

Содержание:

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования определяется тем, что вопросы, связанные с классификацией гражданско-правовых договоров и выделением их отдельных разновидностей, интересуют цивилистов достаточно давно.

Отнесение договора к определенному виду именуется его квалификацией. Внешними видовыми признаками конкретного гражданско-правового договора являются наименование договора и его сторон. Как показывает анализ законодательства и разных видов юридической практики, это абсолютно взаимозависимые категории для целей идентификации договора по его виду. Классификация договоров на виды в своей основе имеет нормативно-правовое значение. При этом законодательная идея видового деления договоров основана на том, что, признавая принципиальную однородность всех договорных отношений, регулируемых гражданским правом, необходимо учитывать различия внутри этого единства, используя для этой цели понятия «виды», «разновидности», «типы» договоров.

Посредством осуществления классификации можно раскрыть объем того или понятия, а также провести систематизацию имеющихся знаний относительно исследуемого предмета.

Между тем, некоторые классические классификации договоров, традиционно признаваемых российскими цивилистами, нашедшие отражение в позитивном праве, в настоящее время критикуются. Это касается, к примеру, деление договоров на консенсуальные и реальные.

Вышеизложенное определило актуальность темы исследования и её практическую значимость.

Целью настоящей работы является исследование разновидностей договоров в гражданском праве.

Для достижения поставленной цели ставятся следующие задачи:

- выявить критерии классификации договоров в гражданском праве;

- раскрыть систему гражданско-правовых договоров;
- подробно проанализировать отдельные виды гражданско-правовых договоров.

Вопросы, связанные с классификацией гражданско-правовых договоров, исследовались многими авторами. Данные вопросы в обязательном порядке затрагиваются в учебной литературе по гражданскому праву, имеются монографические исследования (Б.Л. Хаскельберга, В.В. Ровного, Л.Г. Ефимовой), а также целый ряд статей по указанному вопросу.

Курсовая работа *состоит* из введения, двух глав, заключения и библиографического списка.

1. Теоретико-правовые основы классификации договоров в гражданском праве

1.1. Критерии классификации договоров в гражданском праве

Общеизвестно, что гражданско-правовые договоры образуют в совокупности единую систему, охватывающую классы, виды и подвиды договоров. Класс договоров - это большая группа договоров, обладающих неким общим фундаментальным признаком, по которому возможно с уверенностью дистанцировать такую группу договоров от любых иных. Вид договоров, в свою очередь, представляет собой меньшую группу договоров внутри класса, которая, помимо общего фундаментального признака, обладает собственной, ярко выраженной спецификой. И наконец, подвид договора - это частный случай вида договоров, обладающий формально незначительными отличиями от вида договоров, однако характер таких различий не позволяет пренебречь ими для обобщения до вида договоров [8, с. 55].

Вопросы, связанные с классификацией договоров, можно назвать краеугольным камнем научных цивилистических дискуссий. Очевидно, что, выбирая определенные критерии для классификации, мы тем самым зачастую решаем вопрос о правовой природе, применимом правовом режиме и, как следствие, правовых последствиях применения выбранного нормативного регулирования. Соответствующее деление (классификация) помогает идентифицировать не только

сущностные особенности отдельных договоров, но и пути формирования новых договоров. В конечном итоге систематизация договоров оказывает существенную помощь в формировании правильных суждений относительно существа самого закона, в уяснении того порядка, к установлению которого стремился законодатель [8, с. 56].

Договоры подразделяются на группы в соответствии с различными критериями, положенными в основу их классификации [29, с. 10].

1. По количеству сторон договоры подразделяются:

– на двусторонние – для их заключения необходимо согласование воли и выражение согласованной воли вовне двух сторон договора. Как правило, такие договоры являются взаимными. Большинство гражданско-правовых договоров – договоры двусторонние. К таким договорам относятся договоры купли-продажи, подряда, возмездного оказания услуг и многие другие;

– многосторонние – для их заключения необходимо согласование воли и выражение согласованной воли вовне более двух сторон. Такие договоры порождают другую модель взаимоотношений сторон: как правило, действия сторон договора направлены на выполнение одной цели или на достижение одного результата, как таковая взаимность в договоре отсутствует. К многосторонним договорам относятся договор простого товарищества, учредительный договор [29, с. 11].

2. По соотношению прав и обязанностей сторон договоры подразделяются:

– на одностороннеобязывающие – в таких договорах обязанности есть только у одной стороны договора, другая же обладает лишь правами по договору; так, например, в договоре займа обязанности есть только у заемщика. Как правило, такой характер имеют реальные договоры;

– двустороннеобязывающие – в таких договорах каждая из сторон имеет и права, и обязанности. Большинство гражданско-правовых договоров имеют двустороннеобязывающий характер, например купля-продажа, аренда, подряд, возмездное оказание услуг и другие. Такие договоры в юридической литературе принято называть взаимными (синаллагматическими), хотя взаимный характер договора имеет несколько иной акцент: каждая из сторон обязуется таким образом, что ее обязанность является встречной к обязанности другой [29, с. 19].

3. По моменту заключения договоры подразделяются:

– на консенсуальные – те, которые считаются заключенными с момента достижения сторонами соглашения (по всем существенным условиям договора). Такой характер имеет большинство гражданско-правовых договоров, а именно купля-продажа, аренда, подряд, кредитный договор;

– реальные – те, которые считаются заключенными с момента передачи вещи. Это договоры займа, банковского вклада, перевозки груза, хранения (в большинстве случаев).

Следует отметить, что классификация договоров на реальные и консенсуальные порождает в литературе много вопросов.

