05-30012/2024 по делу № А40-11044/2024 // СПС «Консультант Плюс».
24. Постановление Арбитражного суда Северо-Западного округа от 21.11.2019 г. по делу № А66-21054/2018 // СПС «КонсультантПлюс».
25. Постановление Арбитражного суда Северо-Западного округа от 09.10.2019 г. по делу № А66-21055/2018 // СПС «КонсультантПлюс».
26. Постановление Девятого Арбитражного апелляционного суда от 27.03.2017 по делу № А40-214299/2014 // СПС «Консультант Плюс».
27. Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 14.02.2024 г. № 09АП-90801/2023 по делу № А40-106607/2023 // СПС «Консультант Плюс».
28. Постановление Десятого арбитражного апелляционного суда от 01.10.2024 г. № 10АП-13970/2024 по делу № А41-6061/2024. // СПС «Консультант Плюс».
29. Апелляционное определение Московского городского суда от 14.10.2014 г. по делу № 33-34658/14 // СПС «Консультант Плюс».
30. Решение Арбитражного суда г. Москвы от 20.05.2022 г. по делу № А40-199781/2021 // СПС «Консультант Плюс».
31. Решение Арбитражного суда г. Москвы от 22.12.2016 г. по делу № А40-214299/2014 // СПС «Консультант Плюс».
32. Решение Арбитражного суда г. Москвы от 18.12.2020 г. по делу № А40-37388/20-111-287 // СПС «Консультант Плюс».
33. Решение Арбитражного суда г. Москвы от 26.02.2021 г. по делу № А40-180795/20-51-1302 // СПС «Консультант Плюс».

## Список литературы

1. Агарков М.М. Понятие сделки по советскому гражданскому праву. / Избранные труды по гражданскому праву. В 2 т. Т. 1: Социальная ценность частного права и отдельных институтов общей части гражданского права. – М.: Статут, 2012. – 432 с.
2. Агарков М.М. Предмет и система советского гражданского права. / Агарков М.М. Избранные труды по гражданскому праву. В 2 т. Том 1.: Социальная ценность частного права и отдельных институтов общей части гражданского права. – М.: Статут, 2012. – 536 с.
3. Александров Н.Г. Законность и правоотношения в советском обществе. – М.: Госюриздат, 1955.
4. Алексеев С.С. Собрание сочинений. В 10 т. Том 1: Гражданское право: Сочинения 1958-1970 годов. – М.: Статут, 2010. – 176 с.
5. Алексеев С.С. Теория права. – М.: Издательство БЕК, 1995. – 320 с.
6. Алякин Д.С. Исполнение обязательств, вытекающих из договора транспортировки нефти по российскому праву // Вестник Санкт-Петербургского государственного университета. Право. 2024. № 4. С& 1043-1060
7. Андреева Л.В. Коммерческое (торговое) право: Учебник (3-е издание, переработанное и дополненное). [Электронное издание] – М.: "КНОРУС", 2012.
8. Андреева Л.В. Цена в торговом договоре. // Издательство «Зерцало», «Коммерческое право. Научно-практический журнал», М. 2012, № 1 (10). С. 15-20.
9. Анненков К. Система русского гражданского права. Том 3. 2-е изд. – Санкт-Петербург: Типография М.М. Стасюлевича, 1901. 491 с.
10. Ансон В.Р. Основы договорного права. – М.: Изд.: Международная книга., 1947. – 456 с.
11. Аскназий С.И. Основные вопросы теории социалистического гражданского права. – М.: Статут, 2008. – 856 с.
12. Бабаев А.Б. Соглашение о новации, предоставлении отступного и прощение долга // Законодательство. 2001. № 9. С. 15-21.
13. Батрова Т.А. Ограничение свободы договора в части определения цены товара // Издательство «Зерцало», «Коммерческое право. Научно-практический журнал», М. 2012, № 1 (10). С. 46-50.
