

ISSN 2221-8351

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРАВО

научно-практический журнал



№ 4 (Том 31) — 2018

ООО «Издательство «Юрист»
Москва

Учредитель:
МГУ им. М.В. Ломоносова

Главный редактор
Пугинский Б.И., д.ю.н., профессор

Редакционный совет

Абросимова Е.А., д.ю.н., доцент
Амиров А.Т., к.ф.н., доцент
Андреева Л.В., д.ю.н., профессор
Бевзенко Р.С., к.ю.н., доцент
Белов В.А., д.ю.н., профессор
Олейник О.М., д.ю.н., профессор
Рассолов И.М., д.ю.н., профессор
Сидорова Т.Э., к.ю.н., доцент
Скворцов О.Ю., д.ю.н., профессор
Турлуковский Я., доктор права и философии
Цветков И.В., д.ю.н., профессор

Ответственный редактор
Пальцева М.В.

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

Издание зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор) Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77 – 71195 от 10 октября 2017 г.

Внимание авторов!

Просьба направлять материалы в печатном виде с приложением электронного носителя или по электронной почте. Материалы будущих публикаций принимаются к рассмотрению при наличии информации об авторе и его контактных данных, аннотаций к статье на английском и русском языках, ключевых слов, постраничных сносок, библиографического списка.

Адрес редакции:

119992, ГСП_2, Москва, Ленинские горы, д. 1, стр. 13–14,
IV учебный корпус, Юридический факультет, ауд. 208 А
e-mail: commercial-law@mail.ru

МАТЕРИАЛ ПОДГОТОВЛЕН ПО ИТОГАМ КОНФЕРЕНЦИИ

Абросимова Е.А.

Отражение конституционных принципов в науке
торгового права..... 3

Северин В.А.

Реализация конституционного права на информацию
в цифровой экономике 10

Сергеев П.В.

Реализация конституционных принципов
в коммерческой деятельности религиозных
организаций..... 17

Калинина О.Е.

Правовые гарантии торгово-промышленных палат
как субъектов торгового оборота 23

Белов В.А.

Организационные коммерческие (торговые) договоры:
проблема общего понятия..... 29

Абросимова Елена Антоновна,
заведующий кафедрой коммерческого права и основ правоведения
Юридического факультета Московского государственного университета
имени М.В. Ломоносова,
доктор юридических наук
e_abrosimova@law.msu.ru

ОТРАЖЕНИЕ КОНСТИТУЦИОННЫХ ПРИНЦИПОВ В НАУКЕ ТОРГОВОГО ПРАВА

В статье исследуется влияние конституционных принципов на основные институты науки коммерческого права и их взаимосвязь с научными проблемами современной коммерциалистики. Анализируются основные тенденции развития науки коммерческого права в России с позиций реализации основных положений Конституции, регулирующих экономические отношения на федеральном и региональном уровне.

Ключевые слова: Конституция РФ, конституционный принцип, наука коммерческого права, принципы коммерческого права, торговые отношения, управление торговлей, государственно-частное партнерство.

REFLECTION OF CONSTITUTIONAL PRINCIPLES IN COMMERCIAL LAW

Abrosimova Elena Antonovna
Head of Commercial Law and Legal Fundamentals Department,
Law Faculty of the Lomonosov Moscow State University, LLD
e_abrosimova@law.msu.ru

The article discusses the fundamental relationship of the Constitution of the Russian Federation principles with the principles and basic institutions of commercial law doctrine, the relationship of constitutional principles and scientific problems of modern commercialism, which are demonstrate the peak of research activity. The author analyzes the main trends in the development of commercial law in Russia in light of the implementation of the main provisions of the Constitution on economic relations at the federal and regional levels. Commercial legislation under the influence of the constitutional principles should become for business community easy

understandable, directly reflecting the real need for legal regulation of trade relations.

Keywords: The Constitution of the Russian Federation, the constitutional principle, commercial law science, the principles of commercial law, trade relations, trade management, public-private partnership.

Современное развитие науки коммерческого права прежде всего связано с именем доктора юридических наук, профессора, заслуженного юриста Российской Федерации Бориса Ивановича Пугинского. Формирование научных постулатов российской школы коммерческого права и акцентирование внимания научного сообщества на необходимости правового регулирования новых коммерческих институтов и правовых средств, развивающих отечественную экономику, в этом состоит заслуга ученых-коммерциалистов.

Фундамент научной школы составляют принципы, на которых выстраиваются доктринальные подходы, формирующие методологическую основу любого исследования.

К принципам нормативной части коммерческого права можно отнести: 1) принцип удовлетворения потребностей отраслей экономики в произведенной продукции; 2) принцип обеспечения доступности товаров для населения; 3) принцип формирования конкурентной среды; 4) принцип поддержки российских производителей товаров; 5) принцип обеспечения соблюдения прав и законных интересов поставщиков товаров и населения.

Все эти принципы в основе своей являются развитием принципов Конституции РФ¹. Об этом и пойдет сегодня речь на заседании, посвященном конституционным основам торговой деятельности и проблемам правоприменения.

Основным законом Российской Федерации, определяющим основы правового регулирования любых, в том числе торговых отношений, является Конституция РФ. Именно она устанавливает разграничение компетенции в сфере правового регулирования общественных отношений между Российской Федерацией и ее субъектами. Торговая деятельность включает в себя частноправовые отношения, правовое регулирование которых Конституцией отнесено к исключительному ведению Российской Федерации (п. «е», «ж» ст. 71), а также отношения в области управления торговлей, относящиеся к совместному ведению Российской Федерации и ее субъектов (п. «к» ст. 72). В Конституции же заложены основы правового регулирования торговых

¹ Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами Российской Федерации о поправках к Конституции Российской Федерации от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ). URL: <http://www.pravo.gov.ru>

отношений, составляющие базу для формирования принципов нормативной части торгового права, о которых шла речь выше.

Рассмотрим взаимосвязь конституционных принципов и тех научных проблем, которые сейчас находятся на пике исследовательской активности.

Развитием положений ст. 7 Конституции РФ, признающей Российскую Федерацию социальным государством, проводящим политику, направленную на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека, являются принципы удовлетворения потребностей отраслей экономики и обеспечения доступности товаров для населения. При этом предметом научного исследования в области коммерческого права становится правовое регулирование торговой деятельности, направленной на устранение лишних барьеров в продвижении товара по каналам сбыта.

Особо интересной с точки зрения создания условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека, является часть науки, посвященная потребительскому праву. Наряду с этим перед наукой коммерческого права стоит задача предложить эффективные правовые механизмы для применения в сфере регулирования рынков отдельных товарных кластеров, включая рынки органических товаров, а также закупку лекарственных препаратов для государственных и муниципальных нужд. С очевидностью здесь речь идет о реализации в том числе конституционного права граждан России на охрану здоровья и медицинскую помощь.

Благодаря влиянию Конституции РФ исследовательские горизонты в сфере коммерческого права значительно расширяются и включают в себя не только вопросы, связанные с конечным потребителем товаров, но и с целым спектром договорных отношений, в которых реализуется конституционный принцип (ст. 7 Конституции РФ) удовлетворения потребностей отраслей экономики и обеспечения доступности товаров для населения. Как вы, вероятно, знаете, на нашей кафедре успешно реализуются программы подготовки магистров «Коммерческое и договорное право» и «Договорное право и техника договорной работы», выпускники которых формируют новую плеяду исследователей коммерческого права.

Статья 8 Конституции РФ гарантирует единое экономическое пространство, свободное перемещение товаров, работ, услуг, поддержку конкуренции, свободу экономической деятельности, а в соответствии со ст. 34 запрещена недобросовестная конкуренция. Реализация этих принципов влечет за собой необходимость решения обширного перечня задач, стоящих перед исследователями конкурентных отношений в торговом обороте. Таким образом, лежащий в основе науки коммерческого права принцип формирования конкурентной среды в торговле также представляет собой результат

конкретизации конституционного общеправового начала. В соответствии с этим принципом система нормативного правового регулирования торговой деятельности должна способствовать свободному перемещению товаров на территории страны, обеспечению равных возможностей для всех субъектов торговли для участия в предпринимательской деятельности с использованием любых не противоречащих закону способов продвижения товаров. Так, например, один из докладов на сегодняшнем заседании будет посвящен коммерческой деятельности религиозных организаций.

Термин «свобода экономической деятельности», впервые прозвучавший в Конституции РФ 1993 г., в настоящее время закреплен и широко используется в нормативных правовых актах, регулирующих торговый оборот. В этой связи особый интерес для науки коммерческого права представляют вопросы организации и управления торговым оборотом. В частности, разработка действенных правовых инструментов, препятствующих незаконным ограничениям конституционного права на свободу экономической деятельности, являются важнейшей научной задачей науки коммерческого права. Особенно если речь идет о реализации органами государственной власти и местного самоуправления контрольно-надзорных, регистрационных и разрешительных функций, включая непростые с научной точки зрения вопросы государственно-частного партнерства.

Законодательство о государственно-частном партнерстве нуждается в серьезной помощи со стороны научного юридического сообщества. Так, согласно п. 1 ст. 15 Федерального закона о государственно-частном партнерстве в рамках исполнения соглашения о государственно-частном партнерстве частному партнеру гарантируется защита его прав и законных интересов в соответствии с Конституцией РФ. Изложенная в такой редакции норма не несет самостоятельной нормативной нагрузки, поскольку провозглашенные в Конституции РФ гарантии не нуждаются в дополнительном регулировании. Наряду с этим стоит отметить дублирование положений Федерального закона о государственно-частном партнерстве в рамках этой же статьи. Речь идет о п. 4 ст. 15 названного нормативного акта, согласно которому частным партнерам гарантируются равные права, которые предусмотрены российским законодательством, а также правовой режим деятельности, который исключает применение мер дискриминационного характера и иных мер, препятствующих частным партнерам свободно распоряжаться инвестициями и полученными в результате осуществления предусмотренной соглашением деятельности продукцией и доходами. Для юриста очевидно, что равные права гарантированы в ст. 19 Конституции РФ, а запрет на меры дискриминационного характера провозглашен в ст. 8 и 34 Конституции РФ.

Особое внимание следует обратить на влияние Конституции РФ на новые исследовательские направления в коммерческом праве. Речь идет о реалиях

современного российского права, где до настоящего времени отсутствует нормативное закрепление дефиниции «деньги», в связи с чем указанный термин считается философским, экономическим и т.п., т.е. базовым (аксиоматичным), заимствованным в нормативные акты из юридической герменевтики (ст. 128, п. 2 ст. 130, п. 4 и 5 ст. 63, ст. 75 и, наконец, ст. 140 Гражданского кодекса РФ). Как известно, «денежной единицей» является рубль, при этом российской Конституцией не допускаются «введение и эмиссия других денег в Российской Федерации» (ст. 75 Конституции РФ). В этой связи интерес для научных исследований могут представлять, используемые законодателем и правоприменителями понятия: «цифровые деньги»² (для определения криптовалют и токенов), «электронные деньги», «безналичные деньги (расчеты)»³, «электронные денежные средства»⁴, «денежная запись по счету»⁵. Если речь идет о «других» деньгах, то следует ли менять положения Конституции РФ или дать точное юридическое определение этим явлениям? О влиянии цифровизации экономики на науку коммерческого права у нас будет два доклада сегодня.

В завершение своего доклада хочу напомнить, что наряду с правовым регулированием частноправовых отношений в торговой деятельности, которое Конституцией РФ отнесено к исключительному ведению Российской Федерации (п. «е», «ж» ст. 71), отношения в области управления торговлей относятся к совместному ведению Российской Федерации и ее субъектов (п. «к» ст. 72). Конституционное разграничение предметов федерального ведения с предметами совместного и регионального ведения приводит к тому, что законы субъектов РФ, регулирующие вопросы управления торговлей, на которые ученые обращали недостаточное внимание, должны применяться в части, не противоречащей федеральному законодательству, и только по вопросам, регулирование которых отнесено к ведению субъектов РФ. Исследователям коммерческого права известны законы о торговле и торговых отношениях, принятые некоторыми субъектами РФ (г. Москва, Санкт-Петербург и др.), и, в условиях существования не вполне соответствующего современным реалиям торговли Федерального закона «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ»,

² См.: Проект федерального закона «О внесении изменений в части первую, вторую и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации» № 424632-7 от 26 марта 2018 г. URL: <http://sozd.parlament.gov.ru/bill/424632-7> (дата обращения: 26.11.2018).

³ Федеральный закон от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» // СЗ РФ. 2001. № 33 (ч. I). Ст. 3418. С. 72.

⁴ Федеральный закон от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ «О национальной платежной системе» // СЗ РФ. 2011. № 27. Ст. 3872. С. 7.

⁵ Определение Верховного Суда Российской Федерации от 19 марта 2018 г. № 306-ЭС17-17686 по делу № А55-21700/2014 // СПС «КонсультантПлюс».

ученым-юристам, специализирующимся на коммерческом праве, следует обратить свой высокий незамутненный научный взор на региональное законодательство в сфере торговли и примеры лучшей практики на уровне отдельных коммерческих объединений в части саморегулирования в торговой деятельности. Об этом тоже пойдет речь на нашем заседании.

Конституция РФ, как известно, является актом прямого действия. Важно, чтобы и коммерческое законодательство с учетом конституционных принципов стало для участников торговли простым для понимания, прямо отражающим реальную (не выдуманную) потребность в правовом регулировании отношений в сфере торговли.

Северин Виталий Андреевич,
профессор кафедры коммерческого права и основ правоведения
Юридического факультета Московского государственного университета
имени М.В. Ломоносова,
доктор юридических наук
severin-v.a@mail.ru

РЕАЛИЗАЦИЯ КОНСТИТУЦИОННОГО ПРАВА НА ИНФОРМАЦИЮ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

В России за последние два десятилетия благодаря усилиям ученых, инженеров и конструкторов наступил этап цифровой реальности, что требует конкретизации права на информацию в деятельности граждан и организаций в процессе ее обращения. Решение данной проблемы видится в принятии Информационного кодекса Российской Федерации, что давно предлагается экспертным сообществом и находит понимание на уровне высшего руководства судебной власти. В условиях цифровой экономики важно понимать, что информация овеществляется во всех факторах производства и составляет необходимый и обязательный элемент деятельности по производству и реализации товаров с использованием новой технической и технологической информации. Организации должны научиться выделять такую информацию в информационной среде и умело ее защищать, используя для этих целей методы корпоративного регулирования в области информационных отношений. Важно при этом, чтобы применяемые службами безопасности организаций формы и методы отвечали требованиям законности и не нарушали права на информацию в процессе хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: конституционное право на информацию, информационные правоотношения в цифровой экономике, цифровые права, совершенствование информационного законодательства, регулирование информационных отношений на корпоративном уровне.

IMPLEMENTATION OF THE CONSTITUTIONAL RIGHT TO INFORMATION
IN THE DIGITAL ECONOMY

Severin Vitaly A.,
Professor of Commercial Law and Fundamentals of Jurisprudence,
Faculty of Law of MSU named after M.V. Lomonosov,
LL.D.
severin-v.a@mail.ru

In Russia, over the past two decades, thanks to the efforts of scientists, engineers and designers, the stage of digital reality has come, which requires the specification of the right to information in the activities of citizens and organizations in the process of its circulation. The solution to this problem is seen in the adoption of the Information code of the Russian Federation, which has long been proposed by the expert community and is understood at the level of the highest leadership of the judiciary. In the digital economy, it is important to understand that information is embodied in all factors of production and is a necessary and mandatory element of the production and sale of goods using new technical and technological information. Organizations should learn to distinguish such information in the information environment and skillfully protect it, using for this purpose the methods of corporate regulation in the field of information relations. It is important that the forms and methods used by the security services of the organizations.