Основным классифицирующим признаком деления договоров на консенсуальные и реальные является момент времени, с которым законодатель связывает возникновение прав и обязанностей у сторон, которые, в свою очередь, появляются с момента, когда договор считается заключенным.

В научной литературе возник спор: имеют ли стороны возможность по своему усмотрению изменить модель договора, например заключить реальную продажу или консенсуальный заем? М.И. Брагинский дает на этот вопрос отрицательный ответ, мотивируя его тем, что модели договоров в законе сформулированы императивно. Ученый указывает, что к такому договору сторон будут применяться не правила Гражданского кодекса о соответствующем договоре, а общие положения обязательственного права [10, с. 315].

В.В. Ровный и Б.Л. Хаскельберг также отрицают возможность такой трансформации. Их позиция основана на том, что «если модель установлена законом императивно, действие принципа свободы договора ограничивается...» [27, с. 36]. В.В. Витрянский придерживается такой же позиции [12, с. 420].

Противоположной точки зрения придерживается Ю.А. Тарасенко, автор одного из очерков по актуальным проблемам гражданского права. Он, в частности, указывает, что «исходя из принципа свободы договора, лица вправе избрать для любого договора как реальную, так и консенсуальную модель... Принцип свободы договора позволяет избрать любую модель, сформулировать любые условия, вплоть до неизвестных ГК РФ, при том, что такие условия не противоречили бы основным началам и смыслу гражданского законодательства» [14, с. 423].

В то же время представляется, что выделение в системе сделок консенсуальных и реальных договоров отнюдь не утратило своего значения и, более того, является

весьма важным, ибо позволяет достичь ряда целей правового регулирования договорных отношений с учетом тех или иных социально значимых мотивов. Думается, что для некоторых имущественных отношений реальная модель является единственно оправданной. К таковым относится большинство безвозмездных отношений и, следовательно, договоров. В литературе отмечается, что традиционно со времен римского права классическими примерами реальных договоров были и есть именно безвозмездные сделки, такие как заем (*mutuum*), ссуда (*commodatum*), хранение (*depositum*), к которым в отечественном праве добавилось дарение, ранее обычно рассматривавшееся в системе способов приобретения (перехода) собственности (или сингулярного правопреемства вообще), а не в системе обязательственных договоров (ибо из дарения не возникает обязательства). На протяжении всей истории права «безвозмездность шла в ногу с реальностью, возмездность... – с достаточностью консенсуса» [25, с. 109].

Конструирование безвозмездных договоров, предполагающих передачу вещи, по модели консенсуальной (хотя бы и в качестве альтернативной, используемой наряду с реальной), по меньшей мере, спорно. Вряд ли отвечает духу права возложение на лицо, пообещавшее предоставить другому безвозмездную выгоду, например принять вещь на хранение, одолжить определенную сумму и т.п., юридической обязанности сделать это. К тому же подобные отношения, как правило, мыслятся и самими их участниками как сугубо бытовые, основанные на нормах морали и регулируемые последними [25, с. 109]. Их «юридизация» происходит лишь после передачи имущества, которое необходимо вернуть (при дарениях, разумеется, не возникает и такой обязанности).

Юридизация отношений, т.е. их превращение из юридически иррелевантных в юридически значимые, может быть обусловлена различными факторами. Одним из них является возмездность. Вряд ли оправдано признание юридической силы за обещанием (соглашением) как таковым при безвозмездности отношений только лишь на том основании, что из невыполнения обещания может произойти убыток для стороны, на такое обещание положившейся. Ведь когда есть потребность построить отношения так, чтобы предоставление услуги или вещи в собственность было юридически обеспечено, естественно использовать модель возмездного договора: за гарантию следует платить [25, с. 110]. Думается, что как соображения справедливости, так и правовые воззрения участников гражданского оборота в большинстве случаев требуют признания обязательной силы лишь за такими обещаниями и соглашениями, не подкрепленными передачей вещи, исполнение

которых предполагает встречное имущественное предоставление.

Некоторые авторы в качестве альтернативной классификации по такому основанию, как момент, с которого договор считается заключенным, можно предложить деление договоров на формальные (регистрируемые) и простые (нерегистрируемые). Формальные договоры порождают права и обязанности сторон с момента их регистрации, простые – с момента достижения соглашения или (и) передачи вещи [22, с. 95].

Классификация договоров по моменту возникновения sinalагматических прав и обязанностей сторон имеет значение не только для развития науки гражданского права, но и практическое значение, связанное: а) с определением правового режима, применяемого к тем или иным видам договоров; б) их действительностью, в) применением последствий их недействительности [22, с. 96]. Так, например, несоблюдение установленного законом требования о государственной регистрации сделки влечет ее недействительность. Такая сделка считается ничтожной (п. 1 ст. 165 ГК РФ).

4. По наличию встречного предоставления договоры подразделяются:

– на возмездные – с получением встречного предоставления за исполнение обязанностей каждой стороной. Большинство гражданско-правовых договоров имеет возмездный характер, например купля-продажа, аренда, возмездное оказание услуг. Кроме того, ст. 423 ГК РФ вводит презумпцию возмездности договоров: договор считается возмездным, если из закона, содержания или существа договора не следует другого. В свою очередь возмездные договоры по объему удовлетворения подразделяют на эквивалентные и неэквивалентные [16, с. 135];

– безвозмездные – договоры, по которым одна сторона обязуется предоставить что-либо другой стороне без получения от нее встречного предоставления. К таким договорам относятся договоры дарения, безвозмездного пользования имуществом (ссуды); безвозмездными могут быть договоры хранения и поручения [29, с. 20].

5. Также выделяют публичные и непубличные договоры; договоры присоединения и не являющиеся таковыми; договоры, заключенные в пользу контрагентов и в пользу третьих лиц; основные и предварительные договоры и другие.

