



Проблемы, связанные с классификацией договоров, относятся к числу давних проблем цивилистики. Наличие у всех договоров общих признаков - совпадения воли и волеизъявления, правомерность действия, действия принципа допустимости и свободы договора - не исключает возможность их классификации.

Классификация договоров позволяет, с точки зрения автора, решать ряд важных задач. Выявление общих типичных черт договоров и различий между ними облегчает для субъектов правильный выбор вида договора, обеспечивает его соответствие содержанию регулируемой деятельности, создает возможность на научной основе систематизировать законодательство о договорах, повышать согласованность нормативных актов. В соответствии с различными основаниями классификации договоры можно подразделять на различные виды.

При всем многообразии видов договоров необходимо констатировать, что вне зависимости от субъектного состава, содержания, сферы применения или иного основания классификации сущность договора как гражданско-правового института и разновидности гражданско-правовой сделки не меняется.

В соответствии с принципом свободы договора в Российской Федерации стороны могут заключить договор, как предусмотренный, так и не предусмотренный законом или иными правовыми актами. Государство обеспечивает силой государственного принуждения также договоры, сконструированные самими сторонами и не известные действующему законодательству. Главное, чтобы условия этих договоров не противоречили законодательству.

Равным образом закон допускает заключение договоров, в которых содержатся элементы различных договоров, предусмотренных законом или иными правовыми актами. При этом практически не имеет значения то, как стороны назовут данный договор, важно, что он представляет, по сути. В соответствии с его природой к нему будут применяться правила тех или иных договоров, предусмотренных законодательством.

Нормативно-правовыми актами предусмотрены лишь те виды договоров, которые встречаются в жизни наиболее часто и которые, в общем-то, составляют "картину" гражданского оборота. Поэтому, чтобы обеспечить стабильность имущественного оборота, законодатель предусмотрел некоторые границы поведения участников в

этой сфере, создал гарантии интересов контрагентов. Это позволило в некоторой мере сузить возможности злоупотребления правами и обязанностями.

Классификация любого понятия предполагает его разделение на несколько видов (типов)[i]. Как отмечает М. И. Брагинский, такое разделение может быть произведено двумя способами: 1) дихотомия, с помощью которой, используя последовательно определенное основание (критерий), делят понятие на две группы, одну из которых характеризует наличие этого основания, а другую – его отсутствие; 2) с помощью определенных оснований создается неограниченное число групп, в каждой из которых указанные основания соответствующим образом индивидуализируются[ii].

“Основная проблема любой классификации состоит в выборе того единственного основания, которое должно быть положено в основу деления”[iii]. Именно по этой причине в отечественной и зарубежной литературе предпринималось ранее и предпринимается сегодня достаточно большое количество попыток классификации гражданско-правовых договоров, некоторые из которых неудачны, не признаны.

Первоначально получили распространение концепции (теории) классификации, основанные на различного рода экономических признаках. В частности, Г. Н. Амфитеатов предлагал делить договоры на возникающие в области производства, торговли и сельского хозяйства[iv]. Впоследствии в литературе при классификации стали использоваться как экономические, так и юридические признаки, т.е. применялась теория “комбинированного критерия”[v]. Результатами современного исследования проблем классификации договоров стало утверждение, что “в действительности “комбинированный критерий” превратился в простую сумму критериев, благодаря чему единственное основание деления заменяется неограниченным их числом”[vi]. Кроме того, отмечается, что “в сущности использование комбинированного критерия означает отказ от решения проблемы, поскольку, во-первых, данная теория, оперируя неконкретизированными категориями, не дает ответа, что же в конце концов позволяет выделить и разграничить договорные виды, а, во-вторых, не позволяет использовать их для решения практических задач. Такая концепция, будучи достаточно удобной, способствует выделению любых договорных видов, в силу чего в их перечне проявляются скорее черты инвентаризации, а не классификации”[vii].

Автор не согласен с А. Кашаниным по поводу значимости и целесообразности классификации договоров при условии ее практической ценности, т.к. теоретическая ценность тоже важна и нужна, иначе должного развития науки не

будет. Кроме того, теоретическая (научная) ценность той или иной классификации может косвенно способствовать решению тех или иных практических задач.

