Ольга Воробьева

СОСТАВЛЕНИЕ ДОГОВОРА: ТЕХНИКА И ПРИЕМЫ

Книга доступна в электронной библиотечной системе biblio-online.ru

Москва
ЮРАЙТ
издательство
2014

УДК 347.451
ББК 67.623.2
В75

***Автор*:**

Воробьева Ольга Владимировна — кандидат юридических наук, старший научный сотрудник Института государства и права РАН.

Воробьева, О. В.

В75 Составление договора: техника и приемы / О. В. Воробьева. — М. : Издательство Юрайт, 2014. — 189 с. — Серия : Профессиональные навыки юриста.

ISBN 978-5-9916-3878-4

«Составление договора: техника и приемы» — вторая книга серии «Профессиональные навыки юриста». В книге показаны все этапы подготовки предпринимательского договора, включая сбор информации, необходимой для правильного понимания намерений сторон, анализ правовых источников, определение структуры договора и формулирование его условий, изменение договора после его заключения, а также раскрыты особенности договора как вида юридического письма и освещены основные правила, которым необходимо следовать при написании текста договора.

Книга может представлять интерес для студентов юридических вузов, практикующих юристов, особенно начинающих, а также для более широкого круга читателей, не имеющих специальной юридической подготовки и опыта работы в составлении и заключении договоров.

УДК 347.451
ББК 67.623.2

Ответственный редактор серии
Ольга Хазова

ISBN 978-5-9916-3878-4

© Воробьева О. В., 2011
© Уайт энд Кейс ЛЛК, 2011
© ООО «Издательство Юрайт», 2014

Оглавление

Принятые сокращения **5**
Предисловие **6**

Глава 1. Прежде чем приступить к составлению договора **11**

1. Намерения сторон и их опыт в сфере действия договора 11
2. Вид договора 13
3. Законодательная база договора 21
4. Фактические обстоятельства, относящиеся к предмету договора и условиям его выполнения 26

Глава 2. Составление договора **31**

1. Форма договора 31
2. Реквизиты договора 34
3. Преамбула договора 44
4. Существенные условия договора 49
5. Предмет договора 52
6. Цена и порядок расчетов 70
7. Обязательства сторон 77
8. Риски и страхование 87
9. Последствия нарушения договорных обязательств 95
10. Разрешение споров между сторонами 103
11. Заключительные положения 110

Глава 3. Особенности подготовки внешнеторгового договора **119**

1. Прежде чем приступить к составлению внешнеторгового договора 120
2. Определение права, применимого к внешнеторговому договору 125

3. Анализ правовых источников, применимых к внешнеторговому договору 130
4. Определение условий внешнеторгового договора 134
5. Условия о разрешении споров 141
6. Язык внешнеторгового договора 145

Глава 4. Техника работы над текстом договора 147

1. Кто готовит проект договора? 147
2. Задача юриста при подготовке проекта договора 149
3. Использование типовых договоров, примерных условий, форм и образцов договоров 154
4. Использование смягчающих и ограничительных формулировок 156
5. Язык и стиль договора 159
6. Внесение изменений в проект договора 175
7. Заголовки и нумерация 179
8. Внесение изменений и дополнений в заключенный договор 181

Список литературы 182

Принятые сокращения

АПК — Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 № 95-ФЗ

ГК — Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая — от 30.11.1994 № 51-ФЗ; часть вторая — от 26.01.1996 № 14-ФЗ; часть третья — от 26.11.2001 № 146-ФЗ; часть четвертая — от 18.12.2006 № 230-ФЗ)

ГПК — Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 № 138-ФЗ

КоАП — Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ

НК — Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая — от 31.07.1998 № 146-ФЗ; часть вторая — от 05.08.2000 № 117-ФЗ)

ВАС РФ — Высший Арбитражный Суд Российской Федерации

Банк России — Центральный банк Российской Федерации

СНГ — Содружество Независимых Государств

ООО — Общество с ограниченной ответственностью

АО — Акционерное общество

гл. — глава(ы)

