

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

«ПОКУПАТЕЛЬ ВСЕГДА ПРАВ»: ДИЛЕТАНТСКИЙ ПСЕВДОАФОРИЗМ ИЛИ ЮРИДИЧЕСКИЙ ПРИНЦИП?

На материале норм действующего российского и некоторых наиболее характерных нормах зарубежного законодательства и Венской конвенции 1980 г. О договорах международной купли-продажи товаров автор статьи доказывает, что широко известная поговорка «Покупатель всегда прав» несет в себе не только житейский (технический) и политико-экономический, но и юридический, частноправовой смысл. Он выражается в явно неравном распределении субъективных прав и иных юридических возможностей между сторонами договора купли-продажи, а именно – в их явном «переборе», «перевесе» и «перекосе» (асимметрии) в пользу покупателей. В то же время, отражая указанный технический и политико-экономический принцип в частных правовых предписаниях, действующий закон упускает несколько таких его проявлений, которые касаются более общих, основополагающих правовых вопросов. Так, автор, в частности, приходит к заключению о существовании у всякого покупателя права в одностороннем порядке отказаться от договора купли-продажи во всякое время и без объяснения причин, либо изменить его (правда, за свой счет), а также о невозможности заключения организационных договоров, обязывающих их участников к заключению договоров купли-продажи в качестве покупателей. В то же время автор находит, что в договорах торговой (коммерческой или посреднической) купли-продажи описанная пропасть в юридическом положении покупателя и продавца не должна быть столь глубокой, а главным правовым средством ее нивелировки (в отсутствие специальных законодательных норм) должны стать сами договоры этого рода.

Ключевые слова: договор купли-продажи (общие положения, правовые последствия), договор торговой (коммерческой или посреднической) купли-продажи, продавец и покупатель (их права, обязанности, ответственность, средства правовой защиты), торговые обычаи.

THE BUYER'S ALWAYS RIGHT: A DILETTANTE APHORISM
OR A LEGAL PRINCIPLE?

Belov Vadim Anatolievich
professor of the department of commercial law
and law fundamentals, Lomonosov Moscow State University
Doctor in Law

In the author's view on the famous formula «a buyer's always right» is not only common proverb with a lifestyle (technical) and politically economic sense but also has the legal, private law meaning. This idea is described in detail with the RF and foreign law and Wien Convention on contracts of international sale and purchase contracts (1980). This principle is being implemented by tilting the imbalance of rights and obligations too much in favor of the buyer. At the same time, reflecting the technical and political economical principle in private legal norms, the existing law neglects some of its effect on on wider sphere. The author of the article comes to a conclusion that every buyer has a right to cancel the contract at any time without explaining the reason or changing it (at his expense). Also there is no provision obliging the participant of the organizational obligation to conclude a sale-purchase contract as buyers. At the same time the author comes to an opinion that in commercial (or intermediary) sale-purchase contract the above gap in the law shouldn't be that deep. And the main instrument to fill it when the law lacks are the contract's provisions.

Keywords: sale-purchase contract (general provisions, legal consequences), commercial (intermediary) sale-purchase contract, seller and buyer (rights, obligations, responsibility, remedies), commercial customs.

Кто не знаком с «изречением» «Покупатель всегда прав!» Или (в более общем виде) «Кто платит, тот и заказывает музыку». Или — в анекдотическом варианте (с грузинским акцентом) — «Кто девушку ужинает, тот ее и танцует». Шутки шутками, но вот вопрос: а не стоит ли за этими и иными подобными выражениями нечто большее? Почему *всегда прав* непременно *покупатель*? почему никто никогда не сказал ничего подобного о *продавце*? Почему не говорят «кто отдает товар (работает, музицирует, танцует и т.д.), тому и платят»? — почему зависимость обратная?

Да, конечно, если говорить о покупателе, в роли которого выступает *гражданин-потребитель*, то объяснение всем подобным изречениям легко находится: ст. 502 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее — ГК РФ), соответствующие ей нормы Закона о защите прав потребителей, а также не просто соответствующие, но идущие много

далее ее нормы иностранных законов и кодексов, законодательства стран — участниц Европейского Сообщества, и даже актов международной частноправовой унификации. Отличаясь нюансами (составом прав, сроками и процессуальными моментами), все они согласны в том, что покупатель-потребитель, даже уже исполнивший договор купли-продажи, в течение известного срока (от нескольких дней до одного года!) вправе «*передумать*», т.е. *отказаться от договора* (исполненного, а значит, уже прекращенного!), *возвратить продавцу купленный товар* (хотя бы качественный и во всех вообще смыслах соответствующий условиям договора), *потребовав* (тут законодательства расходятся) либо *его замены* другим экземпляром аналогичного товара (другого размера, фасона, расцветки и т.п.), либо *возврата уплаченной за товар денежной суммы*. Статья 502 ГК РФ дает двухступенчатую, альтернативную конструкцию: потребовать замены, а если замену произвести невозможно — то *возврата* уплаченной за товар денежной суммы. Но это — ясное дело — специфика законодательства о защите прав потребителей; дело, стало быть, не в том, что речь идет о *покупателе*, а в том, что речь о *потребителе*. Поговорки же, которые мы взяли на себя смелость здесь обсудить, говорят как раз о *покупателе вообще* (любом покупателе) и ни словом не упоминают о *потребителе*. Стало быть, их «потребительское» объяснение не годится.

Не подходит и объяснение, отталкивающееся от *специфических условий заключения договора купли-продажи*, а именно — его заключения (а) *дистанционным способом* или (б) *вне постоянно действующих (стационарных) торговых помещений*. В российском законодательстве подобных норм не имеется, но они есть в законодательствах всех стран Западной Европы, Европейского Сообщества, США, Австралии, некоторых стран Азии, Латинской и Южной Америки. Почему? Опять-таки, потому что рассматриваемые в настоящей статье афоризмы ни малейшим намеком не привязываются к этим способам. «Всегда прав» *просто «покупатель»*, по любому договору, независимо от того, каким способом он заключен, т.е. «прав» он уже потому, что он — *покупатель*. Дело, стало быть, не в способе заключения договора, а в чем-то другом. В чем же? Что такого особенного есть в статусе покупателя?

Ответ на этот вопрос дает, как представляется, второй, более широкий вариант поговорки: «Кто *платит*, тот и заказывает музыку!» Почему так? Потому что он *платит*, т.е. передает *деньги* — *наиболее универсальный во всех отношениях ресурс, всеобщий эквивалент, меру стоимости, законное платежное средство*. Пока не достигнуто соглашение об ином, отказаться принять в уплату какие бы то ни было ценности всегда возможно; *отказаться же принять в уплату деньги* (без риска впасть в кредиторскую просрочку) — *никогда; деньгами может быть оплачена стоимость любых*

товаров, работ, услуг и всяких вообще актов предоставления, в чем бы они ни заключались; деньгами может быть компенсирован любой ущемленный интерес; наконец, любое имущество может быть обращено в деньги. Деньги делимы до любого (технического) предела; они не подвержены гибели (денежные обязательства не могут быть прекращены невозможностью исполнения); наконец, транспортабельность и гибкость форм существования денег приводит к тому, что никто никогда не затрудняется принять деньги, а также к тому, что денежные обязательства могут быть исполнены несмотря на просрочку (и даже вопреки противодействию) со стороны кредитора. Подчиняясь этим (экономическим) соображениям, право признает за добросовестными приобретателями абсолютное и бесспорное право на деньги, как на индивидуализированные денежные суммы, так и на индивидуально-определенные денежные знаки.

Перечисленные факторы и обстоятельства ярко отразились в великом множестве *пословиц* и *поговорок* — этих ярких, исконно народных выразителей *обычного воззрения на содержание права*; «Кто платит, тот и заказывает музыку» — только одна из них, притом далеко не самая эффектная и красочная. **«Не товаром бог кормит, а купцом»** (т.е. покупателем, ибо пока не найдется *покупателя*, и товар не будет товаром), *«Лежачий товар не кормит»*, *«Не то товар, что лежит, а то, что бежит»*, *«Лежачий хлеб не поит, не кормит»*, *«Товар — работник: лежа на себя наедает»*, *«У хорошего купца ни денег, ни товару»* (деньги в обороте, товар не залеживается), *«Был бы купец (покупатель), а товар есть»*, *«И дешево продаются, да наживаются, и дорого продают, да проживаются»*, *«Не оборотить, так и своего не воротить»* — гласят самые емкие и точные из них: **нет от товара никакого проку, коли не сыщется на него купца, т.е. покупателя.** Целая прорва пословиц и поговорок касается всемогущества денег: «Дело не в личности, а в наличности», «Денежкой торг стоит», «Деньга торгу большак», «Базар любит деньгу (копейку)», «В торгу друг деньга», «В торгу друг, кто деньги платит», «Идти было в торг, да денег нет, купить было кое-что, да не на что»; «Неважно, что бумажно — было б денежно» (ср. с булгаковским «Человечество любит деньги, из чего бы те ни были сделаны, из кожи ли, из бумаги ли, из бронзы или золота»), «Деньги не бог, а милуют», «Деньги не боги, а дают подмоги», «Без денег в город — сам себе враг», «Денег нет — на полятах преть», «Деньги есть — на лодочке катаюсь, денег нет — на бережку шагаюсь», «Деньги есть — кучу, денег нет — усы кручу», «Деньги есть — милый мой, денег нет — иди домой», «Будут деньги — будут и девки», «Денег ни гроша — и кривая хороша», «У рака мощь в клешне, а у богатого — в мошне», «Золотым ключом и железные ворота отпираются», «Золото хоть и веско, а кверху тянет», «С деньгами и дурак проживет»; «Лишняя денежка не продырявит кармана», «Деньги не люди: лишними не бывают»;

