

20. Советское гражданское право. Ч. 1 / отв. ред. В. Т. Смирнов, Ю. К. Толстой, А. К. Юрченко.
21. *Суворов Е. Д.* Обход закона, сделка, оформляющая обход закона. М.: Издательство *ИД В. Ема*, 2008.
22. *Улезко А.* Обеспечительная купля-продажа: притворная сделка или способ обеспечения, не поименованный в законе? // *Legal Insight*. 2013. № 5 (21).
23. Фиктивные сделки для «обналички» и прочих налоговых злоупотреблений: антисоциальные, мнимые или притворные? https://zakon.ru/blog/2017/9/27/fiktivnye_sdelki_dlya_obnalichki_antisocialnye_mnimye_ili_pritvornye (доступ 25.05. 2018).
24. *Халфина Р. О.* Значение и сущность договора в советском социалистическом гражданском праве. М.: Изд-во АН СССР, 1954.
25. *Хлюстов П.* Обеспечительная передача правового титула — возможно ли это в России? <http://www.garant.ru> (доступ 12.02.2019).
26. *Шестакова Н. Д.* Недействительность сделок. СПб., 2001.

Тарасенко Ю. А.

§ 2.2.9. Постторговые отношения: значение приемки товаров в коммерческом обороте

Приемка товаров — один из немногих правовых инструментов советского права, сохранивший актуальность и на современном этапе развития гражданского законодательства. Вопросам приемки товаров посвящено большое количество материала в специальной литературе. Такое пристальное внимание объясняется сохраняющейся проблематикой в ходе установления количества и качества товаров. Задача, которую мы ставим в данной статье — обозначить специфику приемки товаров в предпринимательских отношениях, ее принципиальное отличие от приемки с участием непрофессионального участника (потребителя). В результате сделан вывод о том, что для предпринимателя приемка товара является завершающей стадией, характеризующей исполнение договора и находящаяся уже за пределами исполненного договора. При отсутствии нарушений целостности упаковки, приемка товара, как правило, происходит только при передаче последнего конечному получателю, обычно — потребителю. Транзитная же передача товара от одного предпринимателя к другому, по цепочке посреднических сделок, обычно осуществляется без проверки товара. Этим достигается быстрота коммерческих операций, позволяющая не терять время на процесс приемки товаров по каждой торговой сделке. Для предпринимателя качество товара важно не с точки зрения извлечения полезных свойств такого товара (он его не эксплуатирует), а с точки зрения обеспечения надлежащей сохранности товара в процессе его перемещения к конечному получателю. Достижение именно этой

цели и позволяет коммерсанту получать максимальную выгоду, в процессе совершения ряда однотипных коммерческих операций.

Ключевые слова: купля-продажа, перевозка, приемка товара, количество товара, качество товара, исполнение обязательств, транзитные сделки, комплектность товара, торговые обычаи.

Tarasenko Yuriy Al.

§ 2.2.9. Post-trade relations: the value of acceptance of goods in commercial turnover

Acceptance of goods – one of the few legal tools of the Soviet right which kept relevance and at the present stage of development of the civil legislation. A large amount of material in special literature is devoted to questions of acceptance of goods. This close attention is due to the continuing problems in determining the quantity and quality of goods. The task that we set in this article is to identify the specifics of the acceptance of goods in business relations, its fundamental difference from the acceptance with the participation of a non-professional participant (consumer). As a result, it was concluded that for an entrepreneur the acceptance of goods is the final stage characterizing the execution of the contract and is already outside the limits of the executed contract.

Keywords: purchase and sale, transportation, acceptance of goods, quantity of goods, quality of goods, performance of obligations, transit transactions, completeness of goods, trade customs.

Все, что может испортиться, портится, но не сразу,
а на другой день после окончания гарантийного срока.

Шерпи Грейдитер

Процесс приемки завершает оформление передачи товара в таких ключевых институтах предпринимательского права, как купля-продажа и перевозка. Перемещение товаров, в конечном счете, всегда связано с необходимостью установления качества и количества передаваемого (получаемого) товара. Как известно, приемка товаров осуществляется как коммерсантами, так и потребителями. К отношениям, регулируемым предпринимательским правом относятся те из них, которые связаны с передачей товаров между коммерсантами, при извлечении обеими сторонами прибыли. При передаче товара от коммерсанта потребителю, прибыль получает только одна сторона (коммерсант), потребитель же получает товар не для последующей перепродажи и т. п. действий, а для собственных нужд, не связанных с извлечением прибыли. Поэтому, к ведению предпринимательского права мы считаем возможным отнести только ту приемку, которая осуществляется коммерсантами.