14. Батрова Т.А. Формирование понятийного аппарата коммерческого (торгового) права. // М.: Зерцало, 2008, «Коммерческое право» № 2(3). С. 19-24.
15. Башилов А.П. Русское торговое право: практический курс по наброскам лекций. Вып. I. Введение. Торговые правоотношения. Их субъекты (до товариществ). СПб., 1887. – 275 с.

16. Бевзенко Р. С. Земельный участок с постройками на нем: введение в российское право недвижимости – М.: М-Логос, 2017. – 80 с.
17. Бекленищева И.В. Понятие гражданско-правового договора (сравнительно-правовое исследование).: Дис.... канд. юрид. наук. Екатеринбург, 2004. – 207 с.
18. Белов В.А. Понятие и виды торговых договоров. Курс лекций: учебное пособие для вузов. – Москва: Издательство Юрайт, 2020. – 502 с.
19. Белов В.А. Торговое (коммерческое) право: академический курс. Торговые договоры: учебник для вузов — Москва: Издательство Юрайт, 2025. – 1090 с.
20. Белов В.А. Торговое (коммерческое) право: литературная энциклопедия. Книга 3. Лешков, Цитович, Малышев, Золотарев, Нерсесов, Мартенс, Табашников, Носенко, Гельбке (1871—1884): учебное пособие для вузов — Москва : Издательство Юрайт, 2023. – 433 с.
21. Белов, В. А. Торговое (коммерческое) право: литературная энциклопедия. Книга 4. Барац, Цитович, Нерсесов, Башилов, Шершеневич, Гольмстен, Носенко, Гарейс, Загорский (1885 — 1893) : учебное пособие для вузов / В. А. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. – 449 с.
22. Белых В.С. Договорное право Англии: сравнительно-правовое исследование: монография. – Москва: Проспект, 2017. – 208 с.
23. Беляева О.А. Основы теории корпоративных закупок: монография. – М.: Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации: Норма: ИНФРА-М, 2026. – 240 с.
24. Беляева О.А. Как рассчитать и обосновать цены в корпоративных закупках // Конкуренция и право.2024. № 2. С. 66-71.
25. Богатырев Ф.О. Интерес в гражданском праве. // Журнал российского права, 2002, № 2. С. 33-44.
26. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга вторая: Договоры о передаче имущества. Изд. 4-ое, стереотипное. – М.: Статут. 2002. – 800 с.
27. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга первая: Общие положения. 3-е изд., стер. – М.: Статут, 2011. – 847 с.
28. Братусь С.Н. Предмет и система советского гражданского права. – М.: Госюриздат, 1963. – 197 с.
29. Братусь С.Н. Субъекты гражданского права. – М.: Госюриздат, 1950. – 367 с.
30. Быстров А.Я. Синаллагматическая связь в алеаторном договоре: постановка проблемы // Вестник гражданского права. 2024. № 4. С. 75-123.

31. Вавин Н.Г. Зачет обязательств. / 2-е изд. испр. и доп. – М.: Издание военно-юридического книжного магазина, 1914. – 66 с.
32. Вайпан В.А. Теория справедливости: право и экономика. – М.: «Юстицинформ», 2017. – 280 с.
33. 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.
34. Венедиктов А.В. Государственная социалистическая собственность. – Москва, Ленинград: Издательство Академии наук СССР, 1948. – 834 с.
35. Виндшейд Б. Учебник пандектного права / Пер. с нем., под ред. С.В. Пахмана. – С.-Петербург, 1874. – 375 с.
36. Витрянский В.В. Существенные условия договора в отечественной цивилистике и правоприменительной практике // Вестник ВАС РФ. 2002. № 6. С. 91-101.
37. Гамбаров Ю.С. Курс гражданского права. Т. 1. Общая часть – С-Петербург: Типография М.М. Стасюлевича, 1911. – 780 с.
38. Годэмэ Е. Общая теория обязательств. / Пер. с франц. И.Б. Новицкого. – М.: 1948. – 511 с.