«На деньги все можно купить, кроме птичьего молока», «На деньги только отца родного не купишь», «Без денег как без рук», «Без денег — бездельник», «Затем и дело стало, что денег мало», «Купила б собака пень, да платить нечем», «Бедному жениться — и ночь коротка» и т.д. Есть, конечно, то, что не деньгами измеряется и не в деньгах заключается: «На деньги ума не купишь», «На деньги не купишь почет», «Здоровье дороже денег», «Друга на деньги не купишь», «Друг дороже денег», «Не имей сто рублей, а имей сто друзей», «Деньги потерял — ничего не потерял, здоровье — много потерял, бодрость духа — все потерял»; сразу же вспоминаются, конечно же, и *уговор* (который, вроде бы, *дороже денег*, чего юриспруденция, однако, не подтверждает, позволяя откупиться от любого уговора (договора) как минимум возмещением убытков), и *счастье* (которое, кажется, *не в деньгах*, но, если верить новейшей иронической прибавке, в их *количестве*).

Описанные свойства денег определяют то, что *деньги неизменно оказываются товаром, пользующимся самым широким повседневным спросом*; кто есть, собственно, *продавцы товаров*, как не самые главные «нуждающиеся» в деньгах — *лица, предъявляющие основную часть спроса на деньги*, притом предлагающие взамен собственно товары, работы и услуги (блага, куда менее универсальные и ликвидные)? Настоящие панегирики деньгам поют герои литературных произведений русских классиков. Деньги нужны всем (хотя и для разных целей). Вспомним, к примеру, жида из «Скупого рыцаря» А.С. Пушкина:

*«Деньги? — деньги
Всегда, во всякий возраст нам пригодны;
Но юноша в них ищет слуг проворных
И не жалея шлет туда, сюда.
Старик же видит в них друзей надежных
И бережет их как зеницу ока».*

Воистину кладезь изречений о деньгах, вполне тянущих на русские пословицы и поговорки, а также материала для них, представляют собой «Дубровский» А.С. Пушкина, «Мертвые души» Н.В. Гоголя, «купеческие» пьесы А.Н. Островского, «купеческие» же повести и рассказы Н.А. Лейкина и В.И. Немировича-Данченко (брата знаменитого театрального деятеля), «Свадьба Кречинского» и «Смерть Тарелкина» А.В. Сухо-во-Кобылина (который, кстати, по собственному его признанию, гнил бы в Сибири, не имей связей и денег). О сочинениях иностранных классиков (У. Шекспира, Дж. Голсуорси, Э. Золя, Т. Драйзера и др.) нечего и упоминать.

Итак, *деньги — это ресурс всеобщей и универсальной ценности*; тот, кто имеет деньги и выражает готовность их за что-либо уплатить, тем более готов сделать это *прямо сейчас, немедленно*, т.е. имеет *живые (настоящие, реальные) деньги* — тот, безусловно, царь и бог если и не во всех, то, по крайней мере, деловых отношениях. Именно за них — покупателей, заказчиков — следует бороться (соперничать, конкурировать) потенциальным контрагентам — продавцам, подрядчикам, исполнителям. Вспомним, что *под конкуренцией* понимается *соперничество* (противоборство, противостояние, борьба, соревнование, состязательность, одновременные взаимные исключаяющие друг друга претензии и притязания на одно и то же, спор, ссора, вражда, драка, война и т.п.) *продавцов, подрядчиков и исполнителей за покупателей и заказчиков, но не наоборот*; по крайней мере, именно с этой точки зрения написаны, в частности российское, и все другие известные нам законодательства о защите конкуренции. Верно и другое: каждое законодательство о конкуренции пишется исходя из представления о том, что как бы многочисленны ни были *продавцы* (подрядчики и исполнители), им все равно есть за кого соперничать, за кого воевать, за чье внимание и отношения с кем состязаться и бороться — иными словами, *покупателей* (заказчиков) *всегда много больше, чем продавцов* (подрядчиков, исполнителей).

Почему так? Потому что суть *рыночной экономики в том, что именно платежеспособный покупательский спрос рождает конкурентоспособное предложение, но не наоборот*. «На что спрос, на то и цена», «На что запрос, то и дорого», «В пусте городе и сидни дороги», «Мало в привоз, много в запрос», «То и дешево, что не надо, а что нужно, дорого», «Дешев хлеб, когда деньги есть, дорог хлеб, когда денег нет», «Деньги дороги, а калачи дешевы»; «На базар со своей ценой не ездят», «Базар цену скажет», «На торг поехал — свою цену дома оставил» — народная мудрость куда эффективнее любых политэкономических трактатов. Запросить-то цену можно какую угодно, но получить более, чем готовы заплатить, нельзя. Спрос первичен, предложение вторично; рыночная экономика — это экономика *спроса*, т.е. экономика *покупателей*. Не покупатели должны бегать в поисках продавцов, а найдя таковых, за ради Христа умолять заключить с ними сделку, выражая готовность заплатить любые деньги — нет! В нормальной рыночной экономике все происходит строго наоборот: покупатели могут позволить себе не делать ровным счетом ничего, кроме как чтить потенциальных продавцов своим вниманием, проявляя разборчивость в их многочисленных предложениях, выбирая для себя наиболее выгодное. На практике, кстати, так и происходит: интернет-сайты и страницы специализированных изданий избобилуют *прейскурантами (прайс-листами) продавцов* (предлагаем то, другое, третье, пятое и десятое), но редко когда можно встретить прайс-листы *покупательские*; по нашим собствен-

ным наблюдениям, количество объявлений типа «Продаю» всегда многократно превосходит число объявлений типа «Куплю». «Прошу двадцать, отдам за десять» — типичная фраза для российского рыночного (базарного) торговца-продавца, но о том, чтобы кто-нибудь из покупателей заявил нечто вроде «Считаю, что стоит десять, но если продашь, то дам все двадцать», нам слышать не доводилось. Торговые ряды и лавки с *товарами* и их *продавцами*, зазывающими «Подходи, *покупай!*» — явление нормальное и общеизвестное во всем мире, однако торговые ряды и лавки, наполненные *деньгами* и *покупателями*, зазывающими «Подходи, *продавай!*», даже вообразить непросто.

В макромасштабах достаточно вспомнить о том, что экономические кризисы всегда имеют в своей основе либо катастрофическое *перепроизводство товаров*, либо *острейший дефицит денег* (денежный голод). Рассказы о том, как злбные капиталисты выливают в реки цистерны с молоком и отправляют на переплавку в качестве металлолома только что изготовленные машины, механизмы, оборудование, всем прекрасно известны, но нам никогда не приходилось слышать о том, чтобы кто-то производил что-нибудь подобное с деньгами: их не топят и не сжигают. Денег всегда *не хватает*, их никогда не бывает *слишком* много, они не бывают *лишними*. Перепроизводство *товаров* случается; *денежного* же перепроизводства не бывает никогда. При *товарной инфляции* — *переизбытке товаров*, *не находящих себе спроса* — борьба продавцов за покупателей обостряется еще сильнее, чем в нормальных условиях, но своего пика она достигает в условиях *инфляции денежной*. Казалось бы, как же так? — ведь что есть *денежная инфляция*, как не *переизбыток денег*? Увы, ничего подобного, ибо денежная инфляция есть показатель *самого острого из всех мыслимых денежных дефицитов*: такого, при котором, даже исчисляя деньги шапками, «мерками, ведрами, горшками», килограммами, снятыми с печатных станков неразрезанными рулонами и листами, измеряемыми в погонных и квадратных метрах, а также уплачивая по 10 000 % годовых своим кредиторам, *покупатели все равно оказываются не в состоянии предъявить платежеспособного спроса на товары*. Можно себе представить, сколь жесткой и бескомпромиссной должна быть борьба продавцов за редчайшие в этих случаях исключения. Кажется, более красноречивых иллюстраций того, что *без платежеспособного покупательского спроса рынка каких бы то ни было товаров, работ или услуг быть просто не может*, и придумать-то уже невозможно.