Публичным договором (ст. 426 ГК РФ) признается договор, заключенный с одной стороны лицом, осуществляющим предпринимательскую или иную приносящую

доход деятельность, которое исходя из характера выбранной деятельности должно заключать договор с каждым, кто к нему обратится. К таким видам деятельности относятся розничная торговля, перевозка транспортом общего пользования, услуги связи, энергоснабжение, медицинское, гостиничное обслуживание и другие виды деятельности, особо указанные в законе [29, с. 20].

Договором присоединения (ст. 428 ГК РФ) признается договор, условия которого определены одной из сторон в стандартных формах и могут быть приняты другой стороной только путем присоединения к договору в целом. Признание договора договором присоединения зависит не от признания его таковым законом, а от конкретных обстоятельств заключения [29, с. 22]. В качестве примера можно привести практику заключения договоров профессиональными участниками тех или иных отношений – банками, страховыми организациями, организациями связи и так далее, деятельность которых имеет массовый характер. В основном договоры этих организаций заключаются как договоры присоединения. Статья 428 ГК РФ позволяет присоединившейся стороне требовать после заключения договора его расторжения или изменения, если условия такого договора явно обременительны для нее.

Предварительный договор – это договор, по которому стороны обязуются заключить в будущем основной договор на определенных условиях (ст. 429 ГК РФ). При нарушении такой обязанности можно требовать понуждения к заключению договора через суд [29, с. 23].

В ходе реформы Гражданского кодекса РФ в него были включены определения таких договоров, как рамочный (ст. 429.1), опционный (ст. 429.3), абонентский (ст. 429.4).

Рамочным договором (договором с открытыми условиями) признается договор, определяющий лишь общие условия взаимоотношений сторон, которые могут быть впоследствии конкретизированы сторонами различными путями, предусмотренными самим рамочным договором, например путем заключения отдельных договоров, подачи заявок одной из сторон и т.п.

Опционный договор – это договор, по которому одна сторона на условиях, предусмотренных этим договором, вправе потребовать в установленный договором срок от другой стороны совершения предусмотренных договором действий (в том числе уплатить денежные средства, передать или принять имущество); при этом, если управомоченная сторона не заявит требование в указанный срок, опционный

договор прекращается [29, с. 24].

Договор с исполнением по требованию (абонентский договор) – это договор, предусматривающий внесение одной из сторон (абонентом) определенных платежей или иного предоставления за право требовать от другой стороны (исполнителя) предоставления предусмотренного договором исполнения в затребованных количестве или объеме либо на иных условиях, определяемых абонентом [29, с. 25].

Таким образом, выбирая вид договора, необходимо понимать, что единого правового основания для деления договоров на виды в законодательстве не существует. Можно выделить договоры, которые делятся на виды по критериям классификации обязательств: возмездные - безвозмездные, односторонние - взаимные, срочные - бессрочные. Другими системными уровнями деления на виды могут выступать объект договора (например, имущество - движимое или недвижимое); цель, преследуемая сторонами при заключении договора (переход права собственности или приобретение имущества в пользование); характер предмета договора; особенности субъектного состава и ряд других факторов.

1.2. Система гражданско-правовых договоров

Отнесение договора к тому или иному виду не представляется возможным без выявления точного критерия формирования системы договоров в гражданском законодательстве. В литературе предлагались различные критерии построения системы договоров. Так, Ю.В. Романец в качестве ключевого признака называет направленность обязательства на определенный результат [23, с. 83]. Схожей позиции придерживается В.В. Кулаков, который пишет, что, «говоря об обязательстве как структуре, всегда нужно учитывать его цель, что имеет большое не только научное, но и практическое значение для его правильной квалификации» [19, с. 47]. Л.В. Андреева предлагает использовать экономические критерии для классификации договоров в сфере торговой деятельности [5, с. 13]. Таким образом, исходя из анализа указанных точек зрения, можно сделать общий вывод, что основанием деления и построения системы договоров являются именно экономические признаки, выражающиеся в определенной экономической цели, например в приобретении товара в собственность, приобретении имущества в пользование и т.д.

В.К. Андреев использует несколько иной подход при выработке критерия деления договоров на виды, по его словам, «отдельный вид договорного обязательства конструируется с учетом понятия договора, содержащегося в ст. 421 ГК РФ... и его существа, которое определяется предметом договора, существенными условиями, названными в законе и (или) определяемыми самими сторонами...» [4, с. 40]. Тем самым основным критерием выделения конкретного вида договора, согласно приведенной позиции, является существо договора, выражающееся прежде всего в его предмете. Понятие предмета договора в законе точно не сформулировано, в научной доктрине единства мнений по данному вопросу также не сложилось, ряд авторов отмечают, что предметом договора являются объекты гражданских прав, по поводу которых заключается договор, другие авторы считают, что предмет договора должен включать не только данные об объекте, но также и совершаемые в отношении этого объекта действия [24, с. 19].

Вторая позиция представляется более обоснованной, так как указание только на характеристику объекта не позволяет отделить один договор от другого, поскольку предметом и договора купли-продажи, и договора аренды может быть одна и та же вещь, однако данные договоры будут коренным образом различаться в связи с тем, что договор купли-продажи предполагает передачу этой вещи в собственность, а договор аренды - во временное пользование. Тем самым предмет договора - более широкое понятие, которое включает объект, а также действия, совершаемые относительно этого объекта. Следовательно, такой критерий отграничения видов договора, как предмет, также имеет под собой определенную экономическую составляющую, тем самым основание построения системы договоров и деление их внутри данной системы на виды обуславливается характеристикой экономических операций, которые опосредуют эти договоры [24, с. 20].