39. Гойхбарг А.Г. Хозяйственное право Р.С.Ф.С.Р. Том I. Гражданский кодекс. 3-е изд. – М.: Государственное издательство, 1923. – 269 с.
40. Гольмстен А.Х. Очерки по русскому торговому праву. Выпуск I. – Санкт-Петербург: 1895. – 210 с.
41. Гордон В.М. Система советского торгового права. – Харьков: Юридическое издательство Н.К.Ю. У.С.С.Р., 1924. – 130 с.
42. Гордон М.В. Система договоров в советском гражданском праве // Харьковский юридический институт им. Л.М. Кагановича. Кафедра гражданского права и процесса. – Харьков: Издательство Харьковского государственного университета им. А.М. Горького, 1954. – Выпуск 5. С. 65-87.
43. Горева А.А. Общая цель и внесение вкладов как признаки договора простого товарищества.: Дис....канд. юрид. наук М., 2024. – 187 с.
44. Граве К.А. Договор трудового поручения // Всесоюзный институт юридических наук Министерства юстиции СССР. – М.: Юридическое издательство Министерства юстиции СССР, 1947. – Выпуск V. С. 58-74.

45. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая: Текст, комментарии, алфавитно-предметный указатель / Под ред. О.М. Козырь, А.Л. Маковского, С.А. Хохлова. М., 1996. – 704 с.
46. Гражданское право России. Обязательственное право: Курс лекций. / Отв. ред. О.Н. Садилов // [Электронное издание]. М.: Юристъ, 2004.
47. Гражданское право: учеб.: в 3 т. Т. 2 – 4-е изд., перераб. и доп. / Е.Ю. Валявина, И.В. Елисеев [и др.]; отв. ред. А.П. Сергеев, Ю.К. Толстой. ТК Велби, Изд-во Проспект, М.: 2005. – 848 с.
48. Гражданское право: учебник: в 3 т. Т. 1 / под ред. А.П. Сергеева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Проспект, 2018. – 1040 с.
49. Гражданское право: учебник: в 4 т. Том 1 / отв. ред. д-р юрид. наук., проф. Е.А. Суханов. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: «Статут», 2023. – 624 с.
50. Гражданское право: учебник: в 4 т. Том 3. / отв. ред. д-р юрид. наук., проф. Е.А. Суханов. – 3-е изд., перераб. и доп. М.: «Статут», 2023. – 800 с.
51. Гражданское право: учебник: в 4 т. Том 4. / отв. ред. д-р юрид. наук., проф. Е.А. Суханов. – 3-е изд., перераб. и доп. М.: «Статут», 2023. – 606 с.
52. Гражданское право: Учебник. Т. 2 / Под ред. Е.А. Суханова. М.: БЕК, 1993. – 1208 с.
53. Гредингер О.М. Опыт исследования безымянных договоров. – Рига: Типография Л. Бланкенштейна. Ткацкая ул. 13, 1893. – 130 с.
54. Грибанов В.П. Интерес в гражданском праве // Советское государство и право. - М.: Наука, 1967, № 1. С. 49-56.
55. Груздев В.В. Существенные условия договора и последствия их несогласования сторонами // Журнал российского права. 2019. No 10. С. 86-97.
56. Гукасян Р.Е. Правовые и охраняемые законом интересы// Советское государство и право. М.: Наука, 1973. No 7. С. 208-214.
57. Гукасян Р. Проблема интереса в советском гражданском процессуальном праве. // Саратов: Приволжское книжное издательство, 1970. – 190 с.
58. Дернбург Г. Пандекты. Общая часть. Т. I / Пер. с нем., под ред. П. Скловского. – М.: 1906. – 481 с.
59. Дернбург Г. Пандекты. Обязательственное право. Т. II / Пер. с нем., под ред. П. Скловского. – М.: 1911. – 412 с.