п. — пункт(ы)

подп. — подпункт(ы)

ст. — статья(и)

ч. — часть(и)

Предисловие

Договор — это юридическая категория, с которой сталкивается каждый человек, иногда не подозревая об этом, поскольку не все договоры с участием граждан заключаются в письменной форме. В предпринимательской практике, напротив, практически вся деятельность облекается в письменную форму. Договор призван создать стабильность в отношениях сторон, не только определяя их взаимные права и обязанности, но и обеспечивая защиту их интересов в случае нарушения принятых обязательств путем принудительного исполнения в судебном порядке. Поэтому для предпринимателей качество составления договоров — не абстрактная проблема, а фактор, который может как позитивно, так и негативно влиять на результаты их деловой активности.

Категория «договор» имеет два аспекта. Это, во-первых, основанное на воле сторон соглашение, в результате которого возникают договорные правоотношения (договор-сделка), и, во-вторых, документ, в который облекаются договорные правоотношения и который представляет собой волеизъявление сторон (договор-документ). Эти аспекты взаимосвязаны, но не совпадают.

Договор-сделка может быть устным или облекаться в письменную форму (договор-документ). При этом договор-документ — не единственный источник регулирования договорных правоотношений между конкретными сторонами; к ним применяются императивные, а при необходимости и диспозитивные нормы законодательства. В свою очередь, договор-документ может содержать условия, которые прямо не регулируются законодательством, но не противоречат ему. Равным образом не совпадают понятия «воля» и «волеизъявление». Последнее является изложением договоренностей сторон в договоре-документе. Если изложение окажется неверным или неточным, волеизъявление не будет отражать подлинной воли сторон. Причем в случае возникновения спора суд пре-

жде всего будет анализировать текст договора, а не выявлять гипотетическую волю сторон.

Цель данной книги — показать, как следует подходить к подготовке договора-документа, чтобы он максимально точно отражал волю сторон и полно, но без излишней перегруженности, регулировал договорные обязательства сторон (договор-сделку).

Данная работа посвящена договорам, наиболее часто встречающимся в предпринимательской деятельности, и для удобства изложения в ней используются термины «предприниматель» и «предпринимательский договор» в широком смысле. Они охватывают отношения частных коммерческих и некоммерческих организаций, государственных предприятий и организаций, а также индивидуальных предпринимателей, вступающих в договорные отношения в связи с ведением бизнеса. Применение этих терминов является условным и не имеет отношения к существующим юридическим дискуссиям относительно соотношения понятий коммерческой, предпринимательской или хозяйственной деятельности.

В книге не рассматриваются договоры с участием потребителей. В ней также не затрагиваются особенности составления публичных договоров, договоров присоединения и договоров, заключаемых на конкурсах и аукционах. Хотя они и являются предпринимательскими, при заключении этих договоров практически нет места для равного участия обеих сторон в выработке условий договора.

Составление любого договора связано с выполнением задачи подготовки документа, полно и правильно отражающего намерения и договоренности сторон. При этом составитель договора должен стремиться к тому, чтобы, насколько это возможно, договор предусматривал условия, наиболее выгодные для работодателя или клиента, от имени которого он выступает, и максимально защищающие его интересы в случае возникновения спора.

Договор — соглашение как минимум между двумя субъектами, и для его заключения и эффективной реализации необходимо, чтобы обе стороны были в нем заинтересованы. Поэтому это всегда в определенной степени компромисс, требующий, чтобы договор отражал разумные интересы обеих сторон и не игнорировал интересы контрагента. Тем не менее

в первую очередь составитель договора обеспечивает максимальную защиту интересов предпринимателя, от имени которого он выступает.