Таким образом, с *экономической* точки зрения *не подлежит никакому сомнению, что не покупатели главные заинтересованные в договорах, но продавцы*: именно они должны (выявив покупательские потребности и возможности, наиболее адекватно подстроиться под них и) предложить тот товар,

который будет пользоваться наиболее высоким спросом, предпочтением, популярностью у покупателей. «*Купец* (т.е. покупатель) — *ловец, а на ловца и зверь бежит* (продавец рассчитывает, ориентируется)»; «*Бог поможет — купца* (покупателя) *пошлет*». В нормальной рыночной ситуации именно *покупатели* выбирают, привередничают, капризничают, требуют снижения цен, навязывают продавцам свои пожелания и даже прихоти, угрожая одним-единственным аргументом: уйду к другому продавцу! — он окажется сговорчивее, его товар лучше, а цена — ниже. Не покупатель заинтересован в покупке, но продавец — в **продаже: продажа по определению сложнее покупки** не только потому, что *продавцу труднее найти покупателя*, чем покупателю продавца, и не только потому, что предлагая *собственно товары* (работы, услуги), продавец спрашивает за них *деньги* (блага много более универсальные и лучше ликвидные, чем те, какие предлагает он сам (товары)), но и *потому, что по самому своему существу продажа более затейлива, заковыриста, требует много больше знаний, навыка, мастерства, сноровки*, а значит и *заведомо менее выгодна*: «Не доходом наживаются, а расходом (т.е. не получением денег, а их платежом)», «*Не купля учит, а продажа*»; «*Купить и внучек купит, а продать и дед намается*»; «Продал — прожил, купил — нажил», «Купить — найти, продать — потерять», «Купишь — (всего лишь) платишь, продашь — плачешь», «Купить лишнее, продать нужное», «Продай корову, да купи бабе обнову», «Нужда придет, стала не стала цена, а продавай», «Нужда цены не ждет».

Существуют ли у продавца какие-то способы сколько-нибудь нивелировать вот эту заведомо невыгодную для себя *разницу, несоответствие или асимметрию*, в его экономической позиции с экономической позицией покупателя? Существуют, но их не так-то уж много; скажем больше того, совсем мало — всего *три: реклама, заявления-заверения и обман*. «Всяк купец свой товар хвалит», «Не похвалив, товару не продашь», «Покупатель дома похвалит, а купец в лавке», «Нам товару не хвалить, так и не свалить» — это о *рекламе*. Ничто не мешает, конечно, покупателю поторговаться: «Похвалив продать, а хулив купить», «Не хуля не купишь, не хваля не продашь», «Торгуешь — хаешь, купишь — похвалишь». «Без божбы не продашь», «Не побожившись, и иглы не продашь», «Нам как (если) не божиться, так и не разжиться», «Будешь торговать, станешь много пустобать (от *баять* — говорить): плохой товар хвалить, в дешевом дорожиться, понапрасну каждому божиться» — это примеры второго средства (*заявлений-заверений, преддоговорной информации*), порою незаметно для самого продавца переходящего в третье — *обман*: «Не обманешь — не продашь», «Не солгать, так и не продать», «Не пустишь душу в ад, не будешь и богат», «Не подкрасить (не подцветить) — товару не продать», «Кто чем торгует, тот тем и ворует». К сожалению (для всех продавцов) первые два средства

имеются не только у покупателей, но и у конкурентов (можно ведь не ограничиваться похвалами и информацией в отношении одного только своего товара, но распространять хулу и ложные сведения про товар чужой), ну а обман (к сожалению для некоторых) уже давно не встречает положительного к себе отношения (понятное дело). В итоге оказывается, что средств, которые продавцы могли бы использовать для нивелирования своего экономически невыгодного положения по отношению к покупателям, не просто мало, но их, по сути, и нет: эффект применения двух первых может попросту не наступить из-за противодействия покупателей и конкурентов, а применение последнего противоречит закону. Стало быть, асимметричное (подчиненное) положение продавца по отношению к покупателю никуда не исчезает, в полной мере сохраняется.

Кажется, мы наконец-то подошли к самому главному вопросу — тому, во имя которого затевалась настоящая статья. Если содержание и формы *юридических* отношений являются производными от содержания и характеристик *фактических* отношений, регулируемых правом, если «юридическое отношение, формой которого является договор, — все равно, закреплён ли он законом, или нет, — есть волевое отношение, в котором отражается экономическое отношение. Содержание этого юридического, или волевого, отношения дано самим экономическим отношением»; если всякое юридическое отношение обусловлено конкретными, первоначальными, жизненными отношениями; если «задача юриспруденции в том и заключается, чтобы создавать формы, вполне соответствующие хозяйственному значению институтов; мы говорим, понятно, об институтах экономических», то спрашивается: *получило ли описанное нами экономическое явление — т.е. по определению бесспорно предпочтительное, привилегированное положение покупателя по отношению к продавцу — какое-нибудь закрепление (отражение) в нормах права*, и если да — то *какое* (в самом общем виде: пытается ли право на него опираться, или же бороться с ним) *и почему именно такое?* Если же явление это в праве никак не отразилось, то, опять же, возникает вопрос, почему так произошло, и, в частности, не имеет ли тут места случай, когда «не формулы отыскиваются для жизненных явлений, но эти последние вгоняются и созданные наукой образцы», и не ведёт ли это к тому, что однажды жизнь найдет себе собственные пути, помимо теории, «к большому ее изумлению»?

Судя по тому, что, с одной стороны, *той постановки вопроса, от которой отправляется настоящая статья, нам прежде ни у кого не встречалось*, а с другой — по тому, что *договор купли-продажи традиционно принято рассматривать* (как и всякий договор) *как результат встречного волеизъявления двух частных (а значит, юридически равных) лиц*, ответ на поставленный вопрос должен быть отрицательным: принято считать, что *экономиче-*

ски предпочтительное положение покупателя по отношению к продавцу в нашем законодательстве никак не отразилось. Экономическое неравенство — если оно и есть — к юридическому неравенству не привело. Ни в том смысле, что послужило поводом к борьбе с ним, к его нивелировке, ни в том, что послужило предметом закрепления в законодательных нормах. «Содержание юридического, или волевого [договорного], отношения», вопреки бессмертному указанию К. Маркса, отнюдь не оказалось «дано самим экономическим отношением». Но так ли это? Верен ли этот ответ? Есть ли в нем что-то еще положительное, кроме его общепризнанного и презюмируемого характера?

Пройдемся по нашему законодательству.

«По договору купли-продажи одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену)» (п. 1 ст. 454 ГК РФ). На основании этой дефиниции договор купли-продажи всегда характеризуется как *консенсуальный, обязательственный и взаимный* или *двусторонне-обязывающий* (или, еще иначе, *синалагматический*). Неизменно-соседствующее сочетание этих трех характеристик неизменно наводит на мысль, нередко прямо не формулируемую, но сомнению не подвергаемую, подобную само собой разумеющейся аксиоме: обязанности продавца и покупателя возникают из одного и того же основания (договора купли-продажи) и в один и тот же момент времени (в момент заключения этого договора). Продавец становится обязанным передать покупателю вещь (товар) потому и на том основании, что покупатель принял на себя обязанность уплатить денежную сумму (цену), и наоборот: покупатель принимает на себя обязанность уплатить цену потому и на том основании, что продавец принял на себя обязанность передать товар. Обязанность передачи товара (обязанность продавца) служит основанием (*causa*) обязанности уплатить цену (обязанности покупателя), в то время как основанием этой последней обязанности (уплатить цену) служит первая обязанность (передать товар). Этот вывод по умолчанию считается универсальным, одинаково касающимся и купли-продажи «вообще», и розничной купли-продажи, и поставки, и контрактации и т.д. и т.п.

Правильно ли это?

Мы не станем обсуждать вопроса о том, возможна ли описанная ситуация — в которой каждая из двух взаимных обязанностей выступает одновременно и следствием, и основанием (причиной) другой, этакая *круговая каузальность* — с точки зрения логики; допустим даже, что возможна. Мы продолжим читать закон. «*Продавец обязан передать покупателю товар, предусмотренный договором купли-продажи*» — гласит п. 1 ст. 456 ГК РФ. Отлично видно, что в цитируемой норме *обязанность продавца не «привя-*

зывается» ни к чему, **кроме самого договора**: есть договор купли-продажи? — есть, стало быть, и обязанность продавца передать предусмотренный им товар. Никаких вариантов. Если принимаемая по умолчанию аксиома о круговой каузальности верна, то мы должны обнаружить в Кодексе «зеркальную» норму об обязанности покупателя, нечто вроде следующего: **«Покупатель обязан уплатить продавцу цену, предусмотренную договором купли-продажи»**. Но находим ли мы ее? Отнюдь нет; есть похожая норма, но именно что только *похожая*, вот такая: **«Покупатель обязан оплатить товар непосредственно до или после передачи ему продавцом товара, если иное не предусмотрено настоящим Кодексом, другим законом, иными правовыми актами или договором купли-продажи и не вытекает из существа обязательства»** (п. 1 ст. 486 ГК РФ). Разница более чем очевидна: если возникновение *обязанности продавца* (по передаче товара) Кодекс связывал *только с договором*, совсем никак не «прикрепляя» ее к обязанности уплаты покупной цены, то возникновение *обязанности покупателя* (по уплате цены) Кодекс связал *не только с договором, но еще и с обязанностью продавца по передаче товара*, притом даже *не с самой обязанностью* (самим фактом ее возникновения и существования), но *с предложением ее исполнения* (если товар нужно оплатить, согласно договору, *непосредственно до* его передачи) или даже *с ее фактическим исполнением* (если условия договора таковы, что предусматривают оплату товара *непосредственно после* его передачи).