60. Дженкс Э. Английское право. / Пер. с англ. Л.А. Лунца. – М.: 1947. – 378 с.
61. Договорное право (общая часть): постатейный комментарий к статьям 420-453 Гражданского кодекса Российской Федерации / Отв. ред. А.Г. Карапетов. – М.: М-Логос, 2020. – 1425 с.

62. Дождев Д.В. Римское частное право / Под ред. В.С. Нерсисянца. М., 1996. – 704 с.
63. Дубинчин А.А. Английское контрактное право: практическое пособие для российского юриста: заключение договора. М.: Инфотропик Медиа, 2010. – 288 с.
64. Дювернуа Н.Л. Чтения по гражданскому праву. Т. 1. Выпуск 1-ый; IV издание – С-Петербург: Типография М.М. Стасюлевича, 1902. – 672 с.
65. Егизаров В.А. Транспортное право: учебник. 8-е изд., доп. и перераб. М.: Юстицинформ, 2015. – 736 с.
66. Елисеев И.В., Кротов М.В. Проблемы прощения долга как основания прекращения обязательств. // Очерки по торговому праву: Сборник науч. тр. / Под ред. Е.А. Крашенинникова. Яросл. гос. ун-т. Ярославль, 2001. Вып. 8. С. 61-68.
67. Жученко С.П. Смешанные договоры в контексте европейской (континентальной) правовой традиции. / Свобода договора: Сборник статей / Рук. авт. кол. и отв. ред. докт. юрид. наук М.А. Рожкова. – М.: Статут, 2016. С. 159-193.
68. Жюллио де ла Морандьер Л. Гражданское право Франции. Том 2. // перевод с французского Е.А. Флейшиц. Издательство иностранной литературы. М.: 1960. – 728 с.
69. Зорин Н.А. Встречное удовлетворение в английском праве. // "Законодательство и экономика", 2007, № 10. С. 69-80.
70. Иеринг Р. Борьба за право. – Санкт-Петербург: 1912. – 96 с.
71. Иеринг Р. Цель в праве. Т. 1. – Санкт-Петербург: Издание Н.В. Муравьева, 1881. – 412 с.
72. Илюшина М.Н. Коммерческие договоры: проблемы становления в российском праве. / 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. 197-213.
73. Иоффе О.С. Обязательственное право. – М.: Юрид. лит., 1975. – 880 с.
74. Кавелин К.Д. Права и обязанности по имуществам и обязательствам в применении к русскому законодательству. Опыт систематического обозрения. – С-Петербург: Типография М.М. Сталюсевича, 1879. – 410 с.
75. Кавелин, К.Д. Что есть Гражданское право и где его пределы? Один из современных юридических вопросов. / Кавелин К.Д. Гражданское право. История русского судоустройства. – М.: Издательство Юрайт, 2023. С. 174-246.
76. Каминка А. И. Очерки торгового права / Каминка А.И.; Под ред. и с предисл.: Томсинов В.А. – М.: Зерцало, 2007. – 411 с.
77. Канторович Я.А. Основные идеи гражданского права. – Харьков: Юридическое издательство НКЮ УССР, 1928. – 504 с.

78. Карапетов А.Г. Заверения об обстоятельствах и условия о возмещении потерь в новой редакции ГК РФ. // Закон № 6, 2025. С. 158-183.
79. Карапетов А.Г., Савельев А.И. Свобода договора и ее пределы. Т. 2: Пределы свободы определения условий договора в зарубежном и российском праве. – М.: Статут, 2012. – 453 с.
80. 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.
81. Кранихфельд А. Начертание российского гражданского права в историческом его развитии, составленное для Императорского Училища Правоведения. СПб., 1843. – 327 с.
82. Красавчиков О.А. Юридические факты в советском гражданском праве. – М. 1958. – 183 с.