Книга состоит из четырех глав. В двух первых главах рассматриваются вопросы составления договоров между российскими предпринимателями (условно называемых внутренними договорами). Третья глава посвящена особенностям составления внешнеторговых договоров. Вместе с тем ряд вопросов, рассматриваемых в двух первых главах, по существу в равной степени относится и к внутренним, и к внешнеторговым договорам. Поэтому, во избежание дублирования, в третьей главе акцент делается именно на особенностях, которые характерны для внешнеторговых договоров, а не на детальном рассмотрении всего процесса их составления и заключения. Четвертая глава посвящена технике работы над договором. Структура книги (в большей или меньшей степени) отражает логическую последовательность действий, которые должен выполнить составитель договора, чтобы достигнуть указанной выше цели. Процесс подготовки договора рассматривается в книге, начиная с допереговорной стадии и заканчивая техникой работы над проектом договора и той стадией, когда в уже заключенный договор вносятся дополнения и изменения. Разумеется, в реальности в зависимости от конкретных обстоятельств этот порядок может в определенной степени меняться.

В конце книги приведен список литературы, разделенный на две части. Первая часть относится к тематике составления внутренних договоров, вторая — к внешнеторговым договорам. Наряду с литературой на русском языке, в книге приведены некоторые иностранные работы, посвященные проблеме подготовки договоров. Они отражают, главным образом, практику стран континентальной Европы с их цивилистической правовой системой и практику США и Англии, базирующуюся на системе общего права (*common law*). Эта информация может быть полезна тем читателям, которые участвуют в составлении внешнеторговых договоров, поскольку понимание правовых традиций страны, представителем которой является партнер, и иностранных правовых норм, безусловно, необходимо при подготовке таких договоров. Зарубежный опыт может быть также полезен и при составлении внутренних договоров с точки зрения полноты отражения договорных обязательств.

Однако подчеркнем, что при заимствовании зарубежной практики необходим серьезный критический анализ, чтобы заимствованные условия не входили в противоречие с нормами российского законодательства.

Книга может представлять интерес для студентов юридических вузов, практикующих юристов, особенно начинающих, а также для предпринимателей, не имеющих специальной юридической подготовки.

ГЛАВА 1

Прежде чем приступить к составлению договора

1. Намерения сторон и их опыт в сфере действия договора

Процесс подготовки договора проходит несколько этапов прежде, чем стороны могут поставить под договором свои подписи. Для составителя договора первый этап — это выяснение намерений сторон, истории их предыдущих деловых отношений и их коммерческого опыта и знания юридических вопросов, связанных с предполагаемым договором. Составитель договора должен понимать эти вопросы для того, чтобы определить объем и характер правовой помощи, которую он должен оказать предпринимателю. Цель — правильно выбрать вид договора, соответствующий намерениям сторон, определить круг вопросов, которые требуют проработки, чтобы включенные в договор обязательства могли быть своевременно и надлежащим образом выполнены, а также установить меры ответственности, которые могут быть применены в случае невыполнения договора одной из сторон.

Предприниматели не всегда привлекают юриста к ведению переговоров по заключению сделки с самого начала. Нередко к юристу обращаются на каком-то промежуточном этапе,

когда определенные коммерческие условия сделки были сторонами в большей или меньшей мере уже обсуждены, а возможно, и согласованы. Поэтому составитель договора должен прежде всего, выяснить:

- какова цель сделки, которую намерены заключить стороны;
- в какой стадии находится переговорный процесс;
- имеются ли какие-то предварительные договоренности по поводу условий договора, и если имеются, то были ли они каким-либо образом зафиксированы сторонами.

Обсуждение этих вопросов с предпринимателем позволит составителю договора правильно определить вид договора, который предстоит разработать, а также понять, насколько предварительные обсуждения и договоренности между предпринимателями будут связывать составителя договора при его подготовке.

Далее необходимо выяснить, имеется ли у сторон опыт предыдущего сотрудничества, а также степень их компетенции в той области хозяйственной деятельности, к которой относится будущий договор.