Можно выстроить систему гражданско-правовых договоров, опираясь на правовой результат, на достижение которого они направлены. Именно эта система учтена в расположении регулирования договоров в Гражданском кодексе РФ [29, с. 26].

Первая группа договоров - это договоры, направленные на передачу имущества. Она включает договоры, направленные на передачу имущества в собственность (среди них возмездные договоры купли-продажи - глава 30 ГК РФ, мены - глава 31, ренты - глава 33 и безвозмездный договор дарения - глава 32), и договоры, направленные на передачу имущества в пользование (среди них возмездные договоры аренды - глава 34 и найма жилого помещения - глава 35 и безвозмездный договор ссуды - глава 36) [29, с. 27].

Вторая группа договоров – это договоры, направленные на выполнение работ. В данную группу входят договоры подряда – глава 37 ГК РФ и выполнения научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ – глава 38.

Третью группу составляют договоры, направленные на оказание услуг. Среди них выделяют непосредственно договор возмездного оказания услуг – глава 39 ГК РФ и договоры оказания отдельных видов услуг (перевозки – глава 40, транспортной экспедиции – глава 41, займа и кредита – глава 42, финансирования под уступку денежного требования – глава 43, банковского вклада – глава 44, банковского счета – главы 45–46, хранения – глава 47, страхования – глава 48, поручения – глава 49, комиссии – глава 51, агентирования – глава 52, доверительного управления – глава 53). При этом глава 39 регулирует договоры возмездного оказания услуг, для которых не предусмотрено специального регулирования отдельными последующими главами кодекса [29, с. 27].

Четвертую группу договоров составляют договоры, направленные на передачу интеллектуальных прав, которые, в отличие от других договоров, регулируются преимущественно частью четвертой ГК РФ. Это договоры об отчуждении исключительного права и договоры о передаче права использования результата интеллектуальной деятельности (к последним, например, относятся лицензионный договор с неисключительной и исключительной лицензией и договор коммерческой концессии – глава 54).

Особую группу составляют договоры, направленные на создание объединений, например договор простого товарищества (договор о совместной деятельности – глава 55), учредительный договор хозяйственного товарищества (который, в отличие от других договоров, регулируется частью первой ГК РФ) [29, с. 27].

Совокупность гражданско-правовых договоров является системой, представляется весьма важным не только с теоретической, но и с практической точки зрения.

Во-первых, представление о договорах как о системе позволяет критически подойти к действующему ГК РФ для ответа на вопрос, насколько его современная структура в части, относящейся к договорному праву, является наилучшей.

В качестве одного из возможных модернизаций ГК РФ с учетом полученного в настоящем исследовании вывода может быть предложен следующий вариант. Определение оптимального классификационного критерия для определения структуры системы договоров будет означать, что объединенные в одну группу разновидности договоров будут обладать некоторыми общими признаками,

присущими только договорам данной группы. В связи с этим в ГК РФ могут быть созданы самостоятельные структурные элементы (например параграфы), содержащие правила общего характера («общая часть») для договоров данных групп [20, с. 36].

Некоторые признаки предлагаемого подхода могут быть обнаружены в названном Кодексе даже сейчас. Например, в силу статьи 783 ГК РФ общие положения о подряде и положения о бытовом подряде применяются к договору возмездного оказания услуг, если это не противоречит статьям 779 - 782 Кодекса, а также особенностям предмета договора возмездного оказания услуг.

Во-вторых, представление о договорах как о системе и осуществленная на основании такого представления последовательная классификация могли бы помочь более определенно выявить договорные отношения, которые в настоящее время специально не урегулированы законом и для которых такое регулирование было бы целесообразным. В качестве одного из примеров таких отношений можно назвать безвозмездное выполнение работ, правила о котором в действующем ГК РФ отсутствуют [20, с. 36].

2. Подробный анализ отдельных видов гражданско-правовых договоров

2.1. Договоры в пользу третьего лица

Договор в пользу третьего лица – это договор, по которому исполнение по договору производится не кредитору, а третьему лицу, не являющемуся стороной договора, которое получает право требования исполнения обязательства для себя. При этом на третье лицо, как правило, не могут быть возложены обязанности по договору. Регулирование данной договорной модели содержится в ст. 430 ГК РФ. К договорам в пользу третьего лица можно отнести договор перевозки груза, который заключается в пользу грузополучателя (в случае, если он не совпадает с грузоотправителем), договор доверительного управления в случае, если он заключен не в интересах учредителя управления, а в интересах иного выгодоприобретателя [29, с. 28].

Договор в пользу третьего лица отличается от договора об исполнении третьему лицу тем, что в последнем случае третьему лицу не предоставлено право требовать исполнения от должника. К такому выводу можно прийти исходя из смысла п. 1 ст. 312 ГК РФ. Чтобы избежать путаницы, прямо укажите в договоре в пользу третьего лица его право требовать исполнения [29, с. 28].

В пользу третьего лица можно заключить практически любой договор, за исключением тех, которые непосредственно направлены на возникновение права собственности у третьего лица. Например, представляется, что нельзя заключить договор купли-продажи, по которому право собственности переходит к третьему лицу в момент заключения этого договора. Гражданские права можно приобрести только по своей воле (п. 2 ст. 1 ГК РФ) [29, с. 29].

Чаще всего в пользу третьего лица заключают договоры страхования, банковского вклада, перевозки. Обычно договор в пользу третьего лица заключают, когда кредитор своими силами не может выполнить требования третьих лиц. Например, если продавец автомобилей не имеет ни оборудования, ни персонала для их гарантийного обслуживания.