83. Кулаков В.В. О критериях разграничения договора оптовой купли-продажи и договора поставки по законодательству Российской Федерации // Коммерческое право: актуальные проблемы и перспективы развития: Сборник статей к юбилею доктора юридических наук, профессора Бориса Ивановича Пугинского. М.: Статут, 2011. С. 187-197.
84. Кулаков В.В., Филиппова С.Ю. Функции условия о цене в договоре // Издательство «Зерцало», «Коммерческое право. Научно-практический журнал», М. 2012, № 1 (10). С. 40-45.
85. Кулишер И.М. Очерк истории русской торговли. — Москва: Издательство Юрайт, 2024. – 287 с.
86. Ландкоф С.Н. Торговые сделки. Теория и практика. – Харьков: Юридическое издательство НКЮ УССР, 1929. – 273 с.
87. Лебедев К.К. Правовое значение структуры договорной цены. // Издательство «Зерцало», «Коммерческое право. Научно-практический журнал», М. 2012, № 1 (10). С. 21-23.
88. Леонтьев А.Н. Проблемы развития психики. – М.: Издательство Академии Педагогических наук РСФСР, 1959. – 496 с.
89. Малеин Н.С. Охраняемый законом интерес // Советское государство и право. 1980. № 1. С. 27-34.
90. Малько А.В. Эффективность правового регулирования // Правоведение. 1990. № 6. С. 61-67.
91. Малько А.В. Субъективное право и законный интерес // Известия высших учебных заведений. Правоведение, 2000. № 3(230). С. 58-70.

92. 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.
93. Мейер Д.И. Русское гражданское право: Чтения Д.И. Мейера, изданные по запискам слушателей / Под ред. Л.И. Вицина. 3-е изд. – СПб.: Издание Николая Тибелина, 1864. – 367 с.
94. Научно-практический комментарий к ГК РСФСР / под редакцией Е. А. Флейшиц. – Москва : Юридическая литература, 1966. – 640 с.
95. Научно-практический комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации / Под ред. В.П. Мозолина, М.Н. Малеиной. М., 2004. – 848 с.
96. Нефедьев, Е. А. Учебник торгового права. – Москва: Университетская типография, 1904. – Выпуск 1. – 55 с.
97. Новицкая А.А. Учение о синалагматическом договоре в римском праве. Контракт Лабеола. // Вестник гражданского права, 2013. № 2. С. 20-59.
98. Новицкий И.Б. Сделки. Исковая давность. – М.: Государственное издательство юридической литературы, 1954. – 247 с.
99. Новицкий И.Б., Лунц Л.А. Общее учение об обязательстве. – М.: 1950. – 416 с.
100. Останина Е.А. Смешанный договор в контексте учения о юридических фактах // Вестник Челябинского государственного университета, 2010. № 33 (214). С. 37-41.
101. Останина Е.А. Вопросы квалификации непоименованных договоров // Вестник Челябинского государственного университета, 2010, № 25(206). С. 42-49.
102. Ойгензихт В.А. Нетипичные договорные отношения в гражданском праве. // Учеб. пособие. – Душанбе, 1984. – 128 с.
103. Пассек Е.В. Неимущественный интерес в обязательстве. – Киев: Типография К. Матисена, 1893. – 217 с.
104. Перетерский И.С. Сделки, договоры. – М.: Юридическое издательство Н.К.Ю. СССР, 1929. – 84 с.
105. Петражицкий, Л.И. Теория права и государства в связи с теорией нравственности в 2 ч. Часть 1. – М.: Издательство Юрайт, 2023. – 237 с.
106. Победоносцев К.П. Курс гражданского права. Первая часть: Вотчинные права. – М.: Статут, 2002. – 800 с.
107. Победоносцев К.П. Курс гражданского права. Часть третья: Договоры и обязательства. – М.: Статут, 2003. – 629 с.

108. Покровский И.А. Основные проблемы гражданского права. – Петроград: Издание Юридического книжного склада «Право», 1917. – 328 с.