Если стороны имеют длительную историю деловых отношений в сфере, к которой относится договор, то у них уже наработаны определенные коммерческие и правовые методы и формы работы друг с другом и они хорошо понимают круг тех задач, которые им предстоит решить для выполнения договора. Соответственно, стороны ясно понимают, какой вид договора им нужен и какие коммерческие условия должны найти в нем отражение. В этом случае задача составителя договора, скорее всего, будет минимальна и сведется главным образом к составлению на базе уже имеющихся аналогичных договоров текста, который бы правильно отражал коммерческие условия именно данной сделки.

Если каждая из сторон имеет опыт работы в сфере, к которой относится предполагаемая сделка, но ранее они не сотрудничали, то задача усложняется. В этом случае может потребоваться больше усилий для согласования позиций сторон по формулированию условий договора. Каждая из них уже имеет свой сложившийся в коммерческом и юридическом плане подход к тому или иному вопросу, но при этом он может не совпадать с позицией контрагента. Поиск компромиссного решения потребует подготовить несколько вариантов спорных условий, приемле-

мых для данного предпринимателя, чтобы иметь гибкую переговорную позицию. При этом составителю договора необходимо будет оценить и проработать со своим предпринимателем, каким образом возможное отступление от его первоначальной позиции по одному вопросу может влиять на другие положения договора. Кроме того, отсутствие предыдущего опыта сотрудничества может стимулировать стороны к тому, чтобы в договор были включены более жесткие условия в отношении платежей и мер, направленных на обеспечение обязательств. Это также усложняет процесс выработки договорных условий.

Если же стороны не имеют не только опыта совместной работы, но и в целом опыта работы в области, к которой относится договор (например, начинающие бизнесмены), то составителю договора потребуется не просто подготовка договора, но и детальная предварительная проработка с предпринимателем всех аспектов, связанных с выполнением будущего договора. Это поможет предпринимателю правильно оценить свои возможности для их реализации, прежде чем принять на себя договорные обязательства. Нет необходимости объяснять, что чем сложнее договор, тем шире круг вопросов, требующих такой предварительной проработки.

Объем информации по указанным вопросам, которой изначально обладает составитель договора, и, соответственно, объем предварительной работы зависят также от характера отношений составителя договора с предпринимателем, которого он представляет. В частности, если составитель договора — сотрудник предпринимателя, то он, как правило, должен быть в достаточной мере осведомлен об этих отношениях из своей повседневной деятельности. Если же к подготовке договора привлекается юрист, не являющийся сотрудником предпринимателя, то его источником информации может быть только сам предприниматель, а объем полученной информации зависит от того, насколько грамотно он ставит вопросы своему клиенту.

2. Вид договора

Типы и виды договоров

После выяснения намерений сторон относительно заключаемой ими сделки и их готовности к ее заключению необходимо определить, какой вид договора соответствует указанным

намерениям. С правовой точки зрения договоры классифицируются на нескольких уровнях. Эта классификация отражена в ГК, и критерии, по которым она произведена на каждом из уровней, неоднородны. При этом для них в правовой литературе используются разные термины.

Несмотря на терминологические споры, основным сущностным критерием для наиболее крупной классификации договорных типов является тот результат, на достижение которого договор направлен. Однако даже по этому признаку предлагаемые в юридической литературе классификации не вполне совпадают. С определенной долей условности можно привести следующую классификацию на уровне типизации договоров:

- договоры о передаче имущества (включая передачу имущества как в собственность, так и во временное пользование, хотя в некоторых классификациях они выделяются в самостоятельные типы договоров);
- договоры о проведении работ;
- договоры об оказании услуг;
- договоры, направленные на учреждение различных образований.

Некоторые авторы выделяют в самостоятельный тип договоры, направленные на передачу денег, хотя, строго говоря, передача денег является передачей имущества. В. В. Витрянский предлагает также выделять в самостоятельный тип договоры об отчуждении исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности и о предоставлении прав на их использование[1].

Однако для эффективного правового регулирования классификации только по признаку направленности договора недостаточно, если либо предмет договора, либо характер деятельности по достижению цели договора настолько специфичны, что требуют их выделения в самостоятельные видовые группы. Поэтому каждый из типов договоров делится на виды, также выделяемые по нескольким критериям. При этом видовая классификация, строго говоря, не всегда привязана к одному типу договоров.