Приемка же, которая происходит при передаче товара от коммерсанта к потребителю — выходит за рамки коммерческих отношений. Принимая во внимание вышесказанное, при описании процесса проверки товаров наше внимание будет акцентировано исключительно на коммерческой приемке.

Такое решение обусловлено следующими обстоятельствами. Если для конечного не профессионального приобретателя качество (количество) важно с точки зрения потребительских свойств вещи, то для коммерсанта последние свойства, как правило, не важны. Он не собирается извлекать посредством их какую-либо пользу. Его интерес состоит в том, чтобы *в процессе перемещения (доставки) товара, последний не утратил своих полезных качеств*. В противном случае, он не сможет с выгодой для себя перепродать такой товар.

При этом, надо сделать одно уточнение. Передача товара в процессе совершения коммерсантами сделок с ним, может происходить (да и, как правило, происходит) без проверки последнего на качество или количество. Особенно это характерно для т. н. посреднических отношений, где товар, прежде чем попасть к конечному покупателю, проходит целый ряд сделок, минуя при этом поступление в непосредственное обладание совершающих транзитные сделки коммерсантов¹. Однако, это не означает, что приемка товаров утрачивает для коммерсантов значение. Отсутствие приемки при транзитной передаче товара призвано облегчить процесс перемещение материальных благ. Но это происходит только в том случае, когда товар перемещается по транзитной цепочке без нарушений целостности упаковки (контейнера, пломбы и т. п.), что позволяет, во-первых, передавать права на такой товар в том объеме, какой был при первоначальном отчуждении и, во-вторых, перемещать товар очень быстро (что особенно важно для субъектов предпринимательских отношений). Приемка же будет происходить при поступлении товара к конечному обладателю². Именно поэтому, процесс приемки, как завершающий возмездное перемещение товарных благ, занимает отдельное место в предпринимательском праве — образуя т. н. *постторговые отношения*.

Постторговыми такие отношения называются потому, что в отличие от собственно торговых (где договор, его заключение и исполнение за-

¹ См. Белов В. А. Понятие договора купли-продажи // Коммерческое право. Научно-практический журнал. 2015. № 2. С. 35

² Безусловно, приемка товара может и среди коммерсантов осуществляться после каждой совершенной ими сделки с товаром. Однако, описываемый нами процесс совершения цепочки сделок и транзитной передачи товаров с последующей приемкой, является правилом в предпринимательском обороте, в то время как проверка товара после каждой операции — исключением. Последний вариант более характерен именно для отношений гражданских, а не коммерческих.

нимает центральное место), действия по приемке продукции как бы находятся за пределами *уже исполненного* договора. Эти действия имеют больше технический характер, позволяя зафиксировать факты, свидетельствующие о надлежащем (либо ненадлежащем) исполнении договора. Конечно, не смотря на отмеченную выше техническую сторону, процедура приемки продукции не перестает носить правовой характер и неразрывно связана с причиной ее породившей — коммерческим договором.

Переходя непосредственно к процедуре приемки товара, отметим, что проверка получаемого товара включает в себя два самостоятельных этапа. Первый — приемка товара по количеству. Второй — приемка товара по качеству. Данная структура имеет свою внутреннюю логику — первоначально осмотр, проверка товаров происходит визуально путем простого пересчета. Определение качества происходит намного позже (иногда — лишь в процессе непосредственной эксплуатации вещи). Такое построение и определяет структуру изложения материала.

Приемка товара по количеству. Количество товара является системообразующим признаком для купли-продажи, поскольку относится к существенным условиям, позволяющим считать договор заключенным. В силу этого, проверка количества поступившего товара является необходимой процедурой, позволяющей установить надлежащее исполнение договора.

Не смотря на активную деятельность коммерсантов по установлению количества и качества продукции, в законодательстве определение понятия «приемки товара» отсутствует¹.

Приемка продукции (товара) это одна из составных частей (один из этапов) определения надлежащего исполнения. В процессе приемки устанавливается — передан ли кредитору надлежащий объект, т. е. товар, надлежащего качества и установленного количества. Сам же процесс неразрывно связан не только с определением факта надлежащего исполнения, но и с установлением отклонений и вызвавших их причин.