Выходит, в то время, как *обязанность продавца* возникает действительно *в момент заключения договора купли-продажи и на его основании*, то обязанность покупателя возникает не ранее, по крайней мере, предложения исполнения обязанности продавца, или даже самого ее исполнения, т.е. на основании *одного из сложных юридических составов*: 1) договор + предложение передачи товара, либо 2) договор + передача товара. Очевидно, в нормальных ситуациях заключение договора будет предшествовать и предложению его исполнения продавцом, и уж тем более самому его исполнению. Иными словами, *покупатель получит право требовать от продавца передачи товара* [немедленно, или в особый срок] *на основании одного лишь заключения договора, в то время как продавец на основании одного лишь договора требовать с покупателя оплаты товара еще не сможет*: он получит такое право *не ранее, чем предложит или реально произведет передачу товара покупателю*. Где же тут пресловутое юридическое равенство? **Экономически преимущественное положение покупателя во всей своей красе, облеченное в юридическую форму**, подчистую разбивающую аксиоматический тезис о круговой каузальности: с заключением договора купли-продажи **продавец к передаче товара уже обязан, а покупатель к уплате цены еще нет** (и не станет обязанным, пока продавец, по крайней мере, не предложит исполнения своей обязанности, а то и не исполнит ее).

Но не выдаем ли мы желаемое за действительное? Является ли «неполная зеркальность» п. 1 ст. 456 и п. 1 ст. 486 ГК РФ достаточным основанием для столь далеко идущего вывода? Не может ли быть так, что эта самая «неполная зеркальность» следствие банальной неаккуратности или какого-нибудь технического недоразумения (мало ли их у нас в законе!)? Действительно, недоразумений немало, но рассматриваемый случай все же, думается, не из их числа. Сравним другие нормы. Сравним возможности покупателя на случай, если *продавец откажется или попытается уклониться от передачи товара* в установленный договором срок (ст. 463 ГК РФ), с возможностями продавца на случай *отказа или уклонения покупателя от оплаты товара* (п. 3 ст. 484, п. 3 и 4 ст. 486 ГК РФ):

Если продавец не передает товар (уклоняется от его передачи), то покупатель вправе	Если покупатель не оплачивает товар (уклоняется от его оплаты), то продавец вправе
<p>— отказаться от исполнения договора (п. 1 ст. 463 ГК РФ; применяется в случае, если продавец отказывается от исполнения <i>полностью</i>, не передает <i>совсем ничего</i>);</p> <p>— потребовать отобрания товара у продавца и его передачи себе на условиях ст. 398 ГК РФ (п. 2 ст. 463, применяется как <i>альтернатива</i> предыдущей возможности и лишь при условии <i>индивидуальной определенности</i> товара);</p> <p>— потребовать передачи недостающего количества товаров, их доукомплектования, затаривания, упаковки, либо замены товара, не соответствующего договорным условиям об ассортименте, качестве и комплекте, либо замены ненадлежащей тары и упаковки (п. 1 ст. 466, п. 1 ст. 480, п. 1 ст. 482; п. 2 ст. 468, п. 2 ст. 475, п. 2 ст. 480, п. 1 ст. 484, п. 2 и 3 ст. 503, п. 2 ст. 520, п. 1 ст. 482);</p> <p>— во всех случаях покупатель также вправе потребовать исполнения обязательства в натуре, либо уплаты неустойки и (или) возмещения убытков — в случае <i>полного</i> отказа или уклонения продавца от передачи товара — по п. 2 ст. 396 (с <i>утратой права на исполнение в натуре</i>), а в случае <i>частичного</i> — по п. 1 ст. 396 ГК РФ (с <i>сохранением такого права</i>)</p>	<p>— потребовать оплаты товара либо отказаться от исполнения договора (п. 4 ст. 486 ГК РФ; применяется, если покупатель в нарушение договора купли-продажи не только отказывается оплатить товар, но и <i>отказывается (уклоняется) от его принятия</i>);</p> <p>— потребовать оплаты товара и уплаты процентов по ст. 395 ГК РФ (п. 3 ст. 486 ГК РФ; применяется, только если покупатель своевременно не оплачивает <i>товар, переданный в соответствии с договором купли-продажи</i>)</p>

Хорошо видно, насколько «не зеркальны» тут возможности продавца и покупателя, притом не только по содержанию, но даже и по количеству. Главное же содержательное несоответствие в том, что *ни возникновение, ни реализация ни одной из четырех покупательских возможностей не поставлены в зависимость от предварительного исполнения им обязанности по оплате товара или даже предложения им такого исполнения*, в то время как *возникновение обоих вышеуказанных прав продавца связывается с той или иной стадией исполнения собственной обязанности*: первое право возникает не ранее *предложения им надлежащего исполнения*, без достаточных оснований отвергнутого, второе — *требует не только предложения, но и принятия исполнения*, т.е. *действительно состоявшейся передачи товара*.

Но рассмотренные ситуации — лишь общее правило, неизменное только в отношении требований «всегда правого» покупателя к неисправному (и потому «всегда неправому») продавцу. Да, *покупательские требования по поводу товара* возникают, существуют и реализуются в силу одного только договора, безотносительно к исполнению покупателем собственной обязанности. Допустим. Но *с требованиями продавца относительно уплаты цены*, согласно указаниям ГК РФ, законов, иных НПА, условиям договора и существу обязательства (тут мы вспоминаем цитированный выше п. 1 ст. 486 ГК РФ) *дело может обстоять и иначе*; иными словами, их увязка с исполнением или предложением исполнения продавцом может быть разорвана, а значит покупатель в каких-то ситуациях может занять юридически равное положение с продавцом. Каким же образом это может произойти и в каких случаях? Очевидно, в случаях-отступлениях от общего правила п. 1 ст. 486 об оплате *непосредственно до* или *непосредственно после* передачи товаров, т.е. в случаях оплаты *предварительной* (ст. 487) и *последующей* (ст. 488, 489 и 491 ГК РФ). Читаем и сравниваем:

а) для случая *предварительной* оплаты:

Если <i>продавец</i> не передает товар (уклоняется от его передачи), получив <i>предварительную</i> оплату, то <i>покупатель вправе</i>	Если <i>покупатель</i> не оплачивает товар (уклоняется от его <i>предварительной</i> оплаты), то <i>продавец вправе</i>
— <i>потребовать передачи оплаченного товара</i> или <i>возврата суммы предварительной оплаты</i> за не переданный товар (п. 3 ст. 487 ГК РФ)	— <i>задержать передачу товара соразмерно просрочке внесения предварительной оплаты</i> по правилам ст. 328 ГК РФ (п. 2 ст. 487 ГК РФ)

б) для нескольких различных случаев *последующей* оплаты:

<p>Если <i>продавец</i> не передает товар (уклоняется от его передачи) по договору с условием о <i>последующей</i> оплате, то <i>покупатель вправе</i></p>	<p>Если <i>покупатель</i> не оплачивает <i>принятый товар</i> (уклоняется от его <i>последующей</i> оплаты вполне или в части), то <i>продавец вправе</i></p>
<p>— <i>задержать оплату товара соразмерно просрочке исполнения продавцом обязанности по его передаче</i> по правилам ст. 328 ГК РФ (п. 2 ст. 488 ГК РФ)</p>	<p>— <i>потребовать оплаты переданного товара</i> или <i>возврата неоплаченных товаров</i> (п. 3 ст. 488 ГК РФ), причем первое из прав обеспечено законным залогом в проданном товаре (п. 5 ст. 488);</p> <p>— <i>отказаться от исполнения договора</i> и <i>потребовать возврата товара</i> при условии, что покупатель оплатил не более половины цены товара (п. 2 ст. 489 ГК РФ);</p> <p>— <i>потребовать возврата неоплаченного товара</i>, если право собственности на него сохранено (удержано) продавцом за собой (ч. 2 ст. 491 ГК РФ)</p>

Хорошо видно, что возможности продавца в рассмотренных случаях ничуть не увеличились и как бы даже не уменьшились — ведь теперь все его «критические» требования насчет товаров и оплаты, а также одностороннего отказа от договора касаются только тех ситуаций, когда речь идет о *товаре, им реально переданном и принятом покупателем*, т.е. случаев, когда продавец собственную обязанность *исполнил*, притом *вполне* и *надлежащим образом*. Одного только *предложения* исполнения тут уже недостаточно. Пока продавец не передал (покупатель не принял) товара, тот максимум, на который он (продавец) может рассчитывать — так это на «откладывание» времени исполнения своего обязательства по ст. 328 ГК РФ. Требовать уплаты цены, не передав товара, нельзя (даже когда по условиям договора цена подлежит предварительной уплате), в то время как требовать передачи товара, не уплатив цены ... можно. Но можно ли?

Действительно, из таблицы, относящейся к случаям категории «б» (последующей оплаты) видно другое: *существенное ухудшение* (в сравнении с рассмотренными выше общими правилами) *положения покупателя*, который — в случае, если продавец «оттягивает» передачу ему товара далее предусмотренного договором срока — может всего лишь настолько же «оттянуть» срок исполнения собственного обязательства по оплате.