---

[1] *Витрянский В. В.* Некоторые итоги кодификации правовых норм о гражданско-правовом договоре // Кодификация российского частного права / под ред. Д. А. Медведева. М., 2008. С. 122 и след.

В частности, в отдельную видовую группу выделяются договоры в области финансовых отношений, хотя по своей направленности они неоднородны. Так, договор займа, по сути, является договором по передаче имущества (денежных средств) во временное пользование за вознаграждение (процент). Однако, в силу специфики предмета (имущества, не имеющего индивидуальных признаков) и обусловленной этим специфики отношений сторон, договор займа включается в группу договоров по оказанию финансовых услуг.

Другим примером могут служить договоры по передаче прав на результаты интеллектуальной деятельности. По своей сути это либо договоры о передаче предмета договора во временное пользование (лицензионные договоры), либо договоры по передаче предмета договора в собственность (договоры о полной уступке прав на объект интеллектуальной собственности). Однако предметом договора является не конкретная материальная вещь с индивидуальной характеристикой, а охраняемое законом право на продукт интеллектуальной деятельности, который одновременно может использоваться множеством лиц. Специфика предмета договора и связанная с ней специфика отношений сторон требуют выделения этих договоров в самостоятельную видовую группу (а возможно, и в самостоятельный тип договоров, как было отмечено выше). Причем они включены в четвертую часть ГК, а не во вторую, хотя, конечно, общие положения об обязательствах и договорах к ним применимы.

Как указывает В. В. Витрянский, законодатель, определяя структуру и последовательность изложения специальных «договорных» норм в ГК, исходил отнюдь не из теоретических рассуждений о классификации договоров (во всяком случае, не только из них), а прежде всего из удобства пользования соответствующим законодательным материалом, хотя расположение норм о тех или иных договорах в ГК в основном соответствует их месту в определенной классификационной группе договоров[1].

Смешанные сделки и смешанные договоры. Выбор структуры договорных отношений

На уровне видовой классификации у составителя договора, как правило, проблем с определением вида договора, соответству-

[1] Там же.

ющего намерениям сторон, не возникает, если сделка укладывается в рамки одного договорного типа (типичные договоры) и вида. В так называемых смешанных договорах, включающих в себя обязательства, относящиеся к нескольким видам договоров, может возникать проблема четкой видовой классификации обязательств внутри одного договора. Однако обычно и в смешанных договорах можно определить, какая часть договора относится к тому или иному виду. В этом случае чаще возникает не проблема видовой классификации отдельных частей сделки, а выбор наиболее приемлемой договорной структуры, поскольку возможны несколько вариантов подхода к договорному оформлению отношений сторон.

В качестве примера возьмем договор поставки сложного технологического оборудования, требующего монтажа на предприятии покупателя с участием специалистов продавца, а также обучения сотрудников покупателя. Для оформления такой сделки может быть разработан один документ, включающий собственно условия поставки оборудования, условия выполнения монтажных работ и условия по оказанию услуг по обучению. Но возможны и комбинации нескольких документов:

- выделение всех условий, относящихся к монтажу и к обучению, включая условия об ответственности, гарантиях и т.д., в отдельные приложения к договору поставки;
- включение в договор поставки отсылки к договору на проведение монтажных работ и обучению (как отдельному смешанному договору);
- включение в договор поставки такой же отсылки, но к двум самостоятельным договорам;
- заключение рамочного договора, отражающего лишь цель сделки и ее базовые параметры, который дополняется тремя самостоятельными договорами на поставку, проведение монтажных работ и обучение.

В первом варианте договор как единый документ остается смешанным, но его части, вынесенные в отдельные приложения, позволяют четко отграничить условия о монтаже и условия об обучении. В трех остальных случаях сделка по характеру отношений продолжает оставаться смешанной, но каждый из договоров сам по себе утрачивает характер смешанного договора (за исключением второго варианта, где один из договоров продолжает сохранять смешанный характер).