Keywords: constitutional right to information, information legal relations in the digital economy, digital rights, improvement of information legislation, regulation of information relations at the corporate level.

Конституционное право на информацию на каждом историческом этапе развития страны (право свободно получать и распространять информацию) требует своей конкретизации. За последние два десятилетия мир стремительно изменился. Благодаря усилиям ученых, инженеров и конструкторов наступил этап цифровой реальности. В 2001 г., выступая на международной конференции, ректор МГУ, академик Виктор Антонович Садовничий сказал, что мы являемся свидетелями происходящей в России информационной революции¹. С тех пор прошло 17 лет. Выступая в 2018 г. на Петербургском международном юридическом форуме, председатель Конституционного Суда РФ Валерий Зорькин заявил о том, что «мы живем во времена цифровой революции. Наступает пора активного использования искусственного интеллекта (ИИ) и больших данных (Big Data)

¹ См.: Садовничий В.А. Обеспечение устойчивого развития мирового сообщества в XXI веке через образование и науку // Материалы Международной конференции (Москва, 25 июня 2001 г.). М. : Изд-во МГУ, 2001. С. 9.

для управления в экономике, обществе и государстве» и «наступило время конкретизации прав и свобод человека и гражданина применительно к цифровой реальности»².

Валерий Зорькин пишет, что «цифровизация социальной жизни привела к появлению ранее неизвестных, так называемых цифровых прав. Под цифровыми правами понимаются права людей на доступ, использование, создание и публикацию цифровых произведений, на доступ и использование компьютеров и иных электронных устройств, а также коммуникационных сетей, в частности к сети интернет»³. При этом важно уяснить, что скрывается за понятием «цифровые права». Председатель Конституционного Суда РФ пишет, что «цифровые права человека — это, по сути, конкретизация (посредством закона и правоприменительных, в том числе судебных, актов) универсальных прав человека, гарантированных международным правом и конституциями государств, применительно к потребностям человека и гражданина в обществе, основанном на информации. Как видим, в содержательном плане речь идет о конституционном праве на информацию личности, общества и государства, и «задача государства... признавать и защищать цифровые права граждан от всевозможных нарушений...»⁴.

Информационные правоотношения в цифровой экономике. Если говорить применительно к цифровой экономике, структуру которой должны составлять инновационные организации, то именно там информация овециествляется во всех факторах производства и составляет необходимый и обязательный элемент деятельности по производству и реализации товаров (работ и услуг) с использованием новой технической и технологической информации. Такой подход нашел закрепление в государственной программе «Цифровая экономика Российской Федерации» (2017 г.)⁵ (далее — Программа), где дано определение цифровой экономики, которая представляет собой хозяйственную деятельность, ключевым фактором производства в которой являются данные (имеется в виду информация) в цифровой форме. В организациях информация давно признается ценным ресурсом наряду с энергией, сырьем, является основой создания телекоммуникаций, информационных технологий, продуктов и услуг и т.д.

Реализация Программы требует обеспечения конституционного права на информацию в деятельности граждан и организаций в процессе ее обращения (кругооборота) в области: поиска, получения и потребления информации

² Зорькин В. Право в цифровом мире // Российская газета. 2018. 29 мая. URL: <https://rg.ru/author-Valerij-Zorkin/>

³ Там же.

⁴ Там же.

⁵ Программа «Цифровая экономика Российской Федерации», утверждена Распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. № 1632-р. URL: <http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf>

для создания инновационных (цифровых) продуктов; создания и распространения исходной и производной информации; формирования информационных ресурсов, подготовки информационных продуктов, предоставления информационных услуг; создания и применения информационных систем, технологий и средств их обеспечения; создания и применения средств и механизмов информационной безопасности.

Правовые отношения возникают в названных выше областях информационной сферы, всего их пять: производство, передача, поиск, получение и распространение информации. Объектом правоотношений является сама информация в ее многообразных формах (документ, информационные ресурсы и т.д.). Субъектами, носителями информационных прав и обязанностей является само государство; субъекты РФ; муниципальные образования; юридические и физические лица. По отношению к информации различаются производители, или создатели, информации, в том числе авторы, обладатели и потребители информации.

Что касается содержания правоотношения, то это права и обязанности субъектов, они зависят от вида информационных отношений. В литературе описаны различные виды информационных правоотношений:

1) по виду информации различают правоотношения по поводу информации, которая находится: в гражданском обороте (имущественные отношения); в административном обороте (государственное регулирование отношений в информационной сфере); в общественном (публичном) обороте (сведения информационного характера или массовая информация для населения);

2) в зависимости от правового режима информации различают информационные правоотношения в области открытой информации (носят преимущественно гражданско-правовой характер) и ограниченного доступа к информации (носят административно-правовой и уголовно-правовой характер).

В программах «Информационное общество» и «Цифровая экономика РФ» определены задачи формирования информационного общества и цифровой экономики в России. Выполнение поставленных задач непосредственно связано с **совершенствованием законодательства и практики корпоративного регулирования в области информационных отношений в организациях**. Реализация ч. 4 ст. 29 Конституции РФ о гарантиях каждому свободно искать, получать, передавать, производить и распространять информацию любым законным способом, получила свое развитие в информационном законодательстве.

За период после принятия Конституции РФ (12.12.1993) были приняты тысячи нормативных правовых актов в информационной сфере на федеральном, региональном и ведомственном уровнях. Базовым является Федеральный

закон от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации»⁶. Он регулирует отношения при осуществлении права на поиск, получение, передачу, производство и распространение информации; применении информационных технологий; обеспечении защиты информации.

С учетом специфики регулирования информационных отношений законодательство в этой сфере включает ряд направлений, причем в каждом из них есть свой базовый федеральный закон (или несколько законов), в частности, это — законодательство о средствах массовой информации; законодательство о формировании информационных ресурсов, подготовке информационных продуктов, предоставлении информационных услуг; законодательство о средствах связи; законодательство об информационной безопасности.

Вопросы совершенствования информационного законодательства многие авторы связывают с принятием Информационного кодекса Российской Федерации. Если об этом раньше осторожно писали специалисты, то сегодня об этом открыто сказал председатель Конституционного Суда РФ. Валерий Зорькин считает, что «информационное законодательство нуждается в систематизации... Одним из вариантов... могло бы стать принятие Информационного кодекса РФ»⁷. Имеется Концепция проекта Информационного кодекса РФ. Документ подготовлен Институтом государства и права в 2014 г.⁸, хотя предложения об этом были озвучены значительно раньше. Эксперты считают актуальным создание единого Информационного кодекса, который соберет в себе все законы об информации, связи и информационной защите. Такое мнение Digital.Report высказал ведущий научный сотрудник Центра технологий госуправления РАНХиГС при Президенте РФ Алексей Ефремов⁹. При наличии такого огромного массива нормативно-правовых актов в информационной сфере Информационный кодекс давно нужен. Кодекс призван: конкретизировать конституционное право на информацию в условиях информационного общества и инновационной экономики, урегулировать общие вопросы оборота информации, определить правовой режим информации в публично-правовой и частноправовой сферах.

⁶ Федеральный закон от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ (ред. от 06.07.2016) «Об информации, информационных технологиях и о защите информации». URL: https://www.mvd.ru/upload/site132/document_file/1Federalnyy_zakon_ot_27_07_2006_N_149-FZ_%28red__ot_06_07_2016%29.pdf

⁷ Зорькин В. Указ. соч.

⁸ Концепция Информационного кодекса Российской Федерации / под ред. И.Л. Бачило. М.: Изд-во ИГП РАН; Канон+; РООИ «Реабилитация», 2014. 192 с.

⁹ В России могут создать единый информационный кодекс. URL: <https://digital.report/v-rossii-mogut-sozdat-edinyiy-informatsionnyiy-kodeks/>

Помимо наличия законодательных норм, важным для организаций является регулирование информационных отношений **на корпоративном уровне:**

1) закрепление права юридических лиц на информацию выражается в возможности создания с учетом решаемых задач собственной корпоративной информационной системы;

2) от осуществления этого права зависит степень самостоятельности организации в защите своих частных интересов.

Корпоративное регулирование выполняет такие важные функции, как: регулятивную (устанавливает и уточняет взаимные права и обязанности по поводу информации), конкретизирующую (оперативно, применительно к конкретной ситуации в сфере обращения информации уточняет положения законов), правозесполнительную (по усмотрению организации осуществляет регулирование информационных отношений, которые не урегулированы правовыми нормами) функции.

Важнейшим является вопрос, который требует своего решения, это улучшение практики ограничения доступа к информации исключительно на основе федерального закона. На основе положения Конституции РФ для защиты конституционных ценностей (в целях защиты конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства) может быть введен правовой режим в информационной сфере. Он представляет собой комплекс правил, регулирующих оборот информации. Различают общий режим, который основан на принципе свободы доступа к информации, и специальные режимы, связанные с ограничением прав граждан и организаций в информационной сфере.

Содержание правового режима информационных ресурсов включает в себя: порядок документирования информации, допуск и доступ лиц к информационным ресурсам в зависимости от их категорий, принятие мер по охране информации. По правовому режиму и субъектному составу информация ограниченного доступа делится на «государственную тайну» и «конфиденциальную информацию». Следует отметить, что государство еще в 1993 г. определило свои информационные интересы и приняло Закон «О государственной тайне», чего не скажешь о защите частных интересов предпринимателей. Закон о коммерческой тайне появился только в 2004 г., а в 2006 г. от него осталась половина норм в связи с принятием части четвертой Гражданского кодекса РФ. Институт служебной тайны сегодня повсеместно используется в государственных и муниципальных органах, однако федерального закона до сих пор нет. Такова реальность, а страдают от этого порой граждане, которые не могут получить нужные им сведения из-за режима секретности, установленного государственным или муниципальным органом.

Не лучше обстоит дело и с защитой коммерческой тайны в организациях. За последние 20 лет в стране происходит наращивание объемов секретной информации не государством, а частными компаниями, что сопровождается вовлечением в этот процесс миллионов людей и необходимостью оформления им допуска к коммерческой тайне. Специальные правовые нормы, регулирующие порядок допуска лиц к коммерческой тайне, отсутствуют. Каждая организация устанавливает свои правила, которые не всегда соответствуют закону. Не разработан механизм, сдерживающий секретность бизнеса, и обеспечивающий прозрачность его действий по отношению к обществу, государству и личности. Нет контроля со стороны государства за разработкой и реализацией бизнесом собственных систем безопасности, которые ограничивают доступ общества и государства к информации, а иногда и просто нарушают права граждан.

Такие меры могут ослабить, но не исключают вместе с тем случаев произвола коммерческих структур в области допуска лиц к информации. Во-первых, государство должно установить на основании федерального закона жесткие правила допуска граждан к коммерческой тайне, по аналогии с государственной тайной. Во-вторых, применяемые частными службами безопасности организаций формы и методы должны отвечать требованиям законности и не нарушать права лиц на допуск и доступ к информации в процессе трудовой и хозяйственной деятельности. Для этого нужно решить на законодательном уровне вопрос о прозрачности действий администрации при проведении проверочных мероприятий по допуску к коммерческой тайне в отношении лиц, поступающих на работу. В-третьих, должен быть налажен контроль допускной работы в организациях со стороны органов государства (следует закрепить в законе процедуры направления предприятиями запросов по прежним местам работы лиц, оформляемых на допуск к коммерческой тайне; лишение работника допуска к коммерческой тайне должно быть с указанием причины только на основании закона, а не корпоративного акта и др.)

Литература

1. Зорькин В. Право в цифровом мире / В. Зорькин // Российская газета. 2018. 29 мая. URL: <https://rg.ru/author-Valerij-Zorkin/>
2. Концепция Информационного кодекса Российской Федерации / под ред. И.А. Бачило. М. : Изд-во ИГП РАН; Канон+; РООИ «Реабилитация», 2014. 192 с.
3. Садовничий В.А. Обеспечение устойчивого развития мирового сообщества в XXI веке через образование и науку / В.А. Садовничий // Материалы Международной конференции (Москва, 25 июня 2001 г.). М. : Изд-во МГУ, 2001.

Сергеев Петр Владимирович,
соискатель кафедры коммерческого права и основ правоведения
Юридического факультета
Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова
LawPVS@yandex.ru

РЕАЛИЗАЦИЯ КОНСТИТУЦИОННЫХ ПРИНЦИПОВ В КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕЛИГИОЗНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Автор рассматривает участие религиозных организаций в коммерческой (торговой) деятельности в контексте реализации заложенных в Конституции РФ принципов экономической деятельности, свободы вероисповедания. Анализируется понятие «внутренние установления религиозных организаций» и их влияние на участие религиозных организаций в торговом обороте. Обосновывается необходимость рассмотрения внутренних установлений религиозных организаций в качестве особых средств регулирования, возникающих в сфере торговли отношений.

Ключевые слова: религиозные организации, внутренние установления, коммерческая деятельность, торговля, trade agreement.

IMPLEMENTATION OF CONSTITUTIONAL PRINCIPLES IN THE TRADE ACTIVITIES OF RELIGIOUS ORGANIZATION

The author considers the participation the participation of religious organizations in trade activities in the context of the implementation of the principles of economic activity and freedom of religion laid down in the Constitution of the Russian Federation. The concept of internal establishment of religious organizations and the impact of internal regulations on the participation of religious organizations in trade is analyzed. The necessity of consideration of internal regulations of religious organizations as special means of regulation of the relations arising in the sphere of trade is proved.

Keywords: religious organizations, internal regulations, commercial activities, product, trade.

По смыслу ст. 28 Конституции РФ во взаимосвязи с ее ст. 13 (ч. 4), 14, 19 (ч. 1 и 2) и 30 (ч. 1) свобода вероисповедания, право каждого объединяться с другими для исповедания той или иной религии предполагают свободу создания религиозных объединений и свободу их деятельности на основе принципа юридического равенства¹.

Материальную основу деятельности таких объединений, помимо прочего, обеспечивает предоставленное ст. 23 Федерального закона от 26 сентября 1997 г. № 125-ФЗ «О свободе совести и о религиозных объединениях» право религиозных организаций осуществлять предпринимательскую деятельность, в рамках которой реализуются основополагающие принципы экономической деятельности, заложенные в ст. 8 Конституции РФ.

Одним из наиболее специфических видов предпринимательской деятельности, традиционно осуществляемой религиозными организациями², является деятельность, связанная с торговлей.

Обозначенная специфика во многом обусловлена включением в Гражданский кодекс РФ (далее — ГК РФ) ст. 123.26 и 123.27, оперирующих таким понятием, как «внутренние установления религиозных организаций».

Понятие это обособляется законодателем и от устава юридического лица (законодатель приводит устав наряду, но не в числе внутренних установлений), и от корпоративных норм (хотя бы в силу того, что *de jure* религиозные организации не входят в число корпоративных юридических лиц), что позволяет рассматривать внутренние установления в качестве самостоятельного специфического элемента системы регулирования гражданских правоотношений, возникающих с участием религиозных организаций. Правоотношений, связанных именно с гражданским оборотом и проистекающими из ГК РФ правами и обязанностями, так как в соответствии с п. 6 ст. 50 ГК РФ предусмотренные им правила не применяются к отношениям по осуществлению некоммерческими организациями своей основной деятельности.