М. И. Брагинский и В. В. Витрянский полагают, что единственный выход состоит в использовании многоступенчатой классификации договоров. “При этом имеется в виду, что договоры, объединенные в определенные группы, на каждой последующей ступени отражают особенности предшествующих”[viii]. Автор согласен с данным мнением.

Проанализировав отечественную и зарубежную литературу, законодательство РФ и стран романо-германской правовой системы, можно выделить следующие распространенные классификации гражданско-правовых договоров:

1. По своей юридической природе договоры могут быть консенсуальными и реальными. Консенсуальными являются договоры, в которых права и обязанности сторон возникают сразу после достижения сторонами соглашения (консенсуса) об установлении прав и обязанностей (например, договор купли-продажи). Договор считается реальным, если права и обязанности сторон возникают после достижения соглашения и передачи вещи (например, договор займа).

2. По характеру отношений между сторонами договоры делятся на возмездные и безвозмездные. Договор, по которому сторона должна получить плату либо иное встречное предоставление за исполнение своих обязанностей, является возмездным (договор купли-продажи). Безвозмездным признается договор, по которому одна сторона обязуется предоставить что-либо другой стороне без получения от нее платы или иного встречного предоставления (договор дарения).

3. В зависимости от наличия у сторон прав и обязанностей договоры разделены на односторонние и двусторонние (взаимные, синаллагматические). Данное деление договоров предусмотрено ст. 328 ГК РФ (встречное исполнение). В односторонних договорах один из участников обладает только правами, а другой —обязанностями (договор займа). В двусторонних договорах каждая сторона имеет и права, и обязанности (договор купли-продажи). Данная классификация имеет свое начало еще в римском праве и признается традиционной. Но, на взгляд автора, несколько неудачно названы виды договоров: односторонние и двусторонние. Так как, исходя из названия, можно ошибочно предположить (и предполагают, в частности, многие студенты[ix]), что данная классификация основана на наличии одной или двух сторон в договоре. Поэтому, автором предлагается следующее название этих видов договоров: одностороннеобязывающие и взаимнообязывающие. Кроме того,

автором предлагается выделить классификацию, основанную на количестве сторон в договоре: двусторонние (практически все договоры: купли-продажи, займа и др.) и трехсторонние (договор лизинга, договор доверительного управления, в котором выгодоприобретателем является третье лицо).

4. В зависимости от того, в чьих интересах они заключены, договоры делятся на: 1) договоры в интересах сторон и 2) договоры в интересах третьих лиц, т. е. такие, в которых стороны установили, что должник обязан произвести исполнение не кредитору, а указанному или не указанному им третьему лицу, имеющему право требовать от должника исполнения обязательства в свою пользу.

5. В зависимости от основания заключения договоры делят на свободные и обязательные. Заключение первых зависит только от усмотрения сторон. Вторые носят всецело обязательный характер для одной или обеих сторон договора. Несмотря на то, что в большинстве своем договоры носят свободный характер, на практике и в законодательных положениях встречаются и обязательные договоры. Например, действующим российским законодательством предусмотрено обязательное заключение договора страхования от несчастных случаев при перевозках пассажиров.

6. В зависимости от влияния на действительность договора основания его возникновения договоры можно разделить на абстрактные и каузальные. Действительность абстрактного договора не зависит от основания его возникновения (договор банковской гарантии в международном частном праве). Соответственно, основание (цель) заключения каузального договора является условием его действительности (практически все договоры: купли-продажи, дарения, подряда, страхования, аренды и т.д.).

7. В зависимости от влияния тех или иных условий (фактов) на действие договора все договоры можно классифицировать на условные:

1) под отлагательным условием (вступление договора в силу зависит от наступления какого-либо условия (факта), при этом сторонам не известно, наступит оно или нет (например, договор аренды помещения при условии окончания его строительства к определенному сроку);

2) под отменительным условием (договор прекращается в силу наступления какого-либо условия (факта) (например, договор аренды транспортного средства с условием его расторжения при условии его поломки)

и безусловные (действие договора не зависит от наступления каких-либо условий (фактов) (это может быть любой договор).