О том же, *вправе ли покупатель потребовать передачи товара, не оплатив его*, закон молчит; по крайней мере, в устанавливающей это нововведение норме п. 2 ст. 488 ГК РФ об этом ничего не сказано. Вопрос: следует ли из сказанного (т.е. фактически из простого молчания закона), что покупатель по договору купли-продажи с условием о последующей оплате не вправе требовать передачи товара (ни полностью, ни даже частично), предварительно не оплатив его? Конечно, п. 2 ст. 488 — норма *специальная*, которая должна была бы иметь приоритет над нормами *общими*, устанавливающими, как мы помним, право требовать передачи индивидуально определенной партии товара, исполнения в натуре (по крайней мере, в случае частичного неисполнения), либо отказаться от исполнения договора. Но правило о таком приоритете безусловно «сработало бы» лишь в том случае, если бы специальная норма в какой-нибудь части *исключила бы* применение общей, а это явно не наш случай — специальная норма про общие правила *просто умолчала*. Тогда надо посмотреть по сути: если покупатель пожелает воспользоваться правом на задержание оплаты, предоставленным ему специальной нормой, то исключит ли он тем самым для себя возможность в дальнейшем воспользоваться правами, предоставленными общими нормами — например, правом на односторонний отказ от договора или на понуждение продавца к исполнению в натуре? Безусловно, нет: такой возможности он для себя не только не исключит, но и будет вполне логичным, если он ею воспользуется — не бесконечно же ему «задерживать исполнение», ожидая, пока продавец, наконец, «сподобится» передать товар! Стало быть, условие договора о последующей оплате *не исключает для покупателя возможности требовать от продавца передачи товара до его оплаты*.

Спрашивается: не следует ли в таком случае прочесть аналогичным образом и п. 2 ст. 487 ГК РФ, определяющий права продавца на случай задержки покупателем внесения предварительной оплаты? Ведь если покупатель не может задерживать оплату бесконечно, дожидаясь, когда продавец соизволит передать товар, то, очевидно, что еще менее так может поступать и продавец: не может же он «отодвигать» отгрузку вновь и вновь (продолжая нести риски и расходы, связанные с товарами, пребывающими в состоянии такого ожидания или подвешенности), в надежде, что когда-нибудь покупатель все же внесет предусмотренную договором предварительную оплату! Применимо ли подобное рассуждение? Полагаем, что нет, поскольку, как было установлено выше, *общего правила, позволяющего продавцу требовать оплаты товара, не передав его или хотя бы не предложив такой передачи, в ГК РФ не имеется*. Коротко говоря, п. 2 ст. 487 Кодекса означает, что если продавец все же желает получить право требования товара, ему предстоит *передать товар покупателю*,

не дожидаясь внесения предварительной оплаты, т.е. предложив исполнение по своей инициативе, на свой страх и риск, убедить покупателя принять таковое. А еще короче можно сказать так: п. 2 ст. 487 ГК РФ означает, что *внесение предварительной оплаты не составляет обязательства покупателя*. Вносить или не вносить предоплату — вопрос *свободного усмотрения* или *права* покупателя: *если он хочет приобрести право требовать передачи товара* по п. 3 ст. 447 ГК РФ — *он вправе внести предварительную оплату* в установленный договором срок; *если не хочет — вправе ее не вносить*. Понудить покупателя к внесению предварительной оплаты (взыскать ее с покупателя) невозможно; по искам такого рода арбитражная практика устойчиво выносит «отказные» решения. Внесение же предварительной оплаты *по истечении* установленного договором срока осуществлением такого права уже не будет, ибо право это истечением срока своего существования прекратится, как утратит свою силу и установивший его договор (за дальнейшей ненадобностью). В этом случае уплата покупной цены будет производиться покупателем на свой страх и риск, практически так же, как происходило бы дело в ситуации, когда никакого договора прежде у него вовсе не было. *«Практически так же»* потому, что незначительная просрочка во внесении предварительной оплаты обычно позволяет покупателю надеяться на *сохранение продавцом интереса в заключенном было договоре*, в том числе на то, что предположенным для продажи ему, покупателю, товаром, продавец еще не распорядился как-нибудь иначе; ну и, конечно, на добрую совесть и честность продавца. В то же время *такому* покупателю нужно быть готовым к выполнению *справедливых и логичных требований продавца* о принятии на себя тех издержек, которые тот понес за «сверхсрочное» нахождение у него товара, компенсации расходов, возникших вследствие попадания продавца в состояние неопределенности и принятия им мер по его разрешению, *а также к увеличению цены товара*, если за время просрочки таковое произошло.

От интересных, но в целом не особенно существенных для нас частных, вернемся к основной теме статьи. Изучение как общих, так и специальных норм ГК РФ, регулирующих вопросы возникновения и осуществления прав (исполнения обязанностей) из договора купли-продажи *в полной мере подтвердило установленное выше правило, определяющее взаимное соотношение экономических сил продавца и покупателя: покупатель всегда прав* в том смысле, что занимает преимущественную, заведомо более выгодную позицию по отношению по отношению к продавцу. Это экономическое, техническое и житейское правило получило абсолютно адекватное отражение в нашем положительном *jus civile*: *покупатель вправе требовать передачи ему товара всегда, независимо от исполнения своей обязанности по оплате*; исключение вроде бы составляет случай

с предварительной оплатой, но исключение это только кажущееся, ибо внесение предварительной оплаты, как мы только что выяснили, не составляет обязательства покупателя. У его контрагента подобного права нет: **продавец может требовать оплаты товара, не иначе как передав его, или, по крайней мере** (в предусмотренных законом случаях), **предложив такую передачу**. Главная обязанность продавца (главное право покупателя) зиждется **непосредственно на договоре купли-продажи**; главная же обязанность покупателя (и главное право продавца) — **на договоре, соединенном с передачей товара или ее предложением**. Покупатель подобен игроку, играющему белыми фигурами в шахматах или шашках: подобно тому, как они всегда делают первый ход, точно так же и он может предъявить требование к продавцу первым, не исполняя никаких своих обязанностей. Продавец подобен играющему черными: свой ход (свое требование) он всегда делает (предъявляет) вторым. «Утром стулья — вечером деньги», «вечером стулья — утром следующего дня деньги», но не наоборот. Почему? Именно потому, что *в договоре купли-продажи в наибольшей мере заинтересован продавец, а не покупатель*, а значит, если последний и не всегда, то *заведомо «прав»* (предполагается «правым»). У него больше возможностей, и ни в своем существовании, ни в своем осуществлении они не обставляются никакими условиями.

Прежде чем двигаться дальше, небесполезно бросить хотя бы беглый взгляд на то, а как обстоит дело «там у них»? Может быть там покупатель не всегда, или хотя бы не настолько прав? Интереснее всего в этом смысле взглянуть, разумеется, не на ту континентальную Западную Европу, отталкивающуюся, подобно ГК РФ, от «римского» понимания купли-продажи как консенсуального, обязательственного и sinalлагматического договора, а на страны — представительницы главной конкурирующей системы — системы *общего права (common law)*. Там **«договор продажи товаров — это договор, по которому продавец передает или обязуется передать в собственность товар покупателю за денежное встречное удовлетворение, именуемое ценой. — Где по договору продажи [сама] собственность в товарах переходит от продавца к покупателю, [там] договор называется продажей. — Где по договору продажи переход собственности в товарах должен будет иметь место в будущем или не ранее, чем некоторое условие наступит, там договор порождает обязательство продать. — Обязательство продать превращается в продажу, когда истечет срок или наступит условие, в соответствии с которым собственность в товарах должна будет перейти»** (п. 1, 4–6 ст. 2 английского Закона о продаже товаров (Sale of Goods Act, SOGA) № 54 от 6 декабря 1979 г.). Или (второй вариант той же концепции): **««Договор продажи» включает и состоявшуюся продажу товаров, и договор продажи товаров в будущем»**, при этом **««Продажа» заключается в переходе титула от продавца к покупателю за уплату цены»**,

а «*Состоявшаяся продажа*» означает *продажу* [т.е. переход титула. — В.Б.], *которая совершена путем заключения договора*» (п. (а) ст. 2.106 Единообразного торгового кодекса США (USA Uniform Commercial Code). Коротко говоря, суть подхода получается такая: *продажа* — это переход собственности, *основанный на одном только заключении договора; договор о таком переходе собственности* (о распоряжении собственностью в товарах) — т.е. *распорядительный договор* — и есть не что иное, как *договор купли-продажи* или просто *продажу*.

Вот оно, оказывается, как! «У нас» выражение «проданная вещь», «проданный товар» означает вещь (товар), в отношении которой (которого) продавец всего-навсего *принял обязательство* передать ее (его) в собственность покупателя (или иного, указанного им лица) за деньги. Заключил некто договор купли-продажи по п. 1 ст. 454 ГК РФ в качестве *продавца* — да, юридически все выглядит не очень здорово, конечно (ибо сам *уже обязался*, а никаких прав к покупателю *еще не приобрел*), но не смертельно, ибо быть *собственником вещи* (даром что она уже называется *проданной!*) он все же еще не перестал и, быть может, не перестанет даже несмотря на ее передачу, если выговорит за собой соответствующее условие (п. 1 ст. 223, ст. 491 ГК РФ). А «у них» получается дело обстоит куда как круче и, если позволительно так выразиться, «кучерявее»: заключил в качестве *продавца* договор *продажи* по правилам SOGA 1979 или USA UCC — и сразу же, едва только подпись поставил, *собственником товара быть перестал*. Ни владения товаром не отдал (стало быть, *все риски, обременения и расходы на себе сохранил*), ни *денег за него не получил* — а товар *продал* в том смысле, что *с собственностью в нем уже расстался*, и обязанности *зависимого держателя (bailee) товара* в интересе и пользе его собственника-покупателя (*bailor*) на себя принял. Представить себе ситуацию, в которой *покупатель* (собственник!) *товара был бы «всегдашнее», «сильнее» и «больше» прав*, чем та, что складывается по договорам продажи из системы *common law*, кажется, уже и невозможно. Словом, получается, что «там у них» (в рамках консенсуально-распорядительной конструкции договора продажи) принцип «покупатель всегда прав» имеет *еще более яркое и выпуклое юридическое воплощение*, чем у нас, в рамках «римской» (консенсуальной, обязательственной, синаллагматической) системы.