Пункт 2 ст. 123.26 ГК РФ определяет, что «религиозные организации действуют в соответствии со своими уставами и внутренними установлениями, не противоречащими закону». Вместе с тем ни в судебной практике, ни в теории гражданского права нет достаточной определенности в том, что следует понимать под внутренними установлениями религиозных организаций. В теории права под внутренними установлениями различные авторы

¹ Постановление Конституционного Суда Российской Федерации от 6 декабря 2011 г. № 26-П «По делу о проверке конституционности положений статьи 21.1 и пункта 7 статьи 22 Федерального закона «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» в связи с жалобой гражданина А.В. Федичкина» // СЗ РФ. 2011. № 51. Ст. 7551.

² Сергеев П.В. Коммерческая деятельность религиозных организаций // Коммерческое право. 2012. № 2 (11). С. 54–73.

предлагают понимать нормы религиозного права, положения локальных актов религиозной организации, принятые в ней обычаи, традиции и правила поведения³.

По своему предназначению внутренние установления религиозных организаций близки к регулирующим корпоративные отношения внутренним регламентам и иным внутренним документам корпоративных юридических лиц (п. 5 ст. 52 ГК РФ), также содержащим правила, регламентирующие определенные стороны жизни таких организаций, и относимым многими авторами к категории правовых средств⁴. Б.И. Пугинской определены правовые средства в узком значении как юридические способы решения субъектами соответствующих задач, достижения своих целей, интересов⁵. Представляется, что внутренние установления вполне подпадают под это определение, так как выработка внутренних установлений направлена на решение задач, связанных с регулированием деятельности религиозных объединений.

Таким образом, внутренние установления религиозных организаций в контексте ГК РФ можно рассматривать в качестве особых принятых в конкретном религиозном объединении правовых средств, регулирующих участие данного религиозного объединения в гражданских правоотношениях. При этом внутренние установления практически невозможно отождествить с инструментами регулирования, предусмотренными ГК РФ для прочих участников гражданского оборота (так, в отличие от тех же корпоративных норм, закон не предусматривает для внутренних установлений ни обязательной письменной формы, ни обязательного соответствия уставу организации).

Специфика регулирования деятельности религиозных организаций, обусловленная ст. 123.26 ГК РФ, приобретает особое значение при осуществлении ими торговой деятельности, так как практически каждая конфессия имеет свои собственные правила ведения торговли, запреты и предписания, предопределяющие поведение на товарном рынке.

Из всех отраслей хозяйствования именно торговля подвергается наиболее детализированной регламентации религиозными установлениями, что находит свое подтверждение и у ряда авторов, прямо рассматривающих

³ Черняева Д.В. Регулирование труда работников религиозных организаций в РФ: проблемы решенные и нерешенные // Трудовое право. 2003. № 6. С. 8; Комментарий к Трудовому кодексу РФ / отв. ред. Е.Н. Сидоренко. М., 2004. С. 567; Яворчук Н.Н. Трудовой договор с религиозной организацией // Российский ежегодник трудового права. 2007. № 3. С. 353–370.

⁴ Цветков И.В. Договорная работа : учебник. М., 2010. С. 12; Варламова А.Н. О правовом регулировании конкуренции в торговле // Коммерческое право: актуальные проблемы и перспективы развития : сборник статей к юбилею д.ю.н., проф. Б.И. Пугинского / сост. Е.А. Абросимова, С.Ю. Филиппова. М., 2011. С. 90–95.

⁵ Пугинский Б.И. Гражданско-правовые средства в хозяйственных отношениях. М., 1984. С. 87.

религиозные правила как отдельный и весьма значимый регулятор торговли⁶. Исследователь международной торговли Матиас Хелбл, изучая влияние религии на торговлю, указывает, что у каждой мировой религии есть своя позиция в отношении торговой деятельности⁷.

Например, внутренние установления исламских религиозных организаций прямо запрещают торговые сделки, именуемые батил: купля-продажа так называемых «нечистот», узурпированных товаров, торговое дело, связанное с запретной, азартной игрой (кимар или кумар), сделки, в которых имеется момент ростовщичества (риба), продажа «смешанных» товаров, отделить которые друг от друга невозможно (например, масла, смешанного с другим жиром) и т.д.⁸ В иудаизме запрещается продавать неевреям любую вещь, которая нужна им для отправления их культа, включая их собственные книги, связанные с их культом, а также оружие (Тосефта, Авода зара, 2:1.)⁹. А каноническое право римско-католической церкви в вопросах ценообразования признает только справедливую цену, то есть цену, в которой соблюдено пропорциональное равенство, основанное на обмене эквивалентов¹⁰.

Это лишь отдельные примеры, взятые из деятельности организаций конкретных конфессий, но и они демонстрируют, что внутренние установления могут предопределять ассортимент товара, его цену, выбор контрагента в коммерческой сделке. В действительности же круг внутренних установлений, влияющих на участие религиозных организаций в торговой деятельности, значительно шире.

Помимо условий о товаре и цене, ими могут обуславливаться и факультативные положения торгового договора. Например, во многих религиозных организациях осуждаются проценты, что препятствует включению в договор способов обеспечения исполнения обязательств, основанных на связанных со взиманием процента санкциях¹¹.

⁶ Encyclopedia of World Trade: From Ancient Times to the Present / C.C. Northrup, editor. New York, 2005. P. 780 (Энциклопедия мировой торговли: с древних времен до наших дней / под ред. С.К.Нортруп. Нью-Йорк, 2005. С. 780).

⁷ Helble M. On the influence of world religions on international trade // Journal of Public and International Affairs. 2006. No. 17. P. 211 (Хелбл М. О влиянии мировых религий на международную торговлю // Журнал общественных и международных отношений. 2006. № 17. С. 211).

⁸ Рахманов А.Р. Торговля и предпринимательство в исламском праве. URL: <http://uristy.ucoz.ru/publ/22-1-0-1027> (дата обращения: 02.01.2012).

⁹ Ганцфрид Ш. Кицур Шулхан Арух. Иерусалим, 1994. С. 211; Ольман А. Торговля оружием с точки зрения Торы. URL: http://www.lechaim.ru/ARHIV/213/olman.htm#_ftn1 (дата обращения: 11.12.2014).

¹⁰ Gordley J. Equality in Exchange // California Law Review. 1981. No. 69. P. 1587 (Гордли Дж. Равенство в обмене // Калифорнийское юридическое обозрение. 1981. № 69. С. 1587).

¹¹ Торговля в исламе. URL: <https://lezgidin.ru/torgovlja-v-islame/> (дата обращения: 12.09.2018).

Таким образом, в торговой деятельности религиозные организации обладают определенной спецификой, выделяющей их из числа иных участвующих в торговом обороте некоммерческих организаций и выражающейся в применении предусмотренного законом уникального правового средства регулирования этой деятельности — внутренних установлений религиозной организации.

Как справедливо отметил Е.А. Суханов, когда и поскольку некоммерческие организации хотят участвовать в гражданских правоотношениях, в этой части всем другим участникам гражданского оборота должно быть понятно, с кем они имеют дело¹². В этой связи благотворное влияние на практическую реализацию конституционных принципов коммерческой деятельности может оказать более глубокое исследование внутренних установлений религиозных организаций и их регулирующего воздействия на участие религиозных организаций в торговле, а также выработка эффективных моделей торговых договоров с религиозными организациями, учитывающих специфику регулирования их деятельности.

Литература

1. Варламова А.Н. О правовом регулировании конкуренции в торговле / А.Н. Варламова // Коммерческое право: актуальные проблемы и перспективы развития : сборник статей к юбилею доктора юридических наук, профессора Бориса Ивановича Пугинского ; составитель Абросимова Е.А., Филиппова С.Ю. Москва, 2011. С. 87–100.
2. Ганцфрид Ш. Кицур Шулахан Арух / Ш. Ганцфрид. Иерусалим, 1994. 316 с.
3. Комментарий к Трудовому кодексу РФ / ответственный редактор Е.Н. Сидоренко. Москва, 2004. 752 с.
4. Ольман А. Торговля оружием с точки зрения Торы / А. Ольман. URL: http://www.lechaim.ru/ARNIV/213/olman.htm#_ftn1 (дата обращения: 11.11.2018).
5. Пугинский Б.И. Гражданско-правовые средства в хозяйственных отношениях / Б.И. Пугинский. Москва : Юридическая литература, 1984. 224 с.
6. Рахманов А.Р. Торговля и предпринимательство в исламском праве / А.Р. Рахманов // URL: <http://uristy.ucoz.ru/publ/22-1-0-1027> (дата обращения: 02.01.2018).
7. Сергеев П.В. Коммерческая деятельность религиозных организаций // Коммерческое право. 2012. № 2(11). С. 54–73.

¹² Выступление Е.А. Суханова на парламентских слушаниях Комитета Государственной Думы по гражданскому, уголовному, арбитражному и процессуальному законодательству на тему: «Модернизация Гражданского кодекса Российской Федерации» // Гражданский кодекс Российской Федерации. Постатейный комментарий к главам 1, 2, 3 / Б.М. Гонгало, А.В. Коновалов, П.В. Крашенинников и др.; под ред. П.В. Крашенинникова. М. : Статут, 2013. 336 с. // СПС «КонсультантПлюс».

8. Торговля в исламе. URL: <https://lezgidin.ru/torgovlja-v-islame/> (дата обращения: 12.09.2018).

8. Суханов Е.А. Выступление на парламентских слушаниях Комитета Государственной Думы по гражданскому, уголовному, арбитражному и процессуальному законодательству на тему: «Модернизация Гражданского кодекса Российской Федерации» / Е.А. Суханов // Гражданский кодекс Российской Федерации. Постатейный комментарий к главам 1, 2, 3 / Б.М. Гонгало, А.В. Коновалов, П.В. Крашенинников и др.; под редакцией П.В. Крашенинникова. Москва : Статут, 2013. 336 с. // СПС «КонсультантПлюс».

9. Цветков И.В. Договорная работа : учебник / И.В. Цветков. Москва : Проспект, 2010. 192 с.

10. Черняева Д.В. Регулирование труда работников религиозных организаций в РФ: проблемы решенные и нерешенные / Д.В. Черняева // Трудовое право. 2003. № 6. С. 8.

12. Яворчук Н.Н. Трудовой договор с религиозной организацией / Н.Н. Яворчук // Российский ежегодник трудового права. 2007. № 3. С. 353–370.

13. Encyclopedia of World Trade: From Ancient Times to the Present / С.С. Northrup, editor. New York, 2005. 1212 p.

14. Gordley J. Equality in Exchange / J. Gordley // California Law Review. 1981. No. 69. P. 1587.

15. Helble M. On the influence of world religions on international trade / M. Helble // Journal of Public and International Affairs. 2006. No. 17. P. 211.

Калинина Ольга Евгеньевна,
доцент кафедры гражданско-правовых дисциплин
Института законовещения и управления ВПА,
кандидат педагогических наук

ПРАВОВЫЕ ГАРАНТИИ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННЫХ ПАЛАТ КАК СУБЪЕКТОВ ТОРГОВОГО ОБОРОТА

Рассмотрены вопросы правовых гарантий деятельности торгово-промышленных палат как субъектов торгового оборота. В частности, сделан вывод о необходимости исследования возможных путей совершенствования гражданского законодательства России в связи с расширением направлений деятельности торгово-промышленных палат как организаторов торгового оборота на основе историко-правового и сравнительно-правового исследования.

Ключевые слова: торгово-промышленные палаты, субъекты торгового оборота, экономические гарантии.

LEGAL GUARANTEES OF CHAMBERS OF COMMERCE AND INDUSTRY AS SUBJECTS OF TRADE TURNOVER

Kalinina Olga
Associate Professor at the Department of Civil Disciplines
Institute of Jurisprudence and Management VPA,
PhD in Pedagogy

In the article the questions of legal guarantees of activity of chambers of Commerce and industry as subjects of trade turnover are considered. In particular the author makes a conclusion on necessity of research of possible ways of improvement of civil legislation of Russia in connection with to effectuation by activity of Chamber of Commerce and Industry as organizers of trade turnover on the basis of historical and legal and comparative legal research.

Keywords: chambers of commerce and industry, subjects of trade turnover, the economic guarantees.

Торгово-промышленная палата как некоммерческая организация, являясь субъектом права, реализует свою правоспособность в различных сферах общественной жизни и в формах, не противоречащих Конституции РФ и законодательству России.

Правовой статус торгово-промышленных палат — правовое положение организации, отражающее ее фактическое состояние в правоотношениях с другими участниками гражданского оборота, государством и обществом¹. Содержание правового статуса торгово-промышленных палат может быть определено через ее права и обязанности (Е.А. Лукашева), правовые принципы деятельности (А.В. Малько), гарантии (Л.Д. Воеводин).

Так, ст. 3 Закона Российской Федерации от 7 июля 1993 г. № 5340-1 «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации» определяет следующие цели деятельности торгово-промышленных палат:

— содействие развитию предпринимательской деятельности с учетом экономических интересов Российской Федерации и субъектов торгового оборота;

— организация взаимодействия между субъектами предпринимательской деятельности, с органами государственной власти и местного самоуправления, а также с потенциальными партнерами и контрагентами;

— содействие в организации инфраструктуры информационного обслуживания субъектов предпринимательской деятельности, а также их союзов.

Наравне с представлением законных интересов своих членов и их защитой в органах государственной и муниципальной власти торгово-промышленные палаты имеют право:

— оказывать юридические, консультационные услуги организациям и индивидуальным предпринимателям, связанные с предпринимательской деятельностью;

— выдавать документы, подтверждающие страну происхождения товаров, выполнения работ и оказания услуг, для целей осуществления закупок для государственных и муниципальных нужд;

— выполнять функции организаций, входящих в состав инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;

— оказывать содействие организациям и индивидуальным предпринимателям в патентовании изобретений, регистрации товарных знаков и наименований мест происхождения товаров, а также содействия в оценке и защите интеллектуальных прав;

— проведения экспертиз контроля качества, количества и комплектности товаров, а также экспертиз выполненных работ и оказанных услуг.

¹ Перевалов В.Д. Теория государства и права. М. : Юрайт-Издат, 2010. С. 202.

Официальным символом Торгово-промышленной палаты РФ является жезл римского бога торговли Меркурия, который призван искать согласия между участниками современного торгового оборота. Это отражает специфику деятельности торгово-промышленных палат и выделяет ее в черед других субъектов торгового оборота.

Торгово-промышленные палаты действуют на основе принципов законности, независимости, самоуправления, добровольности, корпоративности, равноправия, профессионализма, недопущения конфликта интересов и обладают следующими правовыми гарантиями:

1. Экономические гарантии, заключающиеся в обеспечении органами публичной власти благоприятных финансовых, имущественных, иных условий для деятельности торгово-промышленных палат,

По общему правилу, торгово-промышленным палатам как некоммерческим организациям запрещено заниматься активным предпринимательством (ст. 24 Федерального закона от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях»)². Обращаясь к зарубежному опыту деятельности торгово-промышленных палат, следует сказать, что предпринимательская деятельность наиболее развита у объединений предпринимателей Франции, США.

Проведенный сравнительный анализ характеристик торгово-промышленных палат показал, что такие юридические лица, по мнению Е.А. Суханова, вправе заниматься не любыми видами предпринимательства, а лишь соответствующими основному профилю их деятельности (например, вправе содействовать оказанию научных и образовательных услуг, но не вправе заниматься розничной торговлей)³.