8. В соответствии с Гражданским кодексом РФ договоры делятся на предварительные и основные. Согласно ст. 429 сущность предварительного договора сводится к принятию обязанности заключить в будущем основной договор.

9. На основе наличия или отсутствия юридической связи одного договора с другим выделяются основные (главные) и дополнительные договоры. Дополнительные договоры являются юридическим продолжением других (основных) договоров и поэтому разделяют их юридическую судьбу (т.е. если основной договор будет признан недействительным, то и дополнительный договор также будет являться недействительным). Дополнительные договоры, как правило, обеспечивают исполнение основных. В связи с этим наиболее распространенными такими договорами являются соглашение о неустойке, договор поручительства, залога и т.д. Соответственно, основные договоры, напротив, являются самостоятельными и не разделяют юридическую судьбу каких-либо иных договоров.

10. В зависимости от возможности оценки риска при заключении договора различают коммутативные (меновые) и алеаторные (рисковые) договоры. В момент возникновения коммутативного договора выгода или потеря каждой стороны может быть оценена (большинство договоров: купли-продажи, мены, дарения, аренды и т.д.). В момент заключения алеаторного договора выгода или потеря сторон не может быть определена и зависит от наступления или ненаступления тех или иных обстоятельств (например, договор страхования).

11. В зависимости от объекта договоры делятся на вещные и обязательственные. Объектом вещных договоров является определенная вещь (вещи). Объектом же обязательственного договора являются определенные действия (или бездействие) определенного лица (круга лиц).

12. Также в зависимости от объекта можно договоры подразделить на следующие типы (виды): договоры о передаче имущества (купля-продажа, дарение, аренда и т.д.), договоры об оказании услуг (договор перевозки, договор об оказании платных медицинских услуг и др.), договоры на выполнение работ (договор подряда, договор о выполнении научно-технических работ и т.д.), договоры об учреждении различных образований (учредительные договоры, договор простого товарищества).

13. По содержанию регулируемой договорами деятельности выделяют два основных типа договоров: имущественные и организационные. К числу имущественных относятся договоры, направленные на регулирование деятельности лиц по поводу определенного блага. Спецификой организационных договоров является то, что они предназначены создать предпосылки, предусмотреть возможности для последующей предпринимательской или иной деятельности. Внутри каждого типа могут быть выделены виды договоров, характеризующиеся устойчивыми существенными признаками. Так, среди имущественных договоров выделяют три основных вида: а) на передачу имущества; б) выполнение работ; в) оказание услуг. При этом указанные виды, в свою очередь, подразделяются на подвиды (например, купля-продажа, подряд, комиссия и др.). Среди организационных договоров также можно выделить три основных вида: а) учредительные договоры (например, об образовании юридических лиц); б) договоры-соглашения (например, между юридическими лицами и органами местного самоуправления); в) генеральные (в них определяются наиболее общие условия будущей деятельности, которые затем детализируются или дополняются в имущественных договорах).

14. В торговой сфере (коммерческом праве) выделяют (в частности, Б. И. Пугинский) реализационные договоры, посреднические, договоры, содействующие торговле, и организационные договоры. По мнению Б. И. Пугинского, реализационные договоры представляют собой ядро торгового оборота[x]. Это, прежде всего, такие договоры, которые оформляют отношения по возмездной реализации товара для предпринимательских и хозяйственных нужд. К их числу относятся договоры поставки, оптовой купли-продажи, контрактации, закупок для государственных нужд, договоры мены товаров, связанной с предпринимательской деятельностью. Также, как считает Пугинский, к этой группе договоров следует отнести товарный кредит. Хотя он включен в главу ГК РФ о кредитовании, по сути, он является "продажей с условием оплаты стоимости товара в будущем". На взгляд Пугинского, в соответствии с классификацией ГК РФ посреднические договоры в основном относятся к договорам на возмездное оказание услуг. В сфере торговли содержанием таких договоров является "совершение лицом действий по поводу товара в интересах какого-либо участника торгового оборота". К данной группе относятся договоры комиссии, в т.ч. консигнации, поручения, коммерческой концессии, торгового агентирования. К договорам, содействующим торговле, следует относить договоры на выполнение маркетинговых исследований, создание рекламной продукции, хранения товаров, страхования товаров и коммерческих рисков, транспортной экспедиции и др. В группу организационных договоров