109. Попондопуло В.Ф. Коммерческое (предпринимательское) право: учебник / В.Ф. Попондопуло. – 4-е изд. перераб. и доп. – М.: Норма: ИНФРА-М, 2015. – 608 с.
110. Пугинский Б.И. Договорное регулирование цен на товары. // Издательство «Зерцало», «Коммерческое право. Научно-практический журнал», М. 2012, № 1 (10). С. 5-14.
111. Пугинский Б.И. Коммерческое право России. – М.: Юрайт-Издат, 2003. – 176 с.
112. Пугинский Б.И. Теория и практика договорного регулирования. М.: ИКД «Зерцало-М», 2008. – 224 с.
113. Пугинский Б.И., Амиров А.Т. Современный Lex Mercatoria: Учебное пособие. М.: ИКД «Зерцало-М», 2023. – 616 с.
114. Пугинский, Б.И. Гражданско-правовые средства в хозяйственных отношениях. / Избранные труды / Б. И. Пугинский. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. С. 50-224.
115. Рабинович Н.В. Недействительность сделок и ее последствия. // Издательство Ленинградского университета, 1960. – 171 с.
116. Римское частное право: учебник / коллектив авторов; под ред. И.Б. Новицкого, И.С. Перетерского. — М.: КНОРУС, 2014. – 608 с.
117. Ровный В.В. Проблемы единства российского частного права. – Томск.: дис. докт. наук ...2000. – 422 с.
118. Романец Ю.В. Система договоров в гражданском праве России – М.: Норма, Инфра-М, 2013. – 496 с.
119. Рыжик А.В. Охраняемый законом интерес: проблемы правоприменения // Цивилист. 2023. № 1. С. 27-31.
120. Рыжик А.В. Теория интереса собственника в российском гражданском праве: Дис. ... д-ра юрид. наук. М., 2022. – 485 с.
121. Рясенцев В.А. Вопросы недействительности сделок в судебной практике // Социалистическая законность. 1950. № 8. С. 33-44.
122. Савельев А.И. Отдельные вопросы правового регулирования смешанных договоров в российском и зарубежном гражданском праве. // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ № 8/2011. М.: 2011. С. 6-39.
123. Савиньи Ф.К. фон: В 8 т. Т. II / Пер. с нем. Г. Жигулина; Под ред. О. Кутателадзе, В. Зубаря. – М.: Статут; Одесса: Центр исследования права им. Савиньи, 2012. – 573 с.
124. Садиков О.Н. Нетипичные институты в советском гражданском праве. // Журнал «Советское государство и право», М.: 1979, № 2. С. 32-39.

125. Сарбаш С.В. Исполнение взаимных обязательств.– М.: Статут, 2004. – 96 с.
126. Сарбаш С.В. Исполнение договорного обязательства. М.: Статут, 2005. – 636 с.
127. Сарбаш С.В. Элементарная догматика обязательств: Учебное пособие / Исслед. центр частн. права им. С.С. Алексеева при Президенте РФ, Рос. школа частн. права. – М.: Статут, 2016. – 336 с.
128. Сергеев А.П., Терещенко Т.А. Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 11.06.2020 № 6 о прекращении обязательств: комментарий отдельных разъяснений // Информационно-аналитический журнал "Арбитражные споры". 2020. № 4. С. 119-150.
129. Симолин А.А. Влияние момента безвозмездности в гражданском праве. – Казань, Типография Императорского Университета, 1916. – 365 с.
130. Симолин А.А. О возмездном отчуждении и приобретении вещей в собственность. // Сборник статей по гражданскому и торговому праву: Памяти профессора Габриэля Феликсовича Шершеневича. М.: Издание бр. Башмаковых, 1915. С. 151-212.
131. Синайский В.И. Русское гражданское право. Выпуск I. Общая часть. Вещное право. Авторское право. 2-е изд. – Киев: Типография «Прогресс», 1917. – 258 с.