Таким образом, торгово-промышленные палаты наделяются статусом некоммерческих организаций, которые занимаются предпринимательством либо активно содействуют предпринимательству.

2. Уже более 25 лет продуктивно осуществляется взаимодействие органов власти и торгово-промышленных палат в различных субъектах РФ: укрепляется законодательная база деятельности торгово-промышленных палат, разрабатываются совместные программы по развитию торгового оборота, организовываются выставки и ярмарки как на российском, так и на международном уровне. Особого внимания заслуживает участие торгово-промышленных палат в деятельности властных структур (Министерство экономического развития, Федеральная антимонопольная служба, Комитет

² Гутников О.В. Концепция развития корпоративного законодательства // Концепции развития российского законодательства / под ред. Т.Я. Хабриевой, Ю.А. Тихомирова. М., 2010. С. 241–270.

³ Суханов Е.А. Сравнительное корпоративное право. М.: Статут, 2014. Подраздел 8: Законодательство о некоммерческих организациях.

по предпринимательству и потребительскому рынку и др.) на уровне законодательной инициативы и экспертизы проектов законов, связанных с предпринимательской деятельностью.

На территории субъекта Российской Федерации может быть образована только одна торгово-промышленная палата соответствующего уровня. Учредителями торгово-промышленных палат могут быть физические и (или) юридические лица (не менее 30). Кроме того, для реализации уставных целей и задач торгово-промышленная палата может создавать в Российской Федерации и за рубежом организации, а также учреждать смешанные торгово-промышленные палаты. Но так было не всегда.

Купеческие гильдии и ремесленные цеха, создававшиеся в Средние века, можно считать предшественниками торгово-промышленных палат. Регламент правительственной Коммерц-коллегии, созданной Петром I, предусматривал обеспечение свободной и беспрепятственной торговли, помощь и охрану купечества, а также пресечение монополизма.

Начало формирования системы законодательства о торгово-промышленных палатах в России относится к началу XVIII в., когда в феврале 1727 г. вышел указ Екатерины I. Это была первая попытка создать объединение российских купцов и промышленников. Таким образом, данные объединения деловых людей в России имели публично-правовой характер, не являясь некоммерческими негосударственными организациями⁴.

В последующем члены комитетов российских бирж (в отличие от западноевропейских бирж) имели привилегии и возможности по формированию предложений по развитию промышленности и торговли и представляли их в органы власти, что сегодня является функцией именно торгово-промышленных палат. Первое здание биржи было открыто в 1839 г. на Ильинке (ныне это здание Торгово-промышленной палаты России).

Российские биржевые комитеты совместно с купеческими управами и мануфактурными советами в начале XX в. начали разрабатывать модель торгово-промышленных палат в России. Для представительства интересов российских предпринимателей и налаживания внешнеторговых отношений создавались Русские торговые палаты за рубежом — Русско-английская торговая палата (1908 г.), Русско-американская торговая палата (1913 г.).

Ряд нормативных актов, регулирующих статус торгово-промышленных палат, был принят и в более ранний период, но, как справедливо отмечает С. Катырин, именно Положение «О торгово-промышленных палатах» (утверждено 19 октября 1917 г.) определило цели и задачи торгово-промышленных палат, порядок учреждения территориальных ТПП, обязательства по вы-

⁴ Абросимова Е.А. Некоммерческие организации в экономике: проблемы правового регулирования // Журнал российского права. 2016. № 1.

полнению функций публично-правового характера, обязательное членство в территориальных ТПП всех хозяйствующих субъектов.

Созданная в дальнейшем Торгово-промышленная палата СССР как общественная организация оказывала содействие развитию связей с иностранными торговыми организациями, в том числе с торговыми палатами.

19 октября 1991 г. на учредительном съезде было принято решение об учреждении ТПП России.

Сегодня в систему ТПП России входят 180 палат, более 50 тысяч членов — предприятий и организаций различных организационно-правых форм, более 200 федеральных и 500 региональных объединений субъектов предпринимательской деятельности.

3. Обеспечение самостоятельности торгово-промышленных палат. Органы публичной власти не вправе указывать торгово-промышленным палатам, какими методами и в каких формах те должны осуществлять свою деятельность, не вправе вмешиваться в их внутренние дела.

В целях организации представительства и участия в торговом обороте торгово-промышленные палаты вне места их нахождения имеют право создавать филиалы и открывать представительства.

Во Франции законом предоставляется особый статус торгово-промышленным палатам как некоммерческим организациям, поскольку их деятельность признается общественно-полезной. В Японии на законодательном уровне подробно регулируются отношения местных органов власти и торгово-промышленных палат, особенно это касается налоговых льгот.

В ряде направлений содействия развитию субъектов предпринимательской деятельности торгово-промышленные палаты действуют успешнее, чем госструктуры, что подтверждают исследования, проводившиеся во многих странах (Франция, Германия, Швеция, США и др.).

На основании вышеизложенного категорию «правовое положение торгово-промышленных палат» можно определить как систему принципов, прав, обязанностей, законных интересов, гарантий торгово-промышленных палат и ее членов, юридической ответственности, закрепленных правовыми нормами и гарантированных государством.

Вышеизложенные правовые гарантии торгово-промышленных палат имеют существенное значение не только для отечественного правопорядка, но также и мировой экономики, ибо возрастающая активность данного субъекта торгового оборота имеет существенное значение в современной системе мирохозяйственных связей.

Литература

1. Абросимова Е.А. Некоммерческие организации в экономике: проблемы правового регулирования / Е.А. Абросимова // Журнал российского права. 2016. № 1.
2. Калинина О.Е. Правовое положение торгово-промышленных палат как субъектов товарного рынка / А.В. Щепотьев, О.Е. Калинина // Право и экономика. 2013. № 1.
3. Суханов Е.А. Сравнительное корпоративное право / Е.А. Суханов. Москва : Статут, 2014.
4. Юридические лица в современном гражданском праве : монография. В 3 томах. Т. 1 / А.В. Габов, О.В. Гутников, Н.Г. Доронина и др. ; ответственный редактор А.В. Габов, О.В. Гутников, С.А. Сеницын. Москва : Инфра-М, 2015. С. 36.

Белов Вадим Анатольевич,
профессор кафедры коммерческого права
и основ правоведения Юридического факультета
Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова,
доктор юридических наук, профессор
commercial@law.msu.ru

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ КОММЕРЧЕСКИЕ (ТОРГОВЫЕ) ДОГОВОРЫ: ПРОБЛЕМА ОБЩЕГО ПОНЯТИЯ

Реализационным, посредническим и содействующим торговым договорам принято противопоставлять еще один, четвертый, тип договоров — организационный. Что это за договоры и каковы основания для их противопоставления трем другим типам торговых договоров, выделяемым, как принято полагать, по функционально-целевому критерию? Какие особенные функции выполняют организационные торговые договоры, что их делают предметом отдельного рассмотрения и научного изучения? На достижение каких целей они направляются и какие правовые последствия создают? Попытку выяснения этих и некоторых других смежных вопросов предпринимает автор настоящей статьи.

Ключевые слова: **договор, коммерческий договор, организационный договор, коммерческое право, торговое право.**

ORGANIZATIONAL COMMERCIAL CONTRACTS: PROBLEMS OF MEANING AND DEFINITION

Belov Vadim Anatolievich
professor of the department of commercial law
and law fundamentals, Lomonosov Moscow State University
LL.D.
commercial@law.msu.ru

In the commercial law it is generally accepted to outline four types of contracts — distribution, intermediary, trade facilitating and the fourth type is believed to be organizational contracts. This article deals with this type

of contract and criteria that are believed to allow to separate it from other commercial contracts reflecting function and goal. What are the functions of the organizational contracts that allow to research them as a separate contract type? What are the aims and legal consequences? The author undertakes the attempt to answer these and other related questions in this article.

Keywords: **contract, commercial contract, organizational contract, commercial law,**

Проблематика организационных договоров составляет одну из самых неразработанных частей не только торгового, но и *гражданского* права, куда общее понятие об организационных договорах проникло благодаря усилиям вполне конкретного и хорошо известного советского ученого — главы Уральской цивилистической школы, профессора О.А. Красавчикова. Именно он считается автором концепции *организационных отношений как предмета гражданско-правового регулирования вообще и договоров, направленных на регулирование таких отношений, т.е. организационных договоров, в частности*. Именно в третьем (1985 г.) издании учебника гражданского права под редакцией О.А. Красавчикова¹ организационным договорам был посвящен буквально следующий текст. Читатели, надеемся, не будут на нас в обиде за то, что мы воспроизведем его целиком — наука не должна забывать своих героев, тем более тех, деятельность которых стала источником ее современных проблем (во всех цитатах далее курсив наш. — В.Б.):

«Имущественные и организационные договоры. Это подразделение всех гражданских договоров на указанные две категории проводится по содержанию той правовой связи, которая возникает на основе соответствующего соглашения сторон. Имущественным является договор, в силу которого возникает имущественно-правовая связь. Такие договоры образуют основную массу в договорной системе. К ним относятся договоры купли-продажи, мены, дарения и т. д. — Что касается организационных договоров, то круг их сравнительно невелик. Тем не менее их существование не должно быть игнорируемо. Организационным является такой договор, который направлен на формирование организационно-правовых связей между его участниками.

К числу организационных могут быть отнесены договоры, в силу которых возникают отношения представительства, договоры на организацию материально-технического снабжения, договоры на организацию перевозок (специ-

¹ Подчеркиваем: именно в третьем. В первых двух изданиях учебника под редакцией О.А. Красавчикова (1968/69 и 1972/73 гг.) об организационных договорах еще нет ни слова, хотя материал об организационных отношениях и там, и там уже имеется; подробнее см. ссылку ниже.

альный договор на морском транспорте, навигационный договор на речном транспорте, годовой договор на автомобильном и воздушном транспорте), долгосрочные договоры о совместной деятельности и другие аналогичные соглашения.

Учитывая, что имущественные и организационные моменты общественных отношений (регулируемых гражданским правом) нередко тесно переплетаются в рамках той или другой договорной связи, существует ряд договоров, которые в сути своей являются «комбинированными», т.е. имеющими и имущественный, и организационный характер. Это происходит в силу того, что организационная сторона дела не является самоцелью; организационный момент как бы обслуживает момент экономический в такого рода правовых связях. Переплетение имущественных и организационных моментов можно наблюдать в договоре поставки, подряда на капитальное строительство и других хозяйственных договорах»².

При всем нашем уважении к почтенному профессору нельзя не заметить, что в предложенном им виде учение об имущественных и организационных договорах представляет собою, скорее, простое описание, констатацию фактов, ставшую результатом наблюдения за реальной действительностью, но не научную теорию. Сентенции типа *имущественным* является договор, создающий *имущественные* правоотношения, *организационным* — *организационные*, а «комбинированным» — и те и другие, никак не могут считаться ни собственно-научными дефинициями, ни даже минимальными характеристиками существа исследуемых явлений — чисто внешними описаниями. Если же принять во внимание, что понятие даже об *имущественном* правоотношении вызывает в цивилистической науке горячие споры (о понятии правоотношения *организационного* нечего и говорить), то станет ясно, что подобные сентенции не имеют даже формально-логической ценности, ибо получается, что одно неизвестное (организационный договор) в них определяется через другое неизвестное (организационное правоотношение). В итоге никакого учения, строго говоря, у почтенного автора и не получилось — получилось по большому счету одно только *объяснение* (или лучше сказать *оправдание*?) *тех немногочисленных случаев, когда советский законодатель шёл возможным связать организацию известных имущественных отношений не с административно-распорядительным (в частности, плановым) актом, как он это обычно делал, а с договором.* Для этого ему пришлось в том или ином контексте употреблять слова «организация», «организационный», «организованный», «направленный на организацию» и иные равнозначные выражения в связи с некоторыми сферами деятельности (главным образом хозяйственной, а в ней — транспортной), обслуживаемыми определенными типами гражданско-правовых договоров.

² Гражданское право : учебник. 3-е изд. / под ред. О.А. Красавчикова. М., 1985. Т. 1. С. 445–446.

Как бы то ни было, но именно вот в этом своем, неоконченном (а строго говоря, даже и в неначатом) виде учение об организационных договорах проникло в нашу цивилистическую науку, укоренилось в ней, и в настоящее время там удерживается. Притом нельзя сказать, что учение это успешно развивается — ничуть; скорее, наоборот, в своем нынешнем виде оно мало чем отличается от тех цитированных здесь взглядов, которые стали его основой. Тезис о существовании *организационных* договоров и их *противопоставлении* договорам *имущественным* по существу пребывает в своем первоначальном виде; желающих его развивать почти не появляется (о чем будет особо сказано далее). Авторы позднейших учебников гражданского права в основном ограничиваются некоторой адаптацией этого взгляда — его приспособлением под собственные воззрения и современные условия.

Приведем буквально один пример подобного «адаптационного» подхода, предложенного в 1993 г. Б.И. Пугинским. Разделение договоров на имущественные и организационные оказалось востребовано им главным образом для того, чтобы *оттенить специфику договоров хозяйственных*, или (как тогда уже стали говорить) — договоров *предпринимательских*, или (как мы сказали бы сегодня) — *коммерческих*: «Спецификой организационных договоров является то, что они предназначены *создать предпосылки, предусмотреть возможности для последующей предпринимательской или иной деятельности*. Во многих случаях субъекты должны *на основании организационного договора* в дальнейшем заключать имущественные договоры»³. «Среди организационных договоров... широко распространены *учредительные договоры* между гражданами и (или) иными субъектами об образовании обществ и товариществ — юридических лиц... В качестве самостоятельного вида организационных договоров могут быть названы *соглашения между предпринимательскими организациями и местными советами или органами местной администрации*. На основе таких договоров определяются порядок и формы участия предпринимателей в решении различных вопросов хозяйственного и социального развития территории... Отдельный вид среди организационных договоров составляют договоры, которые условно можно назвать *генеральными*. В них определяются наиболее общие условия будущей деятельности, которые детализируются или дополняются в заключаемых этими же или иными субъектами имущественных договоров»⁴.

Практика противопоставления организационных и имущественных договоров пришлась нашим цивилистам по душе; упоминание хотя бы в нескольких словах о разделении договоров (уже не обязательно одних только *хозяйственных* — всех вообще, в том числе общегражданских) на *имущественные* и *организационные* стало таким *правилом хорошего тона*, элементом

³ Гражданское право : учебник / под ред. Е.А. Суханова. М., 1993. Т. 2. С. 45.

⁴ Там же. С. 46.

«джентльменского набора», призванного войти в состав любого *современного* учебника по гражданскому праву. Наш собственный педагогический опыт позволяет нам утверждать: у учащихся порою даже создается впечатление о том, что учение о разделении договоров на имущественные и организационные — один из немногих моментов цивилистики, не только общеизвестных, но и практически бесспорных, — принятых если и не всеми, то, по крайней мере, большинством авторитетных специалистов. Что ж, это закономерное следствие целенаправленного сокрытия истинного положения дел. В стремлении к такому сокрытию проблематика организационных договоров излагается современными цивилистами зачастую *нарочито упрощенно и кратко*, примерно так, как надлежит говорить о вопросах уровня «дважды два — четыре», то есть вопросах давно выясненных, с которым никаких проблем — ни научных, ни практических — не связано. Вот типичный пример такого рода текста: «Гражданско-правовые договоры подразделяются на имущественные и организационные. К *имущественным* относятся все договоры, непосредственно оформляющие акты товарообмена их участников и направленные на передачу или получение имущества (материальных и иных благ). *Организационные договоры*, направленные не на товарообмен, а на его организацию, то есть на установление взаимосвязи участников будущего товарообмена. Они подразделяются на *предварительные, генеральные и многосторонние договоры*»⁵.