входят соглашения об исключительной продаже товаров, договоры об организации взаимосвязанной деятельности по реализации товаров, договоры органов исполнительной власти о межрегиональных поставках товаров, договоры органов власти и местного самоуправления с производственными и торговыми фирмами по вопросам осуществления торговли и др.

15. В настоящее время недостаточно исследованным остается один из наиболее сложных и существенных вопросов классификации, связанный с выбором критерия (основания) деления договоров на виды, предусмотренные в настоящее время второй частью Гражданского кодекса РФ. О. А. Красавчиков в качестве такого критерия выдвигал направленность гражданско-правовых обязательств[xi]. М. В. Гордон полагает, что таким критерием выступает правовой результат, на достижение которого направлен договор[xii]. По мнению А. Кашанина, перечень гражданско-правовых договоров зависит от степени развития оборота и потребностей общества в тех или иных видах; круг возможных договоров и деление их на виды зависит в основном от видов объектов гражданских прав; “соответственно можно утверждать, что основанием дифференциации договоров на виды является правовая цель (кауза) договора, то есть его направленность на правовые последствия, достигаемые при надлежащем исполнении договора: переход права собственности на имущество за деньги, возмездный переход правомочия владения и пользования, возмездное выполнение работы и переход права собственности на ее результат заказчику и т.д.”[xiii]. Автор предлагает свой критерий классификации договоров на виды, предусмотренные ГК РФ: в зависимости от предмета договора Кодекс (в других странах существует практически аналогичная классификация) выделяет следующие виды гражданско-правовых договоров:

- Договор купли-продажи. В данном виде договоров законодатель выделяет также следующие подвиды: договор розничной купли-продажи, договор поставки товаров, государственный контракт на поставку товаров для государственных нужд, договор контрактации, договор энергоснабжения, договор продажи недвижимости, договор продажи предприятия. Кроме того, в международном частном праве выделяется также договор международной купли-продажи (Российский ГК регулирует данный договор в качестве внешнеэкономической сделки – ст. 162, п. 3).

- Договор мены. Российское право выделяет также разновидность договора мены – бартер (в частности, в 1996 г. был принят Указ Президента РФ “О государственном регулировании внешнеторговых бартерных сделок”).

- Договор дарения.
- Договор ренты. ГК РФ выделяет также его подвиды: договор постоянной ренты, пожизненной ренты и договор пожизненного содержания с иждивением.
- Договор аренды. В качестве его разновидностей законом названы договор проката, договор аренды транспортных средств с экипажем и без экипажа, договор аренды зданий и сооружений, предприятий, договор лизинга (финансовой аренды).
- Договор найма жилого помещения. По сути, этот договор также является разновидностью договора аренды, но ввиду специфики предмета и объекта этого договора, а также его цели и субъектного состава данная разновидность была выведена российским законодателем в отдельную главу.
- Договор безвозмездного пользования (ссуды).
- Договор подряда. В данном случае также не обошлось без выделения отдельных типов договора ввиду их специфики и соответственно необходимости их отдельного правового регулирования: договор бытового подряда, договор строительного подряда, договор подряда на выполнение проектных и изыскательских работ, государственный контракт на выполнение подрядных работ для государственных нужд.
- Договоры на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ.
- Договор возмездного оказания услуг.
- Договор перевозки. Несмотря на то, что ГК РФ четко не выделил (отсутствие специальных параграфов, как в предыдущих случаях) в качестве отдельных его разновидностей такие договоры, как договор перевозки груза и багажа, договор перевозки пассажиров, договор фрахтования, представляется целесообразным признать их наличие ввиду их специфики, имеющих отдельные статьи в главе 40 Кодекса, а также выделения этих договоров в качестве отдельных разновидностей договора перевозки международным правом и практикой.
- Договор транспортной экспедиции.
- Договор займа.