Процедура проведения приемки товара регулируется несколькими источниками. Это, прежде всего Гражданский кодекс РФ. Такая проверка, как правило, осуществляется в рамках, так называемых, реализационных договоров (купля-продажа, поставка) и договоров, содействующих торговле (перевозка, транспортная экспедиция). В кодексе заложены лишь самые общие принципы, коим должна отвечать при-

¹ Вообще, если следовать конструкции договора купли-продажи, то его конститутивным элементом является приемка (см. ст. 454 ГК РФ — «...а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену)»). При этом приемка понимается законодателем не как простое получение товара, а как процесс, при котором происходит проверка товара. Общее указание на необходимость такой проверки закреплено ст. 484 ГК РФ.

емка¹. Более детальная регламентация осуществляется на уровне ряда специальных законов (например, транспортными уставами и кодексами²), и иных нормативных актов (например, правилами выдачи груза на соответствующем виде транспорта), а также Инструкцией Госарбитража СССР о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству 1965 г. № П-6 и Инструкцией Госарбитража СССР о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству 1966 г. № П-7 (далее — Инструкции, Инструкция № П-6, Инструкция № П-7)³.

Не смотря на то, что названные Инструкции как деловые обычаи имеют остаточное применение, влияние на процедуру приемки товаров они оказали очень сильное. Достаточно сказать, что взамен до сих пор не принято ни одного нового нормативно-правового акта, который в полной мере регулировал бы процесс приемки продукции и связанных с ним отношений. Именно поэтому, коммерсанты часто обращаются к положениям Инструкций, в связи с чем, целесообразно указать на соотношение договорных норм и применяемых норм Инструкций.

Общий для всех обычаев оборота принцип такой: они применяются к правоотношениям сторон в тех случаях, (1) если в договоре условие не определено и отсутствует подлежащая применению диспозитивная норма, и (2) стороны не сделали отсылку к таким обычаям, и (3) условия обычаев отвечают критериям, закрепленным в ст. 5 ГК РФ⁴.

¹ Так, покупатель обязан совершить необходимые действия по приемке поступившего товара, осмотреть и проверить количество товара (ст. 513 ГК РФ).

² Устав железнодорожного транспорта РФ, Приказ МПС РФ от 18.06.2003 № 45 «Об утверждении правил заполнения перевозочных документов на перевозку грузов железнодорожным транспортом».

³ Указанные инструкции непосредственно не применяются в связи признанием утратившим силу пункта 6 Постановления Верховного Совета Российской Федерации от 03.03.1993 № 4604-1 «О некоторых вопросах применения законодательства Союза ССР на территории Российской Федерации» (статья 2 Федерального закона «О введении в действие части второй Гражданского кодекса Российской Федерации»). В настоящий момент они являются деловыми обычаями и применяются постольку, поскольку не противоречат нормам закона или условиям договора. См.: п. 4 Постановления Пленума ВАС РФ от 22.10.1997 № 18 «О некоторых вопросах, связанных с применением Положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки». Помимо названных Инструкций, регулирующих приемку товаров, произведенных на внутреннем рынке, существует еще отдельная Инструкция, разработанная специально для приемки импортных товаров. См.: Инструкция Госарбитража СССР от 15.10.1990 «О порядке и сроках приемки импортных товаров по количеству и качеству, составления и направления рекламационных актов» // Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР. 1991. № 4.

⁴ См.: п. 7 Постановления Пленума ВАС РФ от 14.03.2014 № 16 «О свободе договора и ее пределах».

Учитывая статус Инструкций (обычай делового оборота), во избежание неправильного применения норм материального права, особое внимание следует обратить на условия (формулировку) договора с тем, чтобы понять в какой части подлежат применению положения Инструкций¹. Стороны вправе предусмотреть собственный порядок приемки товара. В этом случае, договорные условия имеют приоритет. Если в договоре стороны согласовали применение Инструкции², но впоследствии обнаруживается, что отдельные условия договора ей противоречат, руководствоваться следует правилами Инструкции³. Напротив, когда договор содержит указание на то, что Инструкция применяется в части, не противоречащей договору, преимущество должны иметь условия договора⁴.

Процедура приемки товаров включает целый ряд последовательно совершаемых действий, от правильности соблюдения которых, зависит дальнейшее признание факта исполнения договорных обязательств надлежащими или ненадлежащими.

Общий алгоритм приемки товаров по количеству следующий.

1. Проверка сопроводительной документации.
2. Проверка внешнего вида транспортного средства, пломб, соблюдения температурного и иного режима хранения и транспортировки.
3. Проверка количества поступившего товара.