Другим примером может служить договор строительного подряда, при котором заказчик берет на себя обязательства по поставке всех или какой-то части строительных материалов. Здесь также возможны различные варианты. Во-первых, может быть заключен один смешанный договор, включающий обязательства по выполнению работ и обязательства по поставке. Во-вторых, оставаясь в рамках одного договора, можно вынести обязательства по поставке в самостоятельное приложение. В-третьих, можно заключить два взаимосвязанных, но юридически самостоятельных договора.

Вопрос о договорной структуре в подобных сделках должен решаться индивидуально, с учетом сложности сделки, опыта сторон, удобства пользования документами с точки зрения предпринимателя. Каждая из структур имеет свои плюсы и минусы, и единого рецепта здесь нет. В конечном счете задача заключается в том, чтобы взаимосвязь отдельных частей сделки нашла правильное отражение в договоре или комплекте договоров. При этом обязательства каждого из видов договоров, входящих в эту единую сделку, должны быть урегулированы так, как того требует законодательство, относящееся именно к данному виду договоров.

В частности, в указанном выше примере с поставкой технологического оборудования объединение различных видов обязательств в одном документе имеет то преимущество, что договор ясно отражает взаимосвязь всех элементов сделки. Однако такой договор может оказаться чрезвычайно громоздким и трудным для понимания теми людьми, которым предстоит его выполнять. Если его структура будет следовать традиционно принятой схеме (предмет, цена договора, обязательства каждой из сторон, условия об ответственности и т.д.), то практически каждый пункт должен содержать условия, относящиеся к трем различным видам договоров. Это мешает целостному восприятию условий поставки, условий, регулирующих монтажные работы, и условий, регулирующих оказание услуг. Преодолеть эту проблему можно либо разбив договор на три самостоятельных раздела, либо воспользовавшись одним из указанных выше способов оформления отношений. При этом необходимо специально предусмотреть условия, отражающие взаимосвязь всех трех элементов сделки.

Выбор из двух видов договоров

В рассмотренных выше случаях речь идет не о выборе одного вида договора в пользу другого, а о структурировании смешанных договорных отношений. Иная ситуация, когда суть сделки позволяет выбрать между двумя разными видами договоров. Примером могут служить отношения, при которых каждая из сторон заинтересована в приобретении продукции другой стороны.

Например, сторона А заинтересована в закупке у стороны Б обуви. В свою очередь Б заинтересована в закупке продуктов питания, поставку которых может обеспечить А на эквивалентной основе. Здесь возможны два варианта договорного оформления. Первый — заключение двух независимых договоров купли-продажи (т.е. договоров, предусматривающих передачу товара в собственность другой стороны за денежное вознаграждение). Второй — заключение договора мены (т.е. договора, предусматривающего передачу каждой из сторон в собственность другой стороны товара на основе обмена). Очевидно, что круг условий договоров и их правовое регулирование, в частности вопросы обеспечения выполнения обязательств, будут различны.

В отличие от бытового представления о договоре мены, которое можно встретить в предпринимательской среде, не каждый договор, в котором оплата товара осуществляется не в денежной форме, а в натуре, признается договором мены. Если в обмен на товар оказываются услуги или производятся работы, договора мены нет. Следует также иметь в виду, что даже в том случае, когда имеются признаки договора мены, незначительные отклонения от «типовой конструкции» могут привести к тому, что договор таковым судом не признается. И напротив, в ситуации, когда сторона не намеревалась вступать в договор мены, он может быть признан таковым. В значительной степени это происходит потому, что стороны сами неверно квалифицируют свои отношения или недостаточно ясно выражают в договоре свои намерения. Приведем два примера.