По существу, именно этот взгляд теперь воплощен и в учебниках гражданского права, написанных двумя различными коллективами авторов-представителей Уральской цивилистической школы. Различаются, впрочем, кое-какие оттенки. Именно: в одном из учебников мнение о разделении договоров на *имущественные и организационные* приурочено к имени одного из представителей именно этой школы, причем, что чрезвычайно любопытно, не О.А. Красавчикова (что было понятно и естественно), а ... С.С. Алексева⁶; при этом к *организационным* причисляются только *предварительный и рамочный* договоры; ни о договорах *генеральных*, ни о договорах *многосторонних* как организационных не упоминается. В учебнике другого коллектива екатеринбургских авторов о родоначальнике концепции организационных договоров не говорится совсем ничего, но круг организационных договоров (определенных как договоры, направленные на то, чтобы «обеспечить

⁵ Гражданское право : учебник. 3-е изд. / под ред. Е.А. Суханова. М., 2006. Т. III. С. 182. — Основное внимание при этом уделяется только одному договору организационного типа — предварительному; договорам же генеральным и многосторонним посвящено буквально по несколько строк. Под наименованием организационных договоров авторы сокрыли материал об одном только договоре предварительном; стало быть, учебник только выиграл бы с точки зрения точности, если бы соответствующий материал так и был бы назван — «Предварительный договор».

⁶ См. : Гражданское право : учебник / под ред. С.А. Степанова. 2-е изд. М., 2017. Т. 1. С. 653–657.

возникновение в будущем имущественных отношений, упорядочить эти имущественные отношения, либо урегулировать неимущественные отношения»⁷⁾ чрезвычайно широк — много шире, чем во всяком другом учебнике, — хотя при этом и утверждается, что «организационных договоров сравнительно немного»⁸⁾. В их число оказываются внесенными договоры учредительный и корпоративный, предварительный и рамочный, опцион на заключение договора, а также опционный договор⁹⁾. В заключении говорится даже о том, что «организационные элементы имеются и еще в ряде договоров гражданского права. Некоторые из них выражают известное проникновение в область частного права элементов публичного права. Это характерно, в частности, для *публичного договора и договора присоединения*. Свобода договора здесь ограничена»¹⁰⁾.

Несколько иначе трактуются организационные договоры в другом конкуренте московского учебника¹¹⁾. Автор (О.Ю. Скворцов) понимает организационные как *договоры, направленные на организацию имущественных отношений*, «договоры имеющие целью такой организацию отношений, которая в дальнейшем позволит достичь некий экономический результат» или (что, видимо, с его точки зрения означает то же самое), как *договоры, регулирующие так называемые организационные отношения*. Автор приводит следующие примеры таких отношений: по его мнению организационные отношения возникают «между учредителями при создании организаций корпоративного типа, в рамках договора генерального подряда, договоров на организацию перевозок, некоторых инфраструктурных договоров в сфере электроэнергетики, предварительных договоров и т.д. Данные отношения не носят характера имущественных, хотя *предопределяют появление таковых в будущем*»¹²⁾. Таким образом, если московские и екатеринбургские авторы считают организационными договоры, направленные в первую очередь на *создание предпосылок и оснований к установлению имущественных договорных отношений в будущем*, то цивилисты из Санкт-Петербурга определяют их функцию много шире, а именно — как *организацию (упорядочение) будущих имущественных отношений* (указание об этом см. в конце последней цитаты). Создание предпосылок и оснований для возникновения таких отношений выступает

⁷⁾ Гражданское право : учебник / под ред. Б.М. Гонгало. М., 2016. Т. 2. С. 150.

⁸⁾ Там же.

⁹⁾ См.: Там же. С. 150–154.

¹⁰⁾ Там же. С. 154. Признаться, не вполне ясно, что же именно хотел сказать почтенный автор (Б.М. Гонгало) этой своей ремаркой — то ли то, что публичный договор и договор присоединения также относятся к числу организационных; то ли то, что организационными договорами являются все те договоры, в отношении свободы заключения которых установлены определенные ограничения; то ли то, что организационные договоры — это договоры с проникновением в них элементов публичного права, то ли что-то еще.

¹¹⁾ См. : Гражданское право : учебник / под ред. А.П. Сергеева. М., 2008. Т. 1. С. 850–852.

¹²⁾ Там же. С. 851.

как лишь один из возможных, но не единственный способ их упорядочения (организации); очевидно, другим способом такого рода является *правовое регулирование* таких отношений.

Третий взгляд на организационные договоры предлагает учебник гражданского права, написанный коллективом авторов Института законодательства и сравнительного правоведения — бывшего Всесоюзного института юридических наук (ВИЮН). Организационные договоры понимаются его авторами как «соглашения субъектов РФ (!), муниципалитетов (!!), а также крупных предпринимателей (акционерных обществ, концернов и т.д.) *об установлении делового сотрудничества, длительных хозяйственных связей и об основных условиях будущего производственного и коммерческого взаимодействия*. Такие договоры именуется *организационными, генеральными или рамочными соглашениями*». Здесь, как можно видеть, уже нет речи не только о договорах *многосторонних*, но даже и о *предварительных*; кроме того, весьма специфическим образом определен круг субъектов организационных договоров (публично-правовые образования и «крупные предприниматели»). Если не принимать во внимание последний аспект, то по сути своей взгляд этот, конечно, ближе к санкт-петербургской доктрине, чем к московской или уральской, ибо и в нем «зашито» как минимум *два способа организации* будущих имущественных отношений — *создание предпосылок для их установления и определение их основных условий*.

Примерно в этом ключе организационные договоры определяются Б.И. Пугинским в новейшем учебнике коммерческого права, а именно — как договоры *об упорядочении деятельности их участников, определяющие процедуру возникновения и общие условия исполнения* конкретных имущественных *обязательств*, либо *о мерах, направленных на повышение эффективности этой деятельности*¹³. Это определение в чем-то перекликается с нормами примерного договора на организацию материально-технического снабжения, утв. Госснабом СССР 15 апреля 1975 г., согласно которым договор на организацию снабжения определяет порядок заключения и исполнения сторонами различных «товарных» договоров, в том числе порядок и сроки представления заказов и спецификаций на продукцию, согласования графиков доставки, сроки предоставления информации по различным вопросам и пр.; словом, им устанавливаются общие правила взаимодействия сторон в рамках создания и реализации разовых «товарных» обязательств.

Следующий (четвертый общим счетом) способ определения понятия организационных договоров выглядит так: организационные договоры трактуются как *договоры*, «непосредственно не затрагивающие передачу имущества, выполнение работ или оказание услуг», но *выполняющие функции*

¹³ См.: Коммерческое право : учебник. / под ред. Б.И. Пугинского, В.А. Белова, Е.А. Абросимовой. 5-е изд. М., 2016. С. 393.

договорного планирования. «В содержание данных договоров включаются условия об организации договорных связей между участниками конкретных видов договоров, предусмотренных гражданским законодательством и совершение сторонами определенных действий до заключения основных договоров. В настоящее время наиболее распространены организационные договоры в области перевозки грузов различными видами транспорта»¹⁴. Видно, что способ этот отличается минимальной степенью содержательной конкретизации, ибо под понятия о «договорном планировании» и «организации договорных связей» можно подвести практически любой тип упорядочивающего (организационного) воздействия.

Этой (требуемой, конечно, хотя бы минимального уточнения) позиции показательно противостоит мнение, высказанное авторами знаменитого «зеленого Пятикнижия» по договорному праву России — мнение предельно узкое и конкретное. «Особое место, — пишут они, — занимают среди соглашений, равно как и среди договоров, *организационные соглашения* (договоры). Имеются в виду *соглашения (сделки), которые представляют собой разработанные самими сторонами локальные нормы.* Об одном из таких соглашений идет речь в п. 2 ст. 784 ГК РФ, которая отсылает по вопросам условий перевозки грузов, пассажиров и багажа отдельными видами транспорта, а также ответственности сторон к соглашению между этими последними. Такие соглашения не укладываются ни в рамки п. 1 ст. 420 ГК РФ с ее определением договора, ни таким же образом в рамки ст. 153 ГК РФ, которая содержит определение сделки»¹⁵. То есть «организаторская» функция организационных договоров заключается в правовом регулировании хозяйственных отношений определенного типа, складывающихся между определенными лицами; его отличие от любого другого правового регулирования заключается в его *локальном* характере, т.е. в том, что оно осуществляется *самими сторонами* соответствующих отношений. Интересно, что это — единственный (!) случай упоминания об организационных договорах в общей части договорного права многотомного труда, этой теме специально посвященного¹⁶.

¹⁴ Гражданское право : учебник. / отв. ред. В.П. Мозолин, А.И. Масляев. М., 2003. Ч. 1. С. 572.

¹⁵ Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Кн. 1. Общие положения. М., 2007. С. 152.

¹⁶ Любопытны другие случаи упоминаний об организационных договорах на пространстве этого многотомного труда — см. : Кн. 3. М., 2007. С. 482 («организационный характер» «может принять» агентский договор); С. 612–613 (об организационном характере генерального страхового полиса); Кн. 4. М., 2006. С. 92–98, 209 (об организационных договорах на автомобильном транспорте); С. 227 (об организационных элементах договора буксировки); С. 260–265 (о роли договоров об организации перевозок в системе условия создания организационных предпосылок для заключения и исполнения договоров перевозки); С. 344–373 (особая глава, посвященная договорам об организации перевозок грузов), 407 (противопоставление такого договора договору собственно перевозки), 532–534 (об организационной природе узловых соглашений), 541–543 (то же, но о договорах на централизованный завоз и вывоз грузов), 581–583 (то же, о договорах на организацию буксировки

Если принять во внимание все описанное; если учесть, что о разделении договоров на *организационные* и *имущественные* не упоминается ни единым словом *почти* ни в одном из «старых» и «классических» (советских и дореволюционных) учебников гражданского права¹⁷ и что подобные учебники встречаются даже среди современных изданий¹⁸; что ни в одном из учебников (включая современные российские) ни один из пресловутых «организационных договоров» *не изучается*¹⁹, — *то невозможно будет не усомниться как минимум в том, что обсуждаемая здесь точка зрения (о разделении договоров на имущественные и организационные) действительно представляет собой соттинис doctorum opinio. Не представляет. Ну а несоответствие тех выводов (например, по вопросам о функциях организационных договоров, или о круге договоров, которые стоит причислять к организационным), к которым приходят одни ученые, тем выводам, которые делают по тому же вопросу другие ученые (отталкивающиеся, как кажется, от одних и тех же методологических предпосылок), как и содержательная нелогичность и внутренняя непоследовательность большинства таких выводов*²⁰ наилучшим образом свидетельствует об этом. Будь иначе — ученые давно уже до чего-нибудь, но договорились бы.

Но это все — учебники. Быть может, в *специальных научных исследованиях* (пусть и немногочисленных) дело обстоит хотя бы чуточку иначе? Посмотрим.

«Под *рамочным* [у автора этот термин употребляется как синоним слова «*организационный*»] следует понимать договор, целью которого является *организация длительных деловых связей в виде потока разнообразных деловых*

и навигационном договоре); С. 674–681 (об организационном значении договора транспортной экспедиции); С. 710–712 (о договоре на организацию экспедиционного обслуживания); С. 820–821 (снова об организационном характере генерального полиса, но на этот раз одного только морского страхования); Кн. 5. М., 2006. Т. 1. С. 322–325 (о договоре на открытие кредита — кредитной линии — как организационном договоре); С. 596–597, 622 (об организационном характере договора простого товарищества); М., 2006. Т. 2. С. 190–191, 197–198, 319–320, 447 (организационные элементы договора банковского счета).

¹⁷ Исключая, как мы уже говорили, третье (1985 г.) издание учебника под ред. О.А. Красавчикова.

¹⁸ См., например: Гражданское право : учебник / под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. 6-е изд. М., 2002. Т. 1. С. 594–602; Гражданское право : учебник / под ред. В.П. Камышанского, Н.М. Коршунова, В.В. Иванова. М., 2009. Ч. 1. С. 685–691.

¹⁹ Все дело ограничивается упоминанием, общей дефиницией (как мы видели, не всегда одинаковой, а иногда и не вполне ясной) и простым пересказом того небольшого материала, который имеется на этот счет в ГК РФ (до недавних пор он касался только предварительного договора и договоров транспортных, а с недавних — еще и договоров, предусмотренных его многочисленными «429-ю» статьями). «Изучением» это, конечно, назвать нельзя; научным изучением — во всяком случае.

²⁰ Чего стоит хотя бы противопоставление друг другу договоров предварительных, генеральных и многосторонних — отсутствие всякой логики бросается в глаза даже самому неподготовленному читателю.

отношений, для достижения которых требуется заключение (как правило, между теми же сторонами) договоров-приложений, отдельные условия которых согласовываются в базовом договоре»²¹. Страдающее тавтологией выражение «длительные деловые связи в виде потока разнообразных деловых отношений» имеет столь неопределенное содержание, что достигает поистине бесконечного объема (да и с точки зрения русского языка «связи... в виде потока... отношений» восхищения не вызывают). Закрадывается даже мысль о том, что автор этой дефиниции стремился не достичь, а *избежать* (!) ее конкретизации, то есть по существу старался не столько развить учение об организационных договорах, сколько, наоборот, сохранить его в том весьма неопределенном виде, в котором его в свое время сформулировал О.А. Красавчиков и в каком оно сообщается студентам со страниц учебников.

Еще пример современной дефиниции организационного договора: «Организирующим (!) [ну а почему бы и нет? — в конце концов это всего лишь термин; можно сказать и об «организаторском», и об «упорядочивающем», и о «воздействующем», и о «регламентирующем» договоре] является договор, устанавливающий *порядок взаимоотношений сторон по совершению ими определенных действий, связанных с заключением данными сторонами в будущем другого договора (нескольких других договоров) или с осуществлением ими совместной деятельности*»²². Определение кажется чуть более конкретным, ибо из всего многообразного «потока деловых отношений» оно выделяет только два их типа — по заключению договоров и по совместной деятельности — однако последнее понятие столь широко, что по существу вновь возвращает нас к поистине неисчерпаемому объему.

Третий пример: «По организационному договору стороны *обязуются* выполнить [совершить?] определенные договором совместные действия, направленные на возникновение иного гражданско-правового обязательства между теми же либо иными лицами и (или) на его исполнение в соответствии с условиями организационного договора»; частный случай — *транспортный организационный договор* — соглашение, «в силу которого стороны *обязуются* заключить либо организовать заключение иного транспортного договора между теми же либо иными лицами и (или) исполнить его в соответствии с условиями организационного договора»²³. Определение, качественно отличающееся от всех других, встречавшихся нам прежде, тем, что в нем впервые предпринята попытка определения организационных договоров через создаваемые ими *правовые последствия*: «стороны *обязуются совершить опре-*

²¹ Ефимова А.Г. Рамочные (организационные) договоры. М., 2006. С. 3.

²² Подузова Е.Б. Организационный договор и его типы : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2012. С. 7, 12.

²³ Морозов С.Ю. Система транспортных организационных договоров : автореф. дис. ... докт. юрид. наук. М., 2011. С. 11, 24.