Следующим ярким подтверждением заведомого юридического неравенства в положении продавца и покупателя является несоответствие в *количестве и составе требований*, которые обыкновенно предъявляются договором купли-продажи, с одной стороны, *к товару*, и вообще *к акту исполнения или предоставления со стороны продавца*, с другой — *к платежу* (акту исполнения со стороны покупателя). И без особенного сравнения очевидно, что *требований к продавцам больше, что они разнообразнее и сложнее, чем требования, предъявляемые к покупателям*. Отсюда — и *асим-*

метрия в арсенале средств правовой защиты с очевидным «перекосом» в сторону покупателя. Так, на случай одного только несоответствия товара условиям договора по качеству покупатель, согласно ст. 475 ГК РФ, может получить *пять* (а де-факто и *шесть*) разных возможностей; ничего, даже близко похожего, в распоряжении продавца не имеется. Можно возразить, что дело тут в самом *существовании обязательств* продавца и покупателя, в отмеченном выше факте *более существенной технической сложности продажи* в сравнении с покупкой: *товар* (и его передача) — *по самой своей сути* предмет куда более многочисленных и разнообразных требований, чем *денежная сумма* (и ее уплата). Чего стоят требования, предъявляемые, скажем, *к качеству товара!* — но существуют ли требования, предъявляемые *к качеству денег?* Это, конечно, верно, но доказываемого нами тезиса — о про-покупательской юридической асимметрии — ничуть не порочит (скорее, напротив, только лишний раз его подтверждает); к тому же вот какой тогда возникает вопрос: почему получается так, что многочисленными и разнообразными (благодаря описанному факту) оказываются в итоге только *покупательские* требования? Ведь какая ситуация обычно обозначается термином «несоответствие товара по качеству»? — только лишь передача товара *более низкого (худшего) качества*, чем полагающееся по договору. Но почему же не обсуждается другой вопрос: каковы правовые последствия передачи покупателю товаров *более высокого (лучшего) качества* в сравнении с договором? Конечно, было бы абсурдным рассуждать о праве продавца на принятие им мер (или оплату расходов) по *ухудшению (снижению) (!) качества товара*, но почему бы не признать за ним права на одностороннее уменьшение количества товара? на одностороннее увеличение покупной цены всякой, более качественной единицы товара? на назначение доплаты за товар в целом? Подобных вопросов не только наше, но и ни одно законодательство мира не задает; выходит так, что все *недостатки* проданного товара оказываются лежащими на *продавце*, в то время как все его *достоинства* достаются *покупателю*, в ряде случаев даже без особой их оплаты и не считаясь притом его обогащением. Что это, как не юридические проявления всегдашней «правоты» покупателя, хотя и второстепенные (внешние, технические), и рефлексивные (косвенные), конечно?

Продолжая сопоставлять правовое положение продавца и покупателя в договоре купли-продажи товаров, полезно обратить внимание также и на следующие аспекты. Вспомним об обычно применяемых в данном договоре *сроках оплаты и формах расчетов*. В *современном российском внутреннем обороте* формой расчетов, применяемой в едва ли не 98 % договоров купли-продажи, являются *расчеты платежными поручениями* (кредитовыми переводами), т.е. расчетами, инициатива производства которых всецело принадлежит плательщику (покупателю). В *советское* же время почти

столь же внушительную относительную долю в общем объеме безналичных платежей занимали *расчеты в форме платежных требований, акцептуемых плательщиками* (покупателями) — в современной терминологии одна из форм *документарного инкассо*. Обе этих формы расчетов *носят явно выраженный про-покупательский характер, поскольку самую возможность совершения платежей ставят в зависимость от волеизъявления или даже инициативы покупателей*. Понятное дело, что имея это обстоятельство в виду, покупатели будут стараться, во-первых, «продать» (и в большинстве случаев небезуспешно) продавцов на такие договорные условия, которые позволят им (покупателям) производить оплату после не только *отгрузки*, но и *действительного получения* товара — его приемки с положительным во всех смыслах результатом, а во-вторых (если им почему-либо «продать» подобное условие не удалось) — поставят соответствующие условия де-факто, т.е. попросту не станут направлять в банк платежное поручение (акцепт инкассового поручения) до тех пор, пока товар реально не получат и не убедятся в его качестве. Да, конечно, такое поведение может привести к просрочке платежа, но что стоит эта просрочка (в особенности незначительная) в сравнении с уверенностью в том, что товар *действительно будет получен* и притом *в полной мере соответствующим условиям договора*? А если *не соответствующим*, так тут и просрочка не страшна: появляется «железное» основание для *встречного требования* (а то и не одного) и, значит, для *зачета*.

Только *расчеты по аккредитиву* — общепризнанной форме, используемой в *международной* торговле последних более чем 70 лет — наоборот, явно благоволят к продавцу, ибо они а) *наиболее дороги*, но оплачиваются при этом *покупателем*; б) предполагают либо *отвлечение покупателем из оборота собственных денежных средств на довольно значительный срок* (до 30—45 дней до 6—9 месяцев и даже года), либо *получение им кредита на такой же срок*, но, несмотря на это, в) гарантируют покупателю предоставление продавцом не более, чем *установленного договором комплекта документов, отвечающих определенным признакам* (о товаре, его отгрузке, таре, упаковке, страховании и пр.). Однако даже его, весьма существенные выгоды для продавца (невыгоды для покупателя), подобно выгодам *предварительной* оплаты платежными поручениями и инкассо *по одной только отгрузке*, практически нивелируются также общепринятой в международных расчетах практикой, согласно которой *продавец должен обеспечить выдачу покупателю определенным в договоре первоклассным банком независимых банковских гарантий на возврат любых платежей, буде таковые окажутся произведенными неосновательно* (например, в случае того же самого повреждения или гибели товара, отгруженного было, согласно комплекту документов, предъявленному в исполняющий аккреди-

тив банк или переданному в банк инкассирующий, и уж, конечно, в случае отгрузки товара, заведомо для продавца не соответствующего условиям договора — иного наименования, количества, качества и пр.). Ясное дело, что оплаты подобных банковских гарантий производится за счет того, на кого падает обязанность «обеспечить их выдачу», т.е. *на продавца*. Иными словами, покупателю, получившему все, следуемые по договору гарантии (на возврат аванса, на возмещение расходов по устранению недостатков, на возврат переплаченной суммы, на возмещение убытков и т.п.), нет никаких причин переживать из-за необходимости производства платежей «в никуда»: даже если окажется, что с оплаченным товаром что-то не так, никаких трудностей с возвратом уплаченного у покупателя не будет — для этого он сможет предъявить требование по соответствующей случаю банковской гарантии к должнику по ней (банку-гаранту), который (по уплате следуемой суммы) и отправится «разбираться» с продавцом. Последнему же, оставаясь последовательным, не остается ничего другого, как либо тратясь на такие гарантии быть сверх всякой меры добросовестным и исправным, либо ... верить в добросовестность и платежеспособность покупателя, т.е. никаких гарантий не обеспечивать, а дожидаться, пока покупатель не получит товар и не выразит своего полного им удовлетворения. Ну а продавцу, который не имеет денег на гарантии и не имеет веры покупателю, нечего и вступать в договор. Да, конечно, у продавцов, обнаруживших, что отправленные ими товары по какой-либо причине не могут быть оплачены покупателями, имеется *право на остановку товаров в пути, на их поворот (возврат), переадресовку или задержание*, но оно ни с какой точки зрения не может считаться полным «зеркальным» аналогом права, обеспечиваемого покупателям независимыми гарантиями, ибо ни условия реализации его продавцами, ни их расходы по такой реализации ни в какое сравнений с аналогичными характеристиками покупательского права не идут.

Вот как оно получается: продавцы — даже опасаящиеся, что у покупателей может не оказаться возможности или желания заплатить — особых правовых средств обеспечения своей неуверенности не имеют (или, вернее, иметь-то имеют, но только в практике не применяют); покупатели же, напротив, каждое свое сомнение в «неудачности» или дефектности товара или связанного с ним исполнения продавца имеют возможность обеспечить и, как показывает практика, с лихвой этим пользуются. Почему так? Неужели же потому, что покупатели всегда правы, а продавцы нет? Да, отчасти именно поэтому, что находит выражение, в частности, в принципе *безоговорочной ответственности продавца за все недостатки проданного им товара* (включая те, о которых он в момент заключения договора не знал и не мог не знать), *образовавшиеся до его передачи или по причинам, имевшим место до такой передачи* (если только они не были им оговорен-

ны, или покупатель не должен был узнать о них сам к моменту заключения договора). Римский принцип *caveat emptor* (бди, покупатель) сегодня у нас оказывается заменен прямо противоположным принципом — *caveat venditor* (бди, продавец). Буквальное толкование норм нашего ГК РФ, посвященного этим вопросам, приводит к выводу о том, что быть иначе просто не может (что договоров купли-продажи, существо которых предполагало бы иное, вообще не бывает) и что даже профессиональные коммерсанты не вправе договариваться об ином. Конечно, такое толкование является перегибом, но то, что оно *существует*, а также то *общее правило*, от которого оно отталкивается, уже заслуживает внимания. При этом *недостатки, о которых покупатель заявил в пределах гарантийного срока* (который, согласно закону, *обязателен* к установлению продавцом, т.е. не может быть им не установлен — иначе будет применяться установленный законом срок в *два года*), *предполагаются такими, за которые отвечает продавец*. Материально-правовой аспект принципа «Покупатель всегда прав!» оказался дополнен еще и аспектом процессуальным.