- Кредитный договор. Его разновидностями в соответствии с ГК РФ являются договор товарного кредита и договор коммерческого кредита.
- Договор финансирования под уступку денежного требования (в зарубежном и международном праве он именуется договором факторинга).
- Договор банковского вклада.
- Договор банковского счета.
- Договор хранения. Законодателем предусмотрены также 7 его разновидностей: договор складского хранения, договор хранения в ломбарде, договор хранения ценностей в банке, договор хранения в камерах хранения транспортных организаций, договор хранения в гардеробах организаций, договор хранения в гостинице, договор хранения вещей, являющихся предметом спора.
- Договор страхования и его разновидности: договор добровольного страхования, договор обязательного страхования, договор имущественного страхования, договор страхования различного рода ответственности (за причинение вреда, по договору), договор страхования предпринимательского риска, договор личного страхования, договор перестрахования и договор взаимного страхования.
- Договор поручения.
- Договор комиссии.
- Агентский договор (сравнительную характеристику договора поручения, договора комиссии и агентского договора см. в приложении 4).
- Договор доверительного управления имуществом. В зарубежном, в частности англо-американском, праве существует договор траста, схожий с указанным договором. Ранее, до принятия ГК, в РФ также существовал институт траста, регулируемый Указом Президента РФ от 24 декабря 1993 г. № 2297 “О доверительной собственности (трасте)”[xiv], формально не отмененным, но фактически из-за наличия противоречий с ГК не действующим в настоящее время.
- Договор коммерческой концессии (в зарубежном праве он именуется договором франчайзинга или франшизы).
- Договор простого товарищества.

16. В зависимости от того, названы договоры в ГК или нет, выделяют (в частности, М. И. Брагинский[хv]) договоры: поименованные и непоименованные. В гражданском праве Японии также существует подобная классификация: договоры именные (типичные) – регулируемые ЯГК, договоры безымянные (нетипичные) – не регулируемые ЯГК и договоры смешанные – по своему характеру соединяют 2 и более именных договора (например, договор по изготовлению вещи по заказу и ее продаже представляет собой объединение подряда и купли-продажи).

17. ГК РФ выделяет такую разновидность договора, как публичный договор. При этом, в литературе, при рассмотрении классификаций договоров, этот тип договора ни к какой классификации не относят, а рассматривают его “особняком”. На взгляд автора, несмотря на отсутствие практического значения подобного акта, в целях развития доктрины и науки гражданского права необходимо выделить классификацию договоров, в которую включается указанный тип договора. Автор предлагает использовать такой критерий классификации, как субъектный состав и характер деятельности субъектов (можно также использовать такой критерий, как свобода заключения договора, т.к. публичный договор является одним из немногих исключений ГК РФ из принципа свободы договора). На его основе выделяются частный и публичный договоры. В публичном договоре одной из сторон (продавцом, перевозчиком, исполнителем и т.д.) является коммерческая организация, которая по характеру своей деятельности (“публичная” деятельность) обязана заключить договор, связанный с осуществляемой этой организацией деятельностью, с каждым (этой стороной является потребитель), кто к ней обратится на одинаковых (за исключением случаев, предусмотренных законом и иными правовыми актами) условиях. В частном договоре одной из сторон могут являться любые субъекты, которые осуществляют любую “частную” деятельность и которые в известной степени вправе сами выбирать, с какими субъектами и на каких условиях им заключать договоры. Кроме того, такой стороной может являться и коммерческая организация, осуществляющая “публичную” деятельность, но которая заключает частный договор, содержание которого напрямую не связано с осуществлением ее деятельности (например, организация, имеющая продуктовый магазин, заключает договор с другой организацией о поставке продуктов на ее склад). Второй стороной частного договора может являться любой субъект гражданского права.