1. Между сторонами был заключен договор купли-продажи винилискожи тентовой, в соответствии с которым истец обязался поставить указанный товар, а ответчик обязался оплатить

этот товар в смешанной форме: 10% стоимости товара в денежной форме, а остальные 90% — путем поставки автомобилей или в иной форме по договоренности сторон. Несмотря на то что оплата в натуре безусловно превалировала над денежной частью, арбитражный суд апелляционной инстанции отклонил довод истца о том, что данный договор должен квалифицироваться как договора мены[1].

2. Между сторонами был заключен договор, по которому истец должен был передать ответчику пиломатериалы, а последний по истечении месяца после передачи пиломатериалов должен был поставить истцу дверные блоки. Поскольку в указанный срок ответчик передал лишь 50% предусмотренного количества дверных блоков, истец требовал возмещения убытков и возврата пиломатериалов, исходя из того что к договору должны быть применены нормы о договоре подряда (изготовления продукции из материалов заказчика). Суд, установив что в договоре не предусматривались условия, присущие договору подряда, признал, что к отношениям сторон должны применяться нормы ГК о договоре мены[2].

В результате квалификации отношений, принятой судом, в первом случае суд применил специфическую для договора поставки норму ст. 511 ГК о порядке возмещения недопоставки товаров по договору поставки и отказал истцу в требовании об исполнении в натуре обязательства ответчика по поставке автомобилей. Во втором — суд отказал истцу в требовании о возврате неиспользованных пиломатериалов в соответствии со ст. 715 и 728 ГК, а лишь удовлетворил его требование о возмещении убытков на основе положений ГК о договоре мены.

Внутривидовая классификация

В рамках типовой и видовой классификации договоров ГК предусматривает для ряда договоров подвидовую классификацию, которая также не имеет единого критерия. Например, классификация в рамках договора купли-продажи основана

---

[1] Постановление Федерального арбитражного суда Московского округа от 14.02.2000 № КГ-А40/288-00 // Судебная практика по гражданским делам / сост. А. Н. Долженко, В. Б. Резников, Н. Н. Хохлова. М., 2001. С. 504—505.

[2] Пункт 6 приложения к Информационному письму Президиума ВАС РФ от 24.09.2002 № 69 // Вестник ВАС РФ. 2003. № 1.

как минимум на трех основных критериях, используемых по отдельности или в комбинации:

- по субъектному составу участников и цели использования объекта сделки, когда характеристики товара (объекта сделки) не имеют определяющего значения (розничная купля-продажа, § 2 гл. 30 ГК; поставка товаров, § 3 гл. 30 ГК; поставка товаров для государственных нужд, § 4 гл. 30 ГК);
- по материальному объекту сделки, когда субъектный состав не имеет определяющего значения (продажа недвижимости, § 7 гл. 30 ГК);
- по субъектному составу и объекту сделки, когда оба критерия имеют определяющее значение (контрактация, § 5 гл. 30 ГК; энергоснабжение, § 6 гл. 30 ГК; продажа предприятия, § 8 гл. 30 ГК).

Данное в ГК определение договора о продаже предприятия хотя и не содержит указания на какой-то специальный субъектный состав участников договора, но по самому характеру сделки очевидно, что такой договор не может быть заключен просто между двумя гражданами.

Классификация договоров на подвиды дана в ГК и в отношении других договоров, заключаемых при осуществлении предпринимательской деятельности, таких, например, как аренда и подряд.

Поскольку каждый из специально выделенных подвидов договоров имеет, наряду с общевидовым, собственное правовое регулирование, вопрос о правильном определении вида договора в конкретной сделке имеет принципиальное значение. Когда подвидовая классификация проводится только по материальному объекту сделки, проблем с определением вида договора не возникает. Никому не придет в голову применять нормы о договоре энергоснабжения к сделке, предусматривающей продажу станков или одежды. Сложнее с теми договорами, которые выделены в ГК по субъектному составу.

Например, если предприниматель, занимающийся разработкой программного обеспечения, закупает компьютеры в магазине розничной торговли для использования в своей коммерческой деятельности, то мы имеем все признаки договора поставки: совершается сделка по возмездной передаче товара одним предпринимателем другому предпринимателю