Также договор в пользу третьего лица целесообразно заключить в одной из следующих ситуаций:

- 1) на момент заключения договора неизвестно, кому будет исполнять должник. Возможно, исполнение понадобится не кредитору, а другому лицу;
- 2) третье лицо еще не существует на момент заключения договора, однако кредитор хочет заранее обеспечить его определенными правами требования к должнику;
- 3) третьи лица будут меняться [29, с. 30].

С позиции возможности заключения договора в пользу третьего лица, все гражданско-правовые договоры в литературе предлагается классифицировать на следующие разновидности:

- договоры, которые не могут быть заключены в пользу третьего лица, например договор страхования предпринимательского риска;
- договоры, которые могут быть заключены как в пользу третьего лица, так и в пользу кредитора. К таким договорам можно отнести многие поименованные договоры, к примеру договор подряда, договор поставки и т.д.;

- договоры, которые могут быть заключены только в пользу третьего лица. К этой группе договоров относится, в частности, договор страхования ответственности за причинение вреда [28, с. 12].

В юридической литературе сложились несколько точек зрения относительно того, какое место занимает третье лицо в договоре в его пользу: 1) третье лицо не становится кредитором в обязательстве; 2) третье лицо заменяет собой кредитора на какой-либо из стадий обязательства; 3) договор в пользу третьего лица является трехсторонним договором [29, с. 28].

При анализе правового положения третьего лица в конкретных поименованных и непоименованных гражданско-правовых договорах, содержащих признак договора в пользу третьего лица, механизм замещения кредитора третьим лицом не находит своего проявления. Конструкция договора в пользу третьего лица, при которой третье лицо выступает самостоятельным субъектом и не становится кредитором в обязательстве, нашла свое отражение в действующем законодательстве и подлежит применению [30, с. 131].

Можно привести целый ряд доводов относительно того, что третье лицо не становится кредитором в договоре в пользу третьего лица.

1. В силу п. 1 ст. 430 ГК РФ третье лицо не является кредитором в договоре в пользу третьего лица. У сторон есть возможность оставить за собой право изменить или расторгнуть договор после выражения третьим лицом должнику намерения воспользоваться своим правом. Такая возможность реализуется посредством достижения между кредитором и должником договоренности в самом договоре. Кредитор не выпадает из договорного обязательства, а третье лицо не становится на его место. Кредитор по договору в пользу третьего лица остается стороной договора, у которой в отличие от обычного обязательства отсутствует право требования к должнику [29, с. 30].

2. Необходимо считать незаконной уступку права требования третьим лицом другому лицу, поскольку оно не является кредитором. Однако судебная практика сложилась иным образом – за выгодоприобретателем признается право заменить себя на другого выгодоприобретателя на любой стадии исполнения договора [29, с. 30].

3. С момента заключения договора до момента волеизъявления третьего лица этот договор создает не права и обязанности, а секундарное право третьего лица и связанность должника. У третьего лица изначально существует неполноценное

право, которое впоследствии трансформируется либо в полноценное субъективное право третьего лица требовать исполнения обязательства в случае выражения им намерения воспользоваться данным правом, либо в полноценное право кредитора в случае отказа третьим лицом от своего права [29, с. 31].

4. Право требования исполнения по договору в пользу третьего лица принадлежит только третьему лицу. Кредитору отказывают в требовании от должника совершить действие, составляющее существо обязательства, в отношении третьего лица. Данный вывод следует из анализа сложившейся судебной практики. Так, по одному из рассмотренных дел, отказывая в удовлетворении иска одной организации к другой о взыскании задолженности по оплате услуг по транспортировке газа, суд с учетом пункта 1 статьи 430 ГК РФ заключил, что основной смысл договора в пользу третьего лица состоит в предоставлении третьему лицу права самостоятельного требования к стороне по договору, в заключении которого третье лицо участия не принимало. Предметом заключенных между истцом и третьим лицом договоров являются обязательства поставщика (третьего лица) передавать газ в сети ГРО, а также обязательства ГРО (истца) по его принятию в данных точках и транспортировка газа по газораспределительной системе до покупателей в согласованных объемах. Таким образом, договоры транспортировки газа не являются заключенными в пользу третьего лица, указанные договоры содержат условия об исполнении обязательств перед поставщиком. Указанные договоры не содержат условия об обязанности покупателя газа услуги по его транспортировке оплачивать ГРО [3].

5. Право требования возникает у выгодоприобретателя в силу воли кредитора. У стороны договора в пользу третьего лица наличествует интерес в исполнении именно третьему лицу. При исполнении третьему лицу удовлетворяется не только интерес третьего лица, но и интерес стороны договора [29, с. 32].

Таким образом, в целях квалификации договора в качестве договора в пользу третьего лица, требуется включение в текст договора условия о том, что исполнение должником по договору производится в пользу конкретного третьего лица, а также указать на право этого лица требовать осуществления исполнения в его пользу и на обязанность должника такое исполнение произвести.

2.2. Организационные договоры

В рыночной экономике нередко возникают ситуации, в которых требуется более гибкое регулирование организационных отношений участниками этих отношений. С помощью организационных договоров стороны могут регулировать отношения, не урегулированные законом, или даже в допустимых пределах адаптировать к своим потребностям законодательное регулирование [18, с. 102].

Российское законодательство не содержит легально закрепленного понятия организационного договора. Что же касается юридической литературы, то ученые дают различные определения рассматриваемому виду договоров.

Так, например, по мнению Л.Г. Ефимовой, организационный договор – это договор, целью которого является организация длительных деловых связей в виде потока разнообразных деловых отношений, для достижения которой требуется заключить договоры-приложения; при этом некоторые условия согласовываются в базовом договоре [17, с. 46].