В зарубежном праве (за исключением стран бывшего СССР) термин “публичный договор” отсутствует. Законодательство разных стран применяет различные термины к подобным по содержанию договорам: ГК Квебека использует термин

“договоры с участием потребителя”, в гражданском законодательстве Германии используется термин “потребительские договоры” и т.д.

18. В правовой доктрине стран романо-германской правовой системы в зависимости от периода исполнения договора различают договоры с единовременным и длящимся исполнением. Договоры с единовременным исполнением предусматривают исполнение обязанности путем совершения одного действия в течение короткого промежутка времени, в то время как договоры с длящимся исполнением предусматривают исполнение одной или нескольких обязанностей в течение более или менее длительного периода времени. Договоры с длящимся исполнением в большей степени подвержены воздействию внешних неблагоприятных обстоятельств экономического и социального характера.

19. В гражданском праве КНР выделяют также такую классификацию договоров, как хозяйственные договоры и нехозяйственные[xvii]. Хозяйственные договоры заключаются между хозяйствующими субъектами для хозяйственных целей. Нехозяйственные договоры могут заключаться как между хозяйствующими, так и не хозяйствующими субъектами для нехозяйственных целей. Кроме того, право КНР различает технические и нетехнические договоры. В соответствии с Законом КНР о техническом договоре от 23.06.87 технические договоры, заключаемые между юридическими лицами, юридическими лицами и гражданами, между гражданами, устанавливают права и обязанности в области освоения техники, ее передачи, технических консультаций и технического обслуживания.

В советском праве также выделялась группа хозяйственных договоров. В современном российском праве такая категория договоров отсутствует, но некоторые авторы по-прежнему называют и рассматривают ее в своих работах (целесообразнее было бы эту договорную категорию именовать коммерческими договорами). Так, например, А. Н. Саморядов указывает, что “определения хозяйственных договоров действующее законодательство не дает, однако некоторые нормативные правовые акты устанавливают определенные правила, действующие исключительно при исполнении хозяйственных договоров...(далее автор в качестве примера называет Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли, утвержденном постановлением Правительства РФ от 05.08.92 № 552)...

Для отнесения тех или иных договоров к числу хозяйственных необходимо, чтобы они удовлетворяли определенным критериям”.[xvii] Так как эти критерии не называются ни законодательством, ни подзаконными актами соответствующих органов, специалисты Центра экономических экспертиз “Налоги и финансовое право” рекомендуют применять следующие критерии хозяйственных договоров:

- сфера отношений, в которой заключается договор – предпринимательская, хозяйственная деятельность юридических лиц или индивидуальных предпринимателей;
- цель, для достижения которой заключен договор, должна быть связана именно с хозяйственной, предпринимательской деятельностью этих юридических лиц и предпринимателей;
- цель хозяйственного договора может быть: прямой (например, договор купли-продажи); косвенной, обеспечивающей производственно-хозяйственную деятельность (например, договор аренды складских помещений, договор перевозки товаров).[xviii]

В Англии и США существует совершенно иная классификация договоров:

1. В зависимости от формы договора в законодательстве, в доктрине и на практике различают договоры формальные, простые и по решению суда. Формальный договор, являющийся наиболее древним видом договора по английскому праву, часто называют договором “за печатью” (contracts by deed). В средние века такой договор оформлялся на пергаменте в количестве экземпляров, равном числу сторон, подписывался каждым участником и опечатывался гербовыми сургучными печатями, после чего торжественно вручался сторонам. Торжественность оформления соответствовала и юридической силе договора, опротестовать который можно было только по дефекту формы. В настоящее время вместо сургучных печатей приклеивается марка или делается символический рисунок, но сохранилось значение такого договора: он может быть оспорен только в связи с его неправильным оформлением, оспорить его содержание, не противоречащее закону, невозможно. В виде документа “за печатью” оформляются односторонние обязательства, сделки с недвижимостью, другие отношения. Договоры по решению суда – это обязательства, которые возлагаются на участников отношений судебным решением; зачастую это делается для придания договору большей юридической силы (значения публичного акта). Простые договоры (неформальные) — это все остальные договоры, не оформленные в виде договора “за печатью” и не

являющиеся договорами по решению суда.