Приемка товара по качеству. Качество товара является системообразующей категорией с точки зрения торговли. Обеспечение качества товаров обусловлено наличием конкурентной среды, современные условия которой требуют от производителей и продавцов предлагать товар высокого свойства (марки). В виде общего принципа ГК РФ закрепляет положение о том, что продавец обязан передать покупателю товар, качество которого соответствует договору купли-продажи. А в тех случаях, когда в договоре купли-продажи отсутствует

¹ В литературе не раз обращалось на то, что Инструкции, разработанные в 60-е годы XX века, рассчитаны на отношения в иной экономической (да и правовой) формации. Поэтому ряд положений нуждается в корректировке, с учетом современных правовых реалий. Говоря в дальнейшем о процедуре приемки, мы будем акцентировать внимание только на базисных моментах проведения приемки актуальных с точки зрения текущего законодательства. Вместе с тем, хотелось бы отметить, что при согласовании договора, совершенно не достаточно сделать простую отсылку к применению Инструкций (по причинам указанным выше). Ряд устаревших положений Инструкции (во избежание возникновения затруднений), рекомендуется исключить, о чем указать в тексте самого договора.

² В соответствии с Постановлением Пленума ВАС РФ от 22.10.1997 № 18 (п. 14) положения данных инструкций применяются только в случаях, когда это предусмотрено договором поставки.

³ Постановление ФАС Уральского округа от 01.02.2007. Дело № А60-10558/06-С3.

⁴ Постановление ФАС Московского округа от 15.02.2012. Дело № А40-5550/10-138-377.

условие о качестве товара, то продавец обязан передать покупателю товар, пригодный для целей, для которых товар такого рода обычно используется (ст. 469)¹.

Под качеством товара понимается совокупность потребительских свойств товара. На государственном уровне надлежащее качество товаров, их безопасность обеспечиваются с помощью системы стандартов и сертификатов. В рыночных условиях, хозяйствующие субъекты самостоятельно определяют уровень качества производимой ими продукции. Установления качества получаемого товара происходит, как правило, уже на этапе исполнения договора, т. е. тогда, когда товар передается покупателю. Достижению этой цели в коммерческих взаимоотношениях служит институт приемки продукции.

Проверка качества товаров начинается *после* их передачи. Гражданский кодекс устанавливает самые общие ориентиры на этот счет, оставляя детализацию на усмотрение сторон в договоре². Так, в обязанности покупателя входит осмотр товаров и проверка их качества (п. 2 ст. 513 ГК РФ). Более конкретные действия, которые обязаны совершить стороны в процессе проверки качества товара, могут содержаться в различных нормативных актах, либо следовать из обычаев. В качестве примера последних, детально регламентирующих процесс приемки продукции, можно привести Инструкцию № П-7. Как показывает судебная практика, указанная Инструкция очень активно используется сторонами. Можно даже утверждать, что это самый активно используемый обычай в отечественном праве.

¹ Современное законодательство вопросам качества хотя и уделяет внимание, но основной акцент делается на договорное регулирование — стороны в договоре вправе определить качество передаваемого товара или не делать этого вовсе. В последнем случае товар должен быть просто пригодным для целей, для которых он используется. Советским законодательством качеству уделялось (по крайней мере, на законодательном уровне) несравнимо больше внимания. Хотя это и не следовало напрямую из положений ГК РСФСР 1964 г., но условие о качестве можно было отнести к существенному условию поставки. Так, в соответствии с п. 19 ранее действовавшего Положения о поставках продукции производственно-технического назначения, утвержденного постановлением Совмина СССР от 25.07.1988 № 888, при неуказании в договоре поставки условия о качестве товара договор считался незаключенным. Такое положение рассматривалось в качестве действенной меры, позволяющей поднять уровень качества производимой продукции. См.: *Семякин М. Н.* Гражданско-правовые формы управления качеством продукции. Свердловск, 1990. С. 66.

² Проверке качества посвящена ст. 474 ГК РФ, которая закрепляет общий принцип, согласно которому, проверка качества может быть предусмотрена законом, иными правовыми актами, обязательными требованиями, установленными в соответствии с законодательством РФ о техническом регулировании, или договором купли-продажи. В тех случаях, когда такого не предусмотрено, то проверка качества товара производится в соответствии с обычаями делового оборота или иными обычно применяемыми условиями проверки товара, подлежащего передаче по договору купли-продажи.

Алгоритм приемки по качеству следующий¹.

1. Исходя из условий договора, приемка продукции по качеству может производиться с применением частичной или полной выборки товаров.

2. Сроки проведения приемки продукции по качеству.

3. Оформление результатов приемки.