Профессор Б.И. Пугинский предлагает следующее определение организационного договора – это соглашение об упорядочении взаимосвязанной деятельности двух и более лиц, определяющее процедуру возникновения и общие условия исполнения конкретных имущественных обязательств в последующем, и (или) мерах, направленных на повышение эффективности этой деятельности [21, с. 145].

Для углубленного изучения организационных договоров интерес представляют признаки организационных договоров.

К признакам организационных договоров следует отнести особенности предмета. Предмет договора в гражданском праве «...представляет собой действия (или бездействие), которые должна совершить или от совершения которых должна воздержаться обязанная сторона» [13, с. 18]. Думается, что основным отличительным признаком действий сторон по организационному договору является направленность на установление порядка взаимодействия сторон. Кроме того, стороны имеют возможность организовывать как имущественные, так и неимущественные отношения, складывающиеся между ними.

Предмет организационного договора можно определить как действия сторон, направленные на установление порядка их совместной деятельности для упорядочения имущественных и (или) неимущественных отношений между ними [13, с. 19].

Также к признакам организационных договоров относится наличие общей цели сторон организационного договора. Заключая и исполняя организационный договор, стороны действуют совместно ради достижения общей цели.

По сути, цель договора представляет собой сумму интересов всех его участников. Стороны организационного договора стремятся не просто создать некий «механизм» взаимодействия, а добиться такого сложения их общих действий, которое привело бы к достижению наилучшего результата. При этом интерес сторон в заключении организационного договора не ограничивается только эффективностью их совместной деятельности, но включает в себя оптимальность их взаимодействия. Оптимальность можно определить как лучший выбор из доступных вариантов [17, с. 60].

Таким образом, стороны организационного договора стремятся к эффективному и оптимальному взаимодействию между собой, следовательно, цель организационного договора в целом может быть определена как создание предпосылок и условий для эффективного и оптимального взаимодействия сторон организуемого правоотношения.

Как справедливо отмечается в литературе, заключение организационного договора не является самоцелью [7, с. 80]. В юридической литературе достаточно часто говорят о вспомогательном характере организационных договоров по отношению к имущественным договорам. Думается, что для таких утверждений есть достаточные основания. К такому выводу можно прийти, исходя из самой природы гражданского права, которое призвано обеспечивать экономический оборот. Поэтому договоры, которые непосредственно регулируют оборот объектов гражданских прав, выходят на первый план.

В Гражданском кодексе РФ содержатся положения о многих разновидностях организационных договоров: учредительном договоре, предварительном договоре, о договоре об организации перевозок, о страховании по генеральному полису, о договоре простого товарищества [6, с. 138].

Следует также обратить внимание на отсутствие в настоящее время четкого выделения отдельных видов организационных договоров. В связи с этим Б.И. Пугинский выделяет такие разновидности организационных договоров, как договоры об организации и перевозке грузов; договоры о взаимосвязанной деятельности по снабжению ресурсами и сбыту товаров; договоры, заключаемые между организациями различных видов транспорта об обеспечении перевозок

грузов; договоры об образовании контрактных объединений [21, с. 316]. В свою очередь Л.Я. Данилова в зависимости от направленности результата заключаемых организационных договоров выделяет договоры, которые направлены лишь на организацию (организационные), и договоры, имеющие имущественный или неимущественный характер, но содержащие в себе отдельные элементы организационного договора [15, с. 14].

В 2008–2009 гг. был законодательно закреплен новый для российского законодателя вид организационного договора, получивший в науке гражданского права название корпоративного договора. При этом роль корпоративного договора в качестве правовой формы установления обязательственных отношений между участниками коммерческих организаций в последнее время возрастает, в литературе предлагаются различные разновидности указанного договора. Так, В.А. Федоров в зависимости от того, какие действия составляют предмет корпоративного договора, выделяет следующие договоры: договор о голосовании определенным образом, договор о согласованном голосовании, договор о согласованной продаже (покупке) долей участия, договор об осуществлении согласованных действий, связанных с управлением обществом, с созданием, деятельностью, реорганизацией и ликвидацией общества [26, с. 29].

Некоторые авторы выделяют две концепции корпоративных договоров:

1) англо-американскую, которая включает в себя соглашения об учреждении голосующего траста, об ограничении права распоряжения акциями, о голосовании, которые заключаются участниками и публичных, и непубличных хозяйственных обществ, а также соглашения, определяющие порядок корпоративного управления, которые заключаются участниками непубличных хозяйственных обществ, и

2) усеченную, свойственную континентальной правовой системе, включающую лишь соглашения об ограничении прав распоряжения акциями и соглашения о голосовании [11, с. 68].

При этом разновидности корпоративных договоров, которые включаются в вышеуказанные модели, представляют разновидности институционализированные, что, конечно же, является значимым при определении специфики правового регулирования корпоративных договоров, но является недостаточным для комплексного исследования [11, с. 68].

В.Г. Бородкин отмечает, что закрепление в нормативных актах различных видов корпоративных договоров получило распространение в государствах англо-американской правовой системы, в то время как указанная дифференциация корпоративных договоров в странах континентальной правовой системы практически отсутствует, за рядом исключений. Между тем, это не исключает возможности выделения отдельных разновидностей корпоративных договоров, руководствуясь англо-американской моделью ввиду того, что в континентальной правовой системе присутствует дифференциация гражданско-правового регулирования в отношении корпоративных договоров [9, с. 64].