132. Синайский В.И. Русское гражданское право. Выпуск II. Обязательственное, семейное и наследственное право. – Киев: Типография Р.К. Лубковскаго, 1915. – 300 с.
133. Соскиева А.А. Правовая природа заверений об обстоятельствах.: Дис. ... канд. юрид. наук. М., 2024. – 237 с.
134. Сырых В.М. Почему право является эквивалентным и, как правило, несправедливым? // Журнал СФУ. Гуманитарные науки, № 10, 2017. С. 598-605.
135. Таль Л.С. Положительное право и неурегулированные договоры. // Журнал «Право», Еженедельная юридическая газета, Санкт-Петербург, 1912, № 42. С. 386-434.
136. Тарасенко Ю.А. Юридическое лицо: Проблема производной личности. / Гражданское право. Актуальные проблемы теории и практики в 2 т. Том 1 / ответственный редактор В. А. Белов. — 2-е изд., стер. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. С. 280-302.
137. Толстой Ю.К. К теории правоотношения. – Л.: Издательство Ленинградского Университета, 1959. – 88 с.
138. Томтосов А.А. Цена гражданско-правового договора: монография. / А.А. Томтосов. – М.: Юстицинформ, 2023. – 208 с.
139. Торговое (коммерческое) право: актуальные проблемы теории и практики: учебное пособие для вузов / В. А. Белов [и др.]; под редакцией В.А. Белова. – М.: Издательство Юрайт, 2024. – 758 с.

140. Третьяков С.В. Субъективное право как интерес? Трактовка категории субъективного (частного) права в рамках классической теории интереса // Вестник гражданского права. 2020. № 4. Т. 20. С. 5-44.
141. Филиппова С.Ю. Инструментальный подход в науке частного права. – М.: Статут, 2013. – 350 с.
142. Филиппова С.Ю. Частноправовые средства организации и достижения правовых целей. – М.: Статут, 2011. – 320 с.
143. Филиппова С.Ю. Юридические действия как юридические факты в российском гражданском праве.: Дис. ... докт. юрид. наук. М., 2021. – 559 с.
144. Филиппова С.Ю. Юридические факты в гражданском праве: [в 3 ч.]. Часть I. – М.: Статут, 2020. – 368 с.
145. Фонотова О.В. Определение цены на основе принципа разумности в Принципах УНИДРУА. // Издательство «Зерцало», «Коммерческое право. Научно-практический журнал», М. 2012, № 1 (10). С. 84-86.
146. Халфина Р.О. Договор в английском гражданском праве. Отв. ред.: Орловский П.Е. – М.: Изд-во АН СССР, 1959. – 319 с.
147. Халфина Р.О. Значение и сущность договора в советском социалистическом гражданском праве. – М.: 1954. – 239 с.
148. Хаскельберг Б.Л., Ровный В.В. Консенсуальные и реальные договоры в гражданском праве. Изд. 2-е. – М.: Статут, 2004. – 124 с.
149. Хохлов С.А. Организация договорной работы в народном хозяйстве. / Избранное / Вступ. Слово, сост.: П.В. Крашенинников. – М.: Статут, 2017. – 304 с.
150. Цветков И.В. Договорная работа: учебник. М.: Проспект, 2014. – 192 с.
151. Цитович П.П. Лекции по торговому праву – Вып. I. Одесса, 1873. – 376 с.
152. Цитович П.П. Лекции по торговому праву – Вып. II. Одесса, 1875. – 376 с.
153. 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. – 248 с.
154. Цитович П.П. Учебник торгового права. Выпуск первый / Орд. профессора Императорского Университета Св. Владимира П. Цитовича; Издание книгопродавца Н.Я. Оглоблина. – Киев; СПб.: [Типо-литогр. Высочайше утв. Товарищ. И.Н. Кушнерев и К<sup>ов</sup> в Москве], 1891. – [4], X, II. – 300 с.