деленные совместные действия». Это — безусловный «плюс» цитированной дефиниции и преимущество избранного автором подхода. Другой вопрос — правилен ли полученный автором вывод по существу? Действительно ли организационные договоры порождают, подобно договорам имущественным, классические права и обязанности, в частности — обязательства? Весьма сомнительно уже хотя бы потому, что самое понятие о *неимущественных обязательствах* является спорным²⁴, а также потому, что будь организационные договоры столь же «обязательственными», сколь и имущественными, возник бы вопрос о *смысле* выделения таких договоров. Ну и, наконец, если принять во внимание нашу практику всеобщего сведения практически всех *договорных* отношений к *обязательственным*, то станет ясной безграничность и этого определения тоже.

Поиски можно продолжить и обнаружить еще какое-то количество дефиниций, но, к сожалению, ни одна из них не продвигается далее того, что нам уже известно. А известно нам следующее: существует некая группа договоров, которые направляются их участниками не на динамику «традиционных» прав и обязанностей (в частности, обязательств), а на *установление для своих участников известных правил будущего их вступления друг с другом в имущественные отношения известного рода и вида*, в частности — правил вступления в такие отношения, которые *будут облекаться в традиционные (обязательственные) правовые формы*, в том числе — *посредством заключения традиционных (имущественных) договоров*. Иными словами, существуют *договоры, которые становятся источниками правил, направленных на правовую регламентацию будущего поведения своих участников — договоры-источники юридически обязательных правил поведения их сторон*. Возможно (хотя и не обязательно!), что *такого рода договоры* не только регулируют будущие действия их участников по установлению меж ними новых имущественных отношений, *но еще и выполняют роль одного из фактов — элементов юридического состава, необходимого для их возникновения*. Все. Более мы достоверно не знаем ничего. Эти обстоятельства по-разному описываются — одними авторами более, а другими менее точно, одним более, а другими менее подробно и т.д., но суть дела от этого не меняется: *существуют такие ситуации, в которых частные лица прежде, чем вступить друг с другом в имущественные (например, обязательственные) отношения (заключить тот или иной «традиционный» гражданско-правовой договор), считают необходимым свое взаимодействие определенным образом подготовить или организовать*. Для этого они заключают специфический договор, в котором *устанавливают для себя некоторые*

²⁴ См. об этом в моем очерке «Проблемы общего учения об обязательствах» (Гражданское право: актуальные проблемы теории и практики / под общ. ред. В.А. Белова. М., 2007. С. 666–673).

правила такого будущего взаимодействия, в том числе нормы (предписания) о характере и составе тех действий, которые стороны должны совершить для вступления в намеченные отношения, о последовательности, порядке, сроках, оформлении и иных условиях их совершения. Именно эти договоры, — договоры, направленные на организацию имущественного взаимодействия их участников — и принято называть **организационными**.

Итак, со своей внешней стороны всякий организационный договор — это *договор, регулирующий порядок и условия вступления в имущественные отношения, их реализации, обеспечения, охраны или защиты, в том числе порядок заключения и (или) исполнения «традиционных» частноправовых договоров его участников*. Если иметь в виду тенденцию сведения частных договорных отношений по крайней мере преимущественно к обязательствам, то практически каждый организационный договор будет **договором о подготовке либо обязательства, либо договора**. «Подготовка» эта, очевидно, может быть разной; так, например, организационный договор может направляться на *«определение общих условий [будущих] обязательственных взаимоотношений сторон»* (п. 1 ст. 429.1 ГК РФ), а может быть направлен и на создание таких [будущих] обязательств. Каким образом? Например, путем помещения одной (или даже обеих его сторон) в некоторое особое юридическое состояние (состояние отложенной условности или подвешенности), реализация (разрешение) которого приведет к *установлению договорных или обязательственных имущественных отношений* (см. ст. 429, 429.2–429.4 ГК РФ). В нашем законодательстве об этом не сказано, но, очевидно, нет ничего невозможного в том, чтобы заключить договор, создающий условия не к установлению новых, а к прекращению существующих юридических отношений — договоры о состоянии резолютивной условности²⁵. Организационные договоры — это **договоры** либо *«об обязательствах»*, либо *«о договорах»*²⁶ в смысле: **1) правовой регламентации действий сторон, направленных на создание таких обязательств или договоров; 2) определения содержания таких обязательств или договоров и 3) создания фактов-оснований к установлению новых, либо к изменению или прекращению существующих договорных и обязательственных отношений**.

²⁵ Сказанное наводит на мысль, что родовыми по отношению к понятию об организационных договорах являются понятия об условных сделках как таковых (ст. 157 ГК РФ) и об обязательственных сделках с обусловленным исполнением (ст. 327.1 ГК РФ).

²⁶ Именно такие наименования мы дали двум нашим публикациям, написанным в соавторстве с одним из наших учеников, К.В. Дудченко; см.: «Договоры о договорах» (предварительный и рамочный договоры, опцион на заключение договора) // Законодательство. 2016. № 2. С. 10–19; «Договоры об обязательствах»: опционный и абонентский договоры, их понятие и место в системе смежных договоров // Законодательство. 2016. № 3. С. 13–22.

В наших статьях, указанных в предыдущей сноске (см.), мы высказали, проиллюстрировали и постарались доказать гипотезу о том, что частноправовой формой организационных отношений являются секундарные права, с одной стороны, и обеспечивающие их состояния юридической связанности — с другой. Насколько нам известно, пока этот взгляд в литературе не получил ни поддержки, ни даже распространения; тем не менее именно его мы продолжаем считать единственно правильным. Задумаемся: что это вообще за случаи такие, когда частные лица прежде, чем вступить в «нормальные» имущественные отношения, считают необходимым к этому предварительно «подготовиться», и в чем такая «подготовка» могла бы состоять? Коль скоро средством такой подготовки является договор, то, очевидно, подготовка должна заключаться в чем-то юридическом — ведь никаких иных последствий, кроме юридических, договор создать не способен. В чем же могут состоять такие «последствия»? Пожалуй, только в одном: в организации их собственного взаимодействия по неким специальным, — т.е. отличающимся от общих, закрепленных, например, в ГК РФ, принципов и положений, — нормам и правилам. Какими же эти нормы и правила могут быть? Рассмотрим несколько примеров.

Известно, что по общему правилу ст. 421 ГК РФ все свободны в заключении договора. Вопрос: что мешает договориться об ином правиле, — правиле, по которому одна из его сторон окажется в этом вопросе не вполне свободной, скажем, потому, что она будет «вовлекаться» в договор и договорные обязательства односторонним волеизъявлением ее контрагента. Если такая договоренность не будет препятствовать конкуренции и не будет посягать на личную свободу и правоспособность стесняемого ею субъекта, то, на наш взгляд, ничто не мешает. К какому типу договоров следовало бы отнести такую договоренность? Среди имущественных договоров договора такого типа нет; следовательно, перед нами — договор особого рода, притом не входящий в имущественные договоры, а противостоящий им. Как его назвать? Организационным? На а почему бы и нет? — в конце концов терминология — вещь условная, а этимология слова «организационный» вполне отражает существо обозначаемого им понятия.

Другой пример. По общему правилу все той же ст. 421 ГК РФ стороны определяют содержание договорных условий самостоятельно в ходе их совместной разработки или путем последовательного согласования. Нельзя заключить договор, который определил бы все эти условия (или их большинство) заранее и установил бы, что они принимаются без дополнительного обсуждения и считаются инкорпорированными во всякий договор определенного вида или типа даже без особого о них упоминания в последнем? Опять-таки, ну а почему нет? В конце концов если в том или ином конкретном случае стороны захотят урегулировать свои отношения как-нибудь иначе, ничто

не помешает им это сделать: в силу принципа, согласно которому специальная норма отменяет общую, в этом конкретном случае будет применяться данная конкретная норма, а не общие условия.

Существует также масса обстоятельств, которые по общему правилу *не имеют никакого юридического значения*, поскольку закон такового им не придает; вопрос: почему бы некоторые из них таким значением не *наделить* при помощи договора? К какому типу будет относиться и как будет называться такой договор? Или вот такой еще аспект: субъективные гражданские права осуществляются *их обладателями*, по *своему* усмотрению, *своей* властью и в *своем* интересе? — прекрасно, но ничто не мешает с помощью какого-нибудь договора поставить дело в том или другом отношении иначе, осложнив осуществление прав и (или) распоряжение ими согласием другой стороны или иными условиями. Какие это будут договоры? Неужели имущественные?

Таким образом, ***главная практическая ценность всякого организационного договора состоит в возможности предусмотреть с его помощью специальные, особые механизмы установления (изменения, прекращения) договорных отношений, — иные чем те, что заложены в законе*** (в частности, в ГК РФ). Все организационные договоры в конечном счете именно этим и занимаются, именно на это и направлены²⁷. Обставляя деятельность своих участников *специфическими юридическими условиями*, — условиями, в которых они либо приобретают ***новые*** (прежде отсутствующие у них) и ***дополнительные*** (неизвестные закону) ***юридические способности***, либо наоборот, оказываются перед необходимостью ***считаться с такими фактическими обстоятельствами, которые прежде*** (до заключения организационного договора) ***имели иное юридическое значение, а то и вовсе не имели его***, — эти договоры заставляют их участников вести себя несколько иначе при установлении, изменении и прекращении имущественных отношений, чем в ситуации, когда таких договоров между ними нет. Последствия первого типа (новые юридические способности) называются ***вторичными правами***; второго (необходимость считаться с новыми юридическими фактами) — состоянием ***юридической связанности***.

Думается, что именно этот — чисто практический — подход (подход «снизу», от смысла, от последствий) является единственным выходом для специалистов, стремящихся по тем или иным причинам к выделению и обособлению

²⁷ При этом заключение организационных договоров позволяет достичь и некоторых других, второстепенных целей; так, например, очевидно, что подобно договорам присоединения организационные договоры помогают рационализировать процесс выработки условий конкретных имущественных договоров: записав общие для всех них условия по содержанию, динамике, исполнению, обеспечению и ответственности однажды, их стороны получают возможность не переписывать их каждый раз заново, исключая, разумеется, те из них, которые они хотели бы в том или ином случае изменить или не применять. Про эти (второстепенные) функции организационных договоров мы говорить в настоящей статье не будем — сосредоточим внимание на функции главной.

организационных договоров в качестве самостоятельного частноправового понятия. Только подход «снизу», — то есть подход не умозрительный, а основанный на *наблюдении* за реальной действительностью (в нашем случае за *коммерческой практикой*), на *обобщении фактического материала*, ставшего результатом этого наблюдения, лучше всего собственного *практического опыта*, — сегодня может быть признан рациональным и продуктивным применительно к организационным договором. Попытки сконструировать категорию организационного договора, отталкивающиеся от его противопоставления договором имущественным и вообще любые иные, идущие «сверху» (из мира «вещей в себе», из области «чистого разума», «логики» и пр.), обречены остаться бессодержательными по множеству объективных причин. Главная из них в том, что ***наше правоведение до сих пор так и не достигло той степени ясности и определенности (конкретности) в понятиях об организации и организационных отношениях, которая позволила бы высказать хоть сколько-нибудь правдоподобные содержательные суждения о правовых формах таких отношений.***

Быть может, на первый взгляд все кажется понятным: многие торговцы состоят друг с другом в таких своеобразных деловых связях, которые не имеют в виду *перемещения товаров непосредственно* — в лучшем случае эти связи имеют в виду *подготовку (организацию) одного или нескольких случаев такого перемещения* в более или менее ближайшем (отдаленном) будущем. Это правильно. Но ... это и все. Любые попытки сделать хотя бы шаг от этого «первого» взгляда для того, чтобы перейти ко взгляду «второму» (более конкретному и предметному) — описать эти своеобразные отношения, объяснить, что имеется в виду и о чем идет речь, — наталкиваются на какую-то непреодолимую преграду: либо не получается совсем никакой конкретизации, либо все сводится к перечислению отдельных случаев заключения договоров, направленных на регламентацию таких связей — конкретизация превращается в казуистику. Ну не странное ли выходит дело: взяв на вооружение (выдвинутую М.М. Агарковым, поддержанную С.Н. Братусем и вроде бы развитую О.А. Красавчиковым²⁸) идею, согласно которой

²⁸ См.: (а) работы М.М. Агаркова: [1] Ценность частного права // Сборник трудов профессоров и преподавателей Государственного Иркутского университета. Вып. 1. Иркутск, 1920. С. 141–171; конкретно вопрос об организационных отношениях как отношениях власти-подчинения затрагивается на с. 154, 155, 158–159, 163, 170; [2] Предмет и система советского гражданского права // Советское государство и право. 1940. № 8-9. С. 52–72, из них — особенно см. с. 61–63, отдельные замечания также на стр. 68, 69, 70; (б) работы С.Н. Братуся: [1] Имущественные и организационные отношения и их правовое регулирование в СССР // Вопросы общей теории советского права : сб. ст. М., 1960. С. 67–120, из них конкретно — с. 103–108; [2] О разграничении гражданского и административного права (К вопросу о предмете советского гражданского права) // Проблемы гражданского и административного права : сб. ст. Л., 1962. С. 46–51, 51–57 (полемика с учеными, отрицающими существование организационных отношений, гл. обр. — С.И. Аскназием и С.С. Алексеевым [см., кстати, буквально следом за данной ст. С.Н. Братуся (на стр. 63–84) — статью

организация социальных явлений, действий и процессов представляет собой отнюдь не особый метод воздействия на организуемый предмет (явления, действия, процессы), как прежде считалось, а *особый тип общественных отношений, составляющих, в частности, специфический предмет правового регулирования*, — российская юридическая мысль ... далее так и не двинулась. Воплотить эту идею в жизнь, отыскать пресловутые организационные отношения, четко отграничить их от всех других российская юридическая наука так и не смогла. Вопрос о том, почему так произошло, — то ли сама идея была неправильна (в конце концов, даже самые авторитетные авторитеты всего лишь люди, а человеку, как известно, свойственно ошибаться!), то ли ее развитие и практическая реализация, — достоин отдельного научного (диссертационного или монографического) исследования²⁹.

Существует и такая (очень прозаическая) причина, не позволяющая «научке» двинуться хоть сколько-нибудь вперед в деле создания общей теории организационных договоров (да и отношений тоже), как *почти полное отсутствие норм о подобных договорах в законодательстве вообще и в ГК РФ в частности*. Хорошо известно, что объем «исследований» современных российских «правоведов» прямо пропорционален количеству и объему законодательных норм по «исследуемым» вопросам: чем больше существует тех, которые к предмету «изучения» можно «подтянуть» и чем эти нормы

А.К. Юрченко «Разграничение административных и гражданских правоотношений», доказывающую ошибочность представления об организационных отношениях (см. особенно стр. 66–68 — его возражения М.М. Агаркову и С.Н. Братусю)), 57–62; [3] Предмет и система советского гражданского права. М., 1963. С. 42–47, 56–60 и особенно 61–67 (указ. выше полемика); (с) работы О.А. Красавчикова: [1] Гражданские организационно-правовые отношения // Советское государство и право. 1966. № 10. С. 50–57; [2] Структура предмета гражданско-правового регулирования социалистических общественных отношений // Сборник ученых трудов Свердловского юридического института (СЮИ). Вып. 13. Теоретические проблемы гражданского права. Свердловск, 1970. С. 5–21, из них — особенно см. две последние стр. (20–21); [3] см. также изложение интересующих нас вопросов, сделанное О.А. Красавчиковым в учебниках гражданского права (первые тома) под его редакцией; об организационных отношениях — см. с. 12–13 первого издания (1968 г.), с. 13–14 второго (1972 г.) и с. 14–16 третьего (1985 г.); об организационных договорах — с. 445–446 одного только третьего издания. Интересно, что О.А. Красавчиков приоритет постановки вопроса об организационных отношениях как особом типе общественных отношений приурочивает к имени исключительно С.Н. Братуся, а на М.М. Агаркова ни разу не ссылается. Это вдвойне странно, если учесть, что о заслугах последнего в деле разработки понятия организационных отношений прямо указывает С.Н. Братусь, делая это особенно ярко и напористо на с. 64 указ. своей монографии — той самой, на которую все время ссылается О.А. Красавчиков.