Как же все это объяснить? Почему *покупатель* не просто *всегда прав*, но и *настолько прав*, а *продавец*, соответственно, наоборот (*всегда и настолько неправ*)? Нам чрезвычайно понравилось объяснение, предложенное в указанной выше заметке А. Панова на портале «Закон», посвященной принципу *caveat emptor* — той самой, главным недостатком которой мы назвали ошибку в слове «асимметричность». Прочитав его (с небольшим сокращением и соответствующим исправлением; курсив в цитате наш. — В.Б.): «Давно замечено, что *бремя рисков в сделке (и связанное с ним нарушение свободы договора, особые требования к информированию и пр.)* тесно связано с так называемой *асимметричностью информации*. *Асимметричностью информации* применительно к сделке *традиционно называют ситуацию, когда у кого-либо из участников сделки больше информации о предмете сделки, либо о иных обстоятельствах, связанных с последствиями сделки*. Считается, что в предельных случаях возможен неблагоприятный отбор участников рынка, когда из-за общей неопределенности снижается равновесная рыночная цена, в том числе и на вполне качественные продукты... Как принцип, он широко используется в доктринах law & economics и институциональной экономике при описании различного рода сложных рынков с *неполнотой информации у одной из сторон* — страхового рынка, рынка иных финансовых услуг, рынка труда и пр. Особенно интересными являются сложные рынки, например рецептурных лекарственных средств, где в качестве необходимой информации являются клинические испытания и длительные наблюдения за побочными эффектами, и конечный потребитель не является лицом, принимающим решение о покупке (если точнее, это решение принимается им совместно

с врачом, выписавшим рецепт). — Есть точка зрения, что в *реальной судебной практике принцип caveat emptor фактически трансформировался в иной принцип, который можно сформулировать как обязанность по раскрытию информации у того, кому поиск такой информации обойдется дешевле всего (least cost information gatherer)*. То есть, исходя из своих обстоятельств, стороны договариваются, кто именно несет такое бремя, и раскрывают информацию контрагенту. При этом есть усиленные и ослабленные версии такого принципа, с позиций которых критикуются и современные формы маркетинга, и специальные способы продаж». Применительно к нашей проблематике сказанное трансформируется следующим образом: да, конечно, продавец не всегда имеет возможность знать обо всех недостатках продаваемого им товара и уж, конечно, не всякий раз может предупредить их образование, какие бы меры он при этом ни принимал и как бы добросовестно себя ни вел. Проблема в том, что ***если таких возможностей не имеется даже у продавца, то у покупателя их не имеется тем более; в сравнении с «покупателем вообще» абстрактному продавцу («продавцу как таковому») добиться надлежащего основного исполнения по договору и проще, и быстрее, и дешевле. Асимметричность факта налицо;*** праву же, как «зеркалу» фактических (жизненных) отношений, ничего не остается, как ***отразить эту асимметричность***, узаконив принцип «Покупатель всегда прав» в его различных и многочисленных проявлениях. Разумеется, оставаясь до конца справедливым и объективным, право должно допускать возможность договорных, обычных или даже законных отступлений от названного принципа на те случаи, когда простота, скорость и дешевизна надлежащего основного исполнения по договору *одинаковы для обеих его сторон* или же такого исполнения проще, быстрее и дешевле добиться *покупателю*, чем *продавцу*.

Наши наблюдения, основанные на русских торговых обычаях, воплотившихся, в частности, в цитированных выше пословицах и поговорках, а также нормах действующего ГК РФ, находят подтверждение также и в таком источнике нашего отечественного права, как Конвенция ООН (ЮНСИТРАЛ) о договорах международной купли-продажи товаров от 11 апреля 1980 г. (Convention International Sale of Goods — CISG), известной также как «Венская конвенция». И здесь — перевес *обязанностей* в сторону *продавца, а прав — покупателя*: продавец обязан передать покупателю товар, относящиеся к нему документы и право собственности на него, во-первых, *в срок*, во-вторых, *надлежащим образом*, а в-третьих, *свободными от любых недостатков* по состоянию на момент перехода риска их образования к покупателю (см. ст. 30, 31, 33, 34, 35, 36, 40, 41, 42 Конвенции), даже если он (продавец) о таковых не знал, не мог и не должен был знать. Соответствен и *арсенал покупательских средств правовой защиты* — требо-

вать исполнения обязательства в натуре, в том числе устранения любого несоответствия предоставленного исполнения продавцом или за его счет, включая (в случае существенного несоответствия) замену товара (с ограничением по п. 1 ст. 82 Конвенции); снизить покупную цену; односторонне расторгнуть договор, отказавшись от товара и потребовав возврата всех уплаченных сумм; потребовать возмещения убытков (ст. 45, 46, 49, 50, 74–77 Конвенции). Все это — в силу *одного только заключенного договора*.

А что же с *обязанностями покупателя и правами продавца*? Да, конечно, покупатель обязан *уплатить цену и принять товар* (ст. 53 Конвенции), но в силу какого же основания? Как и продавец — в силу одного только договора? Ничуть не бывало: *покупатель обязан уплатить цену только тогда, «когда продавец в соответствии с договором и настоящей Конвенцией передаст либо сам товар, либо товарораспорядительные документы в распоряжение покупателя»* (п. 1 ст. 58 Конвенции), если только договором прямо не предусмотрена уплата покупателем цены в какой-либо иной конкретный срок (см. там же, а также в ст. 59 Конвенции); во всяком случае **«покупатель не обязан уплачивать цену до тех пор, пока у него не появилось возможности осмотреть товар, за исключением случаев, когда согласованный сторонами порядок поставки или платежа несовместим с ожиданием появления такой возможности»** (п. 3 ст. 58). О том, как покупатель «обязан» принять поставку, сказано всего несколько слов символического содержания (см. ст. 60 Конвенции); ну а арсенал *средств правовой защиты продавца* по Венской конвенции оказывается еще более бедным, чем даже по нашему ГК РФ: или *продолжать надеяться на платежеспособность покупателя, все требуя и требуя оплаты*, либо же (если ждать дальше уж совсем не вмоготу) — *отказаться от договора*; в том и другом случае он вправе **требовать возмещения убытков** (ст. 61–64 Конвенции); на случай, если товар уже отправлен, продавец может принять **ряд мер, направленных на сохранение за собой возможности распоряжения товаром** (ст. 85–88 Конвенции). Даже права на возврат неоплаченных товаров — здесь и то не предусматривается (оно, впрочем, выводимо из п. 2 ст. 81 Конвенции); ну а права на отказ от договора продавец может быть в любой момент лишен уплатой покупателем покупной цены, хотя бы и со значительной просрочкой (см. ст. 64 Конвенции). В сухом остатке у продавца остаются **всего два** средства защиты: **требование оплаты** или **взыскание убытков**; остальное — как повезет.

Из числа средств правовой защиты покупателя, предусмотренных Венской конвенцией, особенное внимание обращает на себя **право покупателя на одностороннее соразмерное снижение покупной цены «в той же пропорции, в какой стоимость, которую фактически поставленный товар имел на момент поставки, соотносится со стоимостью, которую на тот же момент имел бы товар, соответствующий договору»** (ст. 50

Конвенции). Это право может быть применено покупателем в случае *любого несоответствия товара условиям договора и независимо от того, была ли цена уже уплачена, или еще нет*; оно, впрочем, может прекратиться, если несоответствие товара продавец устранил (или предложит устранить) иным доступным ему способом. Что в этой конструкции самое любопытное? Во-первых, ***неограниченно широкий спектр случаев ее возможного применения — любое несоответствие товара договору*** — в отличие от ГК РФ, согласно которому покупатель обладает аналогичным правом только в случаях, прямо предусмотренных, например, п. 1 ст. 460, п. 1 ст. 475, п. 1 ст. 480, п. 1 и 2 ст. 503, п. 2 и 3 ст. 565 и некоторыми др. его нормами, а во-вторых — самая конструкция этого права и его типологическая принадлежность, предопределенная особенностями содержания. В то время как ГК РФ говорит о *праве покупателя потребовать от продавца* соразмерного уменьшения покупной цены, ст. 50 Венской конвенции вполне однозначно говорит о *праве покупателя снизить цену своим собственным односторонним действием*. Чувствуете разницу, уважаемые читатели? Одно дело — требовать снижения цены *от продавца* (и, соответственно, решать, осуществлять ли такое снижение и если да, то какое именно, будет *продавец*), и совсем другое — ничего ни от кого не требовать, а *снизить цену самому, своим собственным односторонним действием*. Нормы ГК РФ ориентированы в конечном счете на *судебное применение, инициируемое покупателем*, а ст. 50 Венской конвенции — наоборот: ***покупатель снижает цену сам, в одностороннем порядке, невзирая на протесты продавца***, которому ничего не остается, как либо принять подобную покупательскую редукцию, либо оспорить ее в суде. Понятно, что никакое одностороннее снижение цены (изменение договорного условия!) невозможно без *сколь-ко-нибудь определенных правил такого снижения* — и в них (их наличии) заключается третье принципиальное отличие правил Венской конвенции от аналогичных им норм ГК РФ: в то время как последние просто упоминают о том, что уменьшение покупной цены должно быть соразмерным, первые расшифровывают, что это такое, принимая во внимание не только «соразмерность» редукции договорному несоответствию, но и динамику цен. Более «про-покупательского» средства правовой защиты, чем то, что дает ст. 50 Венской конвенции, придумать просто невозможно; кажется также, что излишне говорить о том, что подобного права *для продавца* — как на *одностороннее уменьшение количества подлежащего передаче товара*, так и на *одностороннее увеличение размера подлежащей уплате покупной цены* — ни ГК РФ, ни Венской конвенцией, ни какими-либо иными, известными нам документами, не предусматривается.