В соответствии с § 7.30 американского Model Business Corporation Act 2002 (MBCA), двум и более акционерам предоставлено право передать принадлежащие им акции юридическому собственнику (трасти) посредством подписания соглашения об учреждении голосующего траста, осуществив необходимые операции в реестре. Взамен этого акционерам предоставлялись трастовые сертификаты, которые допускаются, так же как и акции, к обращению на бирже. Согласно условиям соглашения трасти необходимо осуществлять право голоса по предоставленным акциям, а также совершать ряд иных корпоративных действий [9, с. 64]. Несмотря на то, что акционеры в данном случае не являются фактическими владельцами акций и самостоятельно не осуществляют голосование по ним, они остаются получателями экономической выгоды от акций. После того, как будет подписано соглашение относительно голосующего трасти, трасти оформляет перечень участников траста с указанием названий, адресов акционеров, количества и типа акций, переданных в трастовое управление. MBCA четко указывает о необходимости депонирования копии списка и соглашения в официальном офисе компании, в то время как Delaware General Corporation Law («DGCL») содержит указание лишь на передачу копии соглашения с обеспечением возможности каждому акционеру ознакомиться с ним. MBCA предусматривает максимальный срок соглашения продолжительностью 10 лет [9, с. 65].

Положения § 7.31 MBCA и § 218 DGCL, регулирующие соглашение о голосовании («voting agreements»), допускают возможность закрепления обязанности акционера голосовать на общем собрании определенным образом либо предусмотреть объем голосов, непропорциональный количеству акций. Указанные соглашения подлежат заключению двумя или более акционерами посредством подписания одного документа [9, с. 65].

В качестве максимального по объему предмета своего регулирования выступают соглашения относительно порядка корпоративного управления в закрытых

корпорациях («shareholders' agreements»). Посредством оформления указанных соглашений сторонам предоставлена возможность устранения совета директоров либо ограничения его полномочия; установление объем прав управления, непропорционального количеству принадлежащих акционеру акций; определение конкретных лиц, которые подлежат избранию в органы управления, либо установление требований к ним; ограничение возможности заключения договоров, направленных на распоряжение собственностью компании; делегирование одному или нескольким акционерам, иным лицам полномочий, связанных с осуществлением текущего управления организацией, ведением бизнеса от имени организации и т.д. Указанное соглашение подлежит заключению посредством его включения в состав учредительных документов общества путем одобрения всеми акционерами, либо посредством подписания всеми акционерами одного документа. МВСА предусматривает максимальный срок соглашения продолжительностью 10 лет, если соглашение не предусматривает иного [11, с. 71].

Классификация корпоративных договоров в странах континентальной правовой системы предусмотрена, к примеру, в Гражданском кодексе Литвы, статьи 2.88 и 2.89 которого предусматривают положения, касающиеся акционерных соглашений о голосовании и соглашений относительно передачи по акциям права голоса. В то же время следует отметить несистемность правового регулирования корпоративных договоров и отсутствие их легальной классификации в гражданском законодательстве стран континентальной правовой системы [9, с. 65].

Думается, что в целях выявления правовой природы и сущности корпоративных договоров необходимо раскрыть классификацию указанных договоров, основываясь на примерах легальных классификаций и бизнес-практику заключения данных договоров [9, с. 64].

Во-первых, корпоративные договоры по предмету можно классифицировать на договоры, направленные на регулирование порядка реализации права распоряжения принадлежащими акциями (долями), а также на договоры, опосредующие порядок реализации права голоса на общем собрании участников и сопутствующих им корпоративных прав.

Во-вторых, по субъекту заключения корпоративных договоров, производится выделение корпоративных договоров, которые заключаются участниками публичных и непубличных компаний, а также договоров, в которых в качестве сторон могут выступать лишь участники непубличных компаний. К примеру, М.С.

Варюшин указывает, что «voting agreements» может быть заключен участниками и публичных, и непубличных компаний, в то же время законодательством США, Канады «shareholders' agreements» могут быть заключены в качестве субсидиарных учредительных документов договорной формы могут быть заключены в непубличных компаниях [11, с. 75].

В-третьих, необходимо проводить разграничение корпоративных договоров, которые заключаются в интересах всех участников, к примеру, соглашения о порядке управления обществом, а также корпоративные договоры, которые заключаются в целях обеспечения интересов миноритарных акционеров, в том числе направленные на компенсацию последним отсутствия рынка долей участия в уставном капитале непубличных обществ [9, с. 67].

Вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что проведение классификации корпоративных договоров, основываясь на иных критериях, нежели чем нормативная институционализация, предоставляет возможность установления особенностей понятия «корпоративного договора», определения границ его объема. Так, критерий публичности, критерий предмета хозяйственного общества, участниками которого заключается корпоративный договор, критерий интересов, в обеспечение которых стороны вступают в обязательства из корпоративных договоров, способствуют детальным образом рассмотреть установление специфики гражданско-правового регулирования отдельных групп корпоративных договоров [9, с. 68].

Таким образом, к признакам организационных договоров можно отнести особенности предмета, наличие общей цели участников договора, особенности направленности (цели) договора, вспомогательный характер организационных договоров. В настоящее время можно выделить различные виды организационных договоров, такие как: рамочные договоры корпоративные договоры; объединяющие договоры (договоры простого товарищества, учредительные, договоры о создании юридических лиц) и предварительные договоры. Помимо этого, следует также выделить в качестве организационного недавно введенное в Гражданский кодекс РФ (п. 5 ст. 434.1 ГК РФ) – соглашение о порядке ведения переговоров, содержащее все необходимые признаки организационного договора.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя итоги, необходимо отметить следующее.

Договор в пользу третьего лица – это договор, по которому исполнение по договору производится не кредитору, а третьему лицу, не являющемуся стороной договора, которое получает право требования исполнения обязательства для себя. В целях квалификации договора в качестве договора в пользу третьего лица, требуется включение в текст договора условия о том, что исполнение должником по договору производится в пользу конкретного третьего лица, а также указать на право этого лица требовать осуществления исполнения в его пользу и на обязанность должника такое исполнение произвести.