²⁹ Не предвзято отвечая на этот вопрос позволим высказать собственное мнение: нам представляется, что идея М.М. Агаркова и С.Н. Братуся об организационных отношениях как общественных отношениях особого рода попросту не была реализована: О.А. Красавчиков в 1966 г. (а еще раньше — в 1959 г. — С.С. Алексеев в своей знаменитой монографии о предмете советского гражданского права — вот и объяснение теоретического пассажа учебника под ред. С.А. Степанова!) исподволь подменил ее старым добрым классическим взглядом на организацию как метод воздействия на общественные отношения.

более объемны — тем более «солидным» получается «труд». И наоборот: чем меньше законодательных норм — тем «научное исследование» делается короче; ну а если норм нет совсем, то почти всякий раз раздаются голоса в том смысле, что и исследовать-то юристу в данной области просто нечего, ибо соответствующие отношения не являются предметом правового регулирования, — не имеют, стало быть, никакого отношения и к правоведению³⁰. Отсутствие в нашем законодательстве хотя бы минимального набора статей, объединенных заголовком типа «Организационные договоры», существенно затрудняет написание юридических сочинений на данную тему, ибо для тех российских юристов, кто не способен отличить *право* от *закона*, а *понятие* от *термина* (обозначающего понятие слова) *отсутствие термина в законе* равнозначно и *отсутствию соответствующего понятия в природе*³¹. Только с недавних пор — с внесением в ГК РФ дополнения, создавшего такую группу «родственных» «четырееста двадцать девярых» статей — о *предварительном и рамочном договорах, опционе на заключение договора, договорах опционном и абонентском* — любители рассуждать про организационные договоры вздохнули посвободнее: пусть термина пока так и не появилось — но зато появилось *понятие*, которое можно было бы термином обозначить. В весьма выигрышном свете стали смотреться работы, авторы которых еще до (!) дополнения кодекса ст. 429.1–429.4 сводили организационные договоры к *предварительному и рамочному* — договорам о будущем заключении договоров (установлении обязательств)³².

Если нормы «429-х» статей ГК РФ проанализировать с учетом всего того, что было сказано выше, то нельзя не прийти к выводу, что наиболее близкое к истине (хотя и не вполне точное) общее представление об организационном

³⁰ Иногда это действительно так, но не всегда. Одно только молчание законодателя по известному вопросу еще не означает, что этот вопрос не составляет предмета правового регулирования. Законодательство — это еще не все в жизни; право не сводится к одному лишь законодательству.

³¹ Навык же изучения реальной практики, сбора эмпирического или хотя бы статистического материала, который позволял бы выяснить, действительно ли встречаются в нашей жизни такие договоры, которые регулировали бы не столько имущественные, сколько организационные отношения, наши почтенные ученые мужи давно утратили, а молодые — никогда его и не имели.

³² Ничего не потеряли и авторы работ об организационных договорах на транспорте: хорошо известны ст. 798 и 799 ГК РФ: первая — о том, что перевозчики могут заключать с грузоотправителями договоры об организации перевозок, по которым «перевозчик обязуется в установленные сроки принимать, а грузовладелец — предъявлять к перевозке грузы в обусловленном объеме»; вторая — о том, что организации различных видов транспорта «могут заключать [друг с другом] договоры об организации работы по обеспечению перевозок грузов (узловые соглашения, договоры на централизованный завоз (вывоз) грузов и другие)» в порядке, определенном транспортными уставами/кодексами, другими законами и иными правовыми актами. Здесь получилась обратная ситуация: законодательно введенные термины (договоры по организации перевозок и обеспечения перевозок) ученые стали наполнять конкретным содержанием, ориентируясь, конечно, главным образом на понятия о договорах предварительных, рамочных и абонентских.

договоре «сидит» в п. 1 ст. 429.1 кодекса, а именно — в определении **рамочных договоров**, названных также **договорами с открытыми условиями**: именно они трактуются в качестве договоров, не создающих обязательства, а только лишь *определяющих общие условия обязательственных взаимоотношений сторон* (признак 1), которые могут быть *конкретизированы и уточнены сторонами* (признак 2) путем *заключения отдельных договоров, подачи заявок или иным образом* (признак 3) *на основании либо во исполнение* (признак 4) рамочного договора.

Почему это определение мы назвали не вполне точным? Прежде всего потому, что оно создает неверное (слишком узкое) впечатление о предмете организационного договора, каковыми становятся, якобы, только лишь «общие условия (содержание) *обязательств*» — будущих прав и обязанностей его сторон. Лучше сказать про общие условия или содержание *договоров*, которые могут быть заключены в будущем между сторонами организационного договора — *основных* или *разовых* (единичных, конкретных) договоров; совсем не обязательно, чтобы эти договоры были непременно *обязательственными*, а вот уточнение о том, чтобы они были *имущественными*, на фоне теоретической неясности положения дел в вопросе о неимущественных обязательствах, представлялось бы, по нашему мнению, бесполезным.

Кроме того, организационный договор может также определять условия, способы и порядок *не самих разовых договоров* (и обязательств), а *их заключения* (создания, возникновения), *изменения и прекращения*; далее, в них можно «положить» общие условия *исполнения и обеспечения* разовых договоров, а также *ответственности* за их нарушения; наконец, организационный договор должен (!) определять *свою собственную роль в деле динамики разовых обязательств и договоров, свое с ними соотношение*. Является ли организационный договор просто *одним из фактов*, входящих в тот фактический состав, на котором зиждутся разовые договоры, которые в итоге могут быть так и не заключены (собственно рамочный договор по ст. 429.1), или же он порождает состояние обязанности по заключению разовых договоров (как предварительный договор по ст. 429) или, лучше сказать, *юридической связанности* действиями другой стороны или же наступлением определенных обстоятельств? — это, пожалуй, центральный вопрос, на который призван ответить всякий организационный договор, претендующий на юридическое значение.

Составители ГК РФ, следуя давно установившимся традициям, попытались сформулировать некоторый перечень ответов на него, расписав три разные техники реализации состояния связанности действиями другой стороны организационного договора. Техника первая — 1) «заплатил — акцептовал — заключил» описана в ст. 4249.2 (опцион на заключение договора); техника 2) «заплатил — потребовал — получил» — в ст. 429.3 (опционный договор); техника 3) одна из двух предыдущих техник, но с правом многократ-

ной или длящейся реализации — в ст. 429.4 (абонентский договор). Сказанное не должно быть основанием к заключению о том, что иных техник быть не может, что не бывает организационных договоров, реализуемых иными способами; напротив, техники, самые распространенные в торговой практике — «подал заявку — заключил» или «заявку подал — заявку согласовал (принял) — заключил» — в ГК РФ специально не регулируются (только упоминаются в п. 1 ст. 429.1).

Спрашивается: как быть, если организационный договор составлен «в нейтральных терминах» и прямо ничего не говорит ни об обязанности, ни о связанности той или другой стороны своим действием? В чем тогда такое действие следует видеть? Думается, что ответ на этот вопрос не может быть единым и универсальным для всех случаев жизни; не претендуя на него, мы предложим вниманию читателей пример его поиска на примере отношений *коммерческих* (торговых). Думается, что отталкиваясь от этого примера, читатель и сам сможет аналогичным образом проанализировать ситуации общегражданских, потребительских и любых других отношений, в которых применяются организационные договоры.

Идеальная и типическая ситуация в современном коммерческом обороте (пока по преимуществу в иностранном, но потихоньку она переходит и в оборот российский) — ситуация, в которой *заведомо привилегированное положение в сделке занимает покупатель* (в широком смысле) как лицо, располагающее живыми деньгами и имеющее выбор, кому их заплатить³³. Соответственно, продавец (а также поставщик, подрядчик, исполнитель работ, лицо, оказывающее услуги, перевозчик, хранитель и т.п.) — это *главный ин-тересант* во всяком торговом (коммерческом) договоре. Именно они — продавцы, поставщики, подрядчики и т.д. — вынуждены искать покупателей (заказчиков) на свой товар (свои работы, услуги) и бороться за покупателей (конкурировать) с себе подобными. Это и есть почва для возникновения нормальных классических организационных договоров: потенциальный продавец (поставщик, подрядчик и т.д.) обычно готов, притом без взимания за то особой платы и без возложения каких-либо встречных обязанностей или связанности на потенциального покупателя (заказчика, грузоотправителя, поклажедателя и пр.), «подписаться» фактически под односторонним обязательством периодически (например, раз в месяц) исполнять требования (заявки) покупателя об отгрузке товаров определенного рода (типа, вида) в определенном количестве (не больше такого-то и не меньше такого-то) по определенной заранее (редко) или определяемой в будущем (применительно к каждой конкретной поставке) цене. Что же касается потенциального покупателя (заказчика и т.д.), то он наделяется правом (иногда пишут про

³³ Это один из юридически-значимых аспектов расхожих изречений «покупатель всегда прав», «кто платит, тот и заказывает музыку» и т.п.

обязанность, но по сути это все равно обязанностью не становится) *направлять заявки, отвечающие договорным условиям, а также требовать исполнения таких заявок*, причем, зачастую, без предварительной уплаты покупной цены предмета исполнения. Особого согласия со стороны продавца на исполнение заявок (какого-то акта их согласования, притягивания и т.п.) при этом не нужно: будет оно или нет, и даже если будет несогласие — это юридически безразлично, так как конкретный договор (например, купли-продажи товара-предмета конкретной заявки) все равно будет считаться заключенным с момента получения такой заявки продавцом. Ориентируясь именно на такие договоры продавца (поставщики, подрядчики, перевозчики и т.п.) загружают либо свои мощности (если они сами производят соответствующие товары), либо ретранслируют их условия третьим лицам путем их воспроизведения в договорах, заключаемых с ними (если они сами только посредники). Именно эту конструкцию и следует считать общим правилом организационного договора; в отсутствие соглашения об ином организационный договор надлежит считать заключенным именно по *такой* модели³⁴.

Лучшим доказательством целесообразности (разумности), а значит и действительности (правильности) именно такой — односторонне-связывающей — конструкции предварительного договора является тот факт, что она чрезвычайно плохо «укладывается» в категории и понятия ГК РФ. Именно это, как мы помним — установить особый порядок взаимодействия сторон, неизвестный закону — и оправдывает не то что конструкцию организационного договора, но и самую его идею. Можно предпринять, по всей видимости, три попытки объяснения разобранной ситуации с позиции норм ГК РФ, но ни одна из них не будет вполне непротиворечивой. Так, (попытка 1) в *организационном договоре* можно видеть «большую и общую» («генеральную», «рамочную») *оферту*, а в периодически подаваемых покупателями (заказчиками) *заявках* — акты ее *акцепта*. Правильна ли такая квалификация? Очевидно нет, ибо она требует либо больших натяжек, либо ведет к значительным отклонениям от норм ГК РФ, устанавливающих общие понятия и об оферте, и об акцепте. Попытка объяснения № 2 может быть такой: *организационный договор* — это «большой и общий», генеральный, рассчитанный на будущее, *предварительный акцепт*, а *клиентские заявки* — наоборот, *оферты*, которые заранее считаются акцептованными. Здесь отклонения от общих понятий становятся настолько значительными, что не спасают никакие натяжки: в требования, предъявляемые ГК РФ к ак-

³⁴ Мыслимы и двусторонние договоры такого рода, например, договоры между транспортными организациями: каждый их участник связан волеизъявлением другого, предъявляющего грузы к перевозке, однако сам предъявлять «встречных» грузов к перевозке он не обязан. Имеет право — да, но не обязан. Точно так же строятся отношения банков по договорам о корреспондентских счетах, договоры о снабжении энергией лиц, которые полагают собственными генерирующими мощностями, и некоторые другие.

цепту, организационный договор не вписывается и подавно, так же, как и клиентские заявки — в понятие об оферте. Наконец, третья попытка квалификации может быть такой: *клиентские заявки* — это все-таки *оферты*, но *акцептуемые* не предварительно при помощи организационного договора, а *всякий раз индивидуально конкретными деяниями продавца, включая молчание* («неговорение «нет») и *даже бездействие* в течение определенного времени после их получения; что же касается самого *организационного договора*, то он в этой схеме выполняет роль *акта, придающего действиям продавца юридическое значение акцепта*. И здесь мы имеем значительный отход от общих правил ГК РФ, но в данном случае на первый план выходит другой дефект — несоответствие квалификации той роли организационного договора, которую мы выше договорились считать общим правилом, ибо получается, что продавец (поставщик, подрядчик и т.д.) вправе и возразить против акцепта, — какой же смысл тогда в организационном договоре?

Обнаруженные дефекты всех трех вариантов квалификации свидетельствует о том, что верным не является ни один из них, а организационный договор в рассмотренном нами значении создает **новый порядок заключения договоров, ГК РФ неизвестный** — то, что от него и требовалось. Организационный договор *превращает двустороннее взаимодействие, необходимое по общему правилу закона для заключения договора, во взаимодействие одностороннее: несмотря на то, что одна сторона (продавец) не выражает воли на заключение каждого конкретного договора, договоры, тем не менее, появляются*. Каким же образом? Благодаря действиям одной только другой стороны (покупателя). За счет чего это становится возможным? За счет того, что в организационном договоре продавец выражает свою волю на то, чтобы *считать себя обязанным по некоторому количеству договоров определенного рода, типа и вида*, определенных односторонними действиями покупателя; последнего же организационный договор наделяет феноменальной, доселе отсутствовавшей у него, способностью — *способностью своими односторонними заявками обязывать другое лицо (продавца) по определенному роду договорам*. Такие способности называются *элементами динамической правоспособности, или секундарными правами*.

Приведенный образец рассуждений позволяет читателям «разобрать» любой другой организационный договор — и из ГК РФ (предварительный, опцион, опционный, абонентский) и не из ГК РФ — самостоятельно. Главная задача только в том, чтобы понять *кто и почему наиболее заинтересован в заключении (исполнении) разовых договоров*; именно этим обстоятельством будут предопределены ответы и на все другие вопросы, в частности о том, *кто и за что* (на каких условиях — бесплатно, за плату, за встречную обязанность или связанность и пр.) *готов связать себя перспективой применения к себе описанного или иных подобных односторонних механизмов вовлечения*

в договорные отношения. Мы же закончим настоящую статью указанием на некоторые другие факторы и обстоятельства, затрудняющие построение общего учения об организационных договорах именно в *торговом* обороте. Главными из этих, «специально-торговыми» причинами, на наш взгляд, являются две следующие.