Итак, ***не подлежит сомнению, что принцип «Покупатель всегда прав!» заключает в себе не только экономико-бытовое, но и юридическое, част-***

ноправовое содержание. Покупатель «всегда прав» в нескольких следующих смыслах.

В-первых, основанием возникновения главного права покупателя (права требовать передачи товара) является **непосредственно сам договор купли-продажи**, в то время как главное право продавца (требовать уплаты цены) возникает *не ранее, чем товар будет им передан или хотя бы предложен им к передаче* («утром стулья, вечером деньги»). Внесение предварительной оплаты, даже когда оно предусматривается договором купли-продажи, *не составляет обязанности покупателя.*

Во-вторых, покупатель всегда прав в том, что *круг предоставленных ему прав и юридических возможностей* (включая средства правовой защиты) *в отношении продавца более широк и разнообразен, чем соответствующий ему круг возможностей продавца в отношении него, покупателя.* Целого ряда юридических возможностей, которые могли бы считаться «зеркальными» по отношению к юридическим возможностям покупателя, у продавца просто не имеется; самой яркой в этом отношении представляется *право покупателя на снижение покупной цены.*

В-третьих, покупатель всегда прав в смысле *возложения законом на продавца ответственности за любые недостатки товара, образовавшиеся до момента перехода связанного с товаром соответствующего риска на покупателя*, в том числе за такие, о которых он не знал, не мог и не должен был знать и возникновения которых он, следовательно, не мог ни проконтролировать, ни предотвратить, т.е. *ответственности за такие недостатки товара, в образовании которых продавец невиновен.*

Наконец, в-четвертых, закон требует обязательного установления на всякий товар так называемого **гарантийного срока** — *срока существования специального процессуального предположения (презумпции) возникновения всех недостатков в товаре до момента перехода соответствующего риска на покупателя* и, следовательно, **в возложении на продавца бремени доказывания обратного.**

Все эти (и некоторые другие, более мелкие) обстоятельства — случаи проявления принципа «Покупатель всегда прав!» как *юридического начала* — были выведены и подкреплены многочисленными правовыми нормами, заключающимися в законодательных актах, торговых обычаях и наиболее представительном, авторитетном и широко применяемом международном договоре по нашей проблематике — Венской конвенции от 11 апреля 1980 г. о договорах международной купли-продажи товаров. По их содержанию видно, что все эти «проявления» касаются частных вопросов, представляют собой казуистику — отдельные аспекты проявления какого-то другого, более принципиального и мощного юридического начала, призванного подчеркнуть **принципиальное различие в правовом положении продав-**

цов и покупателей, притом как *реальных* (связанных уже заключенным договором), так и *будущих, потенциальных* (связанных только договором организационным или же вовсе не связанных никакими отношениями). Из чего это следует? Из отмеченных выше трех принципиальных жизненных моментов:

1) *различного экономического интереса в заключении и исполнении договора купли-продажи* (интерес продавца заведомо больше, покупателя — меньше, а значит, договор купли-продажи иницируется по общему правилу продавцом);

2) *различной меры сложности совершения и исполнения продажи и покупки* (продажа в том и другом отношении заведомо сложнее покупки);

3) *различных фактических возможностей продавца и покупателя по обеспечению надлежащего основного исполнения договора купли-продажи* (даже тогда, когда у продавца таких возможностей совсем немного, у покупателя таких возможностей обычно либо еще меньше, либо нет совсем).

Каким же должно быть *общее принципиальное юридическое начало*, вполне соответствующее трем перечисленным здесь экономическим соображениям — на них основанное и их всесторонне отражающее? Прежде всего, думается, что оно должно иметь *два проявления* — *отрицательное* (негативное) и *положительное* (позитивное) — т.е. обнаруживать себя как в ситуации, когда «всегда правый» покупатель *вдруг утратит интерес в дальнейшем сохранении договора даже в его уже заключенных рамках (пределах)*, так и в ситуации, когда он же (покупатель) *вдруг обнаружит интерес в распространении договора за его первоначально установленные предметные, ценовые, временные и прочие рамки (пределы)*.

Негативный аспект покупательского договорного интереса, основанный на правиле «Покупатель всегда прав!», должен быть сформулирован следующим образом: *покупатель* (а шире — та сторона возмездного договора, которая не проявляла инициативы в его заключении), *должен иметь возможность во всякое время в одностороннем порядке отказаться от неисполненного еще продавцом* (шире — контрагентом-инициатором его заключения и носителем основного договорного интереса) *договора купли-продажи* (шире — всякого возмездного договора) *полностью или частично во всякое время, без объяснения причин, с условием заявления такого отказа заблаговременно, с целью предупреждения возникновения у продавца каких-либо убытков, либо (если убытки все-таки были продавцу причинены), с условием возмещения таких убытков*. Будь доволен, уважаемый продавец, что я с тобой *вообще разговариваю*, что я не просто *рассмотрел возможность покупки* предлагаемых тобой товаров, но даже и подписал договор, тем самым на какое-то время *обнадежив тебя* в том, что действительно что-то у тебя куплю! — так что уж не взыщи, если однаж-

ды передумаю, от договора *откажусь, куплю меньше или не стану покупать вовсе ничего — заставить меня что-либо купить* (направить заявку, заказ, спецификацию, принять товар, вывезти его и пр.) *ты все равно не можешь*; высказывание ГК РФ про обязанность покупателя принять товар имеет в виду *не юридическую, а кредиторскую* обязанность; единственное последствие ее нарушения — *возмещение убытков* (п. 2 ст. 406 ГК РФ). Прекрасно осознавая подобную перспективу, ты все же пошел на заключение договора, стало быть, если я возмещаю все убытки, возникшие у тебя вследствие моего одностороннего отказа, жаловаться тебе не на что. Такой должна быть нормальная «покупательская» позиция в ее негативном содержании.

Позитивный аспект покупательского договорного интереса, основанный на правиле «Покупатель всегда прав!», должен быть сформулирован следующим образом: *покупатель должен иметь возможность во всякое время в одностороннем порядке изменить договор в смысле предъявления к продавцу, предмету договора (товару) или процессу его исполнения новые, дополнительные, прежде не предусмотренные, требования, разуметсяя, при условии, что их исполнение не выходит за рамки обычной хозяйственной деятельности продавца и что оно будет оплачено покупателем по договорной или текущей рыночной цене*. Раз уж ты, уважаемый продавец, согласился продать мне меньшее, дешевое и худшее, то от моего предложения продать мне больше, дороже и лучше ты должен быть просто счастлив, а значит, ты должен быть готов выполнить «Любой каприз за мои деньги» — так (или приблизительно так) должна формулироваться позиция «Покупатель всегда прав!» в своем позитивном содержании. Да, разумеется, всем капризам должен быть поставлен содержательный предел, но определяться он должен не частной договорной свободой (хочу — соглашаюсь, не хочу — не соглашаюсь), а иметь *объективный характер*. Если мой интерес как продавца состоит в том, чтобы продавать больше, чаще, лучше, дороже и интенсивнее, то непонятно, какие у меня (продавца) могли бы быть основания отказаться от выполнения таких, предъявленных покупателем, требований, которые *увеличивают объем, частоту, дороговизну и эффективность моих продаж за деньги покупателя*, хотя бы и не предусмотренных договором.

Литература

1. Невзоров А.С. Торговый оборот в пословицах русского народа / А.С. Невзоров. Санкт-Петербург, 1906. 35 с.
2. Зимин В.И. Пословицы и поговорки русского народа. Объяснительный словарь / В.И. Зимин, А.С. Спиринов. Москва, 1996. 542 с.
3. Гримм Д.Д. Соотношение между юридическими институтами и конкретными отношениями / Д.Д. Гримм // Сборник статей по гражданскому и торговому праву. Москва, 1915. 618 с.
4. Каминка А.И. Очерки торгового права / А.И. Каминка. 2-е изд. Санкт-Петербург, 1912. 437 с.