Говоря о приемке товаров, как правило, учитывают только два параметра — количество и качество. Но в современном коммерческом обороте, большинство товаров передаются в определенной комплектности². В тех случаях, когда товар передан в обусловленном количестве и надлежащего качества, но при этом нарушена комплектность, возникает вопрос — соблюдены ли критерии надлежащего исполнения?

Поскольку и категория «качество» и категория «комплектность» связана с возможностью (пригодностью) продукции быть использованной по назначению, то поставка некомплектного товара не позволит извлекать полезные свойства, ради которых данный товар и приобретался. Надо отметить, что и судебная практика вопросы, связанные с комплектностью рассматривает, как правило, при оценке надлежащего качества поставленного товара³. Порядок установления комплектности товара аналогичен проверке товара на качество (да, собственно, он таким образом и осуществляется). Иными словами, товар не может расцениваться как качественный, если не соблюдено условие о его комплектности.

¹ Ряд этапов проведения проверки поступившего товара в Инструкции № П-6 и Инструкции № П-7 совпадают (например, при передачи товара от органа транспорта проверяются документы, пломбы, целостность упаковки и т. д.). Поскольку указанные действия нами были рассмотрены выше (при описании порядка приемки товара по количеству), в данном разделе мы сосредоточим внимание только на действиях, составляющих специфику приемки продукции по качеству.

² ГК РФ не определяет содержание термина «комплектность». В его отсутствие судебной практикой выработано следующее понимание комплектности: товар, предполагает наличие в нем всех необходимых составных частей, характеризующихся общностью функционального назначения, отсутствие которых (полностью или частично) влечет признание его некомплектным. См.: Постановление ФАС Восточно-Сибирского округа от 23.01.2006 № А33-6848/05-Ф02-7023/05-С2; ФАС Западно-Сибирского округа от 02.04.2014 по делу № А45-12979/2013; ФАС Московского округа от 29.08.2013 по делу № А40-140103/12-13-1298; ФАС Уральского округа от 25.04.2014 № Ф09-1877/14 по делу № А76-382/2013.

Указанное понимание, в целом, соответствует доктринальному определению, согласно которому комплектность есть наличие в товаре всех частей (деталей), которые входят в его состав согласно нормативно-технической документации (ГОСТ, ТУ, паспорт на изделие и т. п.) и без которых товар не может быть использован по назначению. См.: Советское гражданское право. 1950. С. 349—350.

³ См.: постановления Арбитражного суда Северо-Кавказского округа от 23.05.2016 № Ф08-2355/2016 по делу № А53-24282/2015; Арбитражного суда Московского округа от 19.11.2015 № Ф05-15624/2015 по делу № А40-58460/13; Арбитражного суда Восточно-Сибирского округа от 09.06.2015 № Ф02-2120/2015 по делу № А33-9943/2014.

Исходя из того, какие последствия предусматривает законодатель в случае поставки некомплектного товара (ст. 480 ГК РФ), комплектность следует отнести к третьему (помимо количества и качества) признаку, характеризующего надлежащность объекта исполнения¹.

В итоге, мы можем сделать следующий вывод: приемка продукции — это установление фактического количества, надлежащего качества и комплектности товаров.

Библиографический список

1. *Белов В. А.* Понятие договора купли-продажи // *Коммерческое право. Научно-практический журнал.* 2015. № 2.
2. *Семякин М. Н.* Гражданско-правовые формы управления качеством продукции. Свердловск, 1990.

Труфанов А. В.

§ 2.2.10. Проблемы заключения собственниками договора управления многоквартирным домом (в аспекте эффективности реализации конституционного права граждан на жилище)

Параграф посвящен проблемам заключения договора управления многоквартирным домом собственниками помещений при избрании на общем собрании соответствующего способа управления домом. Автор критически анализирует положения действующего жилищного законодательства, регулирующие порядок заключения договора управления, отмечает наличие противоречий в формулировках норм. В частности, выделяется существование двух взаимоисключающих вариантов заключения договора управления многоквартирным домом: заключение отдельного договора с каждым из собственников и заключение одного договора с множественностью лиц на стороне заказчика. В параграфе также рассматриваются вопросы о соотношении корпоративного и обязательственного аспектов при заключении договора управления, о возможности выступления собственников, обладающих большинством голосов, в качестве одной стороны договора управления, анализируется вопрос о возможности существования различий в правовом статусе лиц, которые подписали договор и относятся к названному законодателем «большинству», и лиц, не подписавших договор.

¹ Надо оговориться, что данный вывод справедлив лишь для тех товаров, которые являются технически сложными и предполагают наличие составных частей, узлов и т. п.