К признакам организационных договоров можно отнести особенности предмета, наличие общей цели участников договора, особенности направленности (цели) договора, вспомогательный характер организационных договоров. В настоящее время можно выделить различные виды организационных договоров, такие как: рамочные договоры корпоративные договоры; объединяющие договоры (договоры простого товарищества, учредительные, договоры о создании юридических лиц) и предварительные договоры. Помимо этого, следует также выделить в качестве организационного недавно введенное в Гражданский кодекс РФ (п. 5 ст. 434.1 ГК РФ) – соглашение о порядке ведения переговоров, содержащее все необходимые признаки организационного договора.

Проведение классификации корпоративных договоров, основываясь на иных критериях, нежели чем нормативная институционализация, предоставляет возможность установления особенностей понятия «корпоративного договора», определения границ его объема. Так, критерий публичности, критерий предмета хозяйственного общества, участниками которого заключается корпоративный договор, критерий интересов, в обеспечение которых стороны вступают в обязательства из корпоративных договоров, способствуют детальным образом рассмотреть установление специфики гражданско-правового регулирования отдельных групп корпоративных договоров.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994г. № 51-ФЗ (ред. от 03.08.2018г.) // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996г. № 14-ФЗ (ред. от 29.07.2018г.) // СЗ РФ. 1996. № 5. Ст. 410.
3. Постановление Семнадцатого арбитражного апелляционного суда от 09.01.2017г. № 17АП-17820/2016-ГК по делу № А50-10107/2016 // СПС

«КонсультантПлюс».

4. Андреев В.К. Понятие отдельного вида договорного обязательства // Российское правосудие. 2017. № 7.
5. Андреева Л.В. Применение экономических критериев при квалификации договоров в сфере торговли // Предпринимательское право. 2017. № 3.
6. Андрющенко А.В. От ретроспективного анализа организационных договоров к построению их систем // Вестник Омского университета. Серия «Право». 2016. № 1 (46).
7. Андрющенко А.В. Признаки организационного договора / Российское правоведение: трибуна молодого ученого: сб. статей. - Вып. 16 // Отв. ред. В.А. Уткин. - Томск: Изд-во Том. ун-та, 2016.
8. Бойцов И.А. Договор о создании аудиовизуального произведения в российском гражданском праве (на примере договора о создании аудиовизуального произведения с режиссером-постановщиком) // Законодательство и экономика. 2016. № 5.
9. Бородкин В.Г. Гражданско-правовое регулирование корпоративного договора: дисс. ... канд. юр. наук. М., 2015.
10. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право: общие положения. М.: Статут, 2011.
11. Варюшин М.С. Гражданско-правовое регулирование корпоративных договоров: сравнительный анализ: дисс. ... канд. юр. наук. М., 2015.
12. Витрянский В.В. Договор займа: общие положения и отдельные виды договора. М.: Статут, 2004.
13. Витрянский В.В. Договор купли-продажи и его отдельные виды. М.: Статут, 1999.
14. Гражданское право: актуальные проблемы теории и практики / под общ. ред. В.А. Белова. М.: Юрайт, 2009.
15. Данилова Л.Я. Организационные гражданско-правовые договоры // Законы России: опыт, анализ, практика. 2009. № 1.
16. Долинская В.В., Шишко И.В. Обманные действия по ст. 179 Гражданского кодекса Российской Федерации и ст. 165 Уголовного кодекса Российской Федерации // Актуальные проблемы российского права. 2017. № 3.
17. Ефимова Л.Г. Рамочные (организационные) договоры. М.: Волтерс Клувер, 2006.
18. Казанцев М.Ф. Гражданско-правовое договорное регулирование: Исходные положения концепции // Правоведение. 2003. № 2.
19. Кулаков В.В. Обязательство и осложнения его структуры в гражданском праве России. М.: РАП, 2009.

20. Никитин А.В. О системе гражданско-правовых договоров // Законодательство и экономика. 2015. № 4.
21. Пугинский Б.И. Коммерческое право России. М.: Норма, 2010.
22. Рогова Ю.В. Отдельные вопросы классификации гражданско-правовых договоров // Юридическая наука и правоохранительная практика. 2012. № 4 (22).
23. Романец Ю.В. Система договоров в гражданском праве России: Монография. М.: Юристъ, 2004.
24. Свирин Ю.А. К вопросу о предмете и объекте договора купли-продажи // Адвокат. 2014. № 5.
25. Тузов Д.О. Заметки о консенсуальных и реальных договорах // Сборник научных статей в честь 60-летия Е. А. Крашенинникова: сб. науч. ст. / Отв. ред. П. А. Варул; Яросл. гос. ун-т им. П. Г. Демидова. – Ярославль: ЯрГУ, 2011.
26. Федоров В.А. Виды корпоративного договора в российском законодательстве // Отечественная юриспруденция. 2016 № 6 (8).
27. Хаскельберг Б.Л., Ровный В.В. Консенсуальные и реальные договоры в гражданском праве. Томск: Изд-во Томск. ун-та, 2003.
28. Чурилов А.Ю. К вопросу о классификации договоров в пользу третьего лица // Российская юстиция. 2017. № 11.
29. Шаблова Е.Г. Гражданское право. Гражданско-правовые договоры: учеб. пособие / Е.Г. Шаблова, О.В. Жевняк; [под общ. ред. Е. Г. Шабловой]. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2018.
30. Шматов М.А. К вопросу о фигуре третьего лица в договоре в пользу третьего лица // Российское правоведение: трибуна молодого ученого: сб. статей. – Вып. 17 / Отв. ред. В.А. Уткин. – Томск: Изд-во Том. ун-та, 2017.