2. В зависимости от способа выражения волеизъявления выделяются договоры явно выраженные и подразумеваемые. Во-первых, намерения сторон отражены четко и недвусмысленно. Во-вторых, намерения сторон не отражены либо неясно отражены; определяются судом на основании поведения участников отношений, третьих лиц, других положений договора, обычаев.

3. В зависимости от степени исполнения различаются исполненные договоры и подлежащие исполнению. В исполненных хотя бы одна сторона исполнила свое обязательство хотя бы частично. В подлежащих исполнению ни одна из сторон не приступила к исполнению своего обязательства.

Во всех странах выделяются внешнеэкономические договоры. ГК РФ (ст. 162, п. 3) упоминает лишь термин “внешнеэкономическая сделка”, но понятия такой сделки не дает. Аналогичным образом поступают практически все современные кодексы и иные законодательные акты различных стран. Закон КРН о внешнеэкономическом договоре от 21.03.85 дает следующее определение внешнеэкономическим договорам: это “экономические договоры..., заключенные между предприятиями или прочими хозяйственными организациями Китайской Народной Республики и иностранными предприятиями и прочими хозяйственными организациями или отдельными лицами”.

В российской правовой доктрине неоднократно предпринимались попытки дать определение внешнеэкономическому или внешнеторговому контракту. Так, например, В. А. Бублик дает следующее определение внешнеторгового контракта: “это вид хозяйственной сделки, то есть соглашение экономических агентов, один из которых не является резидентом Российской Федерации либо, также являясь резидентом РФ, имеет за рубежом коммерческую организацию, направленное на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей при осуществлении торговых (экспортных, импортных и реэкспортных) операций”[xix].

По мнению В. В. Покровской, внешнеторговой сделкой “можно считать договор (соглашение) о поставке товара или оказании услуг между фирмами, компаниями и другими формами предпринимательской деятельности, находящимися в различных государствах. Однако таковой нельзя считать сделку, заключаемую между филиалами и представительствами различных зарубежных фирм, расположенных на территории одной страны”[xx].

“К внешнеторговым сделкам, - писал Л. А. Лунц, - и к правоотношениям по внешней торговле мы отнесли такие, в которых по меньшей мере одна из сторон является иностранцем (иностранным гражданином или иностранным юридическим лицом) и содержанием сделки являются операции по ввозу или вывозу товаров за границу либо какие-нибудь подсобные операции, связанные с вывозом или ввозом товаров. Сюда, следовательно, относятся прежде всего договор купли-продажи товаров, подлежащих ввозу из-за границы или вывозу за границу, а также связанные с товарным экспортом или импортом сделки подряда, комиссии, перевозки, поклажи, кредитно-расчетные отношения, страхование и др.”[xxi]. Позднее он отмечал, что понятие внешнеторговой сделки не может отличаться стабильностью в условиях, когда виды внешнеэкономических сделок множатся, разнообразятся, изменяются[xxii].

В последнее время некоторые авторы, учитывая положения различных международных конвенций, в частности, Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г., дают более общее определение внешнеэкономической сделки, под которой понимают совершенный в ходе осуществления предпринимательской деятельности договор между лицами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах[xxiii].

В приведенных, а также других определениях присутствует, в основном, такой признак внешнеторговой (внешнеэкономической) сделки (договора), как наличие иностранного элемента.

К обязательным признакам указанной сделки (договора) многие авторы относят также расчеты в иностранной валюте либо оценку в этой валюте обязательств, возникающих из договора[xxiv]. Но в конечном итоге правовая доктрина не признала данный признак решающим[xxv].

В числе признаков характеризующей сделки (договора) отмечается также пересечение товарами, работами, услугами, являющимися объектом сделки, государственной и таможенной границы. На практике часто по условиям того или иного контракта, заключенного иностранными лицами, товар реализуется в пределах страны продавца (изготовителя), следовательно, товар не пересекает государственную границу. МКАС при ТПП РФ было рассмотрено дело, в котором российская угольная организация заключила с зарубежной фирмой договор на поставку угля. По условиям договора отгрузка угля производилась в адрес третьей организации, находящейся на территории РФ, с которой иностранная фирма состояла в договорных отношениях. МКАС квалифицировал подписанный

российской и иностранной организациями договор как внешнеторговый, хотя пересечения товаром границы страны экспортера в этом случае не было[xxvi].

Анализ арбитражной и договорной практики дает основание сделать вывод о том, что указанный признак характерен для большинства, но не для всех сделок, а, следовательно, не является императивным признаком внешнеторговой (внешнеэкономической) сделки (договора).

В качестве императивного признака внешнеторговой сделки В. А. Бублик называет использование международных торговых и иных внешнеэкономических обычаев при моделировании содержания сделки[xxvii]. Действительно, на практике при заключении и формировании условий внешнеторгового контракта почти всегда применяются те или иные международные торговые обычаи и обыкновения. Но это отнюдь не исключает ситуации, когда такого применения не будет осуществлено. Более того, анализ договорной практики показывает, что такие случаи имеют место. Так, в 1999 г. между компанией “Штаинберг и К°” (Панама) и ОАО “Нефтеюганский домостроительный комбинат” (Россия) был заключен контракт, содержание которого не основано на каком-либо международном торговом обычае.

В качестве факультативных признаков внешнеторговой сделки В. А. Бублик, помимо трансграничного характера внешнеторговых операций, называет еще два: 1) материально-правовой признак — отражаемая в разделе внешнеторгового контракта “применимое право” допустимость применения иностранного и международного права к регулированию отношений, возникающих из договора; 2) процессуально-правовой признак — возможность обращения сторон к средствам международной юрисдикции при защите своих нарушенных прав и охраняемых законом интересов (раздел контракта “арбитражная оговорка”)[xxviii].

Таким образом, можно сформулировать следующее определение внешнеторгового контракта, учитывающее все выше перечисленные признаки: это соглашение сторон, имеющих разную государственную принадлежность (или: “имеющих свои коммерческие предприятия в разных государствах”), направленное на установление их взаимных прав и обязанностей в сфере предпринимательской деятельности, связанной с международным обменом товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности, оформленное установленным законом (международным договором, обычаем или соглашением сторон) образом, и предполагающее возможность расчетов в иностранной валюте, применения международного права или права любого,

избранного сторонами, государства, а также рассмотрения возможных споров в суде (арбитраже), избранном сторонами.

Определенный теоретический интерес представляет классификация гражданско-правовых договоров, выделяемая специалистами – не правоведами. Так, А. Олейник в своем учебно-методическом пособии “Институциональная экономика” называет три известных базовых типа контракта: классический, неоклассический и имплицитный. В классическом контракте четко и исчерпывающе определены все условия взаимодействия сторон (например, договор купли-продажи). Имплицитный контракт исключает четкое определение условий взаимодействия, при этом стороны рассчитывают на их спецификацию в ходе реализации контракта (например, договор найма). Неоклассический или гибридный контракт объединяет в себе элементы как контракта о продаже, так и контракта о найме. “Неоклассическое контрактное право и доктрина “оправдания” позволяют сторонам данного контракта не придерживаться его буквы в случае наступления непредвиденных обстоятельств”[xxix]. А. Олейник в своей работе приводит структуру и основные параметры указанных трех типов контрактов (см. приложение 5).

Подводя итоги рассмотрения вопроса о классификации гражданско-правовых договоров, можно сделать следующие выводы.

Во-первых, многообразие отношений, регулируемых гражданским и торговым правом, влияет на классификации договоров, которые также многообразны. Кроме того, они достаточно сложны, а иногда и безосновательны.

Во-вторых, на многообразие классификаций договоров влияет также существование в современном мире множества правовых систем, а, следовательно, существование в различных странах разных доктринальных и законодательных подходов относительно рассматриваемого вопроса.

В-третьих, некоторые классификации договоров имеют значение не только для развития науки гражданского права, но и практическое значение, связанное с определением правового режима, применяемого к тем или иным видам договоров, действительностью и содержанием договоров, а также с моментом возникновения договора.