155. Черепахин Б.Б. Дарение по Гражданскому Кодексу РСФСР. // Право и Жизнь. М., 1923. С. 45-57.

156. Шайкенов Н.А. Правовое обеспечение интересов личности. – Свердловск: Изд-во Урал. ун-та, 1990. – 200 с.
157. Шершеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права. – М.: Издание Бр. Башмаковых, 9-ое издание, 1911. – 544 с.
158. Шершеневич, Г. Ф. Система торговых действий. Критика основных понятий торгового права / Г. Ф. Шершеневич ; составитель В. А. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. – 328 с.
159. Шершеневич, Г. Ф. Учебник торгового права: учебник для вузов / Г. Ф. Шершеневич ; составитель В. А. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. – 303 с.
160. Шиловост О.Ю. В последний раз про отступное. Необоснованные надежды или нереализованные возможности? // Гражданское право современной России / Сост. О.М. Козырь и А.Л. Маковский. М.: Статут, 2008. С. 197-220.
161. Шопенгауэр А. Собрание сочинений: В 6 т. Т. 1: Мир как воля и представление: Т. 1 / Пер. с нем.; Под общ. ред. А Чанышева. – М.: ТЕРРА – Книжный клуб; Республика, 1999. – 397 с.
162. Щербаков Н.Б. Прощение долга и коммерческий интерес. // ЭЖ-Юрист, 2005, № 26.
163. Эрделевский А. Прощение долга и договор дарения. // Российская юстиция, № 3, 2000. С. 12-15.
164. 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.
165. Яковлев В.Ф. Гражданско-правовой метод регулирования общественных отношений. – Свердловск, 1972. – 212 с.
166. Ames J.B. The History of Assumpsit. I. Express Assumpsit // Harvard Law Review, Vol. 2, No. 1 (Apr., 15, 1888). P. 53-60.
167. Ayres I., Klass G., Stone R. Studies in Contract Law. 10<sup>th</sup> edition. 2024 LEG, Inc. d/b/a West Academic. – 1271 p.
168. Bechman A. Der Kauf nach gemeinem Recht. Bd. 1. Geschichte des Kaufs im Römischen Recht. Erlangen, 1876. – 709 s.
169. Duncan F. Comparative law in practice : contract law in a mid-channel jurisdiction. Oxford ; Portland, Oregon : Hart Publishing, an imprint of Bloomsbury Publishing Plc, 2016. | Series: Hart studies in private law ; volume 17. – 194 p.
170. G. Trietel. The law of contract. Fifteenth edition. // Thomson Reuters, trading as Sweet & Maxwell, 2020.

171. Holdsworth W.S. Debt, Assumpsit, and Consideration // Michigan Law Review. Vol. 11. N 5 (Mar., 1913). P. 347-357.
172. Jenks E. The history of the doctrine of consideration in English law: being the Yorke prize essay for the year 1891. London, 1892. – 276 p.
173. Karl N. Llewellyn. Jurisprudence: realism in theory and practice. – Transaction Publishers. New Brunswick, New Jersey. 2008. – 539 p.
174. Mariusz Jerzy Golecki. Synallagma and freedom of contract – The concept of Reciprocity and fairness in Contracts from the Historical and Law and Economic Perspective // German Working Papers in Law and Economics, Vol. 2003, Paper 18. P. 1-29.
175. Müller R. Gesellschaftsvertrag und Synallagma. Zurich, 1971. – 146 s.
176. Schäfer C. in: Münchener Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch: BGB, Band 7: Schuldrecht – Besonderer Teil IV §§ 705-853, Partnerschaftsgesellschaftsgesetz, Produkthaftungsgesetz. 8. Auflage. C.H. Beck, 2020. BGB § 706 Rn. 20; Rn. 165.
177. William H. Henning, William H. Lawrence. Understanding sales and leases of goods – 2<sup>nd</sup> ed. 2009, Mathew Bender & Company, Inc., a member of the LexisNexis Group.