Первая — это необходимость отграничения договоров *собственно организационных* от договоров, заключающих в себе известный *организационный элемент наряду с имущественным*³⁵. Проблема в том, что такой — организационный — элемент в большем или меньшем объеме присутствует едва ли не во всех коммерческих договорах. Наиболее ярко он выражен в договорах неопределенно-срочного и долгосрочного характера, а также в договорах, предполагающих однородное многократное либо длящееся исполнение — в договорах поставки, контрактации, энергоснабжения, дистрибьюторском, дилерском, агентском; в договорах франчайзинга, кредитования, факторинга и форфейтинга, банковского счета. Подобные (комбинированные) коммерческие договоры, то есть такие, которые хотя и заключают в себе нечто организационное, но только в качестве вспомогательного элемента, договоры, хотя и обслуживающие не только самое продвижение товаров, но и его организацию, — нет никакого смысла перемешивать в одной группе, квалифицируя их в одно и то же время и как реализационные (посреднические, содействующие), и к тому же еще и как организационные³⁶. Теоретически вроде бы все понятно и просто. Но когда дело доходит до практики, не все ученые преодолевают искушение от исследования договоров *собственно организационных* отказать, подменив его рассуждениями об организационных элементах (организационной роли, организационной составляющей) любых коммерческих (да и только коммерческих — всяких вообще, направленных на организацию торговой деятельности — формирование торгового предприятия) договоров³⁷.

³⁵ По терминологии О.А. Красавчикова — комбинированных договоров.

³⁶ Нельзя, впрочем, отрицать того, что изучение подобного — организационного — элемента реализационных, посреднических и содействующих торговле договоров принесло российскому правоведению известную пользу. Долго- и неопределенно-срочный характер таких договоров, их расчет на однородное многократное либо длящееся исполнение подсказал нашим ученым, где нужно искать пресловутый организационный элемент, в чем следует видеть существо организационных отношений, нормируемых не только в качестве вспомогательного, но и основного предмета. По большому счету само понятие организационных торговых договоров обязано своим существованием тем реализационным, посредническим и содействующим торговле договорам, которые несут в себе наряду с имущественным еще и организационный элемент. Больше того, вряд ли мы сильно ошибемся, если предположим, что «должником» именно подобных договоров (только не торговых, а хозяйственных) является и понятие организационных отношений в целом: не будь таковых — об организационных отношениях в гражданском праве если и задумались бы, то гораздо позднее.

³⁷ При таком подходе в число организационных попадут даже договоры о найме торговцем офисного помещения и рабочей силы, они ведь тоже «организуют» торговую деятельность

Можно ли предложить какие-то выходы из описанного затруднения?

Да.

*Прежде всего нужно отделить собственно организационные договоры — договоры, направленные на организацию взаимодействия двух и более частных лиц, на организацию (если можно так выразиться) **внешнего по отношению к каждому из его участников**, процесса, — от договоров, направленных на организацию **внутренних сторон** их деятельности. Договоры первого типа можно назвать **внешне-организационными**, второго — **внутренне-организационными**. Так, договор о централизованном завозе и вывоза грузов — несомненно имеет **внешне-организационное** значение, а корпоративный договор (договор об осуществлении прав участников корпораций) — **внутренне-организационное**. Коль скоро нас интересуют договоры, оформляющие **торговый оборот**, — явление **внешнее** по отношению к его участникам, то ясно, что внутренне-организационные договоры мы автоматически пропускаем; они в предмет коммерческо-правового изучения не входят.*

Что же касается так называемых комбинированных договоров, то на них следовало бы посмотреть вот с какой точки зрения: а правильно ли то, что в каждом из них пытаются увидеть особый самостоятельный договор? Не идет ли здесь речь о смешении в рамках одного и того же (с точки зрения формы) соглашения двух и более договоров различных типов? Ведь одно дело — *принципиальная договоренность о том, что одна сторона получает возможность заказывать у другой раз в месяц в течение года поставку товаров определенного рода или вида, в количестве, не превышающем установленных пределов* (а другая, соответственно, обязуется к тому, чтобы быть готовой такие заказы своевременно принимать и исполнять, осуществлять поставки), — и совсем другое *договоры, которые будут заключаться в результате каждого конкретного подобного заказа* (его выдачи, с одной стороны, и принятия к исполнению, с другой). Договор первого типа — *о заказах и поставках вообще* — будет чисто организационным, *договоры* (поскольку их в нашем примере будет как минимум двенадцать — по одному в месяц в течение года) *второго типа* — *о конкретных заказах и поставках* — будут самыми что ни на есть классическими реализационными договорами. То, что условия и первого, и вторых в каком-то конкретном случае оказываются объединены в одном документе — вопрос лишь техники и удобства.

Подобный подход позволяет, кстати, объяснить две интересные проблемы: 1) почему «договор поставки» считается заключенным, если стороны не достигли соглашения о конкретном предмете поставки? и 2) каково юридическое значение каждого конкретного (отдельного) акта заказа и его принятия

коммерсанта, превращая ее в предприятие. Вряд ли такой эффект свидетельствует о плодотворности приведшего к нему подхода.

к исполнению? Если согласиться с тем, что первый («большой») договор — о поставках вообще — вовсе есть не договор поставки, а только *договор об организации будущих поставок*, то вполне естественно, что его стороны не договариваются о конкретных партиях, товаров подлежащих поставке — не определяют сколько-нибудь точно предмет конкретных поставок. О них и не нужно договариваться, поскольку у договора об организации поставок совсем другие задачи, иная цель и иной предмет — организация поставок (в нашем случае установление особых условий и специальной техники заключения договоров поставки) — именно о нем стороны и договариваются. Что же касается договоров поставки, то они появятся не ранее, чем будет осуществлен и принят к исполнению хотя бы один заказ.

Предложенные объяснения, впрочем, не являются общепризнанными³⁸. Именно поэтому проблема отграничения *собственно организационных* договоров от договоров «комбинированных» — традиционных коммерческих договоров с организационными элементами — в науке и практике коммерческого права сохраняется. К тому же существует и еще одна специально-торговая причина сомневаться в праве организационных коммерческих договоров на существование по крайней мере в качестве общего правила — это *законодательство о защите конкуренции* — естественная граница для заключения любых организационных коммерческих договоров. С этой точки зрения главными классификациями организационных коммерческих договоров ста-

³⁸ Так, например, против «раздельной» квалификации «большого» (генерального, долгосрочного) договора и заключаемых в целях его исполнения «маленьких» (единичных, разовых, краткосрочных) договоров — первого как организационного, а вторых как договоров поставки — обыкновенно возражают в том смысле, что такое разделение уничтожает самое понятие о договоре поставки как самостоятельном договоре. Одного (единого) договора не получается, получается совокупность нескольких договоров: одного организационного и многих договоров купли-продажи, заключаемых в порядке (по правилам), установленном организационным договором. Утверждают, что это противоречит действительным фактам жизни: коммерсанты-де рассматривают совершенные ими действия как одну единую коммерческую операцию. Это, конечно, верно, но нужно же различать понятия об экономической операции и юридической сделке! Экономическая точка зрения имеет в виду поставку в смысле коммерческой операции: поставщик стремится запродать сейчас некие товары в расчете на то, что в будущем (когда придет время собственно поставки) цена на эти товары понизится, и поставщик таким образом заработает на разнице в ценах продажи (высокой) и покупки либо производства (низкой). Покупатель же, очевидно, имеет в виду противоположный расчет: заплатить за известные товары поставщику сейчас, чтобы в будущем (если цена на них возвысится) не пришлось платить дороже. Что же до юридического понятия, соответствующего экономическому (коммерческому), то им совсем не обязательно должно быть понятие об одном едином договоре особого рода (вида или типа): как и всякое коммерческое отношение оно может быть оформлено не одним договором, а их совокупностью. В существовании поставки как коммерческой операции сомневаться, конечно, не приходится; а вот существование договора поставки как правовой формы одноименной операции может быть подвергнуто сомнению. «Поставка» и «договор поставки» — понятия похожие, но все-таки не совпадающие точно так же, как и, скажем, «собственность» и «право собственности», «купля-продажа» и «договор купли-продажи», «имущественный наем» и «договор имущественного найма» и т.д.

новятся их разделение на *вертикальные*, т.е. заключаемые лицами, работающими на различных рынках и друг с другом не конкурирующими, и *горизонтальные*, т.е. договоры между конкурентами³⁹.

О свободе заключения организационных коммерческих договоров если и можно говорить, то только, пожалуй, лишь применительно к *вертикальным* коммерческим договорам (да и то с известными ограничениями). Что же касается соглашений *горизонтальных* — то есть договоров конкурентов об организованном совместном действии на рынке, о его разделе по кругу потребителей, ассортименту товаров или географии их сбыта, о координации деятельности друг друга, направленной на установление и поддержание известного уровня цен, навязывание потребителям ненужных им товаров или невыгодных для них условий договоров, о выступлении «единым фронтом» против несговорчивого продавца в закупочной процедуре и т.д., то, очевидно, их заключение и исполнение по общему правилу никак не может считаться допустимым, должно квалифицироваться как одно из самых серьезных экономических правонарушений, влекущих применение гражданских, административных и уголовных санкций⁴⁰. Исключения должны составлять лишь те (очень немногочисленные и трудно доказуемые) случаи, когда коммерсанты договариваются на некоторое время «забыть» о том, что они конкуренты, но не для того, чтобы наживаться на потребителях и выдавливать с рынка других соперников, а для того, чтобы добиться (обеспечить, организовать) *наиболее полного, качественного и эффективного удовлетворения потребительского спроса*.

Как следовало бы резюмировать сказанное? Нет сомнений, пожалуй, только в одном: организационные торговые договоры — это не столько самостоятельный вид торговых договоров, сколько *место*, зарезервированное для этого понятия в системе научных юридических категорий. Место, в настоящее

³⁹ Мыслимы и на практике встречаются организационные договоры третьего типа — между коммерсантами, с одной стороны, и публично-правовыми (государственными и муниципальными) образованиями (либо их органами), с другой: об организации бесперебойного обеспечения населения товарами повышенного спроса, о завозе товаров в районы Крайнего Севера и приравненные к ним местности, о совместной организации и проведении торгово-промышленных выставок и ярмарок и т.п. Если подобные соглашения направляются на такие предоставления коммерсанту, которые обеспечивают ему определенные преимущества на рынке в сравнении с иными, действующими на нем субъектами (например, приоритетное участие в государственных или муниципальных закупках, предоставление земельных участков или помещений, компенсацию части расходов по приобретению товаров, льготное налогообложение, получение дотаций, субсидий или гарантий и т.п.), то они также подпадают под запрет законодательства о защите конкуренции; и только в остальных случаях, которых на практике, опять-таки, не особенно много, возможно говорить об их законности.

⁴⁰ Это обстоятельство чрезвычайно затрудняет сбор и изучение эмпирического материала о горизонтальных организационных договорах: даже когда они заключаются и исполняются, ни участвующие в них коммерсанты, ни обслуживающие их консультанты не горят желанием в этом признаваться.

время более чем наполовину пустое. Быть может, со временем оно будет наполнено конкретным и системным содержанием (подобно тому, как был заполнен ряд поначалу пустых «клеток» в периодической системе химических элементов Д.И. Менделеева), но пока оно заполняется элементами в основном случайными — [а] договорами о будущих договорах и обязательствах (ст. 429–429.4 ГК РФ), [б] транспортными договорами (ст. 798, 799) и [с] договором простого товарищества (гл. 55). Почему это заполнение «случайно»? Потому что *содержательный* принцип, по которому такое заполнение должно осуществляться (по которому договоры должны относиться к числу организационных), толком так до сих пор и не сформулирован⁴¹; потому что договоры, которыми сейчас наполнено понятие об организационных договорах, явно не занимают собою *всего* этого понятия (не исчерпывают его), к тому же по большинству своему они вряд ли могут быть причислены к исключительно *торговым*: очевидно, что, к примеру, договоры предварительные, рамочные и абонентские, равно как и договора простого товарищества, не только мыслимы, но и реально существуют *как в торговом, так и в общегражданском быту*, а транспортные договоры ориентированы под перевозку не одних только (и может быть даже не столько) *торговых* грузов. Возможно, что и в перечисленных уже организационных договорах, заключаемых коммерсантами (обслуживающих торговый оборот), и вправду имеется какая-то особая (торговая) специфика, но на настоящий момент она пока еще не обнаружена (не открыта).

Основное пространство «клетки» под названием «организационные торговые договоры» должны заполнить такие договоры и соглашения, которые направлены на урегулирование процессов систематического однородного взаимодействия коммерсантов друг с другом и (или) с публично-правовыми образованиями (их органами), необходимость в котором диктуется повседневной практикой ведения ими торговой деятельности. Наиболее соответствуют этому условию (из числа договоров, известных ГК РФ) организационные транспортные договоры (ст. 798 и 799) — договоры о порядке взаимодействия (а) коммерсантов, регулярно испытывающих потребность в перевозке однородных товаров — с их перевозчиками; и (б) перевозчиков между собой — о взаимной перевозке грузов друг друга⁴². Ориентируясь на этот — «транспортный» — пример, логично предположить существование подобных

⁴¹ И, соответственно, единственным критерием остался критерий формальный — упоминание о соответствующих типах договоров в ГК РФ.

⁴² Самая известная область подобной деятельности касается даже не перевозчиков, а операторов мобильной связи: всякий и каждый оператор предоставляет (при необходимости) услуги связи клиентам всякого и каждого иного оператора. Такого рода взаимное обслуживание чужих абонентов имеет даже особое название, хорошо известное в быту — роуминг. Сходная практика «взаимовыручки» известна и в банковской системе с той только разницей, что гарантией ее предоставления и получения является наличие меж банками так называемых корреспондентских отношений.

(организационных) договоров и в иных сферах, в том числе (в) коммерсантов между собой — об исполнении поручений по поставкам друг друга — своеобразной форме взаимной «подстраховки» лиц, участвующих в поставках по одному глобальному проекту (строительство газо- или нефтепровода, Керченского моста, прокладка дороги или тоннеля и т.п.), по несколькими однородным проектам (переоснащение предприятий новыми очистными сооружениями, строительство спортивных объектов к Олимпиаде или чемпионату мира), или даже при работе на рынке известного товара (работ и услуг) в целом; (г) коммерсантов и перевозчиков — с организациями, специализирующимися на проведении погрузочно-разгрузочных работ — о выполнении таких работ в отношении товаров (грузов), предъявляемых (принимаемых) к перевозке, перевалке и выдаче; (д) коммерсантов с товарными складами, банками и страховыми организациями — о систематическом принятии на, соответственно, хранение, кредитно-расчетное обслуживание и страхование товарных операций определенного рода; (е) коммерсантов с публично-правовыми образованиями (их органами) — об организации и оплате коммерческой работы, имеющей известное социальное значение (исполнение межгосударственных обязательств, снабжение определенных категорий населения или населения, проживающего в известной местности, ликвидация последствий аварий и природных катастроф, закупка для целей обороны, поставка в государственный резерв, обеспечение мобилизационной готовности и т.п.).

Проблематика названных и им подобных торговых договоров, которые только и могут быть названы собственно *организационными*, еще ждет своего исследователя.

ИЗДАТЕЛЬСТВО «ЮРИСТ»

Технический редактор:

Стручалина А.Г.

Корректор:

Швечкова О.А., к.ю.н.

Компьютерная верстка

Троицкая Е.М.

Адрес

Почтовый адрес: 115035, г. Москва, Космодамианская наб., д. 26/55, стр. 7

Печать

Отпечатано в типографии «Национальная полиграфическая группа».
248031, г. Калуга, п. Северный, ул. Светлая, д. 2. Тел. (4842) 70-03-37

Формат 70x100/16. Бумага офсетная. Печать офсетная.
Общий тираж 250 экз.

Номер подписан в печать: сентябрь 2018 г.

ISBN 978-5-8078-0256-9



9